

JUNO LA PELU: UN NUEVO SALÓN PARA LA BELLEZA

Lavado, baños a la crema, alisados, brushing, rulos, torzaditas, trenzas, cortes de cabello, spa de manos y pies, colocación de pestañas y perfilado de cejas son algunos de los servicios que ofrece la nueva peluquería boutique.



• PÁGINA 12



PROPUESTAS CON UN ENFOQUE A MAYORISTAS

Envases y Más y Comercial Ypacaraí tienen alternativas comerciales para quienes realicen sus compras al por mayor. Ambos negocios buscan alianzas con emprendedores que quieren ganancias.

• PÁGINA 4

Néstor Velázquez, Vy'aha Eventos

“MI FAMILIA ES EL MOTOR EN CADA NUEVO AMANECER”

Las ganas de independizarse económicamente, hacer lo que le apasiona y disponer de tiempo para disfrutar con sus seres queridos fueron los propulsores para iniciarse en el mundo del emprendedurismo.

• PÁGINA 3



LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

LA TRANSICIÓN CON EDUCACIÓN



El proceso de transición para el sector educativo. La construcción de planes y agendas educativas con especial énfasis en las acciones en desarrollo y las innovaciones. En estos nuevos tiempos, lograr una verdadera reeducación es uno de los objetivos principales para cada estudiante.

PUNTO MEDIO



La inclusión de mujeres al sistema financiero es un claro paso que se debe seguir para el mayor crecimiento de la economía. Una desigualdad a nivel mundial afecta de forma directa a este proceso. La brecha que existe entre hombres y mujeres es un retroceso en el proceso económico.

• PÁGINA 2

MARKETING Y VENTAS

LAS REDES Y EL MOVIMIENTO EN LAS VENTAS

Entender la importancia de las herramientas digitales ayuda a los emprendedores a iniciar con más facilidades un ciclo comercial.

• PÁGINA 14

GOBIERNO

FORMACIÓN DIGITAL PARA LA COMPETITIVIDAD

Una alianza entre el Gobierno y Microsoft acercará capacitación gratuita a más de 50.000 paraguayos. Este programa abrirá nuevos caminos.

• PÁGINA 5

SALUD

EQUILIBRIO ENTRE EL TRABAJO Y EL DESCANSO

La presión y la excesiva cantidad de trabajo llevan a tener un desequilibrio en su bienestar. Es necesario establecer un orden en este sentido.

• PÁGINA 10

ACTUALIDAD

BICISENDA QUE QUIERE SER LA MAS EXTENSA

La Asociación de Emprendedores del Paraguay participó en un encuentro con el equipo de Bicesendapy.

• PÁGINA 6

FIRMA PARA FORTALECER LOS LAZOS

Este acuerdo involucra a la Asociación de Importadores y Exportadores de Taipéi.

• PÁGINA 7

La desigualdad en el acceso frena el desarrollo económico

INSERCIÓN FEMENINA COMO INSTRUMENTO DE PROGRESO

Uno de los principales desafíos para el crecimiento económico es el avance en la inclusión financiera de las mujeres y la disminución de la brecha que existe con la población masculina.

Más allá de los aspectos inherentes a los derechos, la brecha en la inclusión financiera que existe entre hombres y mujeres representa un obstáculo para el desarrollo económico. Esta situación de desigualdad se observa a nivel mundial, y Paraguay no escapa a la estadística predominante.

El secretario ejecutivo del Comité Nacional de Inclusión Financiera (CNIF), Francisco Ruiz Díaz, mencionó que los países podrían incrementar en un 38% sus niveles de ingresos si logran resolver sus problemas de desigualdad de acceso financiero entre las poblaciones masculinas y femeninas.

La brecha se observa, prácticamente, en todos los países. Ruiz Díaz hizo referencia a datos del Banco Mundial, donde se refleja que la inclusión financiera para los hombres se encuentra en el orden del 72%, mientras que es solo de 65% para las mujeres. “Es decir, las mujeres tienen 7% menos de probabilidad de acceder a cualquier tipo de producto o servicio financiero. En otras palabras, de acceder a un préstamo para abrir un negocio o para enfrentar alguna adversidad”.

En Paraguay, la situación no es muy diferente. De acuerdo a lo mencionado por Ruiz Díaz, el 51% de los hombres paraguayos adultos gozan de los beneficios de la inclusión financiera. Mientras tanto, solo el 46% de las mujeres tienen estas facilidades.

“Esta situación podría incidir en materia de pobreza y desigualdad”.



Recomiendan fortalecer mecanismos que permitan insertar a las mujeres a sistemas financieros formales.



Francisco Ruiz Díaz, secretario ejecutivo del CNIF.

La inclusión financiera es todavía un desafío para las mujeres de todo el mundo.

Más allá de los aspectos vinculados con los derechos, la brecha en la inclusión financiera es un problema de desarrollo.



El acceso a créditos es aún más difícil para las mujeres.

10%

de los varones adultos de Paraguay tienen acceso a préstamos para iniciar o expandir un emprendimiento; 4% en el caso de las mujeres, según el BM.

65%

es el porcentaje de inclusión financiera en Paraguay en la actualidad, de acuerdo a estimaciones de la CNIF y el Banco Central del Paraguay (BCP).

38%

sería el crecimiento del nivel de ingresos de los países si logran superar las desigualdades de acceso a herramientas financieras.

DIGITALIZACIÓN

Para el CNIF, la inclusión financiera de las mujeres es una de tres prioridades. La población rural y las personas de bajos niveles de ingreso son los otros dos segmentos que también son considerados como vulnerables.

