



OPCIONES DE VENTA PARA LOS MAYORISTAS

Universo Hinode y Sofía Joyas J&E se enfocan en la venta de artículos y productos al por mayor. Ambos negocios buscan trabajar con expertos comerciales.

• PÁGINA 4



Andrea Silva, propietaria de Dulcerita Fiestas

“LA ALEGRÍA DE LOS CLIENTES ES UNA GRAN SATISFACCIÓN”

Desde muy joven, sintió que su vida laboral no llenaba sus expectativas. Interesada en las manualidades y la decoración, emprendió Dulcerita Fiestas.

• PÁGINA 3

SEMENARIO

ASUNCIÓN, 15 DE OCTUBRE DE 2020

• AÑO 5 • EDICIÓN 297
16 PÁGINAS • G. 10.000

LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

EDUCACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



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



RENACIMIENTO

Luego de una gran pausa, todo el sector de organización de eventos inicia un proceso de reactivación. Cumplen las medidas protocolares propuestas por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPyBS) para retomar sus actividades. El objetivo es buscar la reactivación laboral y enfocarse en la recuperación económica.

• PÁGINA 2

EMPRESARIALES

GOLDEN CLINIC PROTEGE LA SALUD BUCAL

Golden Clinic brinda soluciones y trata afecciones dentales que a futuro pueden generar serias complicaciones a la salud en general.

• PÁGINA 12



SAN LORENZO

GOBIERNO

GARANTIZAN EL RETORNO A LA NORMALIDAD LABORAL

Esta campaña fue lanzada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) a través de su Centro de Entrenamiento del Emprendedor (CEE). Plantea la enseñanza de estrategias y herramientas que permitan una efectiva reactivación económica.

• PÁGINA 5



ACTUALIDAD

HERRAMIENTAS PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS

Del 3 al 5 de noviembre se desarrollará la edición 2020 de la Expo Negocios. Ante la coyuntura actual, la organización plantea una propuesta virtual.

• PÁGINA 6

MARKETING Y VENTAS

ESTRATEGIAS POS COVID-19

La crisis global a consecuencia de la pandemia encontró desprevenidos a los equipos de marketing, que se vieron obligados a reaccionar rápidamente y reorientar sus acciones.

• PÁGINA 10

La apertura del sector amplía la oportunidad de otros rubros

UN LARGO CAMINO HACIA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA

Después de un extenso periodo de pausa, el segmento relacionado a la organización de eventos inició el proceso de reactivación.

Luego de siete meses, este sector tuvo el visto bueno del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPyBS) para retomar sus actividades. En principio, el objetivo es buscar la reactivación laboral y enfocarse en una futura recuperación económica.

Gustavo Giménez, vicepresidente de la Asociación de Empresas Paraguayas Proveedoras para Eventos (Aseppe), expresó que las cantidades de personas aprobadas inicialmente no permiten pensar en una reactivación. No obstante, ofrece la oportunidad de volver a generar ingresos genuinos, manifestó.

Fueron meses de enormes dificultades para el sector. Giménez comentó que varios socios de Aseppe se vieron obligados a sacrificar su patrimonio para continuar en el ruedo, y muchos otros tuvieron que migrar hacia rubros desconocidos en busca de oportunidades.

“Para todos ha sido un tema muy complejo. Para nosotros puntualmente, esta situación fue sangrienta. Ahora que se reactiva la actividad, el objetivo para más adelante es buscar la recuperación del negocio”.

Repercusión en la microeconomía

La organización y producción de eventos implica directamente el movimiento comercial para diversos rubros, como el alquiler del espacio físico, sillas y mesas, el servicio de catering, o la contratación de profesionales en la organización,



Hoy se inicia la segunda etapa de la reactivación de eventos.



Gustavo Giménez, vicepresidente de la Aseppe.

decoradores y fotógrafos.

Sin embargo, detrás de este segmento muchos otros rubros tienen la oportunidad de incrementar sus actividades comerciales. Centros de belleza, la venta de artículos de vestir y regalos o los servicios de hospedajes también tienen mayores posibilidades con la reactivación de los eventos. “Un sector grande de la economía se reactiva en función a la organización de eventos”, destacó Giménez.

DATOS

■ Desde hoy se puede realizar eventos con 50 personas, bajo los protocolos y cuidados establecidos por el MSPyBS.

■ El próximo 13 de noviembre se realizará una evaluación de las primeras etapas, para analizar la posibilidad de extender los permisos.

Otro aspecto, no menos importante, es que los eventos son actividades sociales esenciales para el ser humano, con una repercusión positiva en lo referente a la salud mental. Este factor no se tuvo en cuenta durante la cuarentena sanitaria.



El movimiento comercial de varios rubros se incrementa con la reapertura del segmento.

ASEPPE

Actualmente, alrededor de 2.000 empresas están registradas a la asociación. Giménez señaló que aproximadamente 200 son socios activos. El gremio, que forma parte de la Federación Paraguaya de Mipymes, desarrolló un intenso trabajo durante la cuarentena, especialmente para reunir a las firmas y profesionales dedicados a la organización de eventos.

ETAPAS

Para la primera etapa, el calendario establecido para este segmento se inició el pasado 1 de octubre y culminó ayer, con eventos limitados a treinta personas y en espacios a cielo abierto o bajo carpas. Hoy se inicia la segunda etapa, que se extiende hasta el 15 de noviembre. En esta, se otorga la posibilidad de incrementar la cantidad de personas a cincuenta. También se permite espacios mixtos. Es decir, con un 50% del

■ aforo en lugares cerrado y el resto a cielo abierto. Dentro del cronograma de reactivación se tiene prevista una evaluación a mediados de noviembre. De acuerdo a los resultados, se ampliará la cantidad de personas. También se analizará la posibilidad de reiniciar los eventos infantiles.

Para los encuentros masivos, como son los recitales, todavía no se tiene marcada una fecha. En principio, no está previsto reiniciar este tipo de actividades antes de mayo del próximo año.

