

ENTREVISTAS

LORENA MARTÍNEZ

Nos cuenta su camino en el liderazgo y la formación de comunidades femeninas.

A DÍAS DE JÚPITER

Sus integrantes comparten sus orígenes, desafíos, y la emoción de conectar con su público mientras exploran nuevos sonidos y experiencias en cada paso.

KILKFEST 2024

En esta entrevista, los organizadores revelan detalles del evento, entradas y experiencias que esperan a los fanáticos en el Jockey Club.

WALL MAYANS

Reflexiona sobre sus aprendizajes y su deseo de compartir la riqueza cultural de su país en otros continentes.

PREVENCIÓN

¿Está tu organización preparada para evitar una filtración de datos?



TEMPORADA ALTA

Prepárate para romper récords de ventas en estas fiestas de fin de año



CURSO ONLINE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

¡DESCUBRE CÓMO INCORPORAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN TU LABOR EDUCATIVA Y DESTACA COMO UN DOCENTE INNOVADOR!

**INSCRÍBETE
¡YA!**



100% Accesible

Tendrás acceso a casos de estudio reales aplicados a la educación y adaptables a tu realidad docente.



Descarga de materiales

Tendrás ejercicios prácticos y recursos descargables para aplicarlos a tus necesidades.



Acompañamiento Permanente

Tendrás Apoyo y Acompañamiento del Tutor por medio de Chat en la plataforma educativa para desarrollar tus habilidades con Inteligencia Artificial.



Apoyo de la Comunidad

Tendrás acceso a la Comunidad de Alumnos del curso y podrás compartir tus dudas, comentarios, aprendizaje, en dónde recibirás el apoyo del tutor y de otros alumnos.

¡Por Fin! El programa más completo de Inteligencia Artificial para Todos los Niveles de Docencia.

26 TEMPORADA ALTA

La temporada de fiestas de fin de año es una de las más importantes para el comercio, y para los emprendedores representa una oportunidad única para aumentar sus ventas.



04 LECCIONES DE INFLUENCIA

De las elecciones pasadas en EEUU, Trump entendió que hoy el impacto se logra fuera de los medios tradicionales.

06 LORENA MARTÍNEZ

Desde su enfoque en el trabajo colaborativo hasta los desafíos superados, comparte su visión sobre la innovación y consejos para quienes desean emprender.

11 AUTOCUIDADO

El tiempo es uno de los activos más preciados, pero también uno de los más malgastados en tareas interminables.

12 A DÍAS DE JÚPITER

Los músicos nos cuentan cómo fue dar sus primeros pasos, los retos que enfrentan y el futuro que vislumbran con entusiasmo.

16 PREVENCIÓN

Las violaciones de datos pueden devastar a las empresas, interrumpiendo operaciones, dañando la reputación y generando pérdidas financieras.

20 KILKFEST 2024

KilKFest regresa a Paraguay con un cartel impresionante: Keane y The Kooks lideran, junto a destacados artistas argentinos y talentos locales.

23 ACCESIBILIDAD

El Informe Global de Accesibilidad revela que solo el 35 % de los destinos tiene recursos para reuniones accesibles, dejando una oportunidad de negocio sin explotar.

24 INNOVACIÓN DISRUPTIVA

Las empresas exitosas suelen enfocarse en sus clientes más rentables, relegando tecnologías emergentes que, aunque poco atractivas al inicio, pueden revolucionar su sector.

28 BIENESTAR FÍSICO

Mantenerse en forma durante las fiestas puede ser un desafío, pero con estrategias simples es posible lograrlo sin dejar de disfrutar.

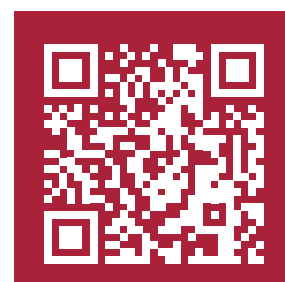
30 WALL MAYANS

Ha recorrido diversos escenarios del mundo, mostrando una expresión propia que mezcla teatro, danza y música.

VIRTUANEX MAGAZINE es una revista digital distribuida por redes sociales, páginas web, Whatsapp y Telegram.

EDITOR: Cayo Acosta
magazine@virtuanex.com

Aparición quincenal - NOVIEMBRE - Nro. 15



Lecciones de influencia: cómo conectar con el público de hoy



FOTO: DOUG MILLS/THE NEW YORK TIMES

De las elecciones pasadas en EEUU, Trump entendió que hoy el impacto se logra fuera de los medios tradicionales. Mientras su equipo conquistaba los nuevos canales de influencia, los demócratas se quedaron rezagados. La lección para emprendedores: entender y adaptarse a los ecosistemas mediáticos actuales para atraer y retener audiencia.

Trump y su equipo entendieron una verdad simple pero transformadora: el poder del discurso público, en la medida en que significa algo hoy, se ha trasladado de los medios tradicionales a los canales de contenido digital.

En un mundo saturado de mensajes, los votantes y consumidores ya no son alcanzados de manera efectiva solo a través de columnas de opinión, talk shows o noticieros. Tampoco se trata únicamente de medios de comunicación alternativos; las conversaciones que moldean la opinión pública están ocurriendo en otros espacios, en gran medida en plataformas digitales. Aquí, emprendedores y empresas

pueden aprender mucho sobre cómo llegar a una audiencia diversa y difícil de alcanzar.

Mientras que Kamala Harris y su equipo hicieron esfuerzos para conectar con nuevos públicos, su enfoque fue limitado a ciertos podcasts populares y figuras de influencia entre audiencias específicas, en su mayoría compuestas por mujeres jóvenes. Apareció en Call Her Daddy, un programa con millones de seguidores que se centra en temas de estilo de vida y relaciones. Sin embargo, su equipo omitió otros espacios de alta influencia, como los podcasts de Joe Rogan y Lex Friedman, que tienen audiencias masivas y que, en muchos casos, buscan profundizar en temas complejos de po-

lítica, tecnología y cultura. Estos espacios, aunque menos convencionales, ofrecen una plataforma para discusiones detalladas y honestas, permitiendo a los invitados conectar de una manera más genuina con el público.

Al observar este fenómeno, surge una pregunta fundamental para emprendedores: ¿dónde está tu audiencia y cómo te estás comunicando con ella? Si bien las estrategias de marketing tradicionales aún tienen su lugar, está claro que los influencers y plataformas emergentes desempeñan un rol clave en conectar de manera más auténtica y cercana. Es en estos espacios menos formales donde se pueden construir relaciones de confianza, ya que

el público los percibe como menos controlados y más auténticos. Hoy, las personas buscan contenido que no solo informe, sino que los haga sentir parte de una conversación.

LA INFLUENCIA CONSERVADORA

Lo que los demócratas no lograron encontrar fue su propio “influencer de masas” dentro del ámbito político. Mientras que el ala conservadora cuenta con figuras como Steven Crowder y Ben Shapiro, personajes de fuerte presencia en plataformas como YouTube, Twitter y diversos espacios de streaming, el lado demócrata carece de figuras equivalentes con la capacidad de movilizar seguidores con la misma eficacia. Incluso

en redes como Twitter o Facebook, donde la participación de figuras políticas es alta, los demócratas no han alcanzado el mismo nivel de influencia en términos de cantidad de seguidores ni de interacción.

Las figuras conservadoras han creado un ecosistema en el que sus mensajes se amplifican en cascada, llegando a diferentes segmentos de la audiencia de maneras diversas pero coherentes. Este “ecosistema de refuerzo”, en el que múltiples influencers se comunican con una base similar, asegura que los mensajes lleguen de manera consistente y repetitiva. Esto no solo fortalece la lealtad de sus seguidores, sino que expone constantemente el mensaje a nuevas audiencias, creando una presencia dominante.

Para los emprendedores, esta es una lección crucial: un ecosistema cohesivo de influencers puede amplificar el mensaje de una marca o empresa de manera exponencial. Una sola persona o cuenta rara vez logrará lo mismo que un grupo de influencers alineados en términos de valores y objetivos. Por lo tanto, crear una red de colaboradores con influencia en diferentes segmentos del mercado puede ser más efectivo que enfocarse exclusivamente en una figura central o en campañas masivas tradicionales.

ADAPTARSE AL ENTORNO

La diferencia en los resultados electorales entre 2020 y el ciclo actual ofrece una perspectiva valiosa sobre la efectividad de los canales de comunicación y el tipo de contenido que se necesita para conectar. Mientras que los demócratas apostaron por campañas estructuradas y tradicionales, Trump y su equipo aprovecharon un enfoque más fluido y adaptable, dominando espacios como podcasts, transmisiones en vivo y redes sociales. Esta estrategia, aunque

menos pulida, ofreció a los votantes una experiencia que percibieron como auténtica y accesible.

Hoy, el concepto de una campaña bien estructurada es insuficiente si no va acompañado de una estrategia digital diversificada. Los emprendedores deben comprender que el público



actual es selectivo y consume contenido en múltiples formatos. No basta con tener presencia en redes; la clave está en entender cómo la audiencia utiliza cada plataforma y adaptar el contenido a las particularidades de cada una. En un entorno de consumo de contenido rápido, donde las personas esperan respuestas inmediatas y una relación más horizontal con las marcas, es fundamental generar contenido que vaya más allá del “perifoneo” o la publicidad tradicional.

Al mismo tiempo, los datos muestran que el impacto de Trump en redes y medios digitales no solo movilizó a su base, sino que también atrajo a nuevos votantes, especialmente a jóvenes de diferentes orígenes y a audiencias en áreas rurales. De manera similar, un negocio puede no solo conservar a su clientela, sino también expandir su mercado si adopta una estrategia de comunicación

adaptada a las preferencias actuales de consumo.

INFLUENCIA Y AUTENTICIDAD

Entre los votantes jóvenes, se observó una disminución en el apoyo demócrata, una realidad que se refleja en los datos de votación de este año. Este

cambio no ocurrió por accidente. La juventud actual se siente atraída por contenido que considera auténtico, y perciben una mayor honestidad en los espacios de comunicación sin filtro, como los podcasts y videos de YouTube. Trump logró crear una conexión con este segmento al presentarse como alguien que “habla sin rodeos”, algo que resonó con muchos votantes jóvenes que buscan voces distintas a las de los medios de comunicación tradicionales.

Para los emprendedores, el mensaje es claro: la autenticidad no es solo una tendencia, es una expectativa. Los jóvenes prefieren marcas y figuras que se comuniquen con honestidad, incluso si el mensaje es imperfecto o poco convencional. Mostrar la “cara humana” del negocio, ya sea a través de contenido en redes, en un podcast o en plataformas de video, puede ser una forma de diferenciarse en un mercado abarrotado.

MOVILIZACIÓN TRADICIONAL

El sistema de “máquina bien engrasada” de movilización de votantes ha sido una marca de la estrategia demócrata en las últimas décadas, pero este enfoque parece no haber sido suficiente en el panorama actual. Mientras los demócratas apostaron por métodos tradicionales de captación, Trump logró trascender esos límites, conectando con las emociones de su audiencia de manera directa y sin el filtro de las campañas convencionales. La lección para emprendedores es clara: aunque la infraestructura y los recursos son esenciales, la capacidad de adaptación y la conexión emocional con el público pueden ser igual de importantes.

