

ABASTO NORTE: BUENA ALTERNATIVA COMERCIAL

Productos frescos traídos del campo son las opciones que ofrece este lugar. Sus precios bajos se convierten en una excelente opción para crear ahorro.

• PÁGINA 12



CLIMA IDEAL DE MAYORISTAS

Outlet Ciudad del Este y Cerámica Santa María dirigen sus ventas hacia quienes compran productos en grandes cantidades. Así generan ingresos extras en otros comercios.



• PÁGINA 4

Amelia Moro, propietaria de Glamurosas by Ame

NEGOCIO ESTABLE EN LA FORMALIZACIÓN



El orden y la planificación edificaron los pilares de su emprendimiento. Cuidar las normativas para emprender hizo que su proyecto sea sostenible.

• PÁGINA 3

SEMANARIO

ASUNCIÓN, 29 DE ABRIL DE 2021

AÑO 5 • EDICIÓN 322
16 PÁGINAS

LA PRENSA

El semanario de los emprendedores

PROCESOS PARA INCIDIR EN EL FUTURO

Juntos por la Educación

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.

GOBIERNO

SISTEMA LEGALIZADO

El segmento de la mipymes será beneficiado con un mecanismo que quiere impulsar mejoras a través del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

• PÁGINA 5

ACTUALIDAD

ARANCEL CERO

Once productos alimenticios del país tienen costo exonerado en la exportación a la República de China (Taiwán). Así buscan fortalecer las alianzas comerciales.

• PÁGINA 6

CONCIENCIA AMBIENTAL

Sistema B debatirá las prácticas por la neutralidad del carbono dentro de las organizaciones en una charla entre empresarios. El objetivo es preservar el medio ambiente.

• PÁGINA 7

RUBRO GOLPEADO

Las dificultades para el segmento gastronómico aumentaron luego de las disposiciones adoptadas por el Ejecutivo. Con esto también creció la suspensión de contratos laborales. Gremios del sector solicitan soluciones efectivas ante la situación.

• PÁGINA 2



Restaurantes trabajan con equipos reducidos y en modo delivery

AUMENTAN DIFICULTADES AL SEGMENTO GASTRONÓMICO

Las nuevas medidas establecidas por el Gobierno generan más inconvenientes a un sector que ya estaba golpeado. La suspensión laboral fue la salida en este contexto.

El efecto de las nuevas medidas de restricción, vigentes desde el martes, ya comenzó a generar un efecto sobre diversos segmentos productivos. El sector gastronómico es, nuevamente, uno de los principales afectados.

El 70% de la facturación de los componentes que forman parte del segmento gastronómico se generan después de las 20:00 horas, señaló Oliver Gayet, presidente de la Asociación de Restaurantes del Paraguay (ARPY). “Nos están dejando en una situación muy complicada, además que ya veníamos muy golpeados”, expresó.

Gayet señaló que las empresas que forman parte de la asociación, de manera casi unánime, decidieron no abrir las puertas ante el Decreto N° 5160, que entró a regir el 27 de abril y se extenderá hasta el 10 de mayo. “La limitación horaria hace inviable”, expresó.

El gremio no encuentra grandes soluciones a esta nueva situación que se presenta. Y si bien pueden revelarse y abrir sus locales, las medidas tienen efecto sobre la población y el movimiento comercial es nulo posterior al horario estable-



La gran mayoría de las empresas vinculadas al gremio decidieron cerrar sus puertas.



Oliver Gayet, presidente de la ARPY.

cido. “Para qué vamos a gastar más dinero, si no viene nadie. Estamos tratando de sobrevivir, de mantenernos a puertas cerradas y que pase lo más rápido posible estos 15 días”.



Sector pide celeridad en la ejecución de medidas económicas.

SUSPENSIÓN LABORAL A EMPLEADOS

La única alternativa que encontró el sector fue la suspensión laboral de los funcionarios. Gayet recordó que este mecanismo es posible porque los miembros de la asociación son empresas formales, que tienen registrados a todos sus empleados en el Instituto de Previsión Social (IPS).

Con los nuevos suspendidos tras las nuevas medidas, cerca de

10.800 personas se encuentran en esta situación. Este número corresponde solamente los que forman parte de la ARPY.

“Nos quedamos con muy poca gente, ya que nos quedamos trabajando en formato de entrega a domicilio. Quedamos con un equipo mínimo”.