“Para todos ha sido un tema muy complejo. Para nosotros puntualmente, esta situación fue sangrienta”.

“Un sector grande de la economía se reactiva en función a la organización de eventos”.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

ITA



Andrea Silva, propietaria de la Dulcerita Fiestas

“LA ALEGRÍA DE LOS CLIENTES ES UNA GRAN SATISFACCIÓN”

Desde muy joven, Andrea Silva sintió que su vida laboral no llenaba sus expectativas. Interesada en las manualidades y la decoración, renunció a su trabajo y emprendió Dulcerita Fiestas.

Bajo la premisa de tener un negocio propio, Andrea les contó a sus padres que quería incursionar en el emprendedurismo enfocado a los regalos personalizados. Con el apoyo y aceptación de sus padres, abrió su local en la ciudad de Itá con la venta de cotillones y regalos personalizados. En un principio todos los trabajos se realizaban de forma tercerizada.

“Mi principal desafío fue la decisión que tomé al dejar mi trabajo, la lucha constante de no tener un sueldo fijo y los horarios que me llevaron a trabajar de noche y madrugada para cumplir con los pedidos fueron mis principales obstáculos que con el tiempo rindieron sus frutos”.

La aceptación de la gente que comenzó dentro del círculo de amigos y familiares ayudó a Dulcerita Fiestas a tomar vuelo y ser conocido hasta el punto de realizar envíos a todo el país.

La familia siempre está presente en el ajetreo diario de la emprendedora: La abuela ayuda con las entregas dentro del local en los días de mucho trabajo, así también participan sus padres, hermanas y marido.

CLIENTES FELICES

Podrán existir mil razones por los cuales las personas se sienten satisfechas con sus negocios, pero para Andrea es la alegría en el rostro de sus clientes al recibir un regalo que supera sus expectativas. “La clave del éxito para mantener en el tiempo un negocio es la perseverancia. Dadas las nuevas condiciones de vida, no cerré las puertas y busqué otros medios para continuar. Las redes sociales ayudaron a mantenerme en funcionamiento y me posicionaron en el rubro al ser más conocida”. Como mensaje final, menciona que no se necesitan grandes cantidades de dinero para invertir; empezar de cero e ir quemando etapas son las vías para el éxito, concluyó.

Datos del emprendimiento

Dulcerita Fiestas ofrece sublimaciones en tazas, toallitas, hoppys, zapatillas, termos, guampas, etc. Elabora regalos personalizados como bandejas de desayuno, recuerdos, globos con frases y más.

Dirección: General Díaz c/ Guarambaré, Itá.

Contactos: 0981 295-529.

Horario: lunes a sábado, de 08:00 a 17:30 hs.

Instagram: @dulcerita_fiestas

Facebook: Dulcerita Fiestas



OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA

LAMBARÉ



Sofía Joyas J&E ofrece alhajas finas de la más alta calidad en plata, acero y oro para aquellas personas que gustan lucir una pieza única y original que combine con su estilo y personalidad. Cuenta también con una línea especial de bijouterie para las que prefieren accesorios más sencillos.

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

DISTINCIÓN Y BELLEZA EN ACCESORIO ÚNICOS

servicio de delivery con el fin de llegar a otras ciudades y localidades.

“Además de llegar a todas partes con nuestros productos estamos ampliando nuestra línea no solo con joyas para mujeres, sino también para caballeros y niños”, menciona Elisa Guanes, representante del lugar.

Los clientes al momento

DATOS

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

Horarios: lunes a viernes de 08:00 a 20:00 hs.

Instagram: @sofia_joyaspy.

Contactos: (0984) 455-342.

de comprar tienen la posibilidad de armar combos de conjuntos o juegos de accesorios de la preferencia de cada uno.

Mayoristas

Aparte de realizar ventas minoristas, Sofía Joyas J&E ofrece a emprendedores o comercios la posibilidad de adquirir sus pro-

ductos al por mayor para generar ingresos extras con ahorro y calidad en las mercaderías.

Según la joya, a partir de 3 unidades se accede a un descuento especial, inclusive en días festivos realizan rebajas para ayudar a potenciar los negocios de sus clientes que semanalmente se surten de la joyería.

“Creemos firmemente que el buen trato a los clientes, la paciencia y asesoramiento que podemos brindamos hacen que los mismos salgan felices del local y quieran regresar”.

SAN LORENZO

Universo Hinode es un negocio enfocado a la venta de productos para el cuidado personal como cosméticos para damas y caballeros, cremas tonificantes, exfoliantes, antiarrugas, quitamanchas, champús, dentífricos, etc.

Además, cuenta con una exclusiva sección de fragancias unisex rankeadas como las mejores de Latinoamérica y Brasil.

“Como distribuidores oficiales de la marca, tenemos la una relación directa con la fábrica, es decir, sin intermediarios lo que nos permite ofrecer los productos a precios

VENTAS AL POR MAYOR EN PRODUCTOS DE BELLEZA

accesibles, de excelente calidad”, menciona Albina Coronel, propietaria.

El local se destaca por la efectividad de sus productos: entre los artículos más solicitados se encuentra el gel reductor de grasa, con una aplicación en la zona deseada se reducen

de 3 a 4 cm y la crema hidratante para manos con silicona que actúa como un guante protector contra las bacterias.

Al por mayor

Universo Hinode fomenta el emprendedurismo y la independencia económica de sus clientes,

comerciantes y revendedores pueden comprar en grandes cantidades para generar sus propios ingresos desde el hogar.

“Fomentamos a las personas a ser mayoristas, según las cantidades tenemos combos desde 10%, 20%, 30% y hasta 35% de descuento”, detalla.

Debido a las restricciones y por seguridad las compras se realizan únicamente a través de redes sociales y WhatsApp con envío a todo el territorio nacional. Para consultas comunicarse al (0981) 476-215.

DATOS

Dirección: Avda. Porvenir casi Sánchez Benítez, San Lorenzo.

Instagram y Facebook: @universohinodeparaguay

Horarios de atención: domingo a jueves de 08:00 a 18:00 y Viernes de 08:00 a 15:00.



