

AGRO AREGUÁ CUIDA EL ESPACIO VERDE DEL HOGAR

Este negocio tiene productos enfocados en la jardinería. Pastos, plantas y flores para decorar el hogar con naturaleza son algunas de las propuestas.

• PÁGINA 12



MERCADOS QUE GENERAN INGRESOS

Nogal y SG Fibrofácil tienen estrategias comerciales para trabajar con emprendedores interesados en la venta de sus productos. Así lograrán generar mayores ingresos en sus empresas.

• PÁGINA 4

Miguel Angel Guillén, propietario de Guillen Barbershop

MODA Y TENDENCIAS QUE TRASCIENDEN EN EL TIEMPO



Se encontró con su vocación a los trece años: la peluquería y la barbería. Con el tiempo decidió profesionalizarse. Hoy confía que el mejor marketing es el que va de boca en boca.

• 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.

ACTUALIDAD

OPORTUNIDAD PARA ELLAS

Bolt desarrolló un nuevo sistema de trabajo para generar fuentes de ingresos para las mujeres. Así, serán ellas quienes transporten a sus pares con el servicio y así ganen dinero.

• PÁGINA 10

SITUACIÓN EN LA ACTUALIDAD

Nauta y Asepy encuestaron a la población para conocer el impacto del covid en la economía nacional. Los resultados se darán a conocer este 25 de abril.

• PÁGINA 7

MARKETING Y VENTAS

EXPLOSIÓN COMERCIAL

El mostrador virtual es una herramienta que demostró su alta incidencia en el crecimiento de las ventas y posicionamiento. Esta tendencia mundial impacta en Paraguay.

• PÁGINA 14

GOBIERNO

FORMACIÓN EN INTERNET

Desde el 4 de mayo entregarán nuevas herramientas digitales en un curso que ofrecerá el MIC a quienes están interesados en la gestión empresarial.

• PÁGINA 5



CONFIANZA DIGITAL

El comercio electrónico mostró un crecimiento sostenido y con aceleraciones dentro de la sociedad. Nuevos pilares y agentes se sumaron a este segmento que se ganó credibilidad en el mercado. Así se convierte en un segmento poderoso de la economía.

• PÁGINA 2

El mercado comenzó a mirar con mayor confianza a la ventana digital

MIPYMES SE ACOPLAN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

El segmento, que ya venía de años de crecimiento sostenido tuvo un avance más acelerado en los últimos meses e incorporó a nuevos jugadores a su ecosistema.

Desde el año pasado, el comercio electrónico tiene un desarrollo acelerado, con muchos negocios que dieron sus primeros pasos en la ventana digital. Del mismo modo, crecieron de manera considerable las transacciones realizadas a través de este canal.

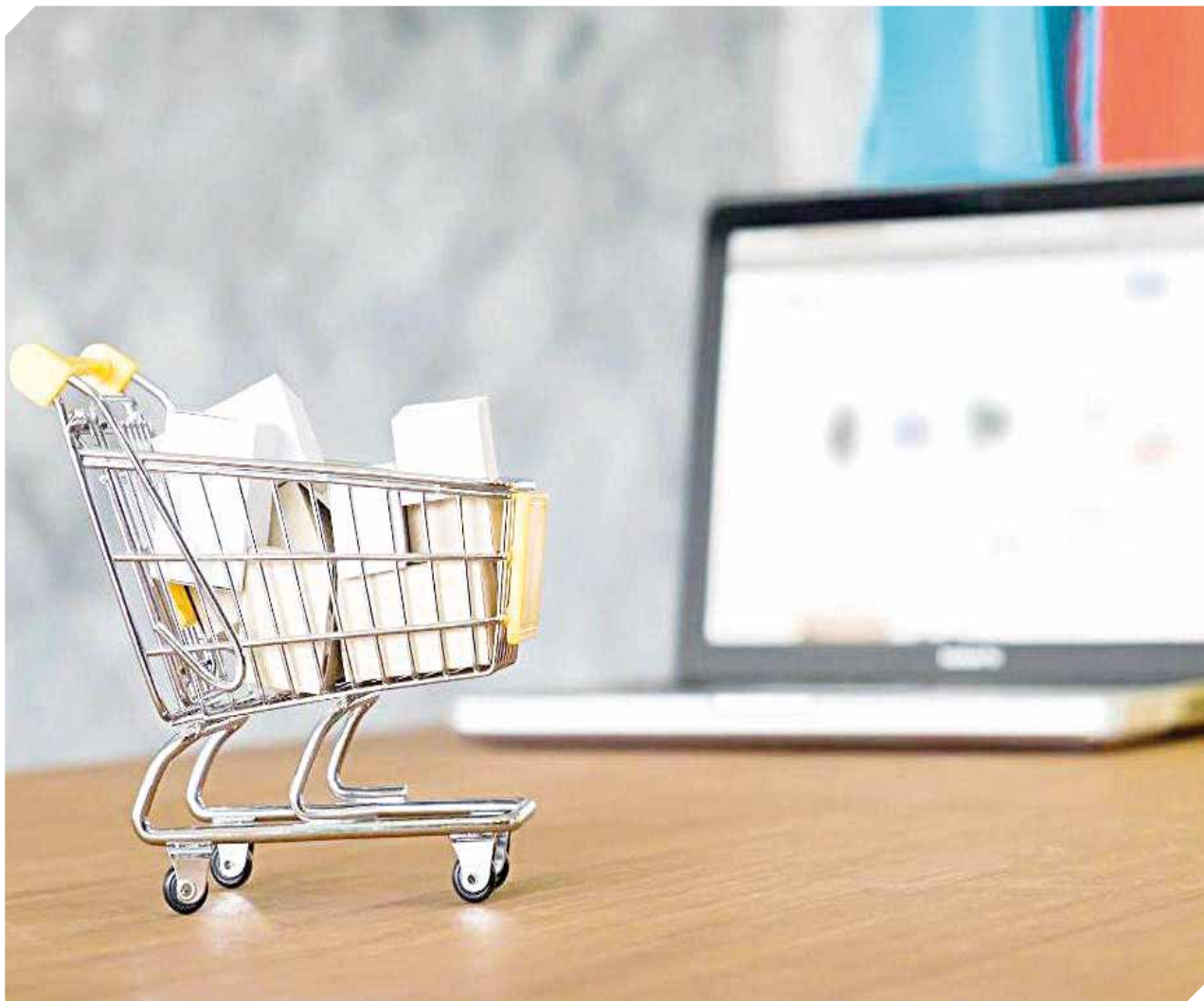
Si bien los supermercados y farmacias fueron los jugadores principales, tiendas de calzados, ropas y accesorios también tuvieron un espacio interesante. “Se percibió que la compra en línea era una opción segura, y hubo muy buena experiencia de compra en los sitios nacionales”, expresó Gustavo Giménez, presidente de la Cámara Paraguaya de Comercio Electrónico (Capace).