En la actualidad, el gremio nuclea a 350 a nivel país.

CIFRAS

70%

de la facturación del sector gastronómico se genera posterior a las 20:00 horas, de acuerdo al presidente de la ARPY.

10.800

empleos del sector gastronómico vinculado a la ARPY se encuentran actualmente en estado de suspensión.

LENTITUD EN LA EJECUCIÓN DE MEDIDAS

Gayet señaló que mantienen diálogos constantes con el sector gubernamental, pero todo lo que se plantea se demora en la ejecución. “El Gobierno toma decisiones sanitarias con mayor rapidez que las económicas”.

El Decreto N° 5160 establece nuevas medidas sanitarias para frenar el avance del covid-19. Se encuentra vigente desde el 27 de abril y va hasta el 10 de mayo.

Este documento restringe la movilidad a partir de las 20:00 hasta las 5:00 horas en los municipios considerados como “zonas rojas”.

Con respecto a los eventos sociales, el decreto establece que no podrán superar cuatro horas y se requiere agendamiento.

“Para qué vamos a abrir, si no viene nadie. Abrir implica más gastos para las empresas”.

“El Gobierno toma decisiones sanitarias con mayor agilidad que las decisiones económicas”.

HISTORIAS DE ÉXITO

LA PRENSA

LIMPIO



Amelia Moro, propietaria de Glamurosas by Ame LA FORMALIZACIÓN AYUDÓ A CREAR UN NEGOCIO ESTABLE

Luego de cinco años de trabajo y posicionamiento, instaló su primera tienda en el centro de Limpio. La formalización fue un paso importante en esta etapa de crecimiento.

PARTICIPACIÓN EN EVENTOS

Para alcanzar el posicionamiento de su negocio, Amelia Moro participó en todas las convocatorias de Bazar Creativo.

“Eventos así deben ser aprovechados al máximo por los emprendedores. Es la ocasión perfecta para entrar al mercado. Fueron épocas muy sacrificadas al montar el stand y volver a casa a las 22:00 hs. Sin embargo, todo valió la pena.

“Ser emprendedor no es fácil, requiere de esfuerzo. Se trabajan horas, pero la recompensa es grande”.

● DATOS

Dirección: barrio Villa Jardín de la ciudad de Limpio.

Contactos: 0971 729-896.

Facebook: Glamurosas by Ame

so de dinero. Esto me permitió vender de forma ordenada y sin darme cuenta viajaba cada 15 días para traer más mercaderías.

Este sistema de trabajo también me permitió realizar mi primer viaje a São Paulo-Brasil para tratar de forma directa con un exclusivo proveedor de carteras de la marcas Bauloulan, Ana Luxory y Snails”, recordó.

En 2017 logró su independencia y abrió su primera tienda en el centro de Limpio, en un local alquilado. Tiempo más tarde y con la llegada de su ter-

cer hijo decidió estructurar y equipar un salón de ventas en su casa propia para estar más cerca de su familia.

“En ese momento tuve que hacer un préstamo del Banco Nacional de Fomento. El crédito para profesionales independientes me ayudó con G. 15 millones. Presenté las documentaciones y a los quince días ya tenía mi crédito. Con el dinero, acondicioné la parte delantera de mi casa y construí un salón con todas las comodidades”, relató.

UNA MARCA REGISTRADA

En el momento de crear su negocio, la joven emprendedora, se planteó hacer las cosas bien. A su emprendimiento le dio una imagen e identidad. Para proteger su creación, registró su marca en Dinapi. Comentó que el proceso fue largo, pero con muchas ventajas.

“Aproximadamente se necesita G. 1.500.000 para gestionar todo. Es importante la formalización, esto te ayuda a justificar tus ingresos para solicitar préstamos en el futuro o hacer otro tipo de actividades. Al mismo tiempo te ayuda a ser más profesional ante la mirada de los clientes”, detalló.

“Mi toque especial se caracteriza en la presentación de los regalos con tarjetas personalizadas o moños”, indica.

primeras ventas fueron entre su círculo de amigos. Para dar este paso, invirtió G. 2 millones.

“Como no tenía un espacio físico, estudié la

forma de exhibir mis productos. Decidí transformar mi auto en una boutique móvil para comenzar. Fui muy organizada y anoté todos los ingresos y egre-

En el 2012, una pareja estaba en la búsqueda de nuevos desafíos y muy interesados en encontrar un rubro indicado que haga posible el ingreso de dinero extra para el hogar. Así nació Glamurosas by Ame. Amelia Moro y su marido Gustavo López son los cimientos. El emprendimiento hoy cuenta su historia gracias al orden financiero y buenos hábitos.