GOBIERNO

LA PRENSA

Se busca garantizar el retorno a la normalidad laboral

PRESENTARON CAMPAÑA PARA REACTIVAR A EMPRENDEDORES

La iniciativa denominada “Emprendé Seguro” busca la recuperación económica del segmento mediante el desarrollo de estrategias y herramienta óptimas.

Esta campaña fue lanzada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) a través de su Centro de Entrenamiento del Emprendedor (CEE). Básicamente, plantea la enseñanza de estrategias y herramientas que permitan una efectiva reactivación económica a los em-

prendedores, sin importar el rubro al que pertenecen.

Propone, además, la puesta en práctica de normas de seguridad, la difusión de consejos útiles, tecnología y sobre vida saludable en el marco de la pandemia.

“Emprendé Seguro” tiene previsto el desarro-

llo de webinarios, cápsulas de aprendizaje e infografías, en un periodo comprendido entre octubre y diciembre del 2020.

Según lo manifestado por la titular del MTESS, Carla Bacigalupo, la seguridad ocupacional representa el pilar fundamental de esta campaña. Es decir, se busca que los



Hasta diciembre se extenderá la propuesta del MTESS.

emprendedores superen la situación actual, pero bajo un estricto cumplimiento de los protocolos y normas sanitarias. Para ello, se propondrá un servicio de guía online de manera permanente. Los emprendedores pueden visitar el sitio web y las redes sociales del ministerio para conocer las distintas pro-

EJES DE LA CAMPAÑA

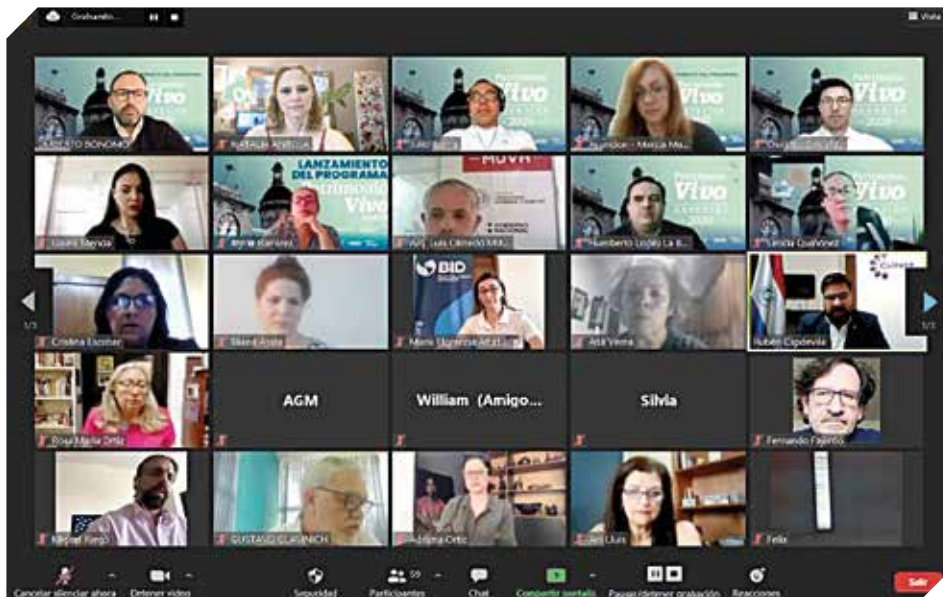
- Ambiente seguro.
- Retorno sano.
- Vida saludable.
- Optimismo.

SERVICIOS DEL MTESS

- Webinarios a través de la plataforma Zoom.
- Infografías.
- Cápsulas de aprendizaje.

puestas enmarcadas en esta campaña.

BUSCAN IMPULSAR LA RECUPERACIÓN DEL CENTRO HISTÓRICO DE ASUNCIÓN



La presentación se realizó a través de una conferencia en línea.

La semana pasada, la Secretaría Nacional de Cultura (SNC) lanzó “Patrimonio vivo Asunción”, un programa que apunta a la revitalización del centro histórico de la capital del país como motor para el progreso económico, ambiental y social. Las instituciones involucradas en este pro-

grama lograron identificar los aspectos a ser abordados en la búsqueda de la revitalización del centro histórico asunceno.

La iniciativa proviene de una mesa interinstitucional, que además del ministro de la SNC, está conformada por los titulares del Ministerio de Urbanismo, Vivienda y

Hábitat (MUVH), de la Secretaría Nacional de Turismo (Senatur) y de la Municipalidad de Asunción.

Desde la SNC ya se iniciaron acciones, como la restauración de la Recoiva, el fortalecimiento de la gastronomía paraguaya y el desarrollo del Museo Nacional del Arte.

9 años de experiencia avalan nuestro trabajo

INVEESA
Investigaciones y Verificaciones S.A.

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

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

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

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

El evento contará con la intervención de líderes empresariales de la región

COMPARTIRÁN HERRAMIENTA PARA ENFRENTAR DESAFÍOS

Del 3 al 5 de noviembre se desarrollará la edición 2020 de la Expo Negocios. Ante la coyuntura actual, la organización plantea una propuesta virtual.



Durante tres días, oradores internacionales compartirán recomendaciones y herramientas para afrontar los nuevos desafíos establecidos con el escenario actual. Será la primera Expo Negocios desarrollada en modalidad virtual.

El evento propone nueve conferencias a cargo de líderes empresariales de Paraguay y la región, y tres días de conversaciones con expertos en dis-

tintas áreas de negocios.

La iniciativa es organizada por la firma Ptf y está orientada a propietarios de empresas, directores, gerentes, líderes de equipos y emprendedores. Igualmente, la temática puede ser aprovechada por todas aquellas personas interesadas en conocer el contexto de negocios de la mano de expertos internacionales en la materia.

Este ya es un evento tradicional de Ptf, que

solo en la edición del 2019 reunió a más de 700 ejecutivos. Con esta versión renovada y adaptada a los nuevos tiempos, la organización pretende continuar con el aporte de valor a las empresas de Paraguay y de la región.