Para el CNIF, la inclusión financiera de las mujeres es una de tres prioridades. La población rural y las personas de bajos niveles de ingreso son los otros dos segmentos que también son considerados como sectores vulnerables.

Ruiz Díaz manifestó que es necesario establecer políticas públicas o mecanismos de promoción que permitan a las mujeres, y al resto de las poblaciones vulnerables, acceder a condiciones de igualdad en la inclusión financiera. “O bien, el problema tiende a perpetuarse, o incluso, se retroalimenta”.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

LAMBARÉ

Néstor Velázquez propone Vy'aha Eventos

“MI FAMILIA ES EL MOTOR EN CADA NUEVO AMANECER”



La familia está conformada por Cynthia Rojas, Sebastián Velázquez y Néstor Velázquez.

Las ganas de independizarse económicamente, hacer lo que le apasiona y disponer de tiempo para disfrutar con sus seres queridos fueron los propulsores para iniciarse en el mundo del emprendedurismo.

“Una de las maneras de lograr el éxito es luchar incansablemente por la concreción de los sueños y propósitos, por más que algunas situaciones parezcan desfavorecernos, no quedarse con el no es la clave”, inicia recordando Néstor Velázquez, propietario de Vy'aha Eventos.

Buscar nuevos horizontes para conseguir la solidez económica y por sobre todo luchar por su verdadero sueño fueron los puntales para iniciar en el mundo empresarial, de la mano de su familia conformada por su esposa Cynthia Rojas y su pequeño hijo de cuatro años, Sebastián Velázquez.

Este emprendimiento es encarado por Néstor Ve-

lázquez y Viviana Gallo y la principal finalidad es brindar un espacio para el compartir familiar, en un ambiente completamente rústico y colorido, ambientado y preparado especialmente para cumpleaños de todo tipo, bodas, bautismos, etc.

“Yo entré en el mercado sin tener mucho conocimiento del rubro ni de su manejo, pero con las ganas, predisposición logra-

mos hacer realidad nuestro espacio para familias que vienen a compartir desde diversos puntos del país”, expresó el emprendedor.

“No hay sueño que no se cumpla si se trabaja día con día por ellos, sin miedos ni dudas”.

Todos los que estén interesados en compartir un momento agradable en compañía de la familia y los amigos pueden llegar hasta Guaraníes c/ Chivato, a dos cuadras de la avenida Perón, en la ciudad de Lambaré. Su cuenta en Instagram es @vyaha_eventos. Para realizar consultas y reservas todos los interesados se pueden comunicar de forma directa al 0981 768-650.

SERVICIOS DEL LOCAL

Vy'aha Eventos se encarga de ofrecer un cómodo local al aire libre. Un espacio donde llevar a cabo todo tipo de encuentros con motivo de festividad como 15 años, bautismos, cumpleaños en general. Para el efecto pone a disposición de sus visitantes alquileres de todo tipo de asientos de palets, box en un ambiente totalmente rústico y agradable.

A más de ello cuenta con una variedad de picadas para degustar y compartir, las mismas están elaboradas exclusivamente de carne. Los tragos también forman parte de sus propuestas diarias para los que deseen llegar hasta sus instalaciones habilitada los 365 días del año, las 24 horas. La empresa pone a disposición un grupo de excelentes colaboradores encargados de proporcionar calidad y calidez en todo momento.

Para todo tipo de consultas y reservas, 0981 768-650 con Néstor Velázquez.



Un lugar agradable al aire libre para los eventos especiales.



Los tragos son parte de su exclusiva propuesta.



Para compartir un agradable momento familiar.



Deliciosas picadas listas para disfrutar los 365 días.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA

FNDO. DE
LA MORAENVASES DESCARTABLES PARA
LOCALES GASTRONÓMICOS

Flota propia para el envío de mercaderías.



Productos enfocados al sector gastronómico.

En Envases y Más se enfocan en el sector emprendedor con la venta de envases descartables para locales gastronómicos y eventos sociales.

Fabrica en grandes cantidades servilletas, recipientes desechables para comidas y bolsas con los logotipos de empresas y negocios para potenciar la identidad empresarial.

Los dedicados al rubro de la gastronomía encontrarán bolsas PP de 100 unidades en varias medidas para masitas, panificados o delivery de almuerzos.

Para emprendedores ofrece artículos como cajas Picnic para sorpresa, ideales para bocaditos o deliverys.

A partir de 10 unidades el precio de cada uno es de G. 2.500.

Otra opción son las cajas microcorrugadas resistentes para almacenar todo tipo de cosas a G. 1.800 a partir de 10 unidades.



Ofertas y buenos precios para emprendedores enfocados en la venta de alimentos.

● DATOS

Correo: envases_yamas@hotmail.comWeb: www.envasesymas.com

Para las tiendas de ropas ofrece novedosas bolsas con cordón en tamaños diferentes a partir de G. 2.500.

Con 9 años de experiencia en el rubro de envases descartables, cuenta con flota propia para envíos a todo el país.

En el caso de realizar compras en menores cantidades el valor mínimo para el envío de delivery es de G. 100.000.

Los intensos calores y la venta de milkshake son una gran oportunidad para emprender en la venta de

helados y jugos. En Envases y Más cuentan con vasos domo con tapa a G. 45.000 el paquete de 50 unidades. Cucharas resistentes para Acai a G. 8.500 el paquete de 100 unidades y portavasos blanco sin manija a G. 10.000 el paquete de 10 unidades.