De enero a junio del 2020 la cantidad de operaciones concretadas ya presentaban un incremento del 60% en comparación al mismo periodo del ejercicio anterior, señaló.

Igualmente, las plataformas internacionales continúan con una gran diferencia en las ventas totales. Lo que representa uno de los principales desafíos para el sector.



Gustavo Giménez



El incremento en los últimos meses se dio tanto en la cantidad de tiendas digitales como en las transacciones.

CRECIMIENTO DE LA OFERTA

Si bien es cierto que el comercio electrónico muestra una expansión sostenida desde hace varios años, en especial en los últimos doce meses, Giménez expresó que todavía falta mucho camino por recorrer en el mercado local. En este sentido, señaló que las mipymes serán protagonistas, por lo que es necesario facilitar el ingreso de estas al ruedo digital.



Uno de los desafíos es facilitar el acceso de las mipymes.

POTENCIAL DE LAS MIPYMES

Con el comercio electrónico se escapa a las barreras geográficas de un local físico. Esto representa una ventaja competitiva en los procesos de venta y puede posicionar a las mipymes, señaló Giménez.

En particular, la modalidad plantea un enorme potencial para las pequeñas y medianas empresas. Por lo general, son organizaciones mejor estructuradas, disponen de mayores recursos, humanos y sobre todo financieros para invertir en todo lo que implica.

Incluso, la vitrina digital es una alternativa válida para iniciar un emprendimiento. “Arrancar con el negocio digital es mucho menos oneroso”, señaló.

“Queremos seguir trabajando por el mejoramiento del ecosistema del comercio electrónico”.

“Tenemos que lograr que las mipymes entren al ruedo, que tengan sus tiendas digitales”.

CIFRAS

60% de crecimiento ya presentaban las compras de tiendas digitales locales en junio del año pasado.

20% de las compras totales de comercios electrónicos se realizan de tiendas nacionales; el 80% se realiza en plataformas internacionales.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

FERNANDO
DE LA MORA

Miguel Angel Guillén, propietario de Guillen Barbershop

MODA Y TENDENCIAS QUE TRASCIENDEN EN EL TIEMPO

Se encontró con su vocación a los trece años: la peluquería y la barbería. Con el tiempo decidió profesionalizarse. Hoy confía que el mejor marketing es el que va de boca en boca.

Guillen Barbershop, este es el nombre la historia que hoy cuenta Miguel Ángel Guillen. Sin olvidar sus raíces, su natal Caacupé, relata que hace 18 años inició un nuevo camino con el servicio de barbería. En el comienzo trabajó para un salón de belleza masculino de Asunción, luego compró el negocio de su jefa para hacer realidad un sueño: un local propio.

"Tuve que hacer un préstamo de G. 5 millones para adquirir los derechos y hacer que el negocio pase a mi nombre. Con el tiempo y con mucha persistencia y dedicación que requiere el oficio, posicioné el local y luego contraté un ayudante. Desde ahí se ve un crecimiento ininterrumpido", contó

Guillen tiene la convicción de que cuando una persona busca cumplir un objetivo utiliza los recursos disponibles para caminar hacia la meta. Sin embargo, detalla que una sola silla, espejos,

● DATOS

Dirección: 11 de setiembre y Coronel Oviedo
Contacto: 0983 429 300
Instagram: @Guillenbarberpy



tele y aire acondicionado requieren una inversión mínima de G. 10 millones para tener una base cómoda de atención en el local.

Guillen Barbershop tiene 17 años de servicio.

A lo largo de los primeros diez años, con mucho esfuerzo, fe y sacrificio, consolidó su marca y expandió sus servicios en Fernando de la Mora. Hoy tiene tres salones de atención y en total once

barberos a su cargo. Este gran paso fue posible gracias a la buena concurrencia de los clientes, la buena gestión administrativa y el respaldo financiero de distintas entidades.

LA MEJOR IMAGEN

Miguel Ángel aseguró que el mejor marketing es el que se conquista, el que va de boca en boca. Esta fue una gran ayuda de posicionamiento para la barbería. Los principales clientes del lugar son jugadores del fútbol profesional.