Las marcas y empresas que buscan conectar con una audiencia en constante cambio deben pensar en cómo pueden hacer que su mensaje sea relevante y accesible en múltiples canales. En lugar de confiar únicamente en estrategias tradicionales de marketing, es crucial considerar los medios donde la audiencia pasa su tiempo, sus intereses y, especialmente, cómo se comunican sus influencias personales.

En un mundo donde la competencia por la atención es feroz, las estrategias de comunicación deben evolucionar para mantenerse relevantes. La experiencia de Trump en el uso de medios digitales y su enfoque directo, aunque polémico, ofrecen lecciones significativas para emprendedores y negocios que desean aumentar su visibilidad y alcance. El primer paso es reconocer que el mercado y el público han cambiado, y que la influencia hoy se gana en espacios no convencionales y menos controlados.

Para los emprendedores, este es un llamado a explorar, a ser audaces y a construir una narrativa auténtica que resuene con su público. El reto es encontrar aqu

LORENA MARTÍNEZ

ENTREVISTA DE ALDO PELLI

Contadora, Manager de empresas internacionales (Argentina, Perú y Bolivia) Speaker de sus eventos y fundadora de Women Winners Club, nos cuenta su camino en el liderazgo y la formación de comunidades femeninas. Desde su enfoque en el trabajo colaborativo hasta los desafíos superados, comparte su visión sobre la innovación y consejos para quienes desean emprender.



FOTO: GENTILEZA

Liderazgo y colaboración para el éxito femenino

“Observé que cada vez más mujeres deseaban aprender y desarrollarse en aspectos sociales, colaborativos y de participación”

En el ámbito de los negocios, donde el liderazgo y la colaboración son clave para el éxito, Lorena Martínez ha logrado destacar como una líder multifacética y comprometida.

Con una sólida formación en contaduría y especializaciones en auditoría, su espíritu emprendedor la llevó a fundar Women Winners Club, un espacio para empoderar a mujeres en su desarrollo profesional y personal. En esta entrevista, Lorena comparte sus experiencias, los desafíos que ha enfrentado y su perspectiva sobre el rol de la innovación en los negocios. Además, ofrece valiosos consejos para quienes desean emprender y construir una carrera sólida y significativa.

¿Cómo te defines como persona y profesional?

Me defino como una mujer con un alto enfoque en la educación y el

aprendizaje constante. Soy muy sociable, empática y tengo un fuerte sentido de responsabilidad en mis proyectos. En cada desafío, considero que las colaboraciones con otros profesionales son lo mejor, ya que generan resultados más sólidos y de mayor impacto. Esto no solo permite concretar negocios, sino también construir relaciones de confianza y amistad.

Mi personalidad enérgica, multifacética y extrovertida me abre oportunidades y contactos increíbles. A pesar de ser muy abierta en muchos aspectos, soy cauta y seria en mis negocios. Analizo cada detalle de lo que hago y cómo podría impactar en mi vida y en la de quienes me rodean.

¿Cuál ha sido tu formación académica y profesional?

Me gradué como Contadora Pública y luego me especialicé en auditoría y fiscalidad. Además, desde

2018 comencé a formarme en liderazgo, ventas y negociación con un mentor y speaker de primer nivel, Fernando Luchetti. En su academia, tuve acceso a una gran cantidad de formaciones que me impulsaron profesionalmente.

En 2016 fundé la consultora Business Solutions y, en 2019, creé Women Winners Club, el proyecto que me ha brindado tantas satisfacciones. Este club tiene como objetivo ayudar y empoderar a otras mujeres en su desarrollo de liderazgo y fomentar el trabajo en comunidad.

¿Qué te inspiró a crear Women Winners Club en Paraguay?

Lo que me motivó a crear Women Winners Club en Paraguay fue detectar la necesidad de contar con más espacios de aprendizaje, conexión y negocios entre mujeres. Observé que cada vez más mujeres deseaban aprender y desarrollarse en aspectos sociales, colaborati-

vos y de participación. La idea fue tan bien recibida que en el lanzamiento participaron más de 70 mujeres, y tuvimos una gran cobertura de la prensa para dar a conocer el proyecto.

¿Cuál es tu visión para el club y su funcionamiento?

Mi enfoque para el club se basa en la creación e innovación de capacitaciones, con speakers de primer nivel y temáticas diversas en cada encuentro. Bajo mi liderazgo, busco que las socias establezcan vínculos sólidos e integradores, y que se potencie el contenido social entre ellas para que puedan desarrollar proyectos y negocios conjuntos.

¿Cuáles han sido los principales desafíos que has enfrentado en tus proyectos?

He enfrentado varios desafíos en todos mis proyectos, como lograr que clientas o socias se sumen, organizar eventos con recursos limitados al comienzo y superar temas personales difíciles. Sin



FOTO: GENTILEZZA

“Mi enfoque para el club se basa en la creación e innovación de capacitaciones, con speakers de primer nivel y temáticas diversas en cada encuentro”.



FOTO: GENTILEZA

“He enfrentado varios desafíos en todos mis proyectos, como lograr que clientas o socias se sumen, organizar eventos con recursos limitados al comienzo y superar temas personales difíciles”.

embargo, nada me ha detenido en este ni en otros negocios, ya que creo que los problemas y fracasos son parte del proceso. Para mí, eso es lo que define a una mujer ganadora. No siempre se presenta el momento ideal ni todo sale como queremos, pero sigo adelante.

¿Cómo adaptas tus servicios a las necesidades de las socias?

Si tengo nuevos servicios que ofrecer, sin duda los desarrollo en función de las necesidades de las socias. Trabajo en conectar con ellas, en entender qué quieren o buscan. Sé que cada una tiene su propio estilo de hacer las cosas, así que respeto su forma y me adapto a su ritmo. En pocas palabras, tengo una apertura total y siempre estoy a disposición de dar lo mejor de mí.

¿Qué cualidades valoras al integrar a alguien en tu equipo o en el club?

Cuando incorporo a



FOTO: GENTILEZA

“Bajo mi liderazgo, busco que las socias establezcan vínculos sólidos e integradores”.

alguien en el club o en otros negocios, principalmente me fijo en su calidad humana, el trato, la flexibilidad, su apertura para corregir errores y su capacidad de resiliencia. Para mí, esas son las características que debe tener alguien que forme parte de mi equipo.

¿Cómo percibes el impacto de la innovación y la tecnología en los negocios?

La innovación y las nuevas tecnologías en los negocios tienen, sin duda, un gran impacto en la economía y la sociedad. Es fundamental estar al tanto de las tendencias y oportu-

nidades emergentes para mantenerse competitivos.

¿Cuál es tu consejo para quienes desean emprender con éxito?

Mi consejo para emprender con éxito es identificar tus pasiones y fortalezas. Investiga y valida tu idea de negocio, elabora



FOTO: GENTILEZA

A pesar de ser muy abierta en muchos aspectos, soy cauta y seria en mis negocios.

un plan sólido y establece objetivos claros. Gestiona tus finanzas de manera eficiente, empieza con algo pequeño y escala gradualmente. Enfócate en la satisfacción del cliente e innova constantemente. Aprovecha las redes sociales y la tecnología, lidera con visión y colaboración, y mantén una actitud positiva y resiliente. Aprende de tus errores, celebra tus

logros y no temas tomar riesgos. Busca mentoría, recursos en línea y comunidades de emprendedores que te apoyen en tu camino.

¿Cómo te sientes al mirar hacia atrás en tu trayectoria?

Al mirar hacia el pasado, siento un alto nivel de satisfacción y ganas de seguir mejorando.



FOTOS: GENTILEZA





**¡Sí a la Paz
No a la Guerra!**



“
No hay camino para la paz,
la paz es el camino.
Mahatma Gandhi”

<https://radio.conexionparaguay.com>



Regala Audible

Tu eliges la fecha de entrega, y ellos eligen exactamente lo que quieren.



A collection of Audible audiobook covers. The covers include: 'Nunca Terminar' by David Goggins; 'J.R.R. Tolkien: El Señor de los Anillos'; 'El Saboteador' by Andrew Gross; 'Helena'; 'Ser Humanos'; 'Isabel Allende: El viento conoce mi nombre'; 'Javier Milei: El camino del libertario'; 'Como Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas' by Dale Carnegie; and 'Legalmente Tuyo' by Rafael Agustín.

Dediquemos al menos una hora diaria al autocuidado

POR SANTIAGO BELTRÁN

EMPRENDEDOR Y COACH EN LIDERAZGO PERSONAL

En el mundo del emprendimiento, el tiempo es uno de los activos más preciados, pero también uno de los más malgastados en tareas interminables que nos dejan exhaustos. Nos llenamos de actividades, con la esperanza de que un día, después de alcanzar nuestros objetivos, podamos relajarnos y disfrutar del fruto de nuestro esfuerzo. Sin embargo, la realidad es que si no nos cuidamos en el camino, puede que nunca lleguemos a ver esos frutos o, en el mejor de los casos, no estemos en condiciones de disfrutar de ellos.

Por experiencia, he aprendido que dedicarme una hora al día no es un lujo, sino una necesidad. No hablo de esa hora que “sobró” cuando ya estamos agotados. Me refiero a reservar un momento especial cada día para hacer lo que nos llena de energía y paz: meditar, hacer ejercicio, leer, cocinar, o simplemente no hacer nada. Parece una idea simple, pero ¿cuántos de nosotros lo hacemos realmente?

ENERGÍA Y CLARIDAD MENTAL

Incorporar el autocuidado en la rutina diaria nos da una claridad mental que, a la larga, nos hace más productivos. Cuando dedicamos tiempo a nutrirnos física y emocionalmente, los niveles de estrés disminuyen y aumentan nuestra concentración y creatividad. Esto es esencial para tomar decisiones estratégicas y enfrentar con resiliencia los desafíos propios de los negocios. Personalmente, he notado que después de una hora de ejercicio o de meditación, mi mente está más clara y puedo abordar los problemas de una manera mucho más enfocada.

Además, el autocuidado nos permite salir de la rueda constante de ocupación en la que nos encontramos atrapados. Nos ayuda a desconectar para reconectar, y eso es fundamental para evitar el agotamiento. En una sociedad que glorifica la productividad, el “estar siempre ocupado” es una medalla de honor. Pero esa constante actividad tiene un precio muy alto. La falta de descanso y de espacios de desconexión

puede derivar en problemas de salud mental, como ansiedad y depresión, que afectan nuestra vida personal y profesional.

AUTOCUIDADO COMO INVERSIÓN Y PRODUCTIVIDAD

El autocuidado no es solo descanso; es, en realidad, una estrategia inteligente para alcanzar el éxito. Como emprendedores, solemos asociar la productividad a la cantidad de trabajo realizado, pero no siempre entendemos que trabajar en exceso no es sinónimo de hacer las cosas bien. Descansar y recuperarse nos hace más efectivos. Dedicar una hora a algo que nos haga felices, que nos dé energía, es una forma de asegurar que estaremos en las mejores condiciones posibles para enfrentar nuestras responsabilidades diarias.

Por ejemplo, comencé a practicar mindfulness al inicio de mi jornada laboral. Al principio, dedicar esos minutos a estar presente me parecía una pérdida de tiempo. Sin embargo, en cuestión de semanas noté que tomaba decisiones con mayor rapidez y seguridad. La calidad de mi trabajo aumentó, y lo mejor de todo es que esa tranquilidad se reflejaba también en mis relaciones personales. Si lo pensamos bien, el autocuidado es como afilar el hacha: trabajar con un hacha sin filo requiere mucho más esfuerzo y produce menos resultados, mientras que una herramienta bien cuidada da resultados óptimos con menos desgaste.

