

ESTILO Y MODA EN CABALLEROS

Corte y barbería es el trabajo que se realiza en la Peluquería Ideal. Este es un lugar exclusivo para hombres de todas las edades que buscan lucir un look fresco o tradicional.

• PÁGINA 12



DIONNE Y HELADERÍA NOÉ ATRAEN A MAYORISTAS

Los emprendimientos tienen como foco de negocio el buen precio para quienes se dedican a la reventa y así generan mayores ingresos en sus negocios, además de diversificar productos.

• PÁGINA 4

Francisca Gómez, propietaria de La Luqueñita PERSEVERANCIA PARA CONQUISTAR EL MERCADO

Desde hace 20 años enamora los paladares. Sus sabores cruzaron barreras y triunfaron en distintos territorios, primero en Luque y hoy en Pirayú.

• PÁGINA 3



LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

PROCESOS PARA INCIDIR EN EL FUTURO



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

CONTUNDENCIA EN LA DECISIÓN

El escenario comercial y empresarial requiere de estrategias financieras, un modelo determinante y blando, un rostro más socializado con las dificultades. Encarar acciones efectivas es lo que hará que las mipymes afronten otro año en modo covid.

• PÁGINA 2

SUBSIDIO DE FRONTERA

Esta ayuda del Estado llegará a más de 131.000 trabajadores independientes de 16 municipios que tienen frontera con Argentina. Así afinan detalles para comenzar los pagos.

• PÁGINA 5

EMPODERAMIENTO PARA LA MUJER

Academy for Women Entrepreneurs (AWE), el programa promovido por la Embajada de los EE.UU. y la Fundación Paraguaya, beneficiará con capacitación a 175 mujeres.

• PÁGINA 6

TRANSMITEN ESTRATEGIA QUE GENERA MAYOR GANANCIAS

La Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) acercó herramientas para optimizar relación en las empresas y mejorar los ingresos.

• PÁGINA 6

RESULTADOS TANGIBLES

Contar con las herramientas que permitan medir los resultados es fundamental para realizar un diagnóstico e identificar los aspectos a mejorar. Esta sugerencia hacen los marqueteros en la actualidad.

• PÁGINA 14

ECONOMÍA

LA PRENSA

La prórroga del periodo de gracia de los créditos es uno de los puntos demandados



Otro año en modo covid-19 para las mipymes.

AJUSTES DIRIGIDOS AL MOMENTO ECONÓMICO

Las mipymes requieren decisiones financieras extraordinarias para afrontar otro año en modo covid. La contracción comercial persiste, lo que dificulta las proyecciones para el 2021.

El nivel de operación de un buen porcentaje de las micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes) continúa a un ritmo bastante inferior al de pre-pandemia. A esta situación se suma que el periodo de gracia de los créditos entregados al sector vence entre los meses de abril y mayo.

El Arq. Luis Tavella, presidente de la Federación Paraguaya de Mipymes, señaló que el sector requiere una prórroga del periodo de gracia de los préstamos entregados en el marco del Fondo de Garantía del



Arq. Luis Tavella.

Paraguay (Fogapy).

Mencionó que el Banco Central del Paraguay (BCP) reglamentó una ley al respecto, pero sin embargo no responde a lo que requieren actualmente las mipymes. “Nosotros habíamos planteado una prórroga de una año más del periodo de gracia de los créditos, pero en este momento están exigiendo el pago de todos los intereses, lo que es muy difícil cuando hace un año no se está trabajando”.

Muchas empresas todavía se encuentran sin la posibilidad de generar ingresos; o en el mejor

de los casos, con un movimiento comercial muy por debajo de los niveles normales.

Se espera que el escenario cambie en el 2022, que se dinamice el comercio y que se recupere la capacidad para pagar los créditos. Para ello, Tavella señaló que es crucial la llegada de las vacunas y el desarrollo de una campaña de inmunización más efectiva. “La situación económica ya no va a cambiar en el 2021. Tenemos un año más en modo covid, lo que será bastante duro para la economía”.

“En este momento están exigiendo el pago de todos los intereses, lo que es muy difícil cuando hace un año no se está trabajando normalmente”.

“La situación económica ya no va a cambiar en el 2021. Tenemos un año más en modo covid, lo que será bastante duro para la economía”.

PÉRDIDA DE EMPLEOS

De acuerdo a lo manifestado por Tavella, más de 200.000 empleos se perdieron tras más de un año de pandemia. Esto responde a la caída del movimiento comercial en las mipymes, sector que involucra cerca del 70% de la fuerza laboral de Paraguay, argumentó. “Esa es la realidad. Tenemos una franja horaria que no existe, que implica a eventos, bares, restaurantes, entre otros”.

CIFRAS

70%

de la fuerza laboral del país se encuentra en el sector de las micros, pequeñas y medianas empresas.

50%

de retracción económica se observa en el país, tras más de un año de pandemia.

200.000

empleos, o incluso más, se perdieron con las limitaciones del movimiento comercial a consecuencia del covid-19.

RETRACCIÓN ECONÓMICA

Para el segmento, más de un año de pandemia representa un duro golpe económico, señaló el presidente de la Federación Paraguaya de Mipymes. En líneas generales, se observa una retracción cercada al 50%, agregó.

Si bien existen sectores menos afectados, ya que sus actividades continuaron en niveles cercanos a la normalidad, son muchos los que están golpeados, en especial el que involucra a las mipymes. “La mayoría, sobre todo las micros, no tenían como aguantar un año de pandemia”.

Entre los rubros afectados, mencionó al de eventos, gastronomía, turismo, y empresas dedicadas a la provisión de servicios a instituciones educativas.



El sector gastronómico es uno de los más golpeados.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

PIRAYÚ

Francisca Gómez, propietaria de La Luqueñita

PERSEVERANCIA EN LA CONQUISTA DE UN MERCADO

En Luque, dos décadas atrás, se iniciaba un proyecto que cruzaría barreras. Seis empanadas fueron el puntal de esta historia, que hace 5 años se trasladó a Pirayú.