Planes

Existen dos planes para asistir a la edición 2020 de la Expo Negocios. El ejecutivo, que no tiene costo y permite el acceso a to-

das las conferencias. Y el premium, valorado en 99 USD y que contempla una serie de beneficios adicionales para los participantes, como la posibilidad de realizar consultas a los disertantes, el certificado de participación, libros digitales de los conferencistas, entre otros.

El horario establecido para las charlas es de 15:00 a 18:00 horas, los días 3, 4 y 5 de noviembre. Las personas que tengan el interés de

CIFRAS

9

conferencias a cargo de líderes empresariales de la región plantea el programa de la Expo Negocios 2020.

99

dólares es el costo para el plan premium, que incluye una serie de beneficios para los participantes. El pase ejecutivo, que permite acceder únicamente a las conferencias, no tiene costo.

La edición del año pasado reunió a 700 ejecutivos.

MEDICIÓN DEL CLIMA DE NEGOCIOS

Durante la expo se medirá la visión y la opinión de las personas y empresas sobre la situación actual en referencia al ámbito empresarial. Con este informe se espera aportar datos útiles, que ayuden a anticipar y predecir los cambios en las dinámicas de las empresas.

participar pueden visitar el sitio web de la expo (www.exponegocios.com.py). En el portal ya se encuen-

tra disponible el programa completo, con la información detallada de cada uno de los disertantes.

ADEC INVITA A CONOCER EXPERIENCIAS DE BUENAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES

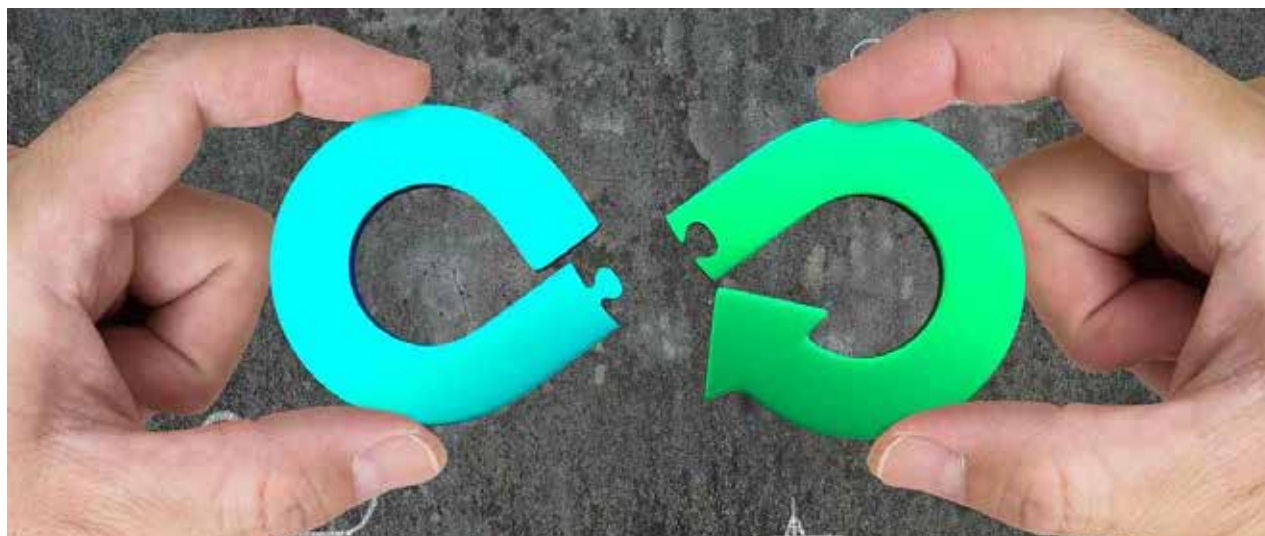
En la última sesión de la serie de charlas en línea iniciada por la Asociación de Empresarios Cristianos (ADEC) abordarán sobre la economía circular y sostenible. Esta propuesta está marcada para el próximo jueves 22 de octubre, desde las 15:00 horas de Paraguay.

La economía circular o sostenible es un nuevo modelo de negocio, en el que se busca que los productos y servicios no generen externalidades negativas. Por otra parte, este concepto

plantea la regeneración de la tierra a través de los servicios eco sistémicos.

Las personas que se inscriban para participar en esta propuesta, tendrán la oportunidad de conocer experiencias de Chile y Perú.

El espacio denominado "Encontrarse" es una iniciativa de la ADEC y apoyada por la Universidad Comuna (UCOM), en el que se plantea temas de incidencia actual en el mundo empresarial. Consiste en charlas gratuitas a través de la plataforma Zoom.



Economía circular será el tema abordado.

Postergan fecha de webinar

FORTALECEN A EMPRESARIOS PARA LA TOMA DE DECISIONES

Desde la AJE informaron acerca del cambio de fecha para la realización de la charla que quiere convertirse en una herramienta para llegar al éxito en los proyectos.



Las videoconferencias tienen como objetivo impulsar el emprendedurismo y entregar herramientas.

El jueves 22 de octubre se realizará la conferencia “Cómo atravesar la tormenta al menor costo posible”. El evento se iniciará a las 18:30 y estará a cargo de Martín Quirós. La charla está dirigida a dueños de pymes.

Algunos de los temas que serán abordados son: Cómo afecta esta crisis, cómo manejar prioridades, plan financiero de emergencia, nuestra gen-

te y nosotros como empresarios.

El espacio llama a la reflexión y el fortalecimiento empresarial a través de teorías, conceptos y experiencias vividas en este tiempo de crisis a nivel mundial.

Los aspectos técnicos, financieros y psicológicos de cada empresario se conjugarán para quitar un análisis constructivo para salir adelante de toda esta situación.