"Ellos me promocionan en las redes sociales, ya que manejamos todos los tipos de peinados y para poder brindar buena calidad en lo que es nuestra marca", explicó.

FORMACIÓN PROFESIONAL

La atención al cliente es una asignatura aprendida en el día a día. Sin embargo, la actualización de la moda es un apasionado mundo que necesita de capacitación constante para impactar en la imagen personal del cliente.

La exigencia para todos los personales es la capacitación. La moda masculina, los cortes de cabellos, el cuidado de la barba deben resaltar en cada persona que accede a los servicios de Guillen Barbershop.

El emprendedor de la semana comentó además que en un principio fue un profesional empírico y que la profesionalización se concretó gracias a la Unión de Peinadores del Paraguay.

LAS RESTRICCIONES Y COMPLICACIONES

La pandemia frenó la actividad en el salón de belleza masculino. El emprendedor vive en Caacupe y tiene su negocio en Fernando de la Mora Zona Sur. Los controles en tiempo de aislamiento dificultaron el traslado de una ciudad a otra.

Sus ingresos disminuyeron en un 50% y esto lo llevó a pensar en el cierre de su barbería. La situación no muy buena y las herramientas sus entidades financieras le hicieron ver otras posibilidades para sobrevivir a la situación. Las flexibilidades de pagos fueron un colchón ante la emergencia vivida.

Por otra parte cuestionó los servicios del Estado paraguayo. La burocracia existente no le dejó acceder a los subsidios establecidos.



OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA
ASUNCIÓN



Los colchones cuentan con resortes para una mayor vida útil.



Garantía y calidad en cada uno de sus productos.



A partir de G. 845.000 hay colchones de la línea económica.

VENTA DE SOMMIERES GENERAN GANANCIAS A REVENDEDORES

Nogal es fabricante de colchones nacionales que entró en operación en marzo del 2020. Ofrece a grandes almacenes, tiendas de muebles, bazares y comercios la opción de adquirir líneas económicas, intermedias y premium a precios mayoristas para la reventa directa.

Mauricio Bogado, asesor de ventas, comenta que para nuevos emprendedores que están iniciando en el rubro ofrecen alternativas especiales para dar los primeros pasos: Living esquinero con sommier a G. 3.500.000, somieres económicos a G. 845.000 y línea premium a G. 1.395.000.

“Los precios son bastante accesibles y permiten al revendedor refinanciar nuestros productos al consumidor final y generar buenas ganancias con cada venta”, detalló.

Los buenos precios, la calidad y garantía de sus productos hicieron que Nogal Colchones se expanda a otros puntos del



Camas en distintas medidas con respaldo opcional.

● **DATOS**
Telefono: (0981) 613-929
Facebook: @NogalPy

país con el objetivo de llegar a todos los comercios y hogares. Tienen sucursales en la zona del Mercado 4, San Lorenzo, Ciudad del Este, Encarnación, Cnel. Oviedo y Caaguazú.

El asesor de ventas menciona que la expansión se dio por la alta demanda y aceptación del producto en el mercado.

“Nuestra principal meta es llegar a otras localidades y dar la oportunidad a comerciantes de hacer inversiones con nosotros en la venta de muebles para la decoración de dormitorios”, explicó.



Circulares calados para espejos en distintas medidas.



Cajas con tapa tipo bisagra a partir de G. 10.000 al por mayor.



Bandejas a G. 20.000 precio mayorista y G. 25.000 minorista.

FERNANDO DE LA MORA

FABRICANTES DE FIBROFACIL APUNTAN AL MERCADO

La empresa SG Fibrofácil produce y distribuye productos en MDF. Con descuentos y financiamientos especiales, apunta a ofrecer a emprendedores y comercios dedicados al rubro del cotillón precios especiales para la reventa.

María Belén Pedrosa, la propietaria, comenta que a partir de 6 unidades se accede a precios mayoristas o bien a partir de 20 piezas con descuentos del 10%. La principal característica de la empresa son las formas de pago que pueden ser al contado o por pago

● **DATOS**
Dirección: Av. 11 de Septiembre c/ Eligio Ayala.

diferido a 30 días de plazo.

“A nuestros clientes les mejoramos los precios y

las formas de pago para que puedan acceder a todos nuestros productos sin

complicaciones”, dijo la propietaria.

Los principales productos disponibles tanto en la fábrica como en el salón de ventas son bandejas de desayuno, letras, centros de mesa, grabados personalizados, exhibidores, cuadros decorativos, circulares

calados para espejos, veladores, cajoneras y alcancías. También cuenta con un área de cotillón con la venta de artículos decorativos para fiestas y eventos especiales. SG Fibrofácil atiende de lunes a viernes de 8:00 a 18:00 hs. y sábados de 8:00 a 14:00 hs.

GOBIERNO

LA PRENSA

Abarca 7 módulos y 9 semanas de formación en línea

HABILITAN FECHA PARA CAPACITACIÓN ORIENTADA A GESTIÓN DE EMPRESAS

El 4 de mayo se inicia otro periodo del curso del MIC, desarrollado por el Viceministerio de Mipymes. La propuesta pretende entregar herramientas para la elaboración de un plan de negocios.

El Ministerio de Industria y Comercio (MIC), a través del Viceministerio de Mipymes, presenta el curso Formación en Gestión y Administración de Mipymes. Esta propuesta se enmarca en el Proyecto de Mejora de las Capacidades Empresariales (PMCE), financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

La convocatoria está dirigida a micro, pequeñas y medianas empresas formalizadas. El periodo de inscripción se encuentra habilitado y se extiende hasta el 28 de abril.