El negocio atiende de lunes a viernes de 07:00 a 17:00 hs. y se ubica en María Felicidad González, 1615 y 11 de Setiembre. Contactos al: 0984 194-248.

YPACARAÍ



El negocio cuenta con un amplio local para las compras.



Promociones semanales son aprovechadas por todos.



Compras minoristas y mayoristas pueden ser hechas.

PRODUCTOS DE LA CANASTA BÁSICA
FAMILIAR A PRECIOS MAYORISTAS

En Comercial Ypacaraí las verduras y frutas, lácteos, carne vacuna, de cerdo, o pollo, fideos,

arroz, aceite, harina, azúcar, embutidos, enlatados, huevos, bebidas gaseosas, cervezas o productos de limpieza son adquiridos a

muy buen precio por familias o comerciantes para el abastecimiento de negocios o despensas de la zona.

El local favorece a los que desean dedicarse a la reventa independiente de productos de la canasta básica con compras al por mayor. Las

ofertas diarias en productos seleccionados forman parte de las ventajas para familias: bandejas de huevos a G. 16.000 y G. 18.000, ideal para familias numerosas o emprendedores dedicados a la gastronomía.

Ante la situación actual,

Comercial Ypacaraí pone a disposición de sus clientes una variedad de combos económicos que permiten cuidar la economía y al mismo tiempo adquirir gran cantidad de mercaderías a menor costo.

En la empresa se encuen-

tra una importante cantidad de trabajadores con una destacada misión que es responder a todos los pedidos de la distinguida clientela.

La empresa funciona de lunes a sábados, de 07:00 a 13:00 y de 15:00 a 19:00 horas.

Los domingos atiende con un horario especial de 07:00 a 13:00 hs.

Los visitantes deben acercarse a calle Ypacaraí 2770. Para consultas en relación a compras mayoristas, contactar a la línea baja habilitada (0513) 432-127.

● DATOS

El local se ubica en calle Ypacaraí 2770.

Estos cursos serán brindados a través de Sinafocal



Ayer se firmó el acuerdo con Microsoft.

El Gobierno Nacional firmó una alianza con Microsoft para ofrecer un programa de capacitación gratuita que pretende llegar a más de 50.000 paraguayos.

Mediante un acuerdo de cooperación entre el Gobierno Nacional y la compañía multinacional Microsoft, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) anuncia un programa con más de 30.000 capacitaciones en competencias digitales. Se espera que la iniciativa llegué a más de 50.000 personas.

Las capacitaciones serán desarrolladas a través del Sistema Nacional de Formación y Capacitación Laboral (Sinafocal) y contará con 100 instructores paraguayos.

Con los aprendizajes adquiridos, las personas que participen en este programa de capacitaciones podrán ampliar el espectro de oportunidades laborales a las cua-

les aplicar, incrementar las posibilidades postular con éxito a ofertas laborales y mejorar el desempeño en espacios laborales que utilicen herramientas.

Además, se tiene previsto agilizar y volver más eficientes los espacios laborales que actualmente no utilizan herramientas digitales con la incorporación de estas.

La propuesta forma parte del Programa de Generación Digital y la Estrategia de Formación Profesional establecida en el marco de la transformación del sistema de capacitación para el trabajo. Esta iniciativa busca la capacitación de jóvenes y adultos, a través de cursos de calidad en las áreas de mayor demanda laboral.

ACUERDAN SOLUCIONES PARA COMERCIANTES DE FRONTERA

El paquete integral de medidas detallado por el Ministerio de Hacienda contempla el pago de subsidios, facilidades para la obtención de créditos y el pago de servicios básicos. Una parte de la propuesta reemplazara al proyecto de ley vetado recientemente, se encuentra a consideración del Congreso Nacional.

Los gremios que aglutinan a comercios fronterizos consensuaron una propuesta alternativa, donde se establece el pago del 50% del salario mínimo para los comerciantes inscriptos al Registro Único de Contribuyentes (RUC). Por otra parte, plantea un aporte de 500.000 guaraníes para trabajadores

informales. Estos aportes serían financiados con el excedente del programa Pytyvõ. De acuerdo a la cartera de Hacienda, se espera que los recursos alcancen 66.000 millones de guaraníes, como mínimo.

Más allá del subsidio, esta incluye herramientas con el refinanciamiento del pago de los servicios básicos y el apoyo crediticio. Para ello instituciones como la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD), el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) y el Banco Nacional de Fomento (BNF) plantean distintas medidas, como garantía para préstamos, tasas bajas y planes de financiación extensos.



Subsidios, refinanciación y herramientas crediticias se incluyen en la propuesta.

PUBLICÁ CON NOSOTROS

LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores

SECCIONES DISPONIBLES
AGRUPADOS/CLASIFICADOS
PRECIOS PREFERENCIALES



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

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

Construcción de la imagen empresarial

RESPONSABILIDAD SOCIAL PARA EMPRENDEDORES

El encuentro virtual convoca a profesionales de diversas áreas con el objetivo de concienciar y capacitar acerca de la responsabilidad social institucional y empresarial.

El evento es organizado por la agencia consultora La Tua Mela, Carmiña Cilia Santomé, fundadora y directora indicó que el taller será una jornada completa en donde los participantes conocerán las áreas donde se pueden trabajar en proyectos de Responsabilidad Social.

Creatividad para proponer, diseñar, desarrollar y liderar programas de sostenibilidad con base en el ámbito profesional de cada participante serán otros temas a desarrollar por la consultora.