Es así que el gremio aporta su grano de arena al ecosistema empresarial y acerca instrumentos válidos para lidiar con los momentos difíciles que vive la economía. Los interesados en

participar pueden ingresar a la fan page y buscar el link de inscripción para el evento. La charla es presentada por Ambiente, Super8, Agüero & Agüero SA y la Asesoría Integral de Servicios.

TEMAS A ABORDAR:

- Cómo nos afecta esta crisis
- Cómo manejar prioridades
- Plan financiero de emergencia
- Nuestra gente
- Nosotros como empresarios

FOMENTANDO EMPRENDEDORES

Así se denomina el webinar organizado por Fundamenta Innovation Hub. La videoconferencia será desarrollada por la vicepresidente de Asepy, Liz Grutter.

El encuentro virtual arrancará a las 19:00 del jueves 15 de octubre.

Este espacio quiere ser un motor para el emprendedurismo y el despertar de muchos proyectos que están en reposo. A través de las herramientas facilitadas, muchas personas tendrán la posibilidad de conocer conceptos que ayuden a enfrentar desafíos y crecer a partir de la independencia laboral.

En la fan page de Fundamenta Innovation Hub está a disposición el link de inscripción para el evento. Los interesados también pueden llamar al 021 219-8000.

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

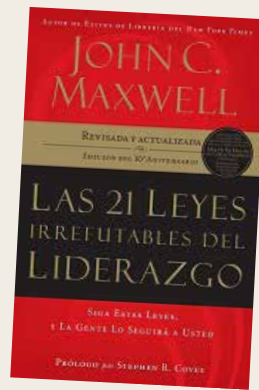
 Ayolas N° 1650 e/ Roma y Dupuis

 Asunción, Paraguay

LIBROS

LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

John Maxwell, uno de los escritores más reconocidos en el tema del liderazgo, dice que la capacidad de liderazgo de una persona es lo que determina qué tan lejos puede llegar profesionalmente. Mientras más capacidades tenga alguien como líder, más alto estará su techo, porque después de cierto punto necesitará la ayuda de otras personas para cumplir sus metas. La buena noticia es que, en su opinión, el liderazgo no necesariamente es un don –aunque algunas personas tienen mayores aptitudes innatas que otras–, sino algo que se puede aprender y desarrollar con el tiempo.



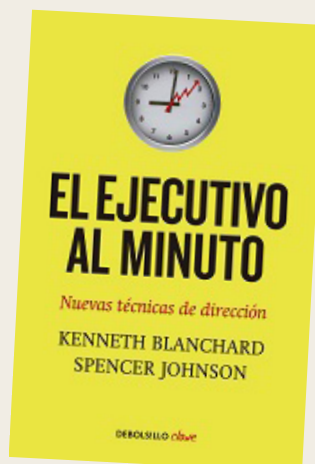
PURPLE COW

Al comienzo de este libro, Seth Godin cuenta lo fascinados que estaban él y su familia durante un viaje en automóvil por Francia, al contemplar las vacas en los paisajes de ensueño de ese país... durante 20 minutos... Después de ese tiempo, las vacas que antes se veían tan llamativas eran todas igualitas e incluso aburridas. Pero eso habría cambiado, dice él, si de pronto hubieran visto aparecer una vaca morada. De ahí el título de este libro, que habla sobre la importancia de que las empresas creen productos excepcionales, llamativos, nuevos e interesantes, distintos a los de sus rivales.



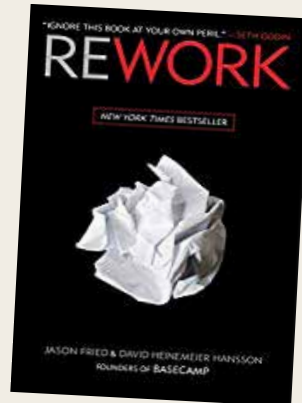
EL EJECUTIVO AL MINUTO

Cualquier persona que dirige un equipo de trabajo, sin importar su cargo, y que no haya recibido entrenamiento para asumir su nueva posición (suele ser el caso), debería leer este libro, pues le permite aprender rápidamente cómo manejar un grupo de gente. Se trata de un libro corto, en el cual Ken Blanchard explica cuáles son las técnicas de administración que sirven para obtener los mejores resultados de las personas que uno tiene a su cargo. En esencia, explica cómo establecer unas metas claras, cómo dar reconocimiento cuando se hacen las cosas bien, y cómo dar retroalimentación para mejorar las cosas que salen mal.



REWORK

Este libro es muy práctico y fácil de leer. Está comprendido de muchísimos minicapítulos con enseñanzas claras y prácticas. Te enseñará cómo ser más productivo, cómo salir al mercado sin gastar mucho dinero y muchas otras herramientas de trabajo para lograr el éxito.



10 TIPS PARA CONTROLAR TUS FINANZAS PERSONALES

que tan insignificantes sean, esto con el fin de identificar cuáles son tus hábitos de consumo.

3. CREA UN PRESUPUESTO.

Conocer en qué inviertes tu dinero te ayudará a distribuirlo de una mejor manera; los presupuestos permiten controlar los gastos para hacer planes a futuro. Ante ello se aconseja asignar el 50% de tu dinero para tus necesidades, el 30% para caprichos o deseos y el 20% de ahorros.

4. AHORRAR ES UNA PRIORIDAD.

Procura tener el hábito de ahorrar, esto te ayudará a no privarte de nada en caso de que lleguen tiempos económicamente malos. Puedes guardar tu dinero en una cuenta de ahorros; busca las mejores tasas, analiza todos los cargos y costos relacionados con la cuenta para saber si en determinado momento tu capital aumenta.

5. USO CORRECTO DEL CRÉDITO.

Los créditos pueden ayudar a alcanzar las metas a largo plazo (auto, vivienda, etc.), conoce y analiza las tasas de interés asociadas

No importa si tus ingresos son bajos, medios o altos, ahora más que nunca es posible alcanzar tus metas financieras, el punto está en lograr el control de ellas; pero primero debes lograr el control de tus decisiones. Es lógico que todos tenemos metas financieras; comprar un auto, una casa, salir de viaje, etc.; lo relevante es el momento en

que en verdad comienzas a planear tus logros. Algunas recomendaciones que podrían ayudarte para controlar tus finanzas personales y tener un mejor control de tu capital son:

lo obtuvieron de la noche a la mañana, estas definieron bien sus objetivos financieros y trabajaron duro para alcanzarlos. Es importante dividir las metas en corto, mediano y largo plazo.