Durante la capacitación, que será totalmente en línea, se canalizará el asesoramiento para el diseño y generación de un plan de negocios. Además, se tiene previsto ofrecer las he-



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

rramientas y vocabularios adecuados para presentar el plan de negocios y su argumentación a una entidad financiera para ser sujeto de crédito.

El curso se iniciará el próximo 4 de mayo e irá hasta el 6 de julio del 2021. Incluye el desarrollo de 7 módulos. Los contenidos se encuentran en la plata-

forma de capacitación a distancia del MIC.

Los módulos serán habilitados cada martes en la plataforma, acompañada de una guía para elaborar el

CIFRAS

10

horas es el tiempo semanal dedicado para cada módulo que plantea este curso de capacitación.

plan correspondiente a un objetivo semanal.

Además, los participantes tendrán un encuentro sincrónico semanal. Para los que no puedan asistir, el seminario quedará grabado y disponible en la plataforma.

Tras finalizar el curso, el beneficiario tendrá la capacidad de analizar la estructura del modelo Canvas en el negocio, realizar diagnósticos y planear de forma estratégica.

REQUISITOS DEL CURSO

Para inscribirse a esta capacitación, es necesario que las mipymes estén formalizadas. Para los interesados cuyos emprendimientos todavía se encuentran en situación informal, el MIC ofrece una guía para iniciar la gestión.

Los postulantes, además, deben contar con la cédula de identidad paraguaya y completar el formulario digital compartido en las redes sociales de la cartera de industria y comercio.

RECAUDACIÓN ESTIMADA POR LA SET PERMITIRÍA AFRONTAR NECESIDADES

La Secretaría de Estado de Tributación (SET) tiene previsto recaudar 1,6 billones durante el mes de abril. La cifra proyectada representa un 80% de incremento en comparación con el mismo periodo del 2020.

Es importante recordar que abril fue el mes de mayor caída en las recaudaciones durante el año pasado, en coincidencia con la cuarentena total establecida, la prórroga de impuestos y la paralización de un buen porcentaje del sector económico.

De acuerdo a lo manifestado por Óscar Orué, viceministro de la SET, el nivel de recaudación proyectado permitirá al Estado enfrentar las necesidades que se tienen actualmente.

Por otra parte, Orué señaló que es necesario con-



La proyección estimada es de 1,6 billones de guaraníes.

tinuar en la búsqueda de alternativas que ayuden a los sectores más golpeados y permitan reactivar el empleo. En este sentido, mencionó a los emprendimientos, negocios y servicios. Señaló que el Gobierno busca flexibilidades para el momento delicado actual.

Para abril, la SET espera una recaudación 80% superior al mismo periodo del año pasado.

TALLERES DE ORIENTACIÓN APUNTAN A VINCULAR EMPLEOS CON EMPRESAS

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) ofrece test laborales, talleres de orientación gratuitos, como también de habilidades blandas que actualmente tienen una alta demanda en el sector empleador, y que son requisitos fundamentales en el momento de selección de nuevos trabajadores.

Los test laborales facilitan a los buscadores de empleo a mejorar sus posibilidades de obtener un trabajo acorde a la formación que disponen. Durante los talleres, desarrollados por profesionales de distintas áreas, se dan a conocer las herramientas que impulsan la inserción laboral.

En el marco del plan de reactivación del empleo, el ministerio habilitó 800 propuestas formativas para



El MTESS canaliza la búsqueda de acuerdo a la demanda.

El ministerio plantea crear mano de obra calificada para impulsar la reactivación laboral en el país.

el mes de abril, todas relacionadas a la demanda de trabajadores del mercado local. La cartera de trabajo tiene previsto más de 10.000 cursos el 2021. Estas capacitaciones se brindan a través del SNPP y el Sinafocal, ambas dependientes del MTESS.

INCENTIVARÁN LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR AGROGANADERO

AgTech CREA - BID Lab es un espacio que servirá para validar y testear soluciones tecnológicas en el sector agroganadero del Paraguay.

El objetivo principal es el fortalecimiento a través de espacios de cocreación que permitan mitigar asimetrías entre la oferta y la demanda. Marcelo Insaurralde, coordinador del Proyecto AgTech CREA, comentó que se buscan identificar los emprendimientos del ecosistema local, relevar sus principales necesidades y fomentar

oportunidades entre productores y emprendedores.

“Queremos saber si precisan de financiación, si buscan mentorías y qué soluciones podemos ofrecer para mejorar el rendimiento y la productividad. La idea central es crear oportunidades que los ayuden a crecer y expandirse”, explicó. Para más detalles, acceder a <https://productorespy.questionpro.com>

La propuesta es impulsada por la asociación CREA en alianza con KOGA y cuenta con el apoyo de BID Lab.



Conocerán fortalezas y debilidades del sector.



NUEVO SISTEMA DE TRANSPORTE PARA ELLAS

MÁS OPORTUNIDADES DE EMPLOS PARA LAS MUJERES

Bolt Paraguay lanzó Bolt Mujer. Esta nueva propuesta en servicios se convierte en una oportunidad para ganar ingresos.

La app de transporte privado estrena su nueva opción en transporte de pasajeros orientado al sector femenino. La idea es que pasajeras soliciten un vehículo conducido por

otra mujer.