¿CÓMO ENCONTRAR TIEMPO PARA EL AUTOCUIDADO?

Sé que encontrar una hora al día para nosotros puede parecer imposible en un mundo acelerado, sobre todo si tenemos familia, responsabilidades y un negocio que atender. Sin embargo, he comprobado que cuando priorizamos esa hora en nuestra agenda, todo lo demás se acomoda en torno a ella. No se trata de dejar de lado nuestras tareas, sino de crear un equilibrio.

Para empezar, podemos identificar aquellas actividades que nos aporten más bienestar en el menor tiempo posible. La clave es elegir una práctica que realmente disfru-

temos y que nos haga sentir renovados. Puede ser ejercicio físico, lectura, una caminata o simplemente escuchar música. Lo importante es reservar el tiempo y hacerlo una prioridad. Después de todo, si tenemos tiempo para responder correos electrónicos y atender llamadas, también deberíamos tener tiempo para nosotros mismos.

EL IMPACTO EN NUESTRA VIDA PROFESIONAL

He notado que el autocuidado, más allá de los beneficios personales, tiene un impacto directo en mi rendimiento profesional. Los clientes, socios y colaboradores perciben cuando alguien está en equilibrio. Se nota en la manera en que abordamos los problemas, en la paciencia para escuchar a los demás y en la seguridad con la que tomamos decisiones. El autocuidado nos convierte en líderes más inspiradores y en personas que no solo buscan el éxito, sino también el bienestar integral.

Además, cuando cuidamos de nosotros mismos, enviamos un mensaje claro a nuestro entorno: que valoramos nuestro tiempo y salud. Esto no solo nos beneficia, sino que también promueve una cultura empresarial más humana y sostenible. Si nuestros empleados o colegas ven que nosotros priorizamos nuestro bienestar, probablemente se sientan inspirados a hacer lo mismo, lo cual es beneficioso para todos.

Dedicar una hora al día al autocuidado es una inversión que da frutos tanto en nuestra vida personal como en nuestra vida profesional. Es una hora que debería ser innegociable, una pequeña fracción del día que reservamos para nosotros, para recargar y centrarnos. Al final, ser emprendedor no significa renunciar a la calidad de vida. Al contrario, la verdadera meta debería ser alcanzar el éxito disfrutando del camino, y eso solo es posible cuando cuidamos de nosotros mismos.

Así que, hoy, te invito a hacer una pausa y dedicar una hora a algo que te haga sentir pleno. Porque, al final, el éxito no se mide solo en números o en logros, sino en la capacidad de disfrutar cada momento del camino.

A DÍAS DE JÚPITER



ENTREVISTA DE NATALY PASTORIZA

Con un estilo propio y ganas de crecer, A Días de Júpiter se afianza en la escena musical. En esta entrevista, sus integrantes comparten sus orígenes, desafíos, y la emoción de conectar con su público mientras exploran nuevos sonidos y experiencias en cada paso.

**La banda que
despega con
energía y autenticidad**

La banda *A Días de Júpiter* se abre camino en la música con una propuesta auténtica y fresca, llena de creatividad y pasión. Integrada por Diego Zarza, Carlos Dentice, Matías Cippolla y Francisco Rubén, el grupo comparte su visión, el proceso de creación de sus temas y la satisfacción de ver cómo su música conecta con el público. En esta entrevista, los músicos nos cuentan cómo fue dar sus primeros pasos, los retos que enfrentan y el futuro que vislumbran con entusiasmo.

¿Qué sienten al reflexionar sobre los logros y avances alcanzados hasta ahora?

Diego: Siendo sincero, creo que todavía no paramos a mirar para atrás, tenemos los ojos puestos en el futuro en todo momento, siempre es lo siguiente a hacer. Ahora lanzamos el EP pero estamos finalizando el LP con 10 canciones nuevas a ser lanzado el próximo año. Hace semanas teníamos nuestro primer show pero ya estamos pensando en el siguiente, y así constantemente, vamos construyendo peldaño a peldaño nuestra escalera para ir siempre para arriba, como decía una frase viral de una serie Argentina: "Nunca sótano, siempre terraza, terraza, terraza".

Carlos: La verdad, ya sea para bien o mal, no nos dimos el tiempo de mirar para atrás, jajaja. En todo momento estamos pensando y trabajando en el siguiente paso o la siguiente canción. Disfrutamos el momento, pero las ganas de seguir creando son enormes.

Pancho: Me siento orgulloso porque no esperaba que la banda tome una solidez tan rápido y que ya estemos pensando en un segundo material, idealizando shows y recibiendo buenas críticas es altamente satisfactorio.

¿Cómo fue el proceso de formación de la banda y esos primeros pasos?

Diego: Para mí la banda está empezando ahora. Todo lo anterior fue la "intro" que por lo general la gente se saltea de todas formas, jajaja. Ahora se viene lo bueno, ahora se viene A Días de Júpiter.

Carlos: Empezó sin intención de ser banda, más que nada hacer canciones entre amigos. Primero entre Diego y Pancho, que luego me incluyeron a mí. Pero recién con el ingreso de Mati y juntarnos todos juntos a componer podría decir que fue naciendo la banda y su identidad propia ajena a la de cada uno de los integrantes.

Pancho: Se inició cuando un par de canciones no tenían patria, estado o nación. Al juntar cuatro terrícolas con la misma actitud y objetivos musicales, nació este lindo boliche.

¿Qué les genera trabajar en este proyecto, desde la creación hasta la publicación en redes?

Diego: Trabajar en este proyecto es una montaña rusa de emociones. Personalmente, creo que somos un gran equipo en ese sentido, por eso creo que la banda está empezando ahora recién. Desde la incorporación de Mati se formó una unidad de trabajo muy concisa y precisa, el trabajo es grupal en todo momento y todos aportan sus distintas ideas a las canciones. También trabajamos con la cancelación al "no", entonces todo se prueba antes de descartarlo, ninguna idea es muy loca o boluda, por ahí es una genialidad pero la única forma de saberlo es ejecutándola y eso está bueno, tener libertad de tirar ideas y ver si pega. En cuanto a grabación, de momento lo estamos haciendo todo en nuestros "home studios" porque tenemos todo lo necesario para hacer sonar bien los instrumentos ahí. El



FOTO: KEVIN CABRERA

único momento en el que saldríamos de nuestros hogares sería para grabar las baterías del disco porque no tenemos el lugar físico ni los micrófonos para hacerlo de manera profesional. Subir a redes ya es una cuestión tercerizada de la cual no participamos, más que subir los datos y la canción a su página y esperar que en la fecha que pactamos esté en todas las plataformas digitales.

Pancho: Con Diego ya tenía experiencia de composición, pero no con los demás. Es muy interesante porque cada uno escucha estilos que el otro no escucha, y eso hace que cada uno incluya un cierto ingrediente a las canciones/producciones que hacen que salga este sonido jupiteriano sabroso.

¿Cuál es el proceso creativo detrás de sus canciones? ¿Cómo nacen los temas?

Diego: Ufff, de miles de maneras, no hay una fórmula, solo necesitamos una chispa para encender la llama de la creatividad y a partir de ahí es un incendio, puede ser un beat que Mati hizo en su pieza, una línea melódica que al-

guien tararé o algún riff que quizás Pancho, Carlu o yo teníamos en la galeira. También a veces se da que tenemos nuestras canciones propias y nos mostramos eso y es como un: "che esto tiene que ser de Júpiter ¿te estabas guardando eso?" jajaja. Entonces nos auto-robamos canciones y ahí es como que entran a un desarmadero y salen partes y entran otras y queda un hermoso Frankenstein como Emma Stone.

Carlos: Nacen principalmente estando juntos. Cada uno ya puede venir con una idea previa, ya sea de ritmo, acordes o melodía; pero toma forma propia cuando cada uno de nosotros la hace suya y aporta su visión.

Pancho: Los temas nacen gracias a la unión y el trabajo intenso con la inspiración creada en las juntatas jupiterianas.

Para su primer concierto en vivo, ¿cómo fue la preparación y cuál fue la sensación después de actuar?

Diego: Nos preparamos como si fuera el primer show de nuestras vidas. Esa era la inspiración

de manera de estar listos para darlo todo en el escenario y creo que se logró. Habría que preguntarle al público jajajaja. En cuanto a la producción jugamos un poco con algunos tracks entre canciones como si de pasajes se trataran, para tratar de crear una unidad y no tener tantas pausas entre canciones. La sensación post concierto personalmente para mí fue un alivio, porque me engripé una semana antes y estaba recuperándome de la garganta entonces tenía miedo de soltar algún que otro gallito durante el show, pero salió bien. Gracias té de limón con miel por los favores recibidos.

Pancho: Tocamos muchos temas que jamás alguien escuchó, entonces la ansiedad era ver cómo la gente iría a recibir eso. Para nuestro agrado, las canciones fueron muy bien aceptadas. La sensación post concierto era que quería hacer más canciones y tocar otra vez.

¿Qué papel consideran que juegan las redes sociales en la música hoy en día?

Diego: Supongo que un papel importante. So-

mos muy malos con las redes sociales pero lo intentamos y lo estamos dando todo, así que pueden seguir a @adiasdejupiter en Instagram y TikTok.

Carlos: Lastimosamente juegan un papel más importante del que deberían (o al menos para ciertos sectores de la sociedad). Igual insisto, el norte debe ser hacer música y las redes una herramienta, y no al revés. A menos que quieras ser influencer y no artista.

Pancho: Salgan de sus mundos cibernéticos y vayan a los conciertos. Es mucho mejor ver arte en vivo que en la pantalla de un celular.

¿Cómo es un día típico para ustedes en relación con la banda?

Diego: Mi día a día varía tanto. Pero en relación a la banda, arranca con un café, porque antes de eso mi batería social es inexistente, después por lo general respondo mensajes que tienen que ver con el trabajo, si hay que salir a fiscalizar algo salgo y si no, hago trabajo de oficina toda la mañana. Depende de mi humor cocino o algo o me voy al mercadito a

comer (shout out al local Ña Mary) y a la tarde si es ensayo solemos ensayar a eso de las 2, si es composición o grabación arranca tipo 5 o 6 y termina siempre con algún elixir y algo a la parrilla o al horno, gran jornada. De ahí a la cama y esperar una semana para repetir de nuevo el proceso.

Carlos: Mi día a día es trabajar en música, pero cuando se trata de la banda nunca se siente como un trabajo. Previo a las juntadas es preparar mis instrumentales o pistas de la computadora, nos juntamos, preparamos tereré o alguna poción inspiradora y dejamos que todo fluya a su debido ritmo. Muy probablemente termine en algo a la parrilla.

Mati: Nos manejamos con mucho compromiso dentro de la banda, tratamos de cumplir con nuestro día de la semana para juntarnos e ir avanzando con las canciones que estamos produciendo y a la par planeando algunos lanzamientos, imagen, producción de video y por supuesto también a veces lanzamos ideas sobre lo que sería el show.

Pancho: Se intenta cumplir un objetivo cada día, un paso. Avanzar.

¿Cómo se sienten al ver que sus temas sueñan en redes y en los medios?