“No se podrá garantizar un futuro exitoso a las empresas que no construyen su estrategia teniendo en cuenta el triple impacto de sus acciones y el equilibrio para su trascendencia entre lo económico, social y medio ambiental. Una empre-



Recursos humanos y responsabilidad social.



Carmiña Cilia Santomé, fundadora y directora.

sa no existe por sí sola, sino que se encuentra inmersa en una sociedad en donde

debe involucrarse con todos sus grupos de interés”, detalló. La capacitación será el 16 de marzo a las 15:00 hs. a través de Zoom con un costo de G. 100.000. Para participar, los interesados deberán contactar al 0971.254 340 o al mail contacto@latuamela.com.py.

La Tua Mela

Su objetivo principal es promover en empresas y organizaciones buenas prácticas de sostenibilidad en todos los ámbitos de prevención.



Reunión con autoridades para plantear alianza público-privada.

342 km comprenderá la ruta para ciclistas

BUSCAN CONSTRUIR LA BICISENDA MÁS LARGA

El equipo Bicisendasy se reunió con autoridades nacionales para plantear una alianza. Participaron del encuentro representantes de la Asociación de Emprendedores de Paraguay.

El proyecto “La Bicisenda más larga de Sudamérica”, busca aprovechar las antiguas vías del tren para impulsar el deporte, el ocio, la historia del Paraguay y generar oportunidades para los emprendedores de las ciudades

a lo largo de la ruta de la vía férrea.

El primer paso para concretar este proyecto consistió en una reunión entre los promotores del proyecto y las autoridades nacionales para realizar una alianza público-privada que permita iniciar el plan.

Jero Buman, impulsor del proyecto indicó que este primer contacto institucional con el Gobierno actual es fundamental para dar el primer paso para la materialización del proyecto.

“El siguiente paso es concretar un convenio con Fepasa, dueño del espacio donde se encuentran las vías. En dicho convenio deben establecerse las condiciones para que todas las partes sean beneficiadas”, añadió.

Aseguró que es importante lograr el compromiso del Estado y así conseguir el apoyo de otras instituciones como Itaipú, Yacyretá, BID, PNUD, las cuales invierten en este tipo de proyectos que ayudan a mejorar la vida de las personas.

Por su parte, Bruno Defelippe, presidente de Asepy, recorrió en bicicleta los 342 km por donde se plantea construir la bicisenda y pudo conocer las oportu-

nidades y el potencial que existe en cada uno de los pueblos que visitó.

“En muchos casos son lugares que están muy abandonados y olvidados, pero hay mucho entusiasmo y orgullo hacia la historia y el legado del tren. Notamos que, a través de la bicisenda, será posible generar turismo hacia esas zonas, lo cual a su vez generará oportunidades de negocios para los emprendedores”, detalló.

El proyecto podrá beneficiar a los emprendedores de las zonas aledañas a la bicisenda.

Por último, utilizó como ejemplo de espacios aprovechados para el turismo a la feria de emprendedores y al museo ubicados en la estación de Pirayú.

“Creemos que la bicisenda puede generar una excusa para que la gente vaya, recorra y haga sus compras en las comunidades, ayudando a los emprendedores”, concluyó.

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



EMPRENDEDOR: MANTENER SALUDABLES FINANZAS DE TU NEGOCIO

Tener un buen presupuesto es vital para que las finanzas de tu negocio estén en orden y lleves un adecuado control del dinero.

Para empezar puedes registrar cada una de tus fuentes de ingreso y luego compararlas con tus gastos mensuales; así sabrás cuál es tu situación económicamente hablando.

• **Escenario 1.** Si tus ingresos son mayores que los gastos todo va bien con tu negocio.

• **Escenario 2.** Si tus gastos exceden tus ingresos puedes estar en problemas. Lo bueno es que si detectas esto a tiempo puedes corregir la situación.

Errores financieros

Para que tu negocio tenga unas finanzas sanas también evita los siguientes errores:

- Sobreendeudarse por gastar más dinero del que se tiene en realidad.
- Tomar un crédito para el nego-

cio sin saber si se podrá pagar.

- Obtener un financiamiento de corto plazo para comprar un activo fijo caro.

No elaborar un flujo de caja antes de tomar un préstamo o financiamiento.

5. ¿CUÁNTA DEUDA ES DEMASIADA DEUDA?

Hay un límite a la cantidad de deuda que puede asumir una empresa. Vale la pena señalar que los ingresos del negocio no siempre serán consistentes. Las fuerzas del mercado que están fuera de tu control pueden aumentar o reducir la demanda de tu producto o servicio. Por lo tanto, es una buena idea tomar solo una deuda que se pueda pagar incluso si dejas de ganar dinero por un mes o dos. Un buen emprendedor sabe que debe mantener un equilibrio justo entre el dinero recaudado a través de la deuda y el efectivo infundido a través de la venta de partes de su empresa a inversionistas externos.