1. IDENTIFICA TUS METAS FINANCIERAS. La mayoría de las personas que tienen dinero, no

2. MONITOREA TUS GASTOS. Lleva un control de todos los gastos que realices sin importar

AGENDA

Enviamos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail: avisos@gentedeprensa.com.py



0981-228.649

JUEVES 15 DE OCTUBRE
GESTIÓN CONSULTORIA ORGANIZACIONAL



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

VIERNES 16 DE OCTUBRE
COACH VICTORIA AÑAZCO COSTA



Evento: Taller de Coaching Gratuito
Hora: 19:00
Lugar: Coach Victoria Añazco Costa
Contacto: (0981) 814-226

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



LUNES 19 DE OCTUBRE
CCPACULTURALPY
Evento: Dialogando sobre la Guerra Contra la Triple Alianza
Hora: 19:00
Plataforma: Facebook Live
Contacto: (021) 224-831



SÁBADO 24 DE OCTUBRE
UNIVERSIDAD UNIDA
Evento: I Congreso Internacional de educación en Línea



Hora: 08:00 a 18:00
Plataforma: UNIDA VIRTUAL
Contacto: (021) 288-9000

DOMINGO 25 DE OCTUBRE
LA CHAKRA NATIVA
Evento: Taller Permanente de Huerta Orgánica en La Chakra Nativa
Hora: 09:00
Lugar: Centro Agroecológico La Chakra
Contacto: (0971) 337-190



DOMINGO 25 DE OCTUBRE
RED UTS
Evento: KARU EXA CRISTO REY
Hora: 12:00
Lugar: Colegio Cristo Rey
Contacto: (021) 237-6583



a los créditos. Antes de usar una tarjeta, piensa que podrías pagar hasta el doble debido a los altos intereses, así que procura utilizarla de la mejor manera posible. Si tienes alguna deuda en tarjetas de crédito, es totalmente recomendable pagar siempre más del monto mínimo.

6. GASTO CONSCIENTE. Elige conscientemente donde se va tu dinero; gasta solo en las cosas necesarias y reduce los costos en las cosas menos importantes.

7. CONOCE TU PROPIO VALOR. Por último monitorea tus gastos en una hoja de cálculo y compara tu posición consolidada semana tras semana o mes tras mes, así podrás ver como evoluciona tu situa-

ción financiera para motivarte.

8. APRENDE SOBRE HÁBITOS FINANCIEROS. Trata de leer y educarte sobre las mejores formas de llevar las finanzas, con seguridad existen muchas obras escritas al respecto.

9. INVIERTE EN PROYECTOS ALTERNOS. Si se tiene la oportunidad, invertir en proyectos externos a tu negocio te ayudará cuando los tiempos sean difíciles.

10. ABRIR CUENTAS DE AHORRO. Para formarnos el hábito del ahorro, es recomendable abrir una cuenta que no nos permita retirar fondos tan fácilmente.

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

Se debe evaluar los cambios en los negocios y consumidores

NUEVAS ESTRATEGIAS PARA EL PERIODO POS COVID-19

La crisis global a consecuencia de la pandemia encontró desprevenidos a los equipos de marketing, que se vieron obligados a reaccionar rápidamente y reorientar sus acciones.

Para superar la situación actual, los especialistas en marketing recomiendan revisar la estrategia y adoptar nuevas prácticas que permitan a los negocios continuar vigentes en el mercado.

La responsable en marketing de la plataforma EasyPromos, Silvia Martí, en su libro "Marketing Online en Tiempos de Crisis", propone la elaboración de una estrategia específica para el periodo posterior a la pandemia.

Esta crisis global generó cambios en el interior de las sociedades y de las empresas. Por lo tanto, los departamentos de marketing, en conjunto con la dirección y otras áreas claves de los emprendimientos, deben enfocarse en la revisión, actualización y reorientación de las estrategias para que los negocios continúen viables.

En este sentido, la efectividad de un determinado

plan estratégico de marketing dependerá de la identificación de los cambios ocasionados por la pandemia, y las acciones planteadas con base en estos elementos que sufrieron un proceso de conversión.

Martí recomienda tener en cuenta dos aspectos claves antes de proyectar ideas o ejemplos para la nueva estrategia y sus acciones. En primer lugar, analizar la situación en la que se encuentra la empresa, marca y sector en relación a la intensidad del golpe que recibió de la pandemia.

Según los pronósticos de consultoras especializadas, muchos hábitos de consumo adquiridos durante la pandemia se mantendrán en el periodo posterior al covid-19.



El nuevo escenario exige la revisión de la estrategia de marketing.

demia. De acuerdo al rubro, el impacto puede ser alto, bajo o medio.

Por otra parte, es necesario evaluar la idiosincrasia del consumidor pos covid-19. Según los pronósticos de consultoras especializadas, muchos hábitos de consumo adquiridos durante la pandemia se mantendrán.

El creciente relacionamiento en línea entre marcas y clientes es otro de los elementos que se deberá tener en cuenta en el proceso de revisión de la estrategia de marketing.

CANALES DIGITALES

Actualmente es esencial que los emprendimientos cuenten con un canal digital, a través de un teléfono inteligente y una aplicación de mensajería, un sitio web o una tienda en línea.

Además, es indispensable la promoción del negocio o la marca en los medios digitales existentes. En este sentido, las alternativas son: la publicidad en redes sociales y Google Ads, o acciones orgánicas con el uso de las plataformas mencionadas.

El principal desafío para los equipos de marketing consiste en atraer la atención del público objetivo mediante los canales en línea. Para enfrentar este reto, las campañas interactivas representan soluciones eficaces, ya que generan mayor fidelidad hacia la marca en comparación a la publicidad unidireccional. Por otra parte, se caracterizan por el contenido de calidad y posibilidad de establecer varios objetivos en simultáneo.