Ella habló de su pasión hacia la moda femenina como una inspiración que la llevaba a soñar y materializar un negocio enfocado a la venta de accesorios. Diez mochilas Chenson, adquiridas con un precio mayorista para la reventa de una tienda de Ciudad del Este, fueron sus primeros productos. Las



Un préstamo bancario permitió la construcción de su tienda.



Glamurosas by Ame participó en distintas ferias emprendedoras para darse a conocer.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

LA PRENSA
LIMPIO

Entre las ventajas diarias de Outlet Ciudad del Este resaltan las compras al por mayor. A partir de tres artículos se activan descuentos que llegan al 10 por ciento en cada producto.

Algunas de sus opciones más solicitadas son los cargadores de celulares con un costo de G. 12.000, sartenes a G. 21.500, además ofrece una variedad de ollas con capacidades que van desde uno a treinta litros, sus costos son de G. 25.000.

En las secciones de juguetería, regalos, electrodomésticos, bazar y electrónica brinda una infinita gama de opciones para que cada familia obtenga productos de

MAYORISTAS TIENEN 10% DE DESCUENTOS EN CADA ARTÍCULO

calidad garantizada.

Con estas opciones otorga la oportunidad a los emprendedores, para que los mismos pueden adquirir a bajos costos y surtir de esa manera sus respectivos negocios.

Otras de las importantes opciones tienen que ver con su sección de útiles escolares, donde padres de familia pueden obtener cuadernos, cartulinas, carpetas, pinceles,

bolígrafos, plasticolas, etc.

Outlet Ciudad del Este abre sus puertas de lunes a sábados de 06:00 a 16:00, los domingos de 06:30 a 12:00. Se encuentra ubicado dentro

del predio de Abasto Norte, en el bloque C, en el centro de la Ciudad de Limpio. Los clientes son atendidos por sus propios dueños.

Para más información, llamar al 0981 948-396.

● **DATOS**
Telefono: 0981 948-396
Instagram: @outletcde



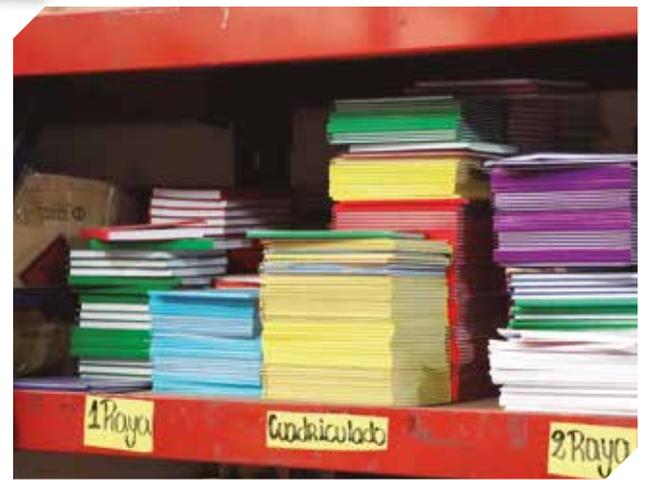
Un sinfín de artículos escolares son parte de la propuesta.



Brindan atención especial a todos sus clientes.



Un completo lugar donde comprar productos para el hogar.



Precios bajos en cuadernos es la constante opción.

CERÁMICA SANTA MARÍA, CON PRECIOS DE FÁBRICA

LIMPIO

Con una producción diaria de 60.000 unidades de productos de cerámica, Santa María brinda la posibilidad de que mayoristas y minoristas puedan realizar compras con precios preferenciales y de fábrica los 365 días del año.

En la empresa son elaborados todo tipo de productos

como pisos layota, teja colonial, tejuelón, tejuelita, ladrillo hueco, convoco recto e inclinado, ladrillos huecos de seis y nueve tubos, ladrillos huecos para divisorias.