6. INSISTIR EN LAS FACTURAS RECURRENTE

Las aplicaciones modernas de software te permiten configurar la facturación automática en tus compras. Hay dos grandes ventajas con el uso de facturas recurrentes para tus clientes. En primer lugar, reduce las cuentas por cobrar de tu negocio. Aunque es habitual marcar las cuentas por cobrar como un activo en tus libros contables, puede ser un pasivo para las pequeñas empresas que no cuentan con los recursos o los medios para recibir el pago a tiempo de sus servicios prestados.

f 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

AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail:

avisos@gentedeprensa.com.py



0981 228-649

SÁBADO 6 DE MARZO FERIA PEQUEÑO EMPREENDEDOR

Evento: Feria
Hora: 09:00 a 18:00
Lugar: AV. 1º DE MARZO ESQ. FRANCISCO WISNER
Contacto: (0981) 670-190

SÁBADO 6 DE MARZO FERIA MBURUKUYÁ

Evento: Feria Mburukuyá - Marzo
Hora: 9:00 a 18:00
Lugar: Gumersindo Sosa y Moisés Bertoni. Barrio San Cristóbal
Contacto: (0981) 927-727

MARTES 16 DE MARZO CAVIDA

Evento: Curso: Más inversiones, menos impuestos
Hora: 18:30
Plataforma: Zoom
Contacto: 0985 822-851

SÁBADO 20 DE MARZO LA CUMBRE GLOBAL DE LIDERAZGO PARAGUAY

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

MARTES 13 DE ABRIL ESPECIALIZACIONES EN IBEROAMÉRICA

Evento: Diploma Prevención Lavado de Dinero
Hora: 20:00
Plataforma: Zoom
Contacto: especializaciones-lat2020@gmail.com

SÁBADO 8 DE MAYO FERIA BARRIAL LA AMISTAD

Evento: 6º Feria Barrial - Madre/Patria
Hora: 09:30
Lugar: Feria Barrial LA AMISTAD
Contacto: (0982) 141-505

Gracias a las finanzas es posible manejar correctamente el dinero a nivel de individuos y también como familia o como empresa. ¡ Toma nota de estas recomendaciones para tener unas finanzas ordenadas!

Las finanzas son parte de nuestra vida diaria, las usamos en casa, en la oficina y, en el caso de las personas emprendedoras, en los negocios. Por eso es muy importante saber usarlas y aprovecharlas.

1. MANTÉN UN ORDEN

Mientras más ordenados seamos con nuestros ingresos y gastos tendremos cuentas más sanas y, con ello, un negocio saludable. Ten en cuenta que un negocio saludable en el tema de finanzas tiene más posibilidades de alcanzar el éxito.

2. Maneja bien tus recursos
No debes desperdiciar los recursos que tienes y que obtuviste con tanto esfuerzo. No adquieras nada que no sepas cómo vas a vender o utilizar, recuerda que los ingresos por venta son la única forma de que un negocio esté sano.



EMPREENDEDOR: CÓMO MANTENER SALUDABLES LAS FINANZAS DE TU NEGOCIO

3. PRIORIZA CLIENTES Y VENTAS

Recuerda que a nivel económico, el éxito de un negocio se basa en conseguir clientes y lograr ventas, sin afectar el capital de la empresa.

4. NO DESCUIDES TU PRESUPUESTO

Tener un buen presupuesto es vital para que las finanzas de tu negocio estén en orden y lleves un adecuado control del dinero.

Para empezar puedes registrar cada una de tus fuentes de ingreso y luego compararlas con tus gastos mensuales; así sabrás cuál es tu situación económicamente hablando.

• **Escenario 1.** Si tus ingresos son mayores que los gastos todo va bien con tu negocio.

• **Escenario 2.** Si tus gastos exceden tus ingresos puedes estar en problemas. Lo bueno es que si detectas esto a tiempo puedes corregir la situación.

Errores financieros

Para que tu negocio tenga unas finanzas sanas también evita los siguientes errores:

- Sobreendeudarse por gastar más dinero del que se tiene en realidad.
- Tomar un crédito para el nego-

cio sin saber si se podrá pagar.

• Obtener un financiamiento de corto plazo para comprar un activo fijo caro.

No elaborar un flujo de caja antes de tomar un préstamo o financiamiento.

5. ¿CUÁNTA DEUDA ES DEMASIADA DEUDA?

Hay un límite a la cantidad de deuda que puede asumir una empresa. Vale la pena señalar que los ingresos del negocio no siempre serán consistentes. Las fuerzas del mercado que están fuera de tu control pueden aumentar o reducir la demanda de tu producto o servicio. Por lo tanto, es una buena idea tomar solo una deuda que se pueda pagar incluso si dejas de ganar dinero por un mes o dos. Un buen emprendedor sabe que debe mantener un equilibrio justo entre el dinero recaudado a través de la deuda y el efectivo infundido a través de la venta de partes de su empresa a inversionistas externos.

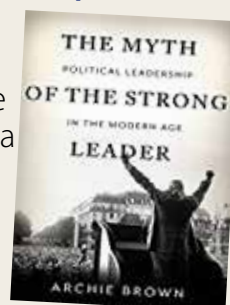
6. INSISTIR EN LAS FACTURAS RECURRENTE

Las aplicaciones modernas de software te permiten configurar la facturación automática en tus compras. Hay dos grandes ventajas con el uso de facturas recurrentes para tus clientes. En primer lugar, reduce las cuentas por cobrar de tu negocio. Aunque es habitual marcar las cuentas por cobrar como un activo en tus libros contables, puede ser un pasivo para las pequeñas empresas que no cuentan con los recursos o los medios para recibir el pago a tiempo de sus servicios prestados.

LIBROS

THE MYTH OF THE STRONG LEADER (BILL GATES)

En este libro, su autor Archie Brown, muestra que los líderes que más contribuyen a la historia y a la humanidad son aquellos que no son percibidos como «líderes fuertes». Por el contrario, tienden ser aquellos que colaboran, delegan, negocian y que entienden que una sola persona no puede tener todas las respuestas.