Ángel Guerra, gerente de operaciones, explica que el servicio de Bolt Mujer abre nuevas oportunidades a mujeres que quieran participar del

sector del los servicios de transporte. Y resaltó que esta nueva forma de emprendimiento es una alternativa segura para incrementar los ingresos de conductoras emprendedoras a través de Bolt.

“Al mismo tiempo, el servicio obedece a una búsqueda constante de Bolt de hacer que la industria del ride-hailing sea segura para las mujeres que usan la plataforma, ya sean conductoras o pasajeras”, detalló.

Modo de uso

La pasajera al momento de solicitar el servicio desde la app, será enlazada a una conductora mujer de la plataforma Bolt. El pedido no será visible para los conductores hombres.

Los viajes de la categoría mujer costarán lo mismo que la categoría económica de Bolt, sin costo adicional.

El nuevo servicio estará disponible en Asunción a partir del 22 de abril y antes de fin de año también en Ciudad del Este.

MÁS DETALLES SOBRE BOLT

La aplicación tiene más de 50 millones de usuarios en más de 40 países de Europa y África. Sus servicios van desde viajes compartidos, micromovilidad con scooters y bicicletas eléctricas. En Paraguay, por el momento, está disponible el servicio de transporte privado. Bolt se expande a Latinoamérica, siendo Paraguay el tercer país en ofrecer sus servicios. Seguido por Ecuador y México.

Esta nueva propuesta es un servicio exclusivo de mujeres para mujeres.

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

ACTUALIDAD

LA PRENSA

El trabajo es encarado por Nauta y Asepy AFINAN DATOS SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS

Lanzaron una encuesta para recabar información y presentar una radiografía sobre el impacto de la pandemia del covid-19 en el sector empresarial.

El trabajo es desarrollado por la Asociación de Emprendedores del Paraguay (Asepy) y la Consultora Nauta. Con los datos registrados tienen previsto elaborar un informe que pueda ser utilizado como parámetro para acompañar las demandas específicas de los emprendedores y las mipymes de diversos rubros.

La encuesta estará abierta hasta el domingo 25 de abril. De acuerdo a lo mencionado por Josefina Bauer, socia fundadora de Nauta, entre el jueves y viernes de la próxima semana se tendrán listos hallazgos resultantes de este trabajo.

El sondeo está dirigido al segmento de emprendedores y empresarios, sin distinción

de rubros o tamaños. También la pueden completar profesionales independientes que prestan servicios en diversas áreas.

Al responder a la encuesta, las personas contribuyen de manera considerable al diseño de soluciones para enfrentar la situación actual. Bauer señaló que este tipo de datos es la base para la generación de herramientas para el sector, como créditos flexibles o para evitar que se tomen medidas que afecten.

Los interesados deben seguir el siguiente enlace: bit.ly/Finanzas_COVID. Igualmente, tienen la posibilidad de visitar las redes sociales de la Asepy y Nauta para conocer más detalles de esta iniciativa.

ACTUALIZAR DATOS 2020

Tras más de un año de pandemia, y un nuevo escenario, se busca actualizar y reforzar los datos recabados durante el 2020. "El objetivo es saber cómo están hoy los emprendedores, actualizar los datos relacionados a la facturación, uso de las disposiciones que se dieron, si hicieron préstamos, si ese dinero les sirvió".

El informe estaría listo para la próxima semana.



"Pedimos que donen tres minutos para ayudar a las distintas asociaciones que están involucradas".

El informe será un instrumento de gran utilidad para los emprendedores y las mipymes.

BUSCAN UNIR IDEAS INNOVADORAS CON CORPORACIONES REGIONALES

Con el Invest Day, propuesta creada por el Programa Xcalar, buscan facilitar oportunidades a emprendedores nacionales mediante la vinculación a corporaciones y fondos que puedan ayudar a incrementar sus negocios.

Esta iniciativa está destinada a empresas locales relacionadas al desarrollo tecnológico (startups). Básicamente, consiste en postular una idea innovadora (productos, servicios o modelos de negocios), y posteriormente esperar a ser seleccionada para presentar el negocio a corporaciones y fondos de inversión locales y regionales.

La convocatoria se extiende hasta el próximo lunes. Los interesados deben completar el formulario digital distribuido



Hasta el 26 de abril se extiende la convocatoria.

do por los organizadores (<https://cutt.ly/5vIdun7>).

Se tiene previsto anunciar a los finalistas el próximo 28 de abril, mientras que el lanzamiento del Invest Day está proyectado para el 6 de mayo.

Xcalar forma parte de Opnx, el Programa de Innovación Abierta del BID Lab ejecutado a nivel local por la Unión Industrial Paraguaya (UIP). Además, cuenta con el apoyo de Wayra.

10 años de experiencia avalan nuestro trabajo

INVEESA
Investigaciones y Verificaciones S.A.

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

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

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

1. Elabora un menú semanal de comidas

Elaborando un menú semanal de comidas podrás calcular qué cantidad de comida vas a necesitar, planeando cómo puedes reutilizar alimentos de una comida a otra y evitando que se estropeen alimentos que no vas a consumir.

2. Para las compras diarias, compara precios

No es necesario que recorras todos los supermercados, hoy en día gracias a Internet lo tienes fácil con los supermercados online. Además de que podrás hacer la lista de la compra por Internet, ahorrando tiempo y evitando la tentación de comprar cosas que no necesitas, podrás comparar precios entre supermercados y buscar las mejores ofertas.

3. Compra solo lo necesario

Es cierto, que puede ser positivo aprovechar las ofertas, pero solo cuando ese producto sea realmente necesario. Debemos intentar evitar el impulso de consumo, para realmente no gastar en bienes innecesarios.