Te acompañamos desde la consultora
GENTE PROACTIVA S.A.

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

Contactos: 0982 186 969



¿Querés aumentar los ingresos en tu EMPRENDIMIENTO?
¿Tenés ganas de profesionalizar tu EMPRENDIMIENTO?



Lunes a Viernes
11:30 hs.



Un producto más de



gente de prensa s.a.

 **UNICANAL**



PRECIOS PREFERENCIALES PARA EMPRENDEDORES

Bloques:

- Oportunidades de Negocios
- Empresariales

Beneficios:

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

Contactános:
0981 228 649

SAN LORENZO

LA Salud bucal de calidad y confianza

Golden Clinic se especializa en el cuidado bucal de las personas y brinda soluciones tratando afecciones dentales que a futuro pueden generar serias complicaciones a la salud en general. El consultorio cuenta con los servicios de extracción, limpieza de caries, blanqueamiento, prótesis fija y removible. "Una de las facilidades y ventajas que ofrecemos son las formas de pago que pueden ser al contado o financiado hasta 24 meses. Además de calidad y profesionalismo en cada tratamiento, entregamos confianza con una garantía de hasta 3 años en cualquiera de los servicios realizados", detalla la Dra. Belén Quintana, propietaria.

El teléfono para consultas es el (0972) 743-573 y la dirección es Marcelina Estela Centurión 1710 esq. Domingo Savio, barrio Barcequillo de la ciudad de San Lorenzo. En redes sociales se encuentra como @GoldenClinicpy en Instagram y Facebook.



SAN LORENZO

LA Sorpresas únicas para futuras mamás

Baby Boom Box vende regalos personalizados en cajas de mdf para bebés que varían según su contenido en diseño y cantidad.

El local busca opciones útiles para las futuras madres, cuenta con variados sets de babitas, opciones con bodys y kits de higiene. La tienda ofrece 5 tipos de boxes pero el cliente puede personalizarlo de acuerdo a su presupuesto o agregar paquetes de pañales para acompañar su regalo.

Paola Fernández, la propietaria de Baby Boom, comenta que se especializan en la inmediatez y practicidad en los envíos al contar con un stock variado que permite entregas en el día.

"Cada caja es un regalo especial, pero también contamos con la opción de personalizarlo aún más. Podemos agregar el nombre del bebé bordado por los sets de toallas, elegir las telas e ir armando de acuerdo al gusto de la persona que envía o de la temática que eligieron para la llegada del bebé", indica Paola.

El local se ubica en la ciudad de San Lorenzo. Para contactos, o envíos atienden de lunes a sábados al (0994) 250-205. En redes sociales se pueden apreciar todos los productos disponibles en @babyboom.py.



LA Disciplina y defensa personal para todas las edades

La niñez y adolescencia son las etapas ideales para integrarse en un arte marcial. En Taekwondo Ruiz, los jóvenes y adultos pueden aprender técnicas de defensa personal con clases de taekwondo y kick boxing.

Las clases se desarrollan de lunes a viernes de 14:00 a 19:00 hs. con previo agendamiento que incluye entrenamiento y acondicionamiento físico con disciplina.

El gimnasio cuenta con promociones especiales en las inscripciones para miembros de una misma familia. Su propietario, Olegario Ruiz, detalla que este tipo de disciplinas favorece el desarrollo de la fortaleza al seguir entrenando aunque se esté cansado o adolorido.

"Se entrena durante 60 minutos con diversos ejer-



VILLA ELISA

cicios para desarrollar las habilidades de cada alumno", menciona.

El local se ubica en Panamá 617 casi Honduras, Villa Elisa. Para consultas, comunicarse al (0981) 716-271 con el maestro Olegario Ruiz o a través de Facebook: Gimnasio de Taekwondo Ruiz/ Ole Ruiz.

EUSEBIO AYALA

LA Tecnología y garantía como sello distintivo

Smart Services es una tienda de equipos celulares de gama baja, media y alta, accesorios, venta de equipos informáticos e instalación de CCTV de primera calidad, y cuenta con el sistema de pago de servicios esenciales.

Darío Rolón y Ricardo Rojas, propietario y técnico del local, mencionan que su misión es la de proveer tecnología de punta con garantía que permita a sus clientes alcanzar una mejor productividad y rendimiento con sus equipos.

"Nos comprometemos con el mejoramiento continuo de nuestros servicios a través del conocimiento de nuevas tecnologías y así cumplir con las expectativas de funcionalidad y rentabilidad de nuestros clientes", detallan Darío y Ricardo.

El local también realiza servicio técnico en la reparación de equipos móviles e informáticos, se destaca de otras empresas por la confianza en las instalaciones y servicios, convirtiéndose de esa manera en



una empresa de referencia que avanza hacia el cambio tecnológico.

Smart Services se ubica en la ciudad de Eusebio Ayala sobre Ruta Independencia Nacional esq. Teniente Rojas Silva. Contactos al (0981) 959-531. Atiende de lunes a viernes de 07:30 a 17:00. En redes sociales está como @smartservicespy.

LA Buscan instaurar el Día del Soltero en Paraguay

Esta iniciativa nace en China en 2009 para concienciar sobre el comercio online. La fiesta se convirtió en uno de los principales días de comercio, registrando un récord con mayor consumo comercial de la historia y desde esa premisa la agencia Nasta lo trae a Paraguay con una acción de e-commerce a gran escala de la mano de importantes aliados comerciales.

Natalia Gill, gerente general de Nasta, manifestó que el objetivo de este movimiento es romper el estigma social hacia las personas solteras vistas como incompletas. "Por el contrario, celebramos la elección de muchas personas por permanecer solteras por decisión propia como un acto de libertad y autonomía", dijo.

La fecha elegida es el 11 de noviembre (11/11), por el hecho de que el número 1 representa a una persona sola. Esta tendencia, llamada Self-partnered, busca apreciar y estimar la soltería considerando el valor de la autonomía, cuidado personal y desarrollo profesional.