Durante los tres primeros años, Francisca Gómez hizo todo a pulmón. Sin recursos financieros y con la venta diaria, generó recursos financieros y conquistó paladares en la ciudad azul y oro.

Su buena gestión y la imagen que se creó en el rubro de la cocina hicieron que ella se gane la confianza de los comensales. Una vez instalado el buen sabor en el desayuno, almuerzo y merienda de los clientes, solicitó su primer crédito a una cooperativa.

A partir de ese momento equipó su comedor con heladeras y congeladoras. Un proceso de aprendizaje fue el primer año, así se estabilizó para luego avanzar con sus proyectos de crecimiento y expansión.

Gómez sugiere a quienes quieran emprender acudir a las entidades



solidarias para financiar sus sueños. "Es más fácil y accesible", comentó.

El secreto de la cocina es la calidad de los ingredientes. El cliente siempre se merece lo mejor.

Nunca es bueno in-

vertir poco para ganar mucho porque se pone en riesgo la reputación del local gastronómico. Este es el pensamiento de la emprendedora.

Francisca rememoró que la principal dificul-

● DATOS

Contacto: 0986 661-255
Dirección: Av. Tte. Gómez Esq. Juan Pablo II - Pirayú
Lunes a sábado de 06:30 a 21:00
ossequo prepedit omnis



La experta de la cocina, Francisca Gómez, compartió la experiencia de su negocio.

tad fue hacer conocer los productos. Sus minutas, bocaditos y almuerzos ganaron espacios en Luque y Pirayú gracias a la buena atención, la calidez en el servicio y el ingenio para cumplir con pedidos.

Expansión

Luego de 15 años de ser parte del día a día de los comensales, el negocio tiene que seguir un nuevo rumbo. Su destino es Pirayú. Esto a raíz de que su marido tuvo problemas de salud y se dificultó el trabajo en Luque. Así es que buscaban un sitio más tranquilo para seguir con las actividades comerciales, sin descuidar la salud de la familia.

ACTIVIDAD COMERCIAL

La Luqueñita elabora comidas típicas todo el año: Empanadas, pajagua mascada, croquetas, sándwiches de milanesa, empanadas, sopa paraguaya, fugazzas, chipa guazú, tortillas.

Entre sus productos adicionales se encuentran las tortas a G. 35.000 1 kilo, G. 50.000 2 kilos y G. 80.000 3 kilos. También prepara bocaditos dulces y salados para eventos.

Las proyecciones de este emprendimiento se enfocan en la habilitación de un nuevo local en Pirayú. La intención es que en este lugar la gente se acerque a almorzar en familia los domingos.

La Luqueñita tiene la firme convicción que el secreto está en amar el trabajo y comprar productos buenos. Además de encargarse personalmente de la cocina, Gómez explica que cada plato está hecho como quiere alimentar a sus hijos, con el detalle y todos los ingredientes cuidados.



La buena atención es una de las fortalezas de La Luqueñita



Actualmente, el foco se centra en la expansión del negocio.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA

CAPIATÁ

VENTA DE ACCESORIOS FEMENINOS AYUDAN A POTENCIAR INGRESOS

Para captar más clientes y ofrecer a emprendedores la oportunidad de abrir sus propios negocios, Dionne cuenta con precios mayoristas en turbantes lisos a G.10.000, diademas con perlas o accesorios a G. 12.500, trenzados con perlas a G. 15.000 o sin detalles a G. 13.000. Los scrunchies, en cambio, están a G. 5.000 los simples y a G. 8.000 con lazos.

Cualquiera de los productos accede a precio mayorista a partir de 6 unidades surtidas. Su producto más destacado son las diademas o binchas.

Dionne se enfoca en la venta de todo tipo de accesorios de bijouterie en acero inoxidable, aros, anillos,

collares y diademas al por mayor y menor.

Lucero Barreto, propietaria, comenta que si bien existen bastantes tiendas enfocadas en la venta de accesorios, Dionne se destaca de las demás por sus productos hechos a mano pensados en los gustos de cada cliente desde la tela, color, apliques y detalles en cada bincha.

“Nuestro objetivo es que emprendedores encuentren con nosotros los mejores productos a un excelente precio. Ofrecemos una propuesta de negocios innovadora que tiene como objetivo mejorar las finanzas familiares mediante la inversión”, detalla.

También menciona que

este tipo de negocios genera importantes ganancias al tratarse de productos que agradan al público de todas las edades.

Dionne es una tienda online y no cuenta con local físico para la atención de clientes. Para consultas y pedido de mercaderías, los interesados deben contactar al (0971) 221-847.



Moños coloridos personalizados para niñas en distintos colores.



Vinchas ajustables para todo tipo de cabellos.



Los anillos vienen en set a G. 12.000 el paquete.

● DATOS

Instagram: [Dionne_shop](#)
Telefono: (0971) 221-847

ITAUGUÁ

RUBRO DE LOS HELADOS PARA EMPRENDEDORES



Las tortas heladas son elaboradas en la heladería.

Heladería Noé realiza ventas mayoristas de helados y tortas. Su propietario, Iván Bustos Brítez, indica que a partir de G. 30.000 se pueden adquirir baldes de helados de 5 lts y por G. 60.000 de 10 lts cada uno.

En el caso de solo ne-

cesitar insumos, pone a la venta cucuruchos, vasos, potes y cucharitas al por mayor.

“Nuestro negocio es ideal para que emprendedores adquieran todos los insumos necesarios para sus negocios. El helado es muy solicitado, sobre todo



Comercios acuden al local para realizar compras al por mayor.

● DATOS

Dirección: Tte. Gutiérrez 133 c/ Paí Pérez y Defensores del Chaco. Itauguá

en épocas de intenso calor, asegura.

Para el consumo familiar ofrece combos a G. 35.000

que incluyen 1 kilo de helado, 5 cucuruchos semidulces, 3 palitos frutales, 3 palitos cremosos y 2 helados



Los helados vienen en presentaciones por kilo.

morenitas.

Los helados artesanales, tortas heladas, cucuruchos bañados en chocolate y helados en vasitos con triple sabor y varias opciones en confitería forman parte de las propuestas del establecimiento.