4. Crear un presupuesto mensual

Con tus gastos fijos y con la meta de ahorro propuesta.



10 CONSEJOS PARA AHORRAR DINERO EN NUESTRO DÍA A DÍA

5. Establece, además, un fondo para las situaciones especiales

Ya sean vacaciones, celebraciones o regalos, entre otras. De esta forma evitaremos que la ilusión del momento o de intentar agradecer a una persona

importante nos descuadren las cuentas.

6. Presta atención a tu consumo energético

Vigila el uso de tus electrodomésticos, calefacción y aire acondicionado.

Intentar, conscientemente, gastar solo el agua y la luz necesaria podrá suponer un ahorro substancial para nuestras facturas mensuales, que será mayor aún si utilizamos bombillas LED o de bajo consumo.

7. Revisa periódicamente tus contratos

De teléfono, Internet, potencia de electricidad, seguros de hogar o de coche, entre otros, para verificar que realmente tenemos contratado el servicio que necesitamos y

para confirmar que no han salido nuevas ofertas al mercado.

8. Compra y vende objetos de segunda mano

En muchas ocasiones adquirimos cosas que usamos poco, que acabamos arrinconando y olvidando. Es importante, quitarse el prejuicio de que cuando necesitamos algo lo necesitamos nuevo, existe una gran cantidad de objetos servibles. Comprar y vender objetos de segunda mano supone un alivio para nuestro bolsillo y para el medio ambiente.

9. Recicla y reutiliza

Aquel mueble que no utilizas o que se le rompió una pata, o aquella escalera a la que se le partió un peldaño. Todos los objetos pueden tener una segunda vida y antes de tirarlos o de comprar nuevos utensilios debemos plantearnos si podemos reciclarlos.

10. Consume de forma responsable

Intenta ahorrar en tu consumo, gasta solo en cosas realmente necesarias, pero además es importante consumir de forma responsable y consecuente, preocupándose por el origen de los productos que consumimos y por su impacto en el medio ambiente.

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 Fernández 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.

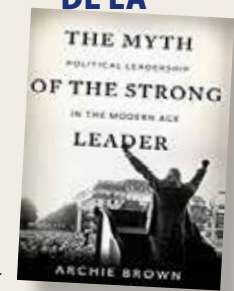
EL MONJE QUE VENDIÓ SU FERRARI: UNA FÁBULA ESPIRITUAL

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 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.



AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail:

avisos@gentedeprensa.com.py



0981 228-649

LUNES 26 DE ABRIL CASA DE IBEROAMÉRICA

Evento: Curso Inglés Básico ONLINE

Hora: 10:00

Plataforma: Zoom

Contacto: (53-24) 427714 - 427715

DOMINGO 2 DE MAYO CHINA IMPORTACIONES

Evento: Importado Desde China

Hora: 21:00

Plataforma: Facebook Live
Contacto: +57 321 7537692

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

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

ACTIVIDAD FÍSICA, BUENA ALIMENTACIÓN Y DECISIONES ACERTADAS PARA LA ESTABILIDAD

RENTABILIDAD Y PRODUCTIVIDAD EN EL NEGOCIO DESDE EL BIENESTAR

Los coachings empresariales coinciden en que la salud es el primer factor que un empresario, comerciante o emprendedor debe tener en cuenta para subir el rendimiento organizacional.



“Si yo estoy bien, todo está bien”, esta debe ser la premisa de todo dueño de empresa o emprendimiento. Es por este motivo que se debe tener en cuenta buenos hábitos que ayudan a la mente y al cuerpo a mantenerse frescos y despejados en el momento de dedicarle tiempo al negocio propio. El sedentarismo es uno de los peores enemigos que tienen los emprendedores. Una vida muy quieta y sin tomar un respiro en la jornada satura el metabolismo y genera com-

plicaciones de concentración, alimentación y hasta motricidad con el correr de los años.

El tiempo de descanso y darle el lugar al cuerpo reconecta las ideas y otorga mayor fluidez en el desarrollo de las gestiones. Mediante este espacio existe la posibilidad de una revisión más clara de nuevas proyecciones y planificaciones.

Los riesgos son buenos, sin embargo, no saber analizar y manejar las situaciones implica que se genere presiones

EL BIENESTAR DEPENDE DE:

- 1 Pararse de vez en cuando
- 2 Ser previsor
- 3 Hacer deporte y comer bien
- 4 Minimizar las preocupaciones
- 5 No enamorarse de su propia idea

que deriven en inconvenientes de la salud. En este campo es necesario que cada emprendedor tenga en cuenta todos los

tipos de seguros para en caso de imprevistos ya sean de salud o logísticos, cuenten con un respaldo y una respuesta efectiva.

Esta es la forma de tener una recuperación tranquila y de moverse con seguridad ante todo lo incierto que se presente en el día a día.

Un fondo del presupuesto debe estar destinado a la actividad física y a la nutrición correcta. El tiempo que se pasa encerrado, frente a computadores o sin la mente

en descanso genera una serie de dolencias. Es conveniente tener este tipo de espacio recreativo para no deteriorar la salud mental y del organismo completo.

A todo esto va muy ligada la preocupación que se pueda tener por horas, días o semanas. La gente tiene que aprender a separar los agobios de la empresa de la vida empresarial. Entender los tiempos y respetarlos permite estar enfocados y ser efectivos en las decisiones.