MISIÓN EMPRENDER

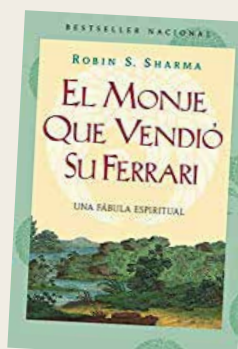
Este libro publicado en 2017, tiene por autores a Sergio Fernandez y Raimón Samsó, los cuales se dieron a la tarea de reunir los 70 hábitos que caracterizan a los emprendedores de éxito. Según ambos, para convertirse en emprendedores exitosos no es tanto una cuestión de conocimientos adquiridos en la universidad, sino de actitud, mentalidad, y sobre todo, de los hábitos. En conclusión, cada uno de



estos libros para emprendedores están pensados para personas como tú, que quieres ser emprendedor, que quieres aprender e inspirarte con historias de otros emprendedores, que quieres ser exitoso y vivir con sentido. Así que elige el primero que quieres leer y comienza este camino que no tiene un final, pero que su proceso está lleno de aprendizajes, ganancias y experiencias.

EL MONJE QUE VENDIÓ SU FERRARI: UNA FÁBULA ESPIRITUAL

Escrito a modo de fábula, este es uno de esos



libros de autoayuda que contiene una serie de sencillas lecciones para mejorar nuestra manera de vivir.

LOS CUATRO ACUERDOS: UN LIBRO DE LA SABIDURÍA TOLTECA

Este libro de autoayuda te ofrece un poderoso código de conducta que puede transformar inmediatamente tu vida en una nueva experiencia de libertad, dicha absoluta, y amor.



MattyLópez Boutique @mattylopez01

Matty López

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

SONIA RIQUELME SALON DE BELLEZA

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

Mente sana, cuerpo sano

EMPREDEDURISMO Y SALUD MENTAL

Los emprendedores pueden llegar a trabajar 70 horas a la semana. La excesiva cantidad de trabajo puede llevar a una persona a tener un desequilibrio en su bienestar.



Cerrar negocios, lanzar nuevos productos, cumplir metas, presentar balances o levantar capital son actividades emocionantes y desgastantes que pueden sacudir la mente de las personas.

Algunos de los problemas de salud mental más comunes en los emprendedores son la fatiga mental, depresión, ansiedad, trastornos del sueño, dolores musculares, sobrepeso, presión alta entre otros.

Los puntos mencionados terminan creando efectos en el sistema endocrino, encargado

de regular funciones como el sueño, la digestión y la reproducción, y el sistema nervioso que coordina al cerebro con las funciones corporales.

A continuación cinco recomendaciones para aplicar y mejorar la salud física y mental:

1. Dormir es una necesidad: La Organización Mundial de la Salud establece que un adulto debe dormir entre 7-8 horas diarias. Dormir ayuda a consolidar la memoria emocional selectiva, permite organizar información en el

cerebro y posibilita que la información transite de manera más rápida.

2. Ejercicio: La actividad física genera la secreción de endorfinas, neuroquímico que produce sensación de felicidad y euforia. Esta sustancia mejora

Encontrar el equilibrio será fundamental para alcanzar el éxito en negocios o empresas

el estado de ánimo y la química cerebral en las personas.

3. Desconexión: Aprender a separar el tiempo de trabajo y descanso darán al cerebro la oportunidad de pensar en cosas distintas al trabajo y alejarse de la rutina diaria

4. Mente y tu respiración: La respiración es una de las herramientas claves para manejar la frecuencia de las ondas cerebrales. Existen muchas aplicaciones que ayudan a manejar la respiración.

DEFINIR METAS SEMANALES

Crear metas que sean medibles, alcanzables y sobre todo, positivas permitirá que el emprendedor optimizar su rendimiento en las tareas diarias:

Medible: Definir tiempos adecuados para realizar cada tarea registrándolas en una agenda, un calendario o en un programa que permita hacer diagramas de Gantt.

Alcanzable: Analizar cuáles son las metas que se deben cumplir para alcanzar una meta u objetivo. Una meta alcanzable necesita estar a la altura de los recursos y posibilidades.

Positivas: Una programación mental positiva permitirá tener la energía necesaria para poder alcanzar cada una de las metas deseadas.

¿Querés aumentar los ingresos en tu emprendimiento?

Tenés ganas de profesionalizarte?

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



Contactos:   0982 186 969



COMPACTO ECONÓMICO

LUNES A
VIERNES 11:30

 UNICANAL

ASUNCIÓN

LA Juno la Pelu: Nuevo espacio para la belleza

Lavado, baños a la crema, alisados, brushing, rulos, torzaditas, trenzas, cortes de cabello, spa de manos y pies, colocación de pestañas y perfilado de cejas son algunos de los exclusivos servicios que ofrece la nueva peluquería boutique.

El nuevo salón de belleza abrió sus puertas en febrero. A la semana ofrece promociones en lavados, planchita y baños a la crema.

Sus propietarios, Istvan Nagy y Cilia Romero, mencionan que busca ofrecer precios competitivos, atención personalizada y forjar una relación duradera con cada uno de sus clientes.

“Como valor agregado, dentro de la peluquería contamos con una exposición de artesanías nacionales que pueden ser adquiridas por los clientes”, detallan.

Juno La Pelu se ubica en Cerro Corá y Rca. Francesa, abre sus puertas de 07:00 a 17:00 hs. de martes a sábado. Atiende bajo reserva de turnos al (0974) 107-141. En redes sociales esta como @junolapelu en Facebook e Instagram.