Heladería Noé abre sus puertas al público de lunes a sábado de 07:00 a 20:00 y domingo de 15:30 a 20:30.

En redes sociales está como @ Heladería y Confitería NOÉ en Facebook.

Contactos al (0985) 530-057.

GOBIERNO

LA PRENSA

A finales de esta semana se tiene previsto iniciar la asistencia

AFINAN DETALLES PARA COMENZAR LOS PAGOS



Hacienda busca beneficiar a 43.000 personas.

Culminó el periodo de inscripción para el “subsido de frontera”, con más de 131.000 trabajadores de los 16 municipios fronterizos con Argentina.

De acuerdo a datos brindados por el Ministerio de Hacienda, en total fueron 131.873 las personas que se inscribieron al “subsido de frontera”. Ese programa de asistencia económica está orientado a comerciantes y trabajadores que residen en 16 ciudades fronterizas con Argentina, y cuyas actividades fueron afectadas por la pandemia del covid-19.

El periodo de inscripción fue del 8 al 10 de abril, mediante la aplicación móvil “Pytyvõ - Subsido de Emergencia Sanitaria”.

La siguiente fase para acceder a esta asistencia es la verificación de los datos registrados por los inscriptos. Posteriormente, se tiene previsto iniciar con el proceso de acreditación a través de las billeteras electrónicas a cada uno de los beneficiarios.

Conforme a la Ley N° 6720, promulgada por el Poder Ejecutivo, el “subsido de frontera” establece cuatro pagos del 50% del salario mínimo para comerciantes y trabajadores formales. Por otra parte, señala que los trabajadores

CIFRAS

131.873
trabajadores y comerciantes de ciudades fronterizas con Argentina fueron inscriptos para el “subsido de frontera”.

informales recibirán dos acreditaciones de 500.000 guaraníes cada una.

Según adelantaron desde la cartera de Hacienda, el periodo de pago se podría iniciar a finales de esta semana o principios de la próxima. Se encuentra vigente una página en Facebook, con el nombre “Subsidio de Frontera”. En la plataforma se brinda datos actualizados sobre este programa, además de utilizarse para aclarar las dudas de los beneficiarios.

Este programa beneficiaría a 43.000 personas, 19.000 trabajadores formales y 24.000 informales.

También se tiene previsto el refinanciamiento de los créditos entregados en el marco de la emergencia sanitaria.

CIUDADES ALCANZADAS

De las 16 ciudades alcanzadas, Encarnación encabeza la lista de inscriptos, con 75.643 trabajadores. Posteriormente, se encuentran Natalio, con 7.764; Mayor Otaño, con 7.319; Ayolas, con 7.261; San Rafael del Paraná, con 6.002; Alberdi, con 3.344; Cerrito, con 2.284; y General Díaz, con 1301 registrados.

Es oportuno reiterar que el Ministerio de Hacienda tiene previsto corroborar los datos registrados, y posteriormente se tendrá el listado final de beneficiarios.

BUSCAN TRASPASAR FRONTERAS CON EL CINE HECHO EN CASA

El Ministerio de Industria y Comercio (MIC) firmó un convenio con productoras nacionales. El objetivo de este acuerdo es la internacionalización de largometrajes producidos por profesionales paraguayos.

Paz Encina, de Silencio Cine S.A. y Dea Pompa, de Koreko Gua Ideas Audiovisuales, fueron las representantes de la cinematografía local que firmaron el acuerdo con Rediex.

Luis Castiglioni, titular del MIC, destacó este acuerdo y mencionó que forma parte de un programa ejecu-

tado por Rediex para apoyar a las industrias creativas. Esta iniciativa se enmarca en los trabajos orientados al fortalecimiento y la promoción de una industria con gran potencial de crecimiento.

La industria cinematográfica genera, además, un desarrollo integral, que integra el aspecto económica y social del país, señaló Castiglioni.

Por otra parte, resaltó el salto que dio el cine paraguayo en los últimos años. Como ejemplo, mencionó el éxito de las producciones paraguayas en plataformas como Netflix.



Destacaron el salto de la cinematografía local.

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

Se desarrollará el potencial económico

CAPACITACIONES FORTALECERÁN A MUJERES EMPRENDEDORAS

La Embajada de los EE.UU. en Paraguay y la Fundación Paraguaya lanzarán una nueva edición del “Academy for Women Entrepreneurs” (AWE). El programa beneficiará a más de 175 mujeres.

La Academia de Mujeres Emprendedoras, edición 2021, tendrá por objetivo ayudar a mujeres a convertir sus ideas de negocios y proyectos en realidad a través de asesorías y capacitación. El programa se hará en seis ciudades: Asunción, Encarnación, San Pedro, Caaguazú, Hernandarias y Ciudad del Este y se espera conseguir un alcance aproximado de 175 mujeres mayores de 18 años.

Las participantes, además de adquirir habilidades empresariales, tendrán la posibilidad de ampliar sus redes de contactos para la colaboración y desarrollo de proyectos en conjunto.

El principal propósito de AWE es proporcionar recursos de formación online, promover redes de apoyo a mentores y por medio de la

CIFRAS

6

ciudades en total participarán del programa para la capacitación de mujeres en el ámbito empresarial.

tecnología y la educación mejorar las condiciones de vida de las mujeres.

El alcance de “Academy for Women Entrepreneurs”, se extiende a lo largo de América Latina, el Caribe, África y otras regiones donde la promoción del empoderamiento femenino es una prioridad.

En las próximas semanas se anunciará el lanzamiento oficial del programa a través de las redes sociales de los organizadores.



Mediante una comunidad de aprendizaje, las participantes tendrán la oportunidad de explorar el mundo de los negocios.

La iniciativa mundial formará y capacitará a mujeres de diferentes comunidades.

Awe busca construir redes de contacto para el crecimiento profesional y personal.

ENTREGARÁN HERRAMIENTAS PARA POTENCIAR LAS VENTAS EN LÍNEA

La plataforma digital paraguaya Mi Negocio invita a emprendedores a participar del webinar “Los secretos para vender más y mejor desde tu tienda online”.