Diego: Siempre es genial ver tu canción en la historia de alguien, o en la tele o radio, porque quiere decir que resonó con alguien y decidió ponerla ahí. Por favor si están leyendo esto sigan haciéndolo.

Carlos: Como el primer día, emoción y orgullo.

Pancho: No escucho tanto, prefiero tocar.

¿Cuál ha sido el mayor desafío hasta ahora y cómo lograron superarlo?

Diego: El momento más desafiante todavía no ha llegado, pero estamos listos para él y no le tenemos miedo, saldremos victoriosos y más fuertes que nunca.

Carlos: Hasta el momento lo más desafiante pueden ser las mismas inseguridades que uno como artista puede tener, y las desigualdades del

mismo medio, más aún en este país. Pero se supera confiando en quién tenemos al lado, en nuestros gustos y criterios, que fue lo que ya nos trajo hasta acá.

Pancho: El hecho de alimentar una banda totalmente autónoma ya es un desafío diario que se resuelve proponiéndonos objetivos a lograr todas las semanas. Nuestro país es como la isla de la muerte en donde entrenó Ikki de Fénix.

¿Qué detalles consideran importantes para que los fans conozcan más a la banda?

Diego: Pancho es de Capricornio, yo de Géminis y Carlos y Matías son de Virgo, aunque siempre le digo a Matías que es el Virgo menos Virgo que conozco.

Carlos: Las melodías y los detalles son mucho muy importantes. Y sí, soy de Virgo. Muy Virgo.

Pancho: Nos gusta la caña con pomelo, cerveza, Diego hace una pizza con polvo del anillo de Saturno, Carlu es el Popeye del grupo, Mati tiene un buen contacto para comprar

sandwiches de milanesa y yo vivo.

¿Podrían presentarse brevemente y dejar un mensaje a los lectores?

Diego: Yo soy Diego Zarza, vengo a presentarme, Canto en una banda, no puedes olvidarme, "A Días de Júpiter", así nos llamamos,

Con ritmos y letras, siempre destacamos.

Desde Encarnación, traemos la emoción,

Con cada canción, vibramos el corazón,

En el escenario, somos pura energía,

Con nuestra música, nos llenamos de alegría.

Carlos: Soy Carlos Dentice, en vivo tecladista de A Días de Júpiter y en estudio teclas, guitarras, mixer madre y padre al igual que mis camaradas. A la audiencia: no dejen de apoyar a los proyectos que hacen esto por amor. Y a los colegas: no olviden de hacer esto por amor. Pd: aguantate hacer el amor.

Mati: Yo soy Matías Cipolla, baterista profesional desde el 2017 con tres proyectos activos ahora mismo, entre ellos A Días de Júpiter en donde me sumé recientemente. Allí vengo trabajando no solamente en la batería, sino que en la composición general de las canciones, junto con mis compañeros de banda. Es un desafío nuevo para mí y lo estoy haciendo con mucho entusiasmo y con mucho gusto, aprendiendo cosas nuevas dentro de la producción y composición de canciones.

Pancho: Soy Francisco Rubén. Tal vez me conozcas por comerciales. Soy músico, actor y papá. Escuchen música nacional. Hay demasiados grupos y estilos. Un país no es sólo reconocido por sus jugadores de fútbol, también por su música. Lastimosamente acá todavía no tenemos una cultura masiva de retroalimentación artística. Eso se nota exageradamente cuando vas a otro país. Salud.



FOTO: KEVIN CABRERA

PREVENCIÓN DE VIOLACIONES DE DATOS

Estrategias esenciales para proteger a tu organización

Las violaciones de datos pueden devastar a las empresas, interrumpiendo operaciones, dañando la reputación y generando pérdidas financieras. ¿Está tu organización preparada para evitar una filtración de datos?



La prevención no es solo una cuestión de protección, sino una inversión en la continuidad y eficiencia operativa. En un entorno digital cada vez más hostil, protegerse de accesos no autorizados y fraudes requiere estrategias avanzadas que van más allá de los antivirus y las contraseñas fuertes.

1. Concientización y capacitación del personal

El factor humano sigue siendo uno de los puntos más vulnerables en la ciberseguridad. Según estudios, entre el 80 % y el 90 % de las filtraciones de datos están vinculadas a errores humanos, como caer en técnicas de ingeniería social o phishing.

Educar a los empleados en prácticas seguras de navegación, gestión de contraseñas y reconocimiento de amenazas es fundamental.

Acciones recomendadas:

- **Capacitación regular en ciberseguridad:** Programas periódicos que enseñen sobre las amenazas actuales y cómo evitarlas.

- **Simulaciones de phishing:** Realizar pruebas de phishing controladas ayuda a los empleados a identificar intentos reales y a responder adecuadamente.

- **Política de “menos privilegios”:** Limitar el acceso a datos sensibles solo al personal necesario para reducir el riesgo de fugas accidentales.

2. Implementación de autenticación multifactor (MFA)

La autenticación multifactor es una de las formas más efectivas de proteger el acceso a sistemas sensibles. Con el uso de múltiples pasos para verificar la identidad, MFA dificulta enormemente que actores no autorizados logren acceso incluso si obtienen una contraseña.

Acciones recomendadas:

- **Aplicar MFA en sistemas críticos:** Incluir MFA en aplicaciones y sistemas de gestión de datos.

- **Monitoreo de intentos fallidos:** Configurar alertas para identificar patrones sospechosos de acceso.

- **Incorporar biometría si es posible:** La bio-

metría aumenta la seguridad al añadir una capa adicional que es única para cada usuario.

3. Cifrado de datos en tránsito y en reposo

El cifrado es esencial para garantizar que, en caso de interceptación o acceso no autorizado, los datos no sean legibles. Esta técnica permite que la información esté protegida incluso si es sustraída, dificultando su uso indebido.

Acciones recomendadas:

- **Cifrado de extremo a extremo:** Para proteger los datos desde el origen hasta su destino, especialmente en comunicaciones electrónicas.

- **Cifrado de discos y almacenamiento:** Asegurar que cualquier dis-

positivo que almacene información sensible esté cifrado.

- **Certificados SSL/TLS:** Usar certificados para encriptar la transferencia de datos en sitios web y redes.

4. Monitoreo constante y análisis de tráfico en la red

Implementar herramientas de monitoreo permite detectar y responder a amenazas en tiempo real. Un sistema de detección de intrusiones (IDS) o de prevención de intrusiones (IPS) es útil para identificar comportamientos inusuales que puedan indicar un ataque en curso.

Acciones recomendadas:

- **Análisis de logs y eventos:** Revisar regularmente los registros de actividad para identificar patrones sospechosos.

- **IA y Machine Learning en detección de amenazas:** Estas tecnologías pueden predecir y advertir sobre comportamientos anómalos que podrían indicar una posible filtración.

- **Automatización de alertas:** Configurar alertas automáticas para eventos de riesgo como accesos desde ubicaciones no reconocidas o cambios en permisos de usuarios.

5. Copias de seguridad y recuperación ante desastres

Contar con un plan de respaldo efectivo es esencial para garantizar la continuidad del negocio en caso de una filtración o ataque de ransomware. La velocidad de recuperación es clave para minimizar el impacto en la productividad y la operación.

Acciones recomendadas:

- **Backups regulares y seguros:** Realizar copias de seguridad periódicas, preferentemente almacenadas fuera de la red principal.

- **Pruebas de recuperación de datos:** Asegurarse de que los backups puedan restaurarse con

rapidez en caso de ser necesario.

- **Planes de continuidad del negocio:** Diseñar un plan de acción que permita la rápida recuperación de operaciones críticas y la comunicación con los clientes en caso de un incidente de seguridad.

6. Control de acceso basado en roles (RBAC) y gestión de privilegios

Un sistema de control de acceso bien gestionado limita el riesgo de que empleados o externos accedan a información innecesaria. Esto se realiza a través de una gestión de privilegios ajustada a las necesidades de cada rol, reduciendo así la posibilidad de exposición de datos confidenciales.

Acciones recomendadas:

- **Definir roles y permisos específicos:** Limitar los accesos a la información estrictamente necesaria para cada función.

- **Revisiones periódicas de permisos:** Realizar auditorías para detectar accesos innecesarios o caducados.

- **Desactivación inmediata de accesos:** Cuando un empleado deja la empresa o cambia de rol, es esencial revocar sus permisos de acceso de inmediato.

7. Evaluaciones de seguridad y auditorías regulares

Las evaluaciones constantes permiten identificar puntos débiles en la infraestructura y corregirlos antes de que sean explotados. Una auditoría de seguridad puede incluir revisiones del cumplimiento con normativas, pruebas de penetración y análisis de vulnerabilidades.

Acciones recomendadas:

- **Pruebas de penetración:** Contratar expertos en ciberseguridad que evalúen la resistencia de los sistemas ante ataques simulados.

- **Evaluación de cumplimiento normativo:**

Asegurarse de que la empresa cumpla con regulaciones como GDPR, CCPA o PCI DSS si aplica.

- **Actualización de software y parches de seguridad:** Mantener los sistemas actualizados cierra brechas de seguridad que suelen ser aprovechadas por los atacantes.

8. Adopción de un enfoque de seguridad por capas (defensa en profundidad)

Este enfoque combina múltiples medidas de seguridad para ofrecer varias líneas de defensa en caso de que una de ellas falle. Incluye el uso de firewalls, sistemas de detección de intrusiones, VPNs, y herramientas de análisis de tráfico.

Acciones recomendadas:

- **Capa de protección de red:** Utilizar firewalls avanzados para bloquear accesos no autorizados.

- **Segmentación de red:** Dividir la red en segmentos para contener cualquier brecha que pueda ocurrir.

- **Capa de seguridad en los endpoints:** Proteger dispositivos de los empleados con software de seguridad.

Preparación ante incidentes: ¿Está tu organización lista?

Adoptar estas estrategias reduce significativamente el riesgo de una violación de datos, pero la preparación no termina aquí. Toda empresa debe contar con un plan de respuesta ante incidentes, que incluya a un equipo designado, un protocolo de notificación, y estrategias para contener y mitigar el impacto.

En última instancia, la prevención de violaciones de datos no solo es una defensa contra pérdidas financieras o interrupciones operativas, sino también un compromiso con la confianza del cliente. La inversión en ciberseguridad y la implementación de medidas proactivas permiten a las organizaciones mantener la productividad, proteger su reputación y continuar operando en un entorno digital seguro.

Canal Musical

LA MEJOR OPCIÓN PARA SONORIZAR TU ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

+595981819637

- Sonido ininterrumpido 24 horas
- Músicas de acuerdo a característica del local
- 5 mensajes de identificación con voces neuronales. Modificable por mes
- Subdominio con nombre del negocio y reproductor
- COSTO DE INSTALACIÓN: Gs. 100.000.-
- COSTO MENSUAL: Gs. 150.000.-
- COSTO ANUAL: 1.200.000.- Sin costo de instalación.

BARISTA AVANZADO

CURSO ONLINE

¿Deseas empezar una trayectoria nueva, una oportunidad para transformar tu vida?

¿Quieres fortalecer tus conocimientos en el mundo del barismo y saber si esta profesión es para ti?

¿Quieres aprender sobre el mundo tridimensional del latte art?