¿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

AREGUÁ

LA Productos para el cuidado de espacios verdes

Pasto, plantas, flores, artículos de jardinería y productos para el cuidado de jardines son las opciones que ofrece Agro Areguá para el mantenimiento de espacios verdes en el hogar.

Carlos Fernández, dueño del invernadero, cuenta que su local posee todo tipo de pastos en plantines y panes como esmeralda siempre verde y gold.

En plantas y accesorios cuentan con una producción de palmeras, plantas frutales, ornamentales, piedras, abonos y complementos para la jardinería como productos químicos y orgánicos para su cuidado. A partir de compras de G. 300.000 ofrece el servicio de envío sin costo adicional dentro de un rango de



30 km. Otros productos disponibles son la venta de semillas de hortalizas y verduras para los que gustan de tener huertas en el hogar y macetas decorativas

de piso y colgantes. Agro Areguá se ubica sobre Gobernador Irala a metros del centro de Areguá. Contactos: (0984) 487-713.

AREGUÁ

LA Asistencia técnica en equipos celulares

Arte Cell Areguá ofrece servicio técnico en la reparación de equipos móviles, computadoras e instalación de cámaras de seguridad.

En el área de celulares ofrece accesorios como estuches, glass para pantallas, cargadores, cables, etc. También vende equipos de marcas importantes como Samsung y Xiaomi.

Parlantes, correas para relojes, comandos para videojuegos, teclados para PC también forman parte de las variedades de local.

El encargado de realizar las ventas y trabajos es "Técnico Charly", conocido poblador de la zona. El hace décadas ofrece los mejores precios y soluciones a los habitantes de la ciudad de Areguá en cuanto a telefonía y electrónica. Arte Cell se ubica en el salón 4 del Paseo Areguá. Contactos al (0985) 961-896.



LUQUE

LA Proponen soluciones ante el cambio climático

El 22 de abril se celebra el Día de la Tierra y la Unión Europea en Paraguay organiza un evento virtual "El mundo que queremos", que será transmitido a través de su fanpage de Facebook UE.

Se presentarán cuatro charlas vinculadas a proyectos desarrollados por organizaciones de la sociedad civil. Estas acciones apuntan a respetar y valorizar la naturaleza, así como sensibilizar sobre efectos del cambio climático en el país.

Los cuatro proyectos recibirán apoyo financiero de la Unión Europea por unos 2,8 millones de euros, para construir la senda hacia el crecimiento inclusivo, sostenible y amigable con el



medioambiente. Bosque, Comunidad y Vida; Espacio Joven; Vida en el Pantanal Paraguayo; y Ñaña Paraguay son los proyec-

tos que iniciaron su trabajo de la mano de organizaciones con amplia experiencia en innovación social y medioambiente.

ASUNCIÓN

LA Huawei innova con bandas inteligentes

Las bandas inteligentes evolucionaron para entregar distintas funciones al usuario en cuanto a salud y rendimiento. Las bandas de Huawei se distinguen de otras marcas por sus características profesionales en el ámbito del deporte, salud e innovación. Sus productos van dedicados a todos los que disfrutan de la actividad física.

Con cada nuevo modelo se implementaron mejoras tecnológicas que las hicieron más atractivas: mayor duración, materiales más resistentes, modos de ejercicio integrados, pero la mayor novedad son las pantallas a color. Por ello es que Huawei traerá en las próximas semanas una nueva banda inteligente con una pantalla AMOLED capaz de reproducir colores mucho más vivos, con mayor resolución y menor consumo de energía que se traduce en mayor vida de la batería.

**LA** Cosméticos y productos de belleza accesibles

Pretty Woman Cosméticos se enfoca a la venta de maquillajes, productos para tratamientos corporales y capilares, perfumes originales, kit de maquillajes, maletines profesionales, etc.

El local trabaja con diferentes líneas y marcas de maquillajes en labiales, rímel, correctores, polvos, rubores y bases. El cliente encontrará productos de uso diario como también para trabajos profesionales.

Su propietario, Celso Ferloni, indica que sus productos están orientados a las ventas minorista y mayoristas. "Contamos con los mejores productos para profesionales del rubro como así también líneas para damas que buscan resaltar su belleza con nosotros", detalló.

Pretty Woman Cosméticos se ubica en 14 de Mayo casi Javier Bogarín. Atiende de lunes a sábados de 08:30 a 20:30 hs. Contactos al (0984) 203-867.



CULTURA GLOBAL Y LIDERAZGO EMPRESARIAL

El gerenciamiento económico intercultural comprende negocios globales y está listo para ser versátil en la dirección y gestión de negocios internacionales. La complejidad del mundo en el que se vive exige una nueva generación de líderes y directivos que interpreten la complejidad de las distintas situaciones que se presentan dentro de cada organización.

Los expertos en esta área están adiestrados para entender y aprehender, establecer relaciones causales y consecuencias de hechos, definir tendencias y secuencias, comparaciones, interpretación y descripciones de los escenarios gerenciales y organizacionales que se presenten.

La visión mundial y global del profesional se destaca en las decisiones contundentes y determinantes que se dan a raíz de las diferentes dificultades. Para esto es necesario formarse y tener una experiencia previa del comportamiento del mercado y sus estructuras a nivel mundial.

Las empresas que aplican esta modalidad de gerenciamiento tienen un diseño más dinámico en sus gestiones. La flexibilidad y la capacidad de integración componen resultados únicos que elevan a la organización en un estatus admirable.