Los participantes conocerán todas las herramientas necesarias para potenciar las tiendas online y así ser un canal más efectivo para las ventas.

La jornada será gratuita y se dividirá en tres etapas diferentes.

El primer encuentro se iniciará el 28 de abril con el tema “Los 10 pasos para implementar una estrategia digital”. El 5 de mayo continuarán con el taller “Diseñar el embudo digital y definir canales”, el último día previsto para el 12 de mayo, los participantes aprenderán sobre “Opciones de costos y recursos digitales”. Los tres eventos se desarrollarán a través de la plataforma Zoom a las 17:00 hs.



El ecommerce es otra alternativa para concretar ventas.

Durante el 2020, las compras por internet tuvieron un crecimiento del 85%.

La ficha de inscripción esta disponible en las redes sociales de la empresa Mi Negocio. Más detalles del evento al (021) 720-9790.

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

ASISTENCIA TÉCNICA Y FORMACIÓN PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

La segunda edición del taller virtual Plan de Negocios Mujer Emprendedora “Fortalece tus capacidades empresariales para gestionar con éxito tu emprendimiento”, se llevará a cabo el jueves 15 de abril, a las 15:00 hs, a través de la plataforma Zoom con acceso libre y gratuito.

La capacitación fue diseñada para dar oportunidades a mujeres paraguayas que no cuentan con el acceso a recursos y herramientas para la gestión de sus negocios.

Mujeres emprendedoras de todo el país pueden participar. Esta iniciativa forma parte de una serie de cursos y servicios diseñados para incorporar la igualdad de género en el fomento, creación y desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres.

El cierre del curso-taller,



Mujeres con ganas de emprender pueden participar.

esta pauta para el jueves 29 de abril a las 15:00 hs. de forma presencial bajo todos los protocolos sanitarios.

En el acto serán convocados los mejores proyectos para la entrega de premio y certificados de participación.

El programa de capacitaciones es organizado por el

Ministerio de Industria y Comercio (MIC), y cuenta con el apoyo del Ministerio de la Mujer.

En el sitio web oficial del MIC están disponibles los calendarios con las fechas actualizadas de cada actividad. Más detalles al (0984) 262-889.

La fidelización es un aspecto fundamental

OPTIMIZAR RELACIÓN Y ELEVAR GANANCIAS EN LAS EMPRESAS

Atención al cliente fue el tema abordado en una charla organizada por la AJE. En la ocasión, se ofrecieron recomendaciones prácticas para mejorar la imagen.

La Asociación de Jóvenes Empresarios del Paraguay (AJE) desarrolló una conferencia sobre la optimización de la imagen y las ganancias en una empresa. La actividad se realizó el 13 de abril, en el Hotel Dazzler Asunción.

Durante la charla, el Mg. Luis Arroyo planteó algunas acciones que pueden facilitar el proceso de fidelización con los clientes. En este aspecto, cumplir con lo prometido es fundamental. Otro detalle a tener en cuenta es el estético. Es decir, todo lo que se refiere a la imagen de la empresa y el producto ofrecido. “La buena reputación crece en forma arit-

mética; mientras que la mala reputación crece de manera geométrica. En otras palabras, es mucho más fácil destruir mi reputación por una mala acción”. El conferencista brindó recomendaciones que permiten optimizar las estrategias desarrolladas, tanto en el contexto pandémico en el que nos encontramos, como en escenarios de mayor movimiento comercial. “Para que cualquier negocio deje satisfecho al cliente y logre fidelizarlos. Es decir, que vuelva y permanezca con la empresa”, expresó.

En relación a la coyuntura actual, Arroyo mencionó que es necesario que las empresas sigan con los protocolos sani-

tarios establecidos, más allá del tamaño del emprendimiento. Para empresas dedicadas al rubro gastronómico, estas medidas son todavía más importantes.



Cumplir con lo prometido es un factor esencial en el proceso de fidelización.

CAPACITACIÓN APUNTA A FORMALIZAR MIPYMES

En el marco del ciclo de charlas iniciado por la Asomipymes, esta tarde se tiene prevista una capacitación sobre el proceso de registro de marca en la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual (Dinapi).

La charla estará a cargo del Abg. Guido Zarza. El encuentro está marcado para las 18:30 horas a través de la plataforma Zoom. Los interesados pueden

inscribirse en el formulario de inscripción compartido por asociación en sus redes sociales o comunicarse al 0984 701-000.

La serie de charlas y capacitaciones se encuentran enmarcadas en el plan estratégico 2021 de la Asomipymes. El objetivo de estos encuentros es promover la formalización de las micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes).



Registro de marca será el tema de la charla.

10 años de experiencia avalan nuestro trabajo

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

Al igual que se planean actividades comunes –como un cumpleaños o una cita– la planeación de las finanzas personales nos puede ayudar a saber lo que necesitamos hacer para lograr nuestros objetivos.

Hablar de finanzas personales es referirse a la administración de los recursos de una persona o de toda una familia. En el análisis de estas se toma en cuenta todo lo que tiene que ver con el dinero de una persona: desde la cantidad de dinero que gana y gasta, hasta lo que debe y las herramientas que tiene para mejorar sus finanzas o lograr sus metas financieras.

La razón de ser de las finanzas personales es ayudar a las personas y familias a tener su bolsillo sano y a que logren sus objetivos –como salir de viaje, comprar una casa o un auto, aumentar su ahorro para el retiro, etcétera– sin comprometer su presente y su futuro financiero.

Para lograr los objetivos es importante conocer algunos conceptos básicos, como los ingresos fijos, que es todo lo que se recibe de dinero, los gastos fijos –como el pago de la renta, la despensa, la luz, el teléfono–, los activos, por ejemplo, una casa, y los pasivos, las deudas que se tienen con un banco.