Agenda Emprendedora Para Triunfar

Desarrollo Personal

Planifica tu ÉXITO

EBOOK

- ▶ Registrar tus metas y objetivos
- ▶ Anotar tus ideas y pensamientos.
- ▶ Distribuye tu tiempo de manera eficiente.
- ▶ Mantén tus actividades y proyectos organizado.
- ▶ Lleva un registro constante de tus avances.



EDITA TUS PROPIOS VIDEOS

Aprende a manejar:

PREMIERE Y AUDITION

VAS A CONVERTIRTE EN UN MAESTRO DE LA EDICIÓN DE AUDIO Y VIDEO, COLORIZACIÓN, MANEJANDO LOS PROGRAMAS MAS POTENTES ADOBE PREMIERE PRO Y AUDITION.

DESCUBRE HOY MISMO LOS SECRETO PARA CREAR VIDEOS IMPRESIONANTES Y VIVIR DE ELLO SIN DEPENDER DE EQUIPOS COSTOSOS NI PERDER EL TIEMPO VIENDO MILES DE TUTORIALES.



EL NEGOCIO DE

amazon fba

VENDE PRODUCTOS DESDE CUALQUIER PAÍS



Domina Excel como un profesional

Aprenderás a utilizar Excel de manera eficiente, aumentando tu productividad y abriendo nuevas puertas en tu carrera



PASITO A PASITO CREA TU PRIMER Podcast

Simple guía en español para guiarte en tu maravillosa aventura de crear, grabar y monetizar tu primer podcast en menos de 72 horas.

Si eres autor, autora, emprendedor o emprendedora o simplemente deseas hacer tu primer podcast y no tienes conocimiento o destrezas en internet, este paso a paso te guiará de manera efectiva.



Sin la tecnología, me siento más presente, más abierta a las experiencias del mundo

POR LUCÍA MENÉNDEZ

PERIODISTA Y ESCRITORA INDEPENDIENTE

En una era donde la tecnología parece estar en todas partes y en cada momento, confieso que me encuentro en una relación ambigua con ella. No puedo negar los beneficios que trae: la inmediatez, la eficiencia, la conexión constante. Sin embargo, hay algo en esta presencia tecnológica constante que, aunque nos mantiene conectados, paradójicamente nos distancia de lo que está justo frente a nosotros. Al menos eso es lo que siento cuando, de vez en cuando, decido desconectarme y experimentar el mundo sin la intermediación de una pantalla.

La primera vez que decidí apagar mi teléfono durante un día entero, sentí una ansiedad casi absurda. La idea de estar “incomunicada”, de no tener acceso inmediato a las redes sociales o a las noticias, me parecía inquietante. Sin embargo, poco a poco, esta incomodidad dio paso a una extraña y liberadora sensación de calma. Sin la constante urgencia de responder a mensajes o de revisar notificaciones, me descubrí prestando más atención a las pequeñas cosas: el sonido de las hojas moviéndose con el viento, las risas de los niños en un parque, la calidez del sol sobre mi piel. Detalles que normalmente pasan desapercibidos, ocultos tras el ruido constante del mundo digital.

He aprendido que cuando me permito alejarme de la tecnología, me siento no solo más presente, sino también más abierta a las experiencias que me rodean. Sin la distracción de una pantalla, cada interacción humana, cada conversación, se vuelve más auténtica. Puedo mirar a los ojos de la persona



con la que hablo sin la necesidad de revisar el teléfono, de confirmar una notificación o de capturar cada momento en una foto. De hecho, al estar desconectada, me doy cuenta de que no tengo la presión de “capturar” nada. Simplemente disfruto el momento por lo que es, sin pensar en cómo se verá en una publicación.

Es curioso, pero cuando estamos constantemente conectados, parece que buscamos llenar una necesidad de validación o aprobación que, en mi experiencia, desaparece cuando estoy

fuera de línea. La desconexión me devuelve a una versión más simple y honesta de mí misma, donde lo importante es cómo me siento y no cómo me veo o cómo soy percibida por los demás.

Evidentemente, no se trata de demonizar la tecnología. No hay duda de que es una herramienta poderosa que, usada con equilibrio, puede enriquecer nuestras vidas. Sin embargo, lo que he comprendido es que, si no tengo cuidado, la tecnología puede ser un filtro que me separa de las experiencias reales. La dependencia de las notificaciones constantes, de las redes sociales y de la conectividad sin pausa puede llevar a que el presente se diluya, a que lo cotidiano pierda su magia y a que nuestras relaciones se vuelvan superficiales.

Para mí, desconectarme de vez en cuando se ha convertido en un recordatorio de lo que significa estar realmente viva, aquí y ahora, sin intermediarios. Al final, he llegado a apreciar ese acto de “estar” en el mundo sin más, consciente de que cada momento vivido con atención plena es un regalo en sí mismo.

Los avisos contienen un enlace de afiliado, lo que significa que ganaremos una comisión si compra a través de él. Los ingresos de los afiliados ayudan a respaldar todo nuestro contenido gratuito.



KILKFEST 2024

ENTREVISTA DE: NATALY PASTORIZA
EVELYN GENES



Keane.

Keane, The Kooks y la mejor música en Asunción

Kilifest regresa a Paraguay en noviembre con un cartel impresionante: Keane y The Kooks lideran, junto a destacados artistas argentinos y talentos locales. En esta entrevista, los organizadores revelan detalles del evento, entradas y experiencias que esperan a los fanáticos en el Jockey Club.

La sexta edición de Kilifest promete ser una de las más memorables hasta la fecha. Keane, celebrando su álbum icónico *Hopes and Fears*, y The Kooks, referentes del rock británico, encabezan un cartel lleno de música y multiculturalidad. Conversamos con los organizadores sobre la preparación del festival, las sorpresas en el lineup y

lo que se espera del público paraguayo en un evento que se ha vuelto un clásico de Asunción.

Nos emociona mucho el anuncio de la sexta edición del Kilifest. ¿Qué nos pueden contar sobre los artistas principales de este año?

Estamos muy emocionados de contar con Keane como uno de los artistas principales. La banda

regresa a Paraguay para celebrar uno de los álbumes más importantes de su carrera, **Hopes and Fears**, que recientemente lanzaron en una versión especial remasterizada. Este álbum es un hito en la historia musical del Reino Unido y ha vendido más de 10 millones de copias en todo el mundo. Keane ha sido muy bien recibida en Paraguay en sus visitas anteriores, y sabemos que

el público está ansioso por volver a verlos en el escenario. Además, estarán acompañados por The Kooks, quienes revolucionaron la escena del rock británico desde su debut con **Inside In / Inside Out**, un álbum icónico para toda una generación. Es su segunda vez en Paraguay, y seguro nos darán un show increíble.

Nos comentan que

16.NOV.24

KEANE

THE KOOKS

USTED SEÑALEMELO

SILVESTRE Y LA NARANJA

DELIVERANS - GOLDIE OLDIE

REYNA TROPICAL

EL PORTICO - THE BACALAO

también hay artistas argentinos destacados en esta edición. ¿Quiénes son y qué aportarán al festival?

Claro. Desde Argentina, contaremos con Usted Señalemelo, una banda que dejó una gran impresión en su show en Paraguay el pasado abril. Presentarán su reciente EP *Xtrapolar*, que complementa su exitoso álbum *TRIPOLAR*, reconocido en los Premios Gardel. También estará Silvestre y La Naranja, una banda que ha crecido mucho en popularidad y representa la nueva ola musical argentina. Además, por primera vez en Paraguay, tendremos a Reyna Tropical, un proyecto liderado por la artista mexicana radicada en Los Ángeles, Fabi Reyna. Este proyecto se

distingue por su multiculturalidad y fusión de géneros, lo que seguro será algo nuevo y refrescante para el público.

Hablando de diversidad musical, ¿qué otros artistas se presentarán y qué podemos esperar de ellos?

Además de los artistas internacionales, contaremos con un destacado grupo de músicos locales. Deliverans, una banda con una sólida trayectoria, será una de las representantes locales, y estarán acompañados por talentos emergentes como El Pórtico y The Bacalaos. También tendremos la fiesta temática de Goldie Oldie, que siempre garantiza un cierre animado y divertido para el festival. La idea es ofrecer un espacio para

que tanto artistas consolidados como emergentes se encuentren con el público en un mismo evento.

¿Cómo será la disposición de las áreas en el festival? ¿Hay algo nuevo en la organización de este año?

Para comodidad del público, el Kilkfest contará con varias áreas diseñadas para diferentes experiencias. Las entradas en pre-venta están divididas en cuatro sectores: Plateas, Campo General, Campo Premium y Lounge VIP, cada uno con precios ajustados a los beneficios y la cercanía al escenario. Además, este año continuamos con el Fan Week de G5Pro, una semana de descuentos y beneficios especiales en alianza con Ticketea, que permite a los fans aprove-

char promociones exclusivas del 9 al 15 de septiembre. También ofrecemos un descuento del 20% y hasta 10 cuotas sin intereses para clientes Itaú Visa.

¿Hay alguna novedad para quienes tenían entradas de la edición 2022 que se canceló por mal tiempo?

Sí, efectivamente. Aquellos que guardaron su entrada individual para el Día 2 de Kilkfest 2022, que lamentablemente debimos cancelar por inclemencias climáticas, podrán canjearla directamente por una entrada para esta edición de Kilkfest 2024, en el sector correspondiente a su entrada original. Sabemos lo importante que es para los fans poder disfrutar de este festival, así que nos aseguramos de que puedan aprovechar esa entrada.

Volviendo a los precios, ¿pueden darnos más detalles sobre las preventas?

Por supuesto. En este momento estamos en la fase de Preventa 2, con los siguientes precios: Plateas a Gs. 225.000, Campo General a Gs. 250.000, Campo Premium a Gs. 600.000 y Lounge VIP a Gs. 1.400.000. Una vez agotada la Preventa 2, pasaremos a la Preventa 3 y así sucesivamente hasta llegar al precio final. Es una excelente oportunidad para que los fans aseguren su entrada al mejor precio posible.

Sabemos que el festival tiene un enfoque familiar. ¿Qué facilidades existen para aquellos que deseen asistir con niños?

Kilkfest es un evento pensado para todas las edades. Los menores de 11 años pueden ingresar gratuitamente acompañados por un adulto responsable. Eso sí, es importante recordar que la supervisión y cuidado de los niños es



The Kooks.

responsabilidad exclusiva del adulto que los acompaña. Queremos que las familias disfruten del festival en un ambiente seguro y adecuado para todos.

Para los que no están familiarizados con el origen de Kilkfest, ¿nos podrían contar cómo surgió este festival?

¡Claro! Kilkfest comenzó como una celebración anual en el pub Kilkenny, que inicialmente tenía una capacidad para 400 perso-

nas. Sin embargo, a medida que la convocatoria crecía, se organizó en lugares más grandes, como la Antigua Cervecería del Centro de Asunción. Durante esos primeros años, siempre había un artista internacional como atracción principal, y eso fue aumentando la popularidad del evento. En 2013, cuando trajimos a la banda The Ocean Blue y logramos convocar a 5.000 personas, nos dimos cuenta de que estábamos listos para algo más grande. Fue

en una conversación en la barra de Kilkenny a las dos de la mañana cuando nació la idea de convertir esta fiesta en un gran festival de música y gastronomía, y así surgió Kilkfest en 2014. Desde entonces, hemos contado con artistas de renombre internacional, como Incubus, Smash Mouth, Franz Ferdinand, Arctic Monkeys, y muchos más.