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

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

GERENCIAMIENTO**EMPRESAS FAMILIARES Y SU CORRECTO FUNCIONAMIENTO**


ASPEN
FM 102.7

**ESTILO
ASPEN**

Lunes a Viernes de 14 a 16hs
Con Florencia Gismondi

www.radioaspen.com.py

El manejo de una empresa involucra una gran cantidad de energía, conocimiento y estrategia. La administración de un negocio no es fácil cuando se trabaja con la familia o amigos cercanos.

Los roces laborales pueden terminar por quebrar un grupo familiar o de amistad. La mayoría de las empresas tipo pyme son dirigidas por un grupo de familiares o personas muy cercanas entre ellas, quienes con un esfuerzo común logran llevar adelante un negocio y convertirlo en una empresa.

Empresas de este tipo deben tener una base sólida de cómo se administrará el lugar y quien asumirá el puesto de administrador.

Los cargos o departamentos que forman parte de las grandes empresas como el área de finanzas, marketing o contabilidad pasan a tener nombre y apellido, se ve en muchos casos también que una misma persona desempeña diversos roles o tareas.

Con el tiempo y las experiencias las actividades se realizan de forma implícita, muchas veces con una mezcla de espontaneidad y facilidad.

El primer paso es determinar quién ejecutará cada labor, por lo general suele ser una de las decisiones más complicadas ya que se pueden herir susceptibilidades. Por el bien de la empresa será necesario desvincular a un amigo o familiar que no está desempeñando bien sus actividades.

A pesar de las diversas situaciones y escenarios por la que atraviesan las empresas familiares se destaca una gran fortaleza que radica en la comunicación directa, confianza y lealtad, pero también se encuentran debilidades como el abuso de confianza y la irresponsabilidad de algún integrante. Las claves para que una empresa familiar resulten son: ser estrictos, mantener las cuentas claras, fijar horarios e identificar las fortalezas y debilidades de cada integrante.

CLASIFICADOS Y AGRUPADOS



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



Poty Py
Tienda online que se dedica a la venta de cactus, suculentas, hojas verdes y más. Ideales para decorar casa u oficina. Para más información pueden seguirle en las redes sociales @potypy o contactar al 0982620746



0982620746

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

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

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

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

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



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



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

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

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

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

Be Chic - Moda & Accesorios Sitio de Ventas On Line. Moda y accesorios. Contamos con delivery en Asunción y Gran Asunción. Buscanos en el Facebook como Be chic - Moda & Accesorios Whatsapp 0972 159 690



HEÑOI. Huerta urbana, contamos con semillas, almácigos, plantines, de hortalizas y aromáticas, minihuertas y jardines verticales. Asesoramiento y contactos al 0981849589. Costos especiales para montaje de Huerta en mini espacios, patios o balcones.



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

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

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

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

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

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

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

RESERVAS AL (0986) 917 732

• PROYECTOS HABITACIONALES, COMERCIALES, Y PARQUIZACION.

• ARQUITECTURA con FENG SHUI.

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

fb BRITEZ&TALAVERA

9 años de experiencia avalan nuestro trabajo

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

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

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

PUBLICÁ CON NOSOTROS

El Semanario de los Emprendedores

SECCIONES DISPONIBLES
AGRUPADOS/CLASIFICADOS
PRECIOS PREFERENCIALES

55" será el tiempo de espera del metrobús

595 21 681 237 | 595 21 681 239 | (0981) 849 589 | publicidad@gentedeprensa.com.py

Tel: +595 21 677 140
681 237
Tel: +595 982 414 122

Suscribite aquí:
suscripciones@gentedeprensa.com.py

(0981) 228-649

El tiempo

JUEVES
Máx: 26°
Mín: 20°

VIERNES
Máx: 31°
Mín: 21°

SÁBADO
Máx: 32°
Mín: 22°

DOMINGO
Máx: 31°
Mín: 23°

LUNES
Máx: 32°
Mín: 18°

MARTES
Máx: 35°
Mín: 24°

MIÉRCOLES
Máx: 32°
Mín: 24°

SAN LORENZO

SABORES Y ARTE

Calidad en cada bocado

Sabores y Arte es un local gastronómico dedicado a la elaboración de tortas, dulces y minutas para eventos especiales como cumpleaños, aniversarios, eventos sociales o empresariales.

Si importar la hora o el día, las minutas, como empanadas de carne, pollo, jamón y queso, son algunas de las mejores opciones saladas. Para el almuerzo, las comidas tradicionales como milanesas, tartas y sopa paraguaya son de la preferencia del público.

En la sección de confitería, los visitantes encontrarán pastafrolas, marmoladas de chocolate, vainilla, alfajores en general, bollos con sabrosos rellenos de guayaba, dulce de leche, entre otros.

La especialidad de Sabores y Arte es conjugar sabrosura con las mejores ideas en decoración con sus tortas personalizadas. Los clientes envían sus ideas y el local se encarga de pro-



Brindar la mejor calidad en cada producto es la principal misión.

• DATOS

Dirección: 11 de Setiembre c/ Independencia Nacional, barrio Santa Ana, San Lorenzo.

Contactos: (0981) 892- 606.

Facebook: @SaboresarteSyA

ducirlo. Para los que gustan del chocolate; esta la opción de adquirir un kilo de torta con bizcochuelo de chocolate, relleno de dulce de leche, chantilly de chocolate, dulce de leche con cacao y chispas de chocolate con decorado de baño

de chocolate y brigadeiros a tan solo G. 50.000.

Otra opción son los bizcochuelos de vainilla con 3 rellenos: dulce de leche, chantilly de vainilla y chantilly saborizado con dulce de leche con un precio base de G. 60.000 que

varía de acuerdo al relleno o terminaciones.

Los interesados pueden hacer sus pedidos con anticipación a través del (0981) 892-606 en cualquier hora del día o contactar a través de las redes sociales.



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