Otros elementos que se deben conocer son las herramien-

AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail:

avisos@gentedeprensa.com.py



0981 228-649

JUEVES 15 DE ABRIL

CARRERA DE INGENIERÍA EN ECOLOGÍA HUMANA/ FCA/UNA

Evento: El territorio Ayoreo, su gente, su ambiente

Hora: 13:00

Plataforma: Facebook Live

Contacto:

VIERNES 16 DE ABRIL

PORTAL PERÚEDUCA

Evento: Planificación de experiencias de aprendizaje

2021

Hora: 19:00 - Perú

Plataforma: Facebook Live

Contacto: +51 800 40210

SÁBADO 8 DE MAYO

FERIA BARRIAL LA AMISTAD

Evento: 6ª Feria Barrial - Madre/Patria

Hora: 09:30

Lugar: Feria Barrial LA AMISTAD

Contacto: (0982) 141-505

SÁBADO 8 DE MAYO

FANANPY

Evento: ANICOM 2021

Hora: 11:00

Lugar: Miraflores Eventos

Contacto: fananpy@gmail.com

LUNES 31 DE MAYO

PIVOT POINT - ARGENTINA

Evento: Curso Sistema de Corte Femenino Online

Hora: 17:00

Plataforma: Zoom

Contacto: +54 11 4342-2421

JUEVES 8 DE JULIO

CONGRESO PARAGUAYO DE PROTOCOLO Y CEREMONIAL

Evento: IX Congreso Paraguayo de Protocolo & Ceremonial

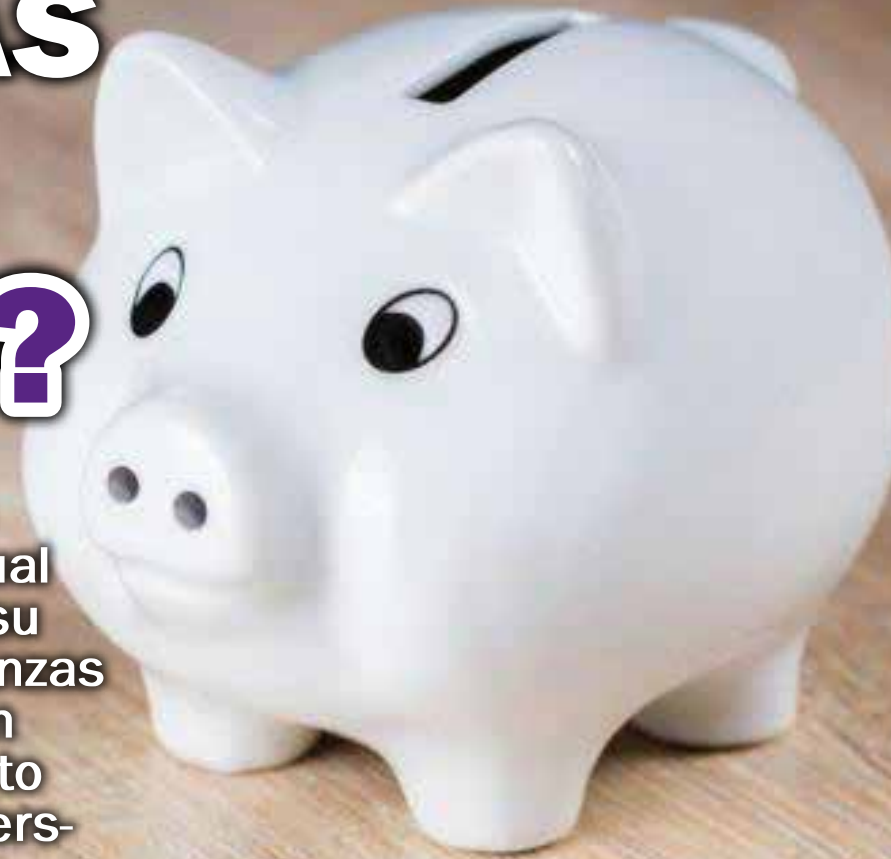
Hora: 9:30

Lugar: Crowne Plaza Asunción

Contacto: (0992) 281-605

¿POR QUÉ SON IMPORTANTES LAS FINANZAS PERSONALES?

Un término que está cada vez más presente en nuestra vida es el de finanzas personales, el cual es un tema que no se debe tomar a la ligera y su importancia no es para menos. Conocer de finanzas personales puede ser la diferencia entre vivir un presente ahogado en deudas con un presupuesto apretado y tener un bolsillo sano con buenas perspectivas a futuro.



tas financieras con las que se dispone para lograr algunos objetivos, entre los que se encuentran los bancarios –como cuentas de ahorro e inversión en pagarés.

Para comenzar a planificar tus finanzas personales se requiere de un proceso que parte de la evaluación. Para saber

si tus finanzas son sanas, solo basta con sumar todos tus ingresos y gastos, si los ingresos son mayores vas por buen camino.

Una vez que se conoce el estado en el que se encuentra tu bolsillo puedes establecer objetivos, estos dependen de cada persona y pueden pen-

sarse para diferentes etapas de la vida. Por ejemplo: las vacaciones de Semana Santa, el ahorro para la universidad de tu hijo que usarás en 15 años, o el ahorro para tu retiro en 30 años.

Teniendo en cuenta esos elementos puedes planificar cuánto dinero destinar a cada uno

de los objetivos y qué instrumentos financieros te pueden funcionar mejor para lograrlos sin que eso signifique golpear tu bolsillo.

Un último paso, pero no menos importante, es apegarse al plan financiero hecho. Si bien, durante la vida siempre hay imprevistos que en más de una

ocasión podrían ser un obstáculo para lograr tus objetivos, el tener un fondo de ahorro te puede ayudar a plantarles cara.

Para trabajar en tus finanzas personales no estás solo. Además de los elementos mencionados, siempre puedes acudir con expertos de las distintas entidades financieras.