Los emprendedores son los principales beneficiados con sus múltiples productos ya que sus precios de fábrica permiten que los mismos

● **DATOS**
Teléfono: 0983 564-690
Facebook: @mcsantamariapy

tengan la posibilidad

de revender los artículos con precios accesibles y fortalecer de esa manera sus propias empresas. Cerámica Santa

María ofrece un trato diferenciado para distribuidores de todo el país, la entrega de cada pedido es realizado en el

predio de su local, donde cada cliente puede llegar de lunes a viernes de 05:30 a 17:30 y los sábados de 05:30 a 12:00. Todos los que vayan serán atendidos por un grupo de excelentes colaboradores. Por medio de las redes sociales los interesados pueden observar y calificar los trabajos desarrollados,

deben ingresar en su cuenta de facebook en @mcsantamariapy, donde diariamente dan a conocer sus artículos y beneficios para sus clientes.

Se encuentra ubicado sobre Ruta PY03 General Elizardo Aquino, en el centro de la ciudad de Limpio. Para realizar pedidos, comunicarse al 0983 564-690.



Artículos de calidad, todos los días del año.

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



Se encuentra sobre la Ruta PY03 Gral. Elizardo Aquino.



Cerámica obtenida con elementos de resistencia y eficacia.

RECUERDAN GRATUIDAD DE LA CÉDULA MIPYMES

El lunes pasado se recordó el Día Mundial de la Propiedad Intelectual. En ese sentido, desde el Viceministerio de Mipymes del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), recordaron la importancia de la Cédula Mipymes.

Vicente Martínez, director del Registro Nacional de Mipymes, señaló que este documento digital gratuito certifica la formalización y categorización de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Martínez mencionó el trabajo conjunto desarrollado

con la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual (Dinapi) para el acceso al Programa de Abogado Pro-Bono, con el que se busca beneficiar a las empresas categorizadas como MIE (microempresas) para el registro de sus marcas exentas del pago de honorarios profesionales, el cual estará activo en poco tiempo.

Recordó la importancia de la formalización de las mipymes, ya que representa el puente para acceder a herramientas de desarrollo y sostenibilidad de sus emprendimientos.



Este documento digital certifica la formalización.

La herramienta plantea exoneración de multas

PRESENTAN SISTEMA QUE BUSCA LA FORMALIZACIÓN

Dan a conocer un mecanismo que pretende beneficiar a las mipymes e impulsar a este segmento de la economía nacional.

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (Mtes) presentó el Sistema de Formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). Este plantea la exoneración por inscripción, presentación de planillas laborales y comunicación de movimientos de empleados de forma tardía.

Mediante este instrumento de flexibilidad, a cada mipymes se le podrá exonerar de 10 a 30 jornales por la inscripción tardía.

En cuanto a la presentación de planillas laborales, el monto a exonerar también será de 10 a 30 jornales mínimos para cada empresa que presente el documento fuera del tiempo establecido.

Por último, las multas establecidas por comunicaciones tardías de movimientos de los empleados son de 1 a 5 jornales mí-



La herramienta presentada busca incorporar a las mipymes al régimen formal.

mos, lo que también será exonerado para cada empresa. Para acceder a estas medidas, cada mipymes debe presentar una nota de solicitud firmada por el representante legal o propietario. Esta tiene que ser acompañada de una copia de constancia del Registro

Único del Contribuyente (RUC), copia del último nivel de facturación anual de la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET), y la última planilla de pago al Instituto de Previsión Social (IPS). Las dos últimas pueden ser reemplazadas por la cédula mipymes firmada por el propietario o representante legal y copia

de la cédula de identidad del firmante.

Tras presentar la nota, todos los documentos deben ser remitidos a través de la mesa de entrada en línea, que se encuentra disponible en el sitio web del Mtes.

Con este sistema se podrá beneficiar a mipymes, según el Mtes.

CIFRAS

13.000

mipymes serían beneficiadas en una primera etapa durante la implementación del programa.

El mecanismo presentado por el Mtes implica la exoneración de multas al sector de las mipymes.

DE INICIATIVA A UNA LEY

La presentación del sistema fue realizada a través de una conferencia de prensa virtual. En la ocasión, la titular del Mtes, Carla Bacigalupo, destacó que esta iniciativa se convirtió en ley con el objetivo de brindar beneficios a este importante integrante de la estructura económica local. En una primera etapa se estima llegar a unas 13.000 mipymes.

Toda la información sobre el sistema se encuentra disponible en el sitio web del ministerio (<https://www.mtes.gov.py>).

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

Nuevas disposiciones benefician al país en materia económica

TAIWÁN OTORGA ARANCEL CERO A ONCE PRODUCTOS PARAGUAYOS