El mundo actual tiene variados cambios desde la tecnología que tiene una alta incidencia en lo económico, social y educativo. Es determinante conocer el movimiento para el desarrollo de nuevas estrategias, a este proceso se le llama adaptación.

Cada ciclo requiere de la experiencia de personas que se adentran en un sistema extenso para instalar un nuevo orden dentro de las organizaciones. Es así, con versatilidad, estructura y ajustes dentro de las estructuras que se sostienen los negocios y se construye competencia y competitividad en el escenario empresarial.

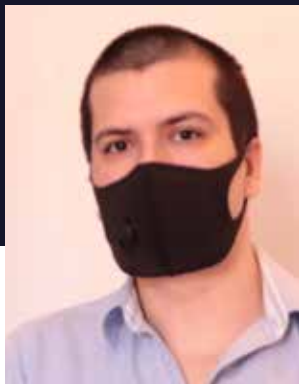


la tarde de venus

15hs Yolanda Park

lunes a viernes (+)



MARKETING**LA PRENSA****EXPLOSIÓN DE COMERCIOS ELECTRÓNICOS**

Rodrigo Vargas, director de Alpha Software.

La necesidad de contar con una vitrina virtual creció en el mundo. Esta tendencia también se observa a nivel local.

La presencia digital ganó importancia en el último año. La pandemia obligó a muchas micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes) a mirar

esta vitrina con otros ojos. Por lo tanto, conocer sobre las posibilidades que ofrece y las recomendaciones para optimizar su uso son fundamentales en los tiempos

actuales.

En una entrevista con Rodrigo Vargas, director de Alpha Software, brinda algunos consejos para iniciar y desarrollar la presencia

digital de una mipymes. En primer lugar, señala que es fundamental contar con páginas en las redes sociales, en especial en Facebook e Instagram.

Con respecto a las estrategias a desarrollar en ambas plataformas, menciona que se puede iniciar de forma orgánica. Es decir, sin pagar por las publicaciones. En caso de invertir en los anuncios, recomienda destinar 30 dólares mensuales, como mínimo.

Las redes sociales representan una vitrina digital válida para las mipymes, independientemente al rubro que desarrollan. No obstante, es necesario establecer el foco de las publicaciones realizadas en estas plataformas. “No es un producto o un servicio determinado lo que se debe ofrecer, sino más bien una solución. Eso es lo que termina por comprar los clientes”.

Vargas menciona que la inversión realizada en redes sociales ofrece buenos resultados, ya que permite extender de manera considerable la cantidad de personas a la que se llega.

Mover las redes sociales es una tarea que el propio emprendedor puede desarrollar. Sin embargo, las empresas o profesionales independientes dedicados a desarrollar estrategias para estas plataformas permite orientar acciones más efectivas.

Vargas señala que la

VALOR DEL SITIO WEB

El sitio web es otro de los canales que pueden ser empleados por las mipymes, donde las acciones pueden ser encarradas de forma paralela con las redes sociales. En la actualidad, el público busca un determinado producto en las redes sociales. Sin embargo, para las empresas también es importante exhibir en una tienda física o un portal web, explica Vargas. “Es una vitrina las 24 horas”.

La vitrina digital ofrece una serie de posibilidades a las mipymes; la principal, un negocio las 24 horas.

pandemia incrementó el tiempo que pasan las personas en las redes sociales, por lo que es un buen momento para invertir en acciones de marketing para estas plataformas.

En Paraguay, Facebook es la plataforma con mayor penetración, con más de 4 millones de cuentas.

LLEGA A MÁS DE 18.000 EMPRENDEDORES



PUBLICÁ EN LA PRENSA
El Semanario de los Emprendedores

COMERCIANTES | PYMES | PROFESIONALES INDEPENDIENTES
ASOCIACIONES, GREMIOS, CLUBES DE EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES

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

CLASIFICADOS Y AGRUPADOS



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



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



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



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



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



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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

Contador para 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
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. 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°



AREGUÁ

SABORES DE LA VIDA

Conquista paladares con toque casero

La receta popular paraguaya inspira a los chef de la casa. Una novedosa carta de menús está lista para atender el capricho gastronómico de cada paisano o turista que visita el lugar.

Sabores de la Vida tiene platos típicos y frescos de la cultura guaraní. Así, en cada bocado, transportan al cliente a momentos únicos compartidos en la mesa familiar. El local es ideal para aquellas personas que buscan variedad y una relación precio/calidad.

Los comensales que visitan Sabores de la vida, encuentran milanesas, ñoquis, estofados, costeletas de cerdo, toda clase de grilles, costilla a la parrilla, a precios económicos que van desde los G. 12.000 hasta los G. 25.000.

En la categoría de comidas típicas, Ariel Gauto, propietario, comenta que los productos estrella son el mbeju, mandi'o chyryry, cocido quemado, pajagua mascada, pastel mandi'o y las empanadas.

“Queremos entregar una experiencia única para el cliente. Nuestra misión es

transportarlo a la infancia con las típicas comidas que preparaba la abuela”, explicó.

Promociones

Para el Día del Trabajador, ofrece la opción de combos especiales a partir de 10 personas en almuerzos y cenas. Para el Día de la Madre habilitará bufet y un menú especial para compartir. Los interesados deberán hacer las reservas al (0986) 543-869.



UBICACIÓN Y CONTACTO:

Sabores de la vida queda en los locales 5 y 6 del Paseo Areguá. Informes y pedidos al (0986) 543-869. En Facebook esta como: Sabores de la Vida Areguá. Atiende de lunes a domingo de 07:00 a 22:00 hs.



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