LIBROS

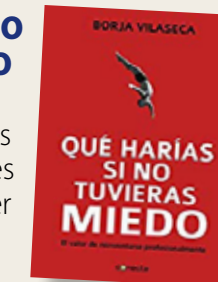
CONTROLE SU DESTINO, DESPERTANDO EL GIGANTE QUE LLEVA ADENTRO

Tony Robbins, con sus celebres frases que han motivado a grandes personajes de la historia, ha creado una obra maestra que aplica para todos aquellos que permiten que sus miedos sean más grandes que ellos. ¿Te dejas arrastrar por circunstancias que parecen estar fuera de su control? Esa carencia de autodominio es consecuencia de múltiples factores: hábitos negativos, escaso conocimiento de tus propios valores personales, dificultades en las relaciones con los demás



QUÉ HARÍAS SI NO TUVIERAS MIEDO

Este es quizás, este es uno de esos libros para emprendedores que deberían de leer todas las personas. Qué harías si no tuvieras miedo se adapta a una nueva etapa donde existen nuevas reglas de juego. Es una invitación a vencer los miedos que te impiden seguir en tu corazón, y emprender una función profesional útil, creativa y con sentido. Es un libro que te enseña cómo salir de tu zona de confort. Borja Vilaseca pretende remover tus creencias acerca del



dinero, el trabajo y el consumo que han determinado, en gran medida, el lugar que ocupas en el escenario laboral.

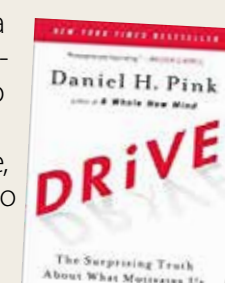
EL ARTE DE EMPEZAR 2.0

Guy Kawasaki es de esas pocas personas a las cuales tienes que escuchar sin importar lo que diga. Su experiencia con Apple, Google, Oreo y Canva, entre muchas otras empresas que ha asesorado, lo han convertido en un gurú del emprendimiento. Tanto si estás pensando en montar tu propio negocio como si ya lo tienes o quieres emprender dentro de tu propia empresa, este libro te ayudará a convertir tus ideas en realidad.



LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUÉ NOS MOTIVA

Este libro se centra en nuestra naturaleza humana, nuestro comportamiento, y muy especialmente, sobre qué es aquello que nos estimula a hacer lo que hacemos. Una de las cosas que aprenderás es que, lo que en realidad ansiamos como personas, es la libertad de decidir nuestros objetivos, aprender de forma continua y ser capaces de lograr metas que pasen a la posteridad.



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

PRÁCTICA DEPORTIVA Y SU IMPACTO EN EL BIENESTAR

Más allá de conservar la silueta, el desarrollo de actividades físicas incide de manera positiva en la salud mental.



La cargada agenda de las personas que encabezan emprendimientos o están vinculadas a iniciativas empresariales dificulta la incorporación de hábitos saludables. Con mucha frecuencia, el desarrollo actividades deportivas es una de las recomendaciones olvidadas.

Sin embargo, uno de los principales consejos de los profesionales médicos para mantener una vida saludable es la práctica de deportes, ya

que tienen efectos que trascienden la frontera de lo estrictamente vinculado a la salud física.

La práctica de deportes ofrece un poderoso componente mental, que incrementa la capacidad de organizarse que tienen las personas. Además, pueden mejorar el desempeño en el escenario laboral.

Más allá de alcanzar un objetivo meramente estético, la práctica habitual de acti-

vidades deportivas implican la definición de estrategias y una disciplina definidas. Esto puede servir de motivación al momento de encarar diversos proyectos, entre ellos los emprendimientos empresariales.

Plantea, además, una vida ordenada, lo que facilita el desarrollo de estrategias más efectivas en las iniciativas encaradas por las personas.

Si bien es cada vez más difícil destinar tiempo a este tipo de actividades, también

se observa una mayor conciencia en la sociedad en relación a la importancia que tiene la práctica de deportes en la salud física y mental. Muchas personas se inscriben a gimnasios o establecen horarios para realizar caminatas. No obstante, es común el incremento de estas rutinas en ciertos momentos del año. Es decir, todavía cuesta dar el salto e incorporar definitivamente como un hábito de la vida cotidiana.

RECOMENDACIONES

- Una de las principales recomendaciones es fijar un momento para la práctica de actividades deportivas.

Establecer metas realistas es otro de los consejos. De acuerdo a entrenadores profesionales de los gimnasios, es ideal comenzar con objetivos sencillos y avanzar en forma gradual. La rutina deportiva, además, debe ser acompañada por otros hábitos saludables. En este sentido, una alimentación baja en azúcares y harinas refinadas es una de las recomendaciones frecuentes.

¿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

YPACARÁÍ

LA Corte y barbería para el cuidado masculino

Peluquería Ideal atiende la imagen personal de niños, jóvenes y adultos de la ciudad de Ypacaraí.

El salón es exclusivo para hombres de todas las edades que buscan lucir un look fresco o tradicional con distintas opciones en cortes de cabello.

La barba se ha convertido en los últimos años en un elemento importante en la imagen personal de caballeros. Jóvenes y adultos que visitan el local pueden solicitar el servicio de corte y cuidado.

El encargado de hacer los trabajos de barbería es Rubén Giménez, propietario del local. Con precisión y técnica se encarga de moldear o afeitar las barbas



de sus clientes dándoles estilos y perfiles distintos según el gusto de cada uno.

El local se ubica en Ruta 2 km 37 Mcal José F. Estigarribia esq.

Mcal. López de lunes a sábado de 08:00 a 12:00 hs y de 14:00 a 18:00 hs. Contactos al (0981) 565-862.

SAN LORENZO

LA Profesionales a cargo de la estética personal

Il Barone es exclusivo para caballeros. Ofrece diferentes atenciones enfocados a la imagen personal con cortes de cabello y área de barbería.

A la fecha, la peluquería masculina cuenta con dos locales para una mayor cercanía y atención de clientes. El primer local se ubica en el barrio Miraflores y el segundo en barrio Kokuere en la ciudad de San Lorenzo.

Ambos locales reciben a niños, adolescentes y adultos con servicios completos en corte y lavado de cabello, barbería y limpieza facial por parte de profesionales que brindan una atención única y personalizada.

Il Barone atiende de lunes a sábado de 09:00 a 20:00 hs sobre la calle Manuel Ortiz Guerrero y Campo Jordány Sanchez Benítez c/ Las Colinas, San Lorenzo.

Para consultas y reservas llamar al Contacto (0986) 336-903.