ASUNCIÓN

LA Sisu Clothing: Moda y estilo 100% artesanal

Tienda online enfocada a la venta de ropas y accesorios como bucket hats, conjuntos de satén, blusas, crop top y bajo pedido confeccionan ropa casual para el andar diario.

La propietaria, Lara Flogiati, menciona que al ser una tienda 100% artesanal que escucha las sugerencias de sus clientes, puede crear prendas personalizadas que se adaptan perfectamente a cada tipo de cuerpo. “Ofrecemos ropa cómoda que está en tendencia, y nos informamos cada día para poder innovar y estar siempre a la moda”, indica.

Con un fuerte sentido de responsabilidad ambiental, la tienda comprende el impacto que genera la industria de la moda con el “fast fashion”, y solo confeccionan la cantidad justa de ropas para evitar contaminación. Sisu Clothing atiende consultas a través de Instagram: [sisu_clothing_](#) o en WhatsApp al (0972) 112-143.



LAMBARÉ

LA Manualidades elaboradas con creatividad

Pisapisuelas elabora productos hechos con telas a máquina o bordado a mano de forma personalizada. La mayoría son pensados para el hogar: manteles, servilletas, individuales, cubres para horno, paneras y bidones de agua.

Teresa Cuttier de Ruiz confecciona cada pedido y resalta que también incursiona en la confección de tapabocas, cartucheras y ajuar de bebé bajo pedido.

“Ofrezco precio y calidad en cada uno de mis productos. Cada pedido se hace con cariño y un toque especial según la preferencia del cliente”, señala la propietaria.

Pisapisuela se ubica en Paseo del Ceibo casi 11 de Setiembre, barrio San Rafael de la ciudad de Lambaré. Atiende consultas al (0971) 348-143 o en su Instagram: @pisapisuela.manualidades.



ASUNCIÓN

LA Servicio y reparación para máquinas fotocopiadoras

Trabajos hechos con garantía profesional es la seguridad que reciben los clientes de Héctor Fot Servicio Técnico.

La empresa realiza reparaciones y mantenimientos en fotocopiadoras de todas las marcas, como así también se enfoca en la venta de repuestos e insumos en general.

En el área de informática, ofrecen servicios en la instalación de redes en computadoras para negocios y empresas.

La asistencia técnica y las visitas a domicilio forman parte del compromiso y el valor agregado que brindan a sus clientes.

Héctor Fot Servicio Técnico atiende de lunes a viernes de 08:00 a 17:00 hs. Se ubica en Edimburgo 2823 c/ Suiza, barrio Tablada Nueva. Contactos al (0972) 156-431.



ASUNCIÓN

LA Huawei lanza nuevo smartphone al mercado

El Huawei Mate X2 es el nuevo teléfono insignia plegable de última generación que despliega nuevas experiencias con un renovado diseño Falcon Wing que abre nuevas posibilidades en el plano de la tecnología móvil.

Con un diseño compacto, el nuevo smartphone se maneja de forma cómoda. El chasis de acero de alta resistencia y compuesto de fibra de carbono hace que sea un dispositivo ligero pero robusto, que combina poderoso sistema cuádruple de cámaras Leica Ultra Vision y un potente sistema de sonido estéreo de doble altavoz. Con dos pantallas, el HUAWEI Mate X2 ofrece lo mejor de ambos mundos. La pantalla más grande ofrece un área de visualización más amplia, mientras que la capacidad de plegado del dispositivo maximiza la portabilidad. Los productos y servicios de Huawei están disponibles en más de 170 países y son utilizados por más de una tercera parte de la población mundial.



OPORTUNIDADES ANTE LOS DESAFÍOS

Las empresas deben considerar de manera permanente la existencia de un ciclo esencial. Ellas dependen de la demanda, esta, a su vez, de otra serie de factores determinantes como el ingreso, el empleo, el trabajo productivo y todo esto ligado a las unidades de producción. Es en este punto que se establecen círculos de causación acumulativa que pueden ser virtuosos o viciosos.

El dinamismo de intercambios y el crecimiento de la producción son contundentes para la gestión regular de los protagonistas económicos. Todo esto, en los últimos tiempos se ha visto afectado por factores económicos a causa del covid-19.

Las contracciones en el flujo comercial fue lo primero que se vio perjudicado. Con el correr de los meses y según los avances de cada fase el movimiento en las ventas fue evolucionando. Sin embargo, aún no llegaba una situación normal como la que se vivía anteriormente.

Una caída de producción representa la activación de varios mecanismos de impacto en las economías emergentes. Es aquí en donde los cabezas de las distintas empresas u organizaciones deben contar y analizar todos los escenarios para aplicar nuevos planes estratégicos. Más allá del futuro incierto, es necesario realizar un estudio a fin de establecer la propuesta más acertada y de menor riesgo.

A toda esta situación se suma un cambio socioeconómico y político establecido por un nuevo orden que puede poner en riesgo las estructuras organizacionales. Es aquí donde se deben analizar los componentes y fortalecerlos a fin de no verse afectado.

Las organizaciones que logren identificar en este proceso sus fortalezas y debilidades serán quienes salgan mejor posicionada. En este momento es oportuno recomendar a las instituciones que las dificultades deben ser vistas como oportunidades y a partir de ahí se pueden crear nuevas alternativas para el desarrollo.



la tarde de venus

15hs Yolanda Park

lunes a viernes (+)



MARKETING**LA PRENSA****MARCAR LA DIFERENCIA**

El Diferenciamiento es el arma más poderosa que una marca puede crear; ¿cómo?, comprendiendo la importancia de su propósito como marca, dando oportunidad a la creatividad, pero por sobre todo empezando por entender el concepto de esta palabra creando así oportunidades en ideas sostenibles que logren el verdadero posicionamiento que se desea.