Para finalizar, ¿qué expectativas tienen para

esta edición de Kilkfest?

Sin duda, estamos ansiosos por ver la respuesta del público. Esta edición tiene un cartel muy variado y atractivo, con artistas que van desde íconos de la música británica hasta talentos emergentes y multiculturalidad de otros países. Esperamos que todos los asistentes vivan una experiencia inolvidable y que el festival siga consolidándose como uno de los eventos más importantes de Paraguay.



Usted Señalemelo.

Informe Global de Accesibilidad: una oportunidad de negocios

El Informe Global de Accesibilidad revela que solo el 35 % de los destinos tiene recursos para reuniones accesibles, dejando una oportunidad de negocio sin explotar.

El Informe Global de Accesibilidad, desarrollado por Destinations International y City Destinations Alliance, revela que solo el 35 % de los encuestados cuenta con recursos para hacer que las reuniones sean accesibles. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), 1.300 millones de personas, es decir, el 16 % de la población mundial, vive con alguna discapacidad significativa. Garantizar la accesibilidad no solo es un derecho humano; también representa una oportunidad de negocios para que destinos y empresas amplíen su alcance y aumenten ingresos al atender a todos los visitantes.

“Accesibilidad significa encontrarnos con las personas donde están y eliminar las barreras,” explica Samantha Evans, directora de certificación de la Asociación Internacional de Profesionales de Accesibilidad (IAAP, por sus siglas en inglés). John Sage, usuario de silla de ruedas manual y CEO de Accessible Travel Solutions, se dedica a ayudar a empresas y a organizaciones de gestión de destinos (DMOs) a ofrecer las mejores experiencias posibles para viajeros con discapacidades. “Cualquier oportunidad para crear conciencia sobre accesibilidad es sumamente valiosa. Existen muchos ejecutivos y responsables de decisiones que no comprenden completamente este tema, y reportes como este son beneficiosos,” afirma Sage.

Además, Sage resalta la importancia de la norma ISO 21902:2021, un es-

tándar internacional para turismo accesible, publicado por la Organización Internacional de Normalización (ISO). Esta norma incluye recomendaciones estratégicas y prácticas para ofrecer experiencias de turismo accesibles, y está diseñada para guiar a destinos y organizadores de eventos en la mejora de sus políticas de accesibilidad.

CONFERENCIAS Y ACCESIBILIDAD

Como orador y participante frecuente en conferencias del sector, Sage señala que aún falta mucho por hacer en cuanto a accesibilidad en estos eventos. “Todavía no he visto una conferencia que haga bien la accesibilidad”, comenta. “Antes de inscribirme, quiero saber si los hoteles asociados y el espacio de reuniones son accesibles para decidir si asistiré o no”. Según Sage, incluir una casilla en el formulario de inscripción para indicar necesidades especiales no es suficiente. “Este enfoque reactivo aumenta los riesgos y costos para el organizador del evento. Todo está ya contratado en ese momento, y el organizador no tiene influencia para exigir mejoras de accesibilidad. El enfoque proactivo es evaluar la accesibilidad durante el proceso de solicitud de propuestas (RFP)”.

Accessible Travel Solutions, la empresa de Sage, está en proceso de crear una certificación global para viajes accesibles. “Nos estamos enfocando en el turismo de ocio, reuniones y eventos, y viajes de negocios. Esta certificación

única, de carácter transversal, beneficiará tanto a los viajeros con discapacidades como a las empresas,” señala Sage.

El Informe Global de Accesibilidad, basado en una encuesta de 2024 a 92 destinos, tiene tres objetivos clave: comprender los desafíos y oportunidades en accesibilidad, mejorar la accesibilidad de los destinos e inspirar a las organizaciones a implementar mejoras.

LIDERES EN ACCESIBILIDAD

El informe también destaca destinos que han implementado iniciativas y herramientas, incluyendo certificaciones, guías de eventos y listas de verificación para la accesibilidad. Entre los destinos que destacan en este aspecto se encuentran Visit Brussels, Glasgow Convention Bureau, Wellington en Nueva Zelanda, Fondazione Bologna, München Tourismus, Fáilte Ireland, Berlin Tourismus, Tallinn, Destination DC, New Orleans & Company, Convention Edinburgh y Ottawa Tourism.

“Los hallazgos del Informe Global de Accesibilidad muestran que las estrategias de accesibilidad en reuniones y eventos siguen siendo inconsistentes entre los destinos. Para impulsar un cambio significativo, es esencial considerar la experiencia de los asistentes, imaginando cómo es para una persona con discapacidad participar en estos eventos,” comenta Sophia Hyder Hock, directora de inclusión en Destinations International. Al comprender la

accesibilidad desde una perspectiva centrada en el ser humano, los destinos y planificadores de eventos pueden identificar e implementar los cambios necesarios para crear eventos inclusivos de manera más efectiva.

LA ACCESIBILIDAD DEBE SER COSTOSA

Rosemarie Rossetti, consultora de reuniones accesibles y oradora frecuente sobre temas de discapacidad, considera que el Informe Global de Accesibilidad representa un avance importante para DMOs, profesionales de reuniones y oficinas de visitantes y convenciones (CVBs). “Cada vez que se evalúan los entornos donde se celebran conferencias, se da un paso positivo. Debemos asegurarnos de que sean accesibles para todos”, comenta Rossetti.

La accesibilidad no siempre implica un gran gasto; en ocasiones, no tiene por qué costar nada. Por ejemplo, basta con utilizar mesas de 30 pulgadas en eventos de comidas y redes de contacto, y retirar algunas sillas en las salas de reuniones para dar espacio a personas que usan scooters o sillas de ruedas.

El Informe Global de Accesibilidad destaca la necesidad de adoptar un enfoque proactivo para eliminar las barreras que enfrentan las personas con discapacidad. Esta transformación es crucial para construir un mundo de oportunidades más inclusivo y, además, constituye una ventaja competitiva para las empresas y destinos que decidan liderar en este ámbito.

EL DILEMA DEL INNOVADOR

Cómo la innovación disruptiva puede hundir a empresas líderes

Las empresas exitosas suelen enfocarse en sus clientes más rentables, relegando tecnologías emergentes que, aunque poco atractivas al inicio, pueden revolucionar su sector. Este fenómeno, conocido como “el dilema del innovador”, ha sido la caída de compañías líderes que ignoran avances que redibujan las reglas del mercado.



En el competitivo mundo de los negocios, el éxito suele medirse por la capacidad de una empresa para satisfacer a sus clientes principales, quienes representan la mayor fuente de ingresos. Sin embargo, esta estrategia aparentemente lógica puede ser una trampa mortal para empresas que, al enfocarse exclusivamente en mejorar productos y servicios para sus consumidores más rentables, desestiman el poder de la innovación disruptiva. Este fenómeno fue identificado por Clayton Christensen, profesor de la Escuela de Negocios de Harvard, en su influyente libro *El dile-*

ma del innovador. Según Christensen, muchas de las empresas líderes caen no por falta de recursos o de talento, sino por una estrategia que les impide reaccionar ante tecnologías emergentes que inicialmente parecen irrelevantes o poco rentables.

Las innovaciones disruptivas suelen ser desarrolladas por startups o empresas pequeñas que buscan satisfacer una necesidad en el mercado desatendida por los jugadores principales. Estas tecnologías, aunque limitadas en sus primeras etapas, logran adaptarse y evolucionar hasta ofrecer una alternativa competitiva que, a largo plazo, desplaza a los productos establecidos.

Es así como se han gestado transformaciones en industrias completas, desde la tecnología de consumo hasta la comunicación y el entretenimiento.

LA TRAMPA DE LA OPTIMIZACIÓN

Para entender el dilema del innovador, es importante comprender por qué las empresas suelen pasar por alto tecnologías emergentes. En gran medida, esto responde a la presión interna y externa de satisfacer a su base de clientes establecida y maximizar la rentabilidad. Un ejemplo clásico es el caso de Kodak, que dominó la industria fotográfica durante décadas y que, al priorizar las películas fotográficas —su

negocio principal—, desestimó el potencial de la fotografía digital, tecnología que la llevó a la bancarrota cuando se popularizó en el mercado masivo.

El dilema del innovador también puede observarse en sectores de tecnología de consumo. BlackBerry, en su época una de las marcas más influyentes en dispositivos móviles, ignoró el valor potencial de las pantallas táctiles, apostando por sus teclados físicos y funciones empresariales. Esta decisión favoreció temporalmente a sus clientes corporativos, pero llevó a la compañía a perder terreno ante Apple y otros fabricantes de smartphones que apostaron por una experiencia digital

integral, redefiniendo la comunicación móvil y desplazando a BlackBerry.

La lógica detrás de estos casos es común: cuando una empresa asigna recursos y esfuerzos a satisfacer a sus clientes más rentables, es poco probable que invierta en tecnologías que no resulten inmediatamente atractivas o rentables. La estructura organizacional de muchas compañías, orientada hacia resultados a corto plazo, tiende a castigar el riesgo, lo que limita su capacidad de adaptación y exploración en áreas no convencionales.

INNOVACIÓN DISRUPTIVA

Las tecnologías disruptivas suelen surgir en mercados de nicho, donde sus primeras versiones son rudimentarias, con funcionalidades limitadas y dirigidas a clientes que no pueden acceder a las soluciones actuales. En un inicio, el producto disruptivo no satisface las expectativas de los consumidores tradicionales. Sin embargo, con el tiempo, estas innovaciones evolucionan, mejoran en calidad y reducen sus costos. Eventualmente, llegan a un punto donde pueden desafiar directamente a los productos establecidos.

Este fenómeno se observa claramente en la industria del transporte. Empresas como Tesla y sus vehículos eléctricos inicialmente se percibían como un producto de lujo o una apuesta "verde" para un segmento específico. Sin embargo, su tecnología avanzó rápidamente y ahora los autos eléctricos han comenzado a reemplazar a los vehículos de combustión, en un cambio que ya no se limita a un nicho. La industria automotriz, hasta hace pocos años dominada por motores de combustión, se enfrenta a una disrupción en la que solo aquellas empresas que se adaptan podrán mantenerse vigentes.

¿Qué pueden hacer las empresas para evitar el dilema del innovador?

Para sobrevivir a la disrupción, las empresas líderes deben desarrollar una mentalidad flexible y dispuesta a explorar tecnologías que pueden parecer irrelevantes o de baja rentabilidad en el corto plazo. Algunos enfoques prácticos incluyen:

1. Crear unidades de negocio independientes: Una estrategia efectiva es la creación de equipos independientes dedicados a explorar nuevas tecnologías, libres de las presiones de los resultados trimestrales y la satisfacción de los clientes actuales. Este enfoque permite experimentar sin comprometer el rendimiento financiero de la empresa en su conjunto. Por ejemplo, Google, a través de su división "X", explora tecnologías futuristas como inteligencia artificial y vehículos autónomos, sin interrumpir el enfoque central de su negocio de publicidad.

2. Invertir en investigación y desarrollo (I+D): Un enfoque constante en la investigación y desarrollo permite a las empresas adaptarse a tendencias tecnológicas emergentes. Samsung, uno de los principales competidores en la industria electrónica, invierte constantemente en innovaciones de hardware y software, lo que le permite responder rápidamente a los cambios de mercado y adoptar tecnologías antes de que se conviertan en una amenaza.