ITAUGUÁ

LA Espacio para el arte, la cultura y el aprendizaje

Mainumby Café Literario es una librería ubicada en el corazón de la ciudad de Itauguá. Se caracteriza por tener espacios multifuncionales que invita a las personas a disfrutar de la lectura.

La literatura infantil es la mayor especialidad en Mainumby.

Juguetes didácticos y libros forman parte de las colecciones ofrecidas. Cuenta con una exclusiva bebeteca dedicada a padres que buscan estimular los sentidos a través de los libros a temprana edad.

Con diferentes talleres, la librería busca crear espacios para que los itaugüeños puedan conocer la literatura en sus diferentes expresiones.

El local se ubica en Tte. Esteban Martínez y Bernardino Caballero, Itauguá. Atiende de lunes a lunes de 8:00 a 20:00 hs. Contactos al 0992 286-120.



LA Diagnóstico y reparación vehicular computarizado

Lubricantes y Automecánica San Cayé atiende servicios de mecánica ligera, inyección electrónica y entrega de diagnósticos computarizados.

El local cuenta con herramientas tecnológicas para ejecutar cada uno de sus trabajos.

Otros servicios disponibles son la reparación de cremalleras y direcciones hidráulicas.

Para el cuidado y mantenimiento ofrece una variada línea de lubricantes y accesorios que optimizan el funcionamiento y vida útil de los rodados por mayor tiempo.

Reparaciones simples como chapería y pintura, cambio de neumáticos, cambio de aceite o



polarizados forman parte de las opciones del taller.

Lubricantes y Automecánica San Cayé se ubica en López Go-

doy esq. 3 de Febrero, Capiatá. Contacto al (0981) 982-838 y (0228) 636-981.

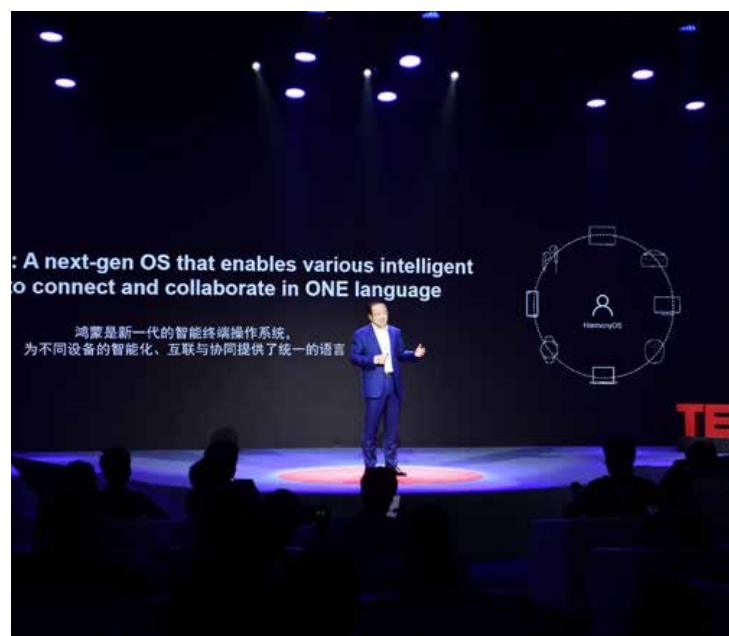
ASUNCIÓN

LA Huawei presenta nuevo sistema operativo

Durante el evento TEDxHouHaiDrivenbyPressure, el Dr. Wang Chenglu, presidente del Departamento de Ingeniería de Software del Consumer Business Group de Huawei, presentó el nuevo sistema operativo "HarmonyOS".

El nuevo sistema permite que varios dispositivos inteligentes se conecten y colaboren entre sí, en un solo idioma, ofreciendo una experiencia fluida y fácil de usar en todos los dispositivos.

La empresa tiene como objetivo que HarmonyOS funcione en 300 millones de dispositivos este año, y espera trabajar con los socios de la industria para crear un sólido ecosistema en torno a HarmonyOS. Esto ayudará a más personas a hacer realidad sus sueños a través de la tecnología y traerá a los consumidores una vida más simple y mejor.



BENEFICIOS DEL LIDERAZGO EMPRESARIAL

El liderazgo es un conjunto de cualidades y habilidades con las que cuenta una persona para influir en el actuar o pensar de otros. Su objetivo principal es desarrollar al máximo el potencial de todos los trabajadores de una empresa.

Los emprendedores deben trabajar sus habilidades como líderes para lograr que sus negocios lleguen a los objetivos trazados con éxito. El liderazgo empresarial ayudará a alcanzar resultados óptimos con efectos positivos en los empleados.

Las principales características que debe reunir un líder empresarial se basan en la motivación laboral, comunicación fluida, honestidad, habilidades para resolver conflictos junto con la capacidad de resolver problemas.

Saber delegar es una de las capacidades y características del liderazgo más difíciles de conseguir. Por lo general, los nuevos microempresarios no saben entregar tareas claves a otras personas con facilidad y fallan en este punto. Un buen líder comprende que la clave del éxito radica en la buena gestión de equipos y una buena coordinación de las herramientas de las cuales dispone.

Delegar, supervisar, coordinar y dirigir deben ser las principales tareas de un buen líder. Algunos de los beneficios que se ven reflejados en los negocios al contar con un líder empresarial son.

1-Motivación: Mantener motivado al equipo de trabajo es un gran esfuerzo que se debe realizar desde el liderazgo. Un líder debe poder encausar los esfuerzos individuales según las cualidades de cada colaborador.

2- Confianza: Los empleados confían en los líderes por su conjunto de habilidades y valores. Un líder está dispuesto a ayudar y guiar a los demás, comparte sus conocimientos y experiencia con humildad.