Para lograr nuevos resultados, nuevas estrategias

EL ROL DE LAS REDES A LA HORA DE EMPRENDER

Iniciar el camino comercial siempre trae consigo un sinfín de aspectos que se deben potenciar como la identidad de los productos y las herramientas para mostrarlos.

LLEGA A MÁS DE
18.000 EMPRENDEDORES

**PUBLICÁ EN
LA PRENSA**
El Semanario de los Emprendedores

COMERCIANENTES | 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

Comprender que digitalizar el negocio no es una “opción” resulta fundamental a la hora de establecer un modelo de negocio, así como evaluar el costo que llevará lograr ganar una visualización en las plataformas digitales. Y una vez más aclarar que crear una página en Facebook o un perfil en Instagram es totalmente gratuito, pero las estrategias, el marketing de contenido y el proceso de posicionamiento que se logra a través de estrategias concretas no lo es.

Para poder marcar tendencia en la actualidad es sabido que las oportunidades favorecen a una mente preparada y lista para los cambios prioritarios, ya que si se realiza un análisis, el mundo cambia y los emprendedores deben cambiar con él. Se vive en un estado

Para lograr el verdadero posicionamiento, no es suficiente solo con crear redes y esperar que causen efecto.

de flujo constante donde las industrias, negocios, clientes y competencias cambian continuamente y es por ello que establecer dentro del modelo de negocio a quién se quiere vender, es el primer paso para lograr tener un negocio exitoso.

Una de las grandes prioridades tiene que ver con elaborar un perfil ideal para el cliente, esto ayudará a que sea más fácil realizar una investigación de segmentación en el mercado digital, pero para ello es necesario que se realice detenidamente y comprender que en el mundo del social media gracias a la inmensa cantidad de competencia que existe, el emprendedor no debe permitirse ningún margen de error.

El paso a paso, la paciencia y el análisis resultan virtudes esenciales que se deberían de contar ya que el secreto del éxito en las plataformas sociales no es más que la repetición continua de ciertas acciones. El mejor consejo a cada emprendedor o empresario es que una simple idea tiene el poder de que un negocio crezca, se posicione, se diferencie, pero por sobre todo puede generar la rentabilidad.

CLASIFICADOS Y AGRUPADOS



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



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



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



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



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



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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

RESERVAS AL (0986) 917 732

• PROYECTOS HABITACIONALES, COMERCIALES, Y PARQUIZACION

• ARQUITECTURA con TENGSHUI

Contacto: 0983 236960 / 0971 298330 Mail: britez.talavera@gmail.com

BRITEZ&TALAVERA

10 años de experiencia avalan nuestro trabajo

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

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

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

PUBLICÁ CON NOSOTROS

El Semanario de los Emprendedores

SECCIONES DISPONIBLES
AGRUPADOS/CLASIFICADOS
PRECIOS PREFERENCIALES

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

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

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

Suscribite aquí:
suscripciones@gentedeprensa.com.py

(0981) 228-649

El tiempo

- JUEVES**
Máx: 30°
Mín: 19°
- VIERNES**
Máx: 31°
Mín: 18°
- SÁBADO**
Máx: 32°
Mín: 20°
- DOMINGO**
Máx: 34°
Mín: 22°
- LUNES**
Máx: 35°
Mín: 24°
- MARTES**
Máx: 35°
Mín: 25°
- MIÉRCOLES**
Máx: 31°
Mín: 24°

NEMBY

RITA PASTERERÍA

El arte de la gastronomía dulce

La creatividad y el buen sabor son los ingredientes que hacen de las tortas de Rita las más solicitadas. El local ganó popularidad al utilizar las redes sociales para promocionar sus productos.



Las tortas en fondant o clásicas, mesa de dulces, cupcakes personalizados, letter y number cakes son las creaciones hechas por Rita Fernández desde su hogar.

La joven repostera comenta que su especialidad son los trabajos con fondant que permite crear y diseñar formas únicas en las tortas.

A partir de G. 60.000 se

pueden adquirir tortas clásicas con bizcocho de vainilla y relleno a elección del cliente.

Otras opciones son la torta matilda, tres leches, torta red velvet, selva negra, torta oreo, choco oreo y tortas personalizadas en fondant o mazapán a partir de G. 90.000 según el tipo de torta seleccionada.

Para decoraciones ofrece la opción de mesas dul-

ces con cupcakes, mini tartas, alfajorcitos, bombones, manzanas acarameladas, entre otras opciones.

Los bocaditos salados también forman parte de su menú de opciones. A partir de 100 unidades se puede disfrutar de una amplia variedad de empanaditas, milanesas, sándwiches, mini sopa paraguaya y croquetitas a G. 150.000 o G. 180.000.

Rita Fernández utiliza las redes sociales para dar a conocer sus trabajos y llegar a más personas.

“Lo que nos hace destacar es que nos mostramos tal cual somos, la gente sabe quién es la persona detrás de sus tortas gracias a los videos en TikTok, y en esos videos o en los lives intento que vean la realidad de un emprendedor”, señaló.

● UBICACIÓN Y CONTACTO:

Dirección: Lomas Valentinas 1081 casi Santa Rosa.
Contactos: (0982) 801-193 de lunes a sábado de 9:00 a 18:00 hs.
Instagram y Tiktok: @ritapasteriapy
y Facebook: Rita Fernández Pastelería.

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



Cajitas personalizadas para fechas especiales.



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