3. Escuchar a segmentos de mercado no convencionales: Muchas innovaciones disruptivas nacen de las necesidades de clientes que las empresas tradicionales ignoran. Las startups a menudo exploran estas necesidades con productos accesibles y básicos. Las empresas establecidas podrían aprender a identificar estos segmentos y monitorear la adopción de sus tecnologías para an-

ticipar posibles cambios en el mercado.

4. Fomentar una cultura de adaptación y aprendizaje continuo: Un entorno empresarial que valore la adaptabilidad y la experimentación tiende a estar mejor preparado para responder a cambios inesperados. Este tipo de cultura fue clave para Netflix, que comenzó como un servicio de alquiler de DVDs y supo reconocer la oportunidad de migrar a un modelo de streaming. Al adoptar tecnologías digitales en lugar de aferrarse a su modelo original, Netflix lideró la transformación de la industria del entretenimiento.

CASOS DE ÉXITO

Si bien el dilema del innovador ha llevado a la caída de varias empresas, algunas han sabido capitalizar las innovaciones disruptivas y mantenerse competitivas. Microsoft, por ejemplo, experimentó una revitalización tras centrarse en la nube y el software de suscripción, dejando atrás su enfoque exclusivo en sistemas operativos. Con Satya Nadella a la cabeza, la empresa se transformó en líder en ser-

vicios en la nube, adoptando tecnologías emergentes y manteniéndose relevante en un mercado en constante cambio.

Otro caso es el de IBM, que de ser un gigante en hardware migró hacia servicios de consultoría y soluciones de inteligencia artificial. Esta estrategia le permitió adaptarse a las nuevas demandas tecnológicas y evitar la obsolescencia.

El dilema del innovador es una advertencia para las empresas exitosas que, en su búsqueda de optimización y rentabilidad, pueden perder de vista la dirección en la que se mueve el mercado. Las empresas de éxito deben recordar que la complacencia es el primer paso hacia la irrelevancia, y que ninguna posición de liderazgo es inmune al cambio. Apostar por la innovación disruptiva no es simplemente una cuestión de mantenerse al día, sino una necesidad para sobrevivir en un mercado cada vez más dinámico y tecnológico.

En el ecosistema emprendedor actual, adaptarse no es solo una estrategia: es el camino hacia la sostenibilidad y el éxito a largo plazo.

Prepárate para romper récords de ventas estas fiestas de fin de año

La temporada de fiestas de fin de año es una de las más importantes para el comercio, y para los emprendedores representa una oportunidad única para aumentar sus ventas. Planificar con anticipación, ajustar estrategias y aprovechar las herramientas digitales son claves para enfrentar la demanda estacional.



La llegada de las fiestas de fin de año suele implicar un aumento considerable en la actividad comercial. Para los emprendedores, representa la oportunidad de alcanzar metas de ventas ambiciosas, captar nuevos clientes y, en muchos casos, consolidarse en el mercado.

Sin embargo, para lograr ventas exitosas durante esta temporada es fundamental prepararse con estrategias específicas que respondan tanto a las expectativas de los consumidores como a los retos logísticos de la alta demanda. A continuación, analizamos algunos pasos clave que los emprendedores pueden seguir para optimizar sus ventas durante esta temporada.

1. Planificación anticipada: clave del éxito

Para cualquier emprendedor, la organización es esencial, y en una temporada de alta demanda, se vuelve aún más importante. Prepararse con anticipación permite prever los posibles retos y definir una estrategia adaptada al comportamiento de compra en estas fechas. Entre las acciones más recomendables, se incluye la proyección de inventarios y el análisis de los productos que suelen tener mayor demanda en estas épocas. Es aconsejable revisar las cifras de años anteriores y ajustar las previsiones de acuerdo con el crecimiento o los cambios en el mercado.

Un aspecto crítico es también el abastecimiento.

Muchos emprendedores cometen el error de no asegurar suficiente inventario, lo que puede llevar a la pérdida de oportunidades de venta o, en casos peores, a la insatisfacción del cliente por falta de productos. Coordinar con los proveedores y evaluar la capacidad de almacenamiento son pasos esenciales para evitar inconvenientes.

2. Optimización del sitio web y plataformas de ventas

Si el negocio cuenta con un sitio web o presencia en plataformas de comercio electrónico, estas deben estar preparadas para manejar un tráfico adicional. La velocidad de carga de la página, la facilidad de navegación y la claridad en los detalles

del producto pueden marcar la diferencia entre una compra exitosa y una pérdida de cliente.

Además, para facilitar la compra en línea, es conveniente contar con diferentes métodos de pago y políticas de devolución claras. En el caso de tiendas físicas, la implementación de puntos de pago rápido o secciones especiales para productos destacados puede mejorar la experiencia de compra y reducir tiempos de espera.

3. Marketing digital enfocado y personalizado

El marketing digital es fundamental en la época de fiestas, donde la competencia es intensa. Diseñar campañas específicas para la temporada de fin de año puede captar la atención

del cliente. Las promociones, descuentos especiales y ofertas por tiempo limitado son estrategias muy efectivas en esta época. Sin embargo, es importante que estas campañas estén alineadas con la identidad de la marca y que reflejen los valores del negocio.

El uso de anuncios en redes sociales y Google Ads puede ser particularmente útil para llegar a audiencias específicas. Los emprendedores deben aprovechar las herramientas de segmentación que ofrecen estas plataformas para enfocar sus mensajes y dirigirse a usuarios con un alto potencial de conversión. Además, enviar campañas de email marketing con contenido personalizado puede fortalecer la relación con clientes recurrentes, y el uso de mensajes personalizados, como recomendaciones basadas en compras anteriores, aumenta las probabilidades de venta.

4. Diferenciarse de la competencia

La saturación del mercado en estas fechas puede dificultar la visibilidad de las marcas más pequeñas. Por ello, la diferenciación se convierte en un elemento clave. Un emprendedor

puede optar por diferenciarse ofreciendo un valor agregado, como paquetes personalizados, envío gratuito en determinados productos o un servicio de atención al cliente eficiente y accesible.

Además, contar la historia detrás de los productos y el negocio puede generar una conexión emocional con los clientes. Los consumidores valoran cada vez más la autenticidad y el propósito de las marcas, por lo que comunicar los valores de la empresa, los procesos de producción o incluso el impacto social de la compra puede motivar a los clientes a elegir productos de ese emprendimiento.

5. Logística y preparación para el envío

La logística es uno de los aspectos más desafiantes de la temporada de fiestas. Para cumplir con las expectativas de los consumidores, los emprendedores deben contar con un plan de envío eficiente. Si se ofrecen servicios de entrega a domicilio, es esencial prever el aumento en la demanda y coordinar con anticipación con las empresas de mensajería. Asimismo, establecer fechas límite claras para las compras puede ayudar a

evitar malentendidos sobre las entregas en tiempo de fiesta.

Para quienes realizan entregas propias, es importante optimizar rutas de reparto y definir días específicos de entrega. En algunos casos, ofrecer opciones de entrega express o envíos en el mismo día puede convertirse en una ventaja competitiva, especialmente en los días previos a la Navidad.

6. Atención al cliente de calidad

La experiencia del cliente es fundamental durante la temporada de compras de fin de año, ya que el volumen de preguntas y consultas puede aumentar considerablemente. Contar con un equipo de atención al cliente bien preparado es esencial. Proveer respuestas rápidas y soluciones a los problemas que puedan surgir aumenta la confianza del cliente en la marca y mejora la posibilidad de ventas repetitivas.

Implementar un chatbot en el sitio web o en redes sociales para responder preguntas frecuentes y contar con líneas de contacto directas para situaciones más complejas puede reducir la carga de trabajo del equipo y al

mismo tiempo ofrecer una experiencia satisfactoria a los clientes.

7. Evaluar y mejorar después de la temporada

Al terminar la temporada de fiestas, es esencial hacer una revisión exhaustiva de los resultados. Analizar las cifras de ventas, el desempeño del inventario y la efectividad de las campañas de marketing permite entender qué funcionó y qué no. Este análisis proporciona información valiosa para ajustar estrategias futuras y fortalecer el negocio de cara a próximas temporadas de alta demanda.

Prepararse para la temporada de fiestas es una tarea que requiere organización, creatividad y un enfoque estratégico. Los emprendedores que se anticipen y adopten medidas para optimizar la experiencia de compra tendrán más posibilidades de destacar y cerrar el año con un balance positivo. Aprovechar las herramientas digitales, gestionar adecuadamente la logística y mantener una atención al cliente excelente son los pilares sobre los que los pequeños negocios pueden construir una estrategia exitosa para la temporada de fin de año.

ESTA ES TU GRAN OPORTUNIDAD

NEGOCIO INFINITO

Desarrolla habilidades para Emprender

Accede a programas de formación diseñados para que aprendas nuevas habilidades a tu propio ritmo, desde cualquier rincón del mundo y en el horario que mejor se adapte a ti.

¡No esperes más!

NATASHA TROCEL
Mentora y coach de negocios para emprendedores digitales

30 DÍAS, UN NEGOCIO

MATERIALIZA TU IDEA CON ESTA GUIA PARA EMPRENDEDORES DIGITALES

Natasha Trocel te guía, magistralmente, a través de un viaje honesto, hacia la creación y consolidación de tu propio emprendimiento en el mundo digital. Con un enfoque paso a paso, este manual desglosa cada fase del proceso, desde la conceptualización inicial hasta la implementación práctica.

COMPRALO Y EMPRENDE YA

Cómo mantenerse en forma y divertirse durante las fiestas

Mantenerse en forma durante las fiestas puede ser un desafío, pero con estrategias simples es posible lograrlo sin dejar de disfrutar. Actividades en grupo, ejercicio exprés y una alimentación balanceada permitirán equilibrar diversión y salud en esta temporada, manteniendo el bienestar físico sin renunciar a los festejos ni a la convivencia.



Durante la temporada de fiestas, es fácil que las rutinas de ejercicio y los buenos hábitos alimenticios se vean interrumpidos por reuniones, viajes y un sinnúmero de tentaciones. Sin embargo, disfrutar las celebraciones no tiene por qué significar abandonar el bienestar físico.

Con algunas estrategias simples y mucha creatividad, es posible mantenerse activo, disfrutar de la comida y divertirse sin perder el progreso logrado durante el año. A continuación, te compartimos consejos prácticos para mantener el equilibrio.

1. Planea Actividades Físicas Divertidas en Grupo

Una excelente manera de mantenerse en forma sin perderse de las celebraciones es organizar actividades físicas en grupo. Esto no solo motiva a mantenerse activo, sino que crea un ambiente festivo y divertido en torno a la actividad física. Organizar caminatas familiares, jugar fútbol o simplemente bailar en las reuniones son opciones simples pero efectivas. Estas actividades ayudan a mantener el cuerpo activo y promueven la convivencia.

Si tienes amigos o familiares a los que les gusta

el deporte, aprovecha la oportunidad para hacer una pequeña competencia amistosa, como un juego de baloncesto o una carrera. Estas dinámicas no solo son buenas para el cuerpo, sino que también fortalecen los lazos con los seres queridos.

2. Adopta el Ejercicio Exprés

Durante las fiestas, el tiempo suele escasear. En lugar de saltarte el ejercicio por completo, opta por rutinas cortas pero intensas que maximicen el impacto en poco tiempo. Ejercicios de intervalos de alta intensidad (HIIT) o series de ejercicios funcionales de 10 a 20 minu-

tos son opciones ideales. Puedes hacerlos en casa sin necesidad de equipo, lo que facilita mantener la constancia. Ejercicios como sentadillas, burpees, abdominales y flexiones te ayudarán a mantener el tono muscular y quemar calorías sin invertir mucho tiempo.

Si viajas, también es recomendable llevar contigo una cuerda para saltar o una banda de resistencia, que ocupan poco espacio y te permitirán realizar entrenamientos variados en cualquier lugar.

3. Establece Metas Realistas y Flexibles

Durante las festividades, no se trata de impo-

nerse metas demasiado estrictas, sino de encontrar un equilibrio. Si tu objetivo anual ha sido mejorar tu condición física, haz pequeños ajustes en tus metas diarias para hacerlas más alcanzables. Por ejemplo, si normalmente entrenas cinco días a la semana, intenta mantener al menos tres sesiones cortas. Así, te mantienes activo sin sentir que estás sacrificando el tiempo de las fiestas.

Establecer metas pequeñas y diarias, como caminar al menos 10,000 pasos o hacer una pequeña rutina de estiramiento, también te ayudará a mantener la constancia sin presionarte demasiado.

4. Controla las Porciones y Haz Elecciones Inteligentes

La comida es una parte importante de las festividades, pero no tienes que sacrificar el esfuerzo de todo un año. Una estrategia efectiva es controlar las porciones, lo que te permite probar de todo sin excesos. Antes de llenar tu plato, observa las opciones disponibles y elige lo que realmente quieras disfrutar.

Además, es útil mantener un equilibrio entre proteínas, carbohidratos y grasas. Por ejemplo, si vas a consumir una cena rica en carbohidratos, trata de compensarlo en la comida siguiente con alimentos ricos en proteínas y vegetales. Beber agua antes de las comidas también es una forma efectiva de reducir el hambre y evitar comer en exceso.

5. Mantente Hidratado y Descansa Bien

Durante las fiestas es común consumir bebidas alcohólicas y comidas con altos niveles de sodio, lo que aumenta la deshidratación y puede hacer que te sientas más cansado. Para contrarrestar esto, intenta beber agua durante todo el día. Llevar una botella de agua a todas partes puede ayudarte a mantenerte hidratado.

El descanso es otra parte esencial. Dormir al menos siete horas diarias ayuda al cuerpo a recuperarse y al sistema inmunológico a mantenerse fuerte. Además, un sueño reparador reduce los antojos de alimentos altos en azúcar y carbohidratos, lo que facilita mantener una dieta equilibrada.

6. Encuentra Alternativas Saludables

Si estás a cargo de preparar alguna comida, busca alternativas saludables a los ingredientes tradicionales. Puedes hacer postres utilizando edulcorantes naturales como la stevia, o bien sustituir la harina refinada por avena o almendras molidas. Asimismo, incluir opciones como ensaladas coloridas o frutas frescas en la mesa de aperitivos permite que tú y tus invitados tengan opciones saludables para disfrutar.

De igual manera, muchas recetas tradicionales

pueden modificarse para ser más ligeras sin perder sabor. Por ejemplo, en lugar de freír, opta por hornear o asar los alimentos, y utiliza aceites saludables como el de oliva o aguacate.

7. Permítete Disfrutar sin Culpa

Una de las claves para mantener un estilo de vida equilibrado es permitirse disfrutar de las comidas especiales sin sentir culpa. Recuerda que un par de días de indulgencia no representan una gran diferencia en tus hábitos de salud a largo plazo. Lo importante es que mantengas el enfoque en el bienestar general y vuelvas a tus rutinas habituales después de las fiestas.

La moderación es la clave. Si comes de más en una comida, intenta equilibrarlo al día siguiente con una alimentación más ligera y con actividad física. Este enfoque te permitirá disfrutar plenamente

sin sentir que has retrocedido.

8. Aprovecha el Momento para Reflexionar y Establecer Nuevos Objetivos

Finalmente, aprovecha este tiempo de pausa para reflexionar sobre tus logros en el ámbito físico y de salud a lo largo del año. Haz un balance de los cambios positivos que has logrado y establece metas realistas para el próximo año. Este proceso de reflexión te permitirá comenzar el año con motivación y una mentalidad positiva, sin sentir que debes compensar los excesos de las fiestas.

Mantener un estilo de vida saludable durante las fiestas no tiene por qué ser complicado. Con un enfoque equilibrado, metas realistas y un poco de creatividad, es posible mantenerse en forma, disfrutar y divertirse sin poner en riesgo los logros obtenidos.

Tu marca, al ritmo de la música que mueve al mundo

Conecta con miles de oyentes apasionados por la música a través de nuestras radios y canales musicales. Llegas a tu audiencia ideal mientras disfrutan de sus artistas favoritos

HAZ QUE TU MARCA DESTAQUE EN CADA NOTA MUSICAL. AUMENTA TU VISIBILIDAD Y ESTABLECE UNA CONEXIÓN EMOCIONAL CON TU AUDIENCIA

¡Reserva tu espacio publicitario ahora y amplifica tu marca en Musicanal 24!

+595 981819637



WALL MAYANS

ENTREVISTA DE NATALY PASTORIZA

A través de una visión artística genuina y arraigada en su identidad, el actor y creador relata sus orígenes, sus motivaciones y los desafíos de representar la cultura paraguaya en proyectos internacionales. Reflexiona sobre sus aprendizajes y su deseo de compartir la riqueza cultural de su país en otros continentes.

El camino único de un artista paraguayo que desafía fronteras y géneros



En una trayectoria marcada por la exploración y la perseverancia, el artista paraguayo ha recorrido diversos escenarios del mundo, mostrando una expresión propia que mezcla teatro, danza y música. Su enfoque, influido por grandes figuras de la escena teatral, fusiona elementos tradicionales y modernos, mientras celebra la esencia de su tierra natal. Esta entrevista revela sus pensamientos sobre el arte, el impacto de su obra en distintos países y la compleja relación entre lo local y lo global en su carrera.

En primer lugar, ¿cómo te sientes al mirar atrás y ver todo lo que has logrado y cosechado?

Mirar atrás me hace sentir como si lo imposible fuera posible. Los recuerdos que tengo ahora crecen como plantas, tanto en nuestro propio ser como en el mundo. No se trata de pensar en si puedo o no, sino en el hecho de que crecemos y creemos en lo más puro que somos. Lo que nace de nosotros mismos es algo nuevo y bello, algo que crece más allá de cualquier creencia negativa que se nos aparezca. Me siento profundamente orgulloso, especialmente de lo logrado en mi tierra, Paraguay, y en Asunción, pero también en otros países como Argentina, Brasil, Colombia, México, Uruguay, España, Costa Rica, Perú, Italia, Alemania, Suiza, Polonia, China, Japón y otros. He ganado premios y trabajado mucho, y aunque no siempre recuerdo cada logro en detalle, tengo claro el trabajo que hice para sembrar lo que hoy cosecho.

¿Fue esto el inicio de tu pasión y tu carrera?

La importancia de recordar cada lucha y aprendizaje me hace valorar el comienzo. Como paraguayo, mostré algo propio y único, a pesar de que la cultura a veces me lo prohibiera. Tuve que aprender todo desde cero, no solo lo propio, sino también lo absorbido en cada

país que visité. Aprendí del teatro, la danza, la acrobacia y la música, pero lo mío siempre fue diferente, algo propio. Desde Polonia, pasando por Italia y España, hasta China y Taiwán, fui creciendo sin descanso. Mis éxitos se dieron en los grandes teatros, y aunque algunos aún no conocen la tierra paraguaya, llevo en mi cuerpo toda esa vida nueva y sigo creando desde aquí.

¿Cómo ha sido la experiencia de trabajar en proyectos tan únicos como "La Tierra sin Mal"?



Los proyectos en los que estoy comprometido son únicos y demandan mucho estudio. Nuestra formación se ha nutrido de influencias como Brecht, Artaud, Grotowski, Eisenstein, Eugenio Barba y otros. Es un proceso complicado que requiere tiempo y dedicación; cada experiencia es única y dura poco, lo que hace que el trabajo sea efímero. En estos momentos enfrentamos dificultades: falta de espacio, recursos y personas que se comprometan. Lamentablemente, sin estos elementos es difícil sostener la disciplina y la formación necesarias para construir y cambiar con el tiempo.

¿Cómo nació tu vocación y qué lo motiva a seguir?

No recuerdo cómo nació, pero sí recuerdo los interminables paseos por el barrio, moviéndome de un lugar a otro, buscando algo que reflejara mis deseos. Finalmente, en un bar en la calle Montevideo y Ygatimí, encontré un espacio donde la música rock me hacía delirar y bailar, hasta que un amigo mimo, Humberto Gulino, se burló diciendo que me movía como Jerzy Grotowski. Con el tiempo, llegué a Italia, donde Eugenio Barba me presentó a Grotowski. Esa conexión y ese aprendizaje me moti-

varon a seguir y a explorar mis propios movimientos y expresión. Hoy mi motivación es volver a Europa y Asia para mostrar lo que tenemos en Paraguay.

En cuanto a tus producciones, ¿cómo es la preparación e inspiración detrás de cada puesta en escena?

Cada proyecto es diferente. En el arte, no es solo la inspiración, sino el hecho mismo el que da sentido. Los proyectos artísticos, los de formación, la creación de imágenes y sonidos esenciales, todo se da sin sentido si no se produce en sí el arte. Lo último que surge es el arte en sí, lo que llamamos arte es siempre relativo.

¿Qué papel juegan las

redes sociales en su trabajo hoy en día?

No tengo una relación estrecha con las redes sociales, pero reconozco que son inevitables, tanto en positivo como en negativo. La globalización ha hecho que la interacción sea inmediata, pero a menudo también superficial. Hoy día, consumimos contenidos en línea sin mucha selectividad, y cada quien debería cuestionarse cuáles son sus propios criterios para consumir y relacionarse en este espacio.

¿Cómo es el proceso de selección de artistas para sus producciones?

Generalmente trabajamos con un grupo base, Hara Teatro, que tiene una metodología de trabajo rigurosa, enfocada en el proceso de formación psicofísica antes de llegar a la expresión y codificación. Si un proyecto requiere más personas, colaboramos con profesionales de las áreas específicas que necesitamos.

¿Qué sientes al ver una obra tuya en vivo?

Cada presentación es única y difícilmente se repite. Una vez presentada, la próxima puesta en escena será algo nuevo, con su propio sentido.

¿Cuál ha sido el momento más desafiante en su carrera y cómo lo superó?

El momento más desafiante ha sido mantener la autenticidad y la singularidad de cada espectáculo. Lo he resuelto trabajando desde lo propio, algo que en esencia se conecta con lo universal y lo grandioso de una presentación.

Para finalizar, ¿podría darnos una breve presentación suya y algún mensaje que desee dejar?

Creo en uno mismo, en algo que va más allá de lo que somos. Crear, luchar por la vida y sobrevivir haciendo lo más profundo es lo que yo llamo "ser". Esto es lo que hace que los milagros existan; por eso, creo en mí.

¿BUSCAS UNA EXPERIENCIA
MUSICAL SIN LÍMITES?

¡BIENVENIDO A MUSICANAL24. ONLINE

24 HRS
MÚSICA CONTÍNUA

MUSICANAL24.ONLINE