3- Cultura del trabajo: Toda empresa se rige bajo ciertos valores, principios y metas. Un líder sabe relacionarse y trabajar bajo estos principios y sabe cómo hacer que los empleados actúen bajo estos mismos principios haciéndolos notorios en el funcionamiento general de la empresa.

canal 505 Tigo Star

canal 738 Tigo Star HD

canal 353 IPTV Copaco

VENUS MEDIA

la tarde de venus

15hs Yolanda Park

lunes a viernes (+)

f t i VENUS.COM.PY

Las métricas ofrecen un panorama integral de las acciones desarrolladas

IMPORTANCIA DE MEDIR LOS RESULTADOS DE MARKETING

Más allá del tamaño del emprendimiento, contar con las herramientas que permitan medir los resultados es fundamental para realizar un diagnóstico e identificar los aspectos a mejorar.

En marketing, las métricas no solo apuntan a las acciones estrechamente vinculadas al área, sino que tienen el objetivo de medir de manera integral el funcionamiento de una empresa. En este sentido, los profesionales plantean una larga lista de indicadores claves de rendimiento o KPI por las siglas de Key Performance Indicators.

De acuerdo a las recomendaciones de HubSpot, compañía dedicada al desarrollo de herramientas de marketing, las métricas permiten identificar los resultados mediante una clara presentación de los costos orientados a las acciones de marketing. Es decir, es la forma más eficiente de entender la efectividad en

La métrica refleja el rendimiento de una campaña, de una estrategia o del área de marketing en general.

esta área. La métrica expresa con valores numéricos el rendimiento de una campaña, de una estrategia o del área de marketing en general. No obstante, se recomienda establecer varias métricas para obtener resultados específicos y mejorar áreas particulares, como la incorporación de nuevos clientes y la interacción con los potenciales clientes.

Es común emplear varias métricas para lograr resultados específicos y mejorar área particulares.

Tipos de métricas

HubSpot plantea una serie de métricas de marketing que se pueden implementar en un emprendimiento para obtener una cuantificación de las acciones. Es común que el parámetro empleado pertenezca a dos o más tipos, conforme a los objetivos específicos establecidos y los canales de comunicación más empleados en una empresa.

1 Generales o de áreas: estás se orienta a la relación que tienen el esfuerzo organizativo y la inversión, con respecto a la incorporación de clientes.

2 De campañas: miden el comportamiento del público objetivo en relación a una campaña en particular, tanto en la concreción de contactos con en las ventas efectuadas.

3 De productos: identifica el nivel de popularidad de cierto producto y sus características en comparación con la competencia.

4 Digitales: se refiere a la presencia en internet. Es decir, miden la adquisición de seguidores,

ADQUISICIÓN DE CLIENTES

Uno de los indicadores planteados por los profesionales de marketing es el CAC o costo de adquisición de clientes. Este determina el precio que una empresa invierte para lograr que un consumidor potencial adquiera los productos o servicios que ofrece.

Para determinar el CAC se debe calcular el costo total de marketing y ventas durante un tiempo determinado y dividirlo entre el número de nuevos clientes incorporados en el mismo periodo. Es necesario tener en cuenta los costos fijos y variables.

la cantidad de búsqueda, además del nivel de interacciones y de conversión.

Las métricas permiten identificar el nivel de precisión en el desempeño del área

con respecto a la adquisición de clientes y el esfuerzo que ello representa. De acuerdo a HubSpot, cerca del 89% de los líderes de marketing emplean estos indicadores.

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 consultoria 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 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 BRITZ&TALAVERA

10 años de experiencia avalan nuestro trabajo

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

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

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

PUBLICÁ CON NOSOTROS

El Semanario de los Emprendedores

SECCIONES DISPONIBLES
AGRUPADOS/CLASIFICADOS
PRECIOS PREFERENCIALES

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

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



Tel: +595 21 677-140
681-237

Tel: +595 982 414-122

Suscribite aquí:
suscripciones@gentedeprensa.com.py



(0981) 228-649

El tiempo

JUEVES
Máx: 32°
Mín: 23°



VIERNES
Máx: 32°
Mín: 24°



SÁBADO
Máx: 33°
Mín: 24°



DOMINGO
Máx: 28°
Mín: 21°



LUNES
Máx: 26°
Mín: 18°



MARTES
Máx: 24°
Mín: 18°



MIÉRCOLES
Máx: 26°
Mín: 17°



PIRAYÚ

EDUVIGIS RESTÓ BAR

Toque de sabor en la historia de Paraguay

El local se ubica a 50 km de la ciudad de Asunción. Es un local gastronómico temático basado en hechos y acontecimientos de la historia del Paraguay.

Eduvigis tiene un área de bufet variado. Lo más pedido es el caldo de gallina y la chatasca. Los platos más solicitados son "El General", "La picaña al ajo", "Pira caldo" y "Jagua Ha pirái". Este último es una cazuela de surubí en honor a artistas de Pirayú.

Su propietario, Francisco Daniel Medina, comentó que para la chatasca él se encarga de procesar la carne, mientras que la cazuela de surubí se elabora con morrones verdes, amarillos y rojos.

"Personas que vienen del Chaco o de otras ciudades visitan el local exclusivamente para comer nuestra comida. Nos comentan que prueban de otros lugares y ninguno es igual al nuestro", afirmó.

Por su parte, la chef del lugar, Rosana Benítez, mencionó que el secreto está en mantener siempre el sabor.

"Tratamos de hacer siempre de la misma forma con

mucho cariño por sobre todo. Siempre le digo a mi gente en la cocina que todos los comensales son gente que come algo casero que les recuerde a su mamá o abuela", explicó. El tallarín de la abuela lleva carne, 3 tipos de morrones y el fideo tallarín. Asimismo, rescatan todo lo relacionado a la ciudad de Pirayú, como la figura del Gral. José Ruiz Díaz, las casonas y otros platos relacionados a personalidades a nivel nacional que han marcado un grado de significancia. Todo eso lo plasman en la decoración y menú.

Una mezcla de cocina tradicional e historia paraguaya ofrece Eduvigis



UBICACIÓN Y CONTACTO:

Dirección: Juan Pablo II c/ Teniente Ramón Gómez, Pirayú
El local tiene un salón climatizado habilitado para eventos especiales bajo reserva al 0981 914-243.
Eduvigis tiene dos modalidades de servicio: a la carta y bufet. De martes a domingo de 11:00 a 13:00 hs. Viernes y sábados de 18:30 a 23:30 en función al decreto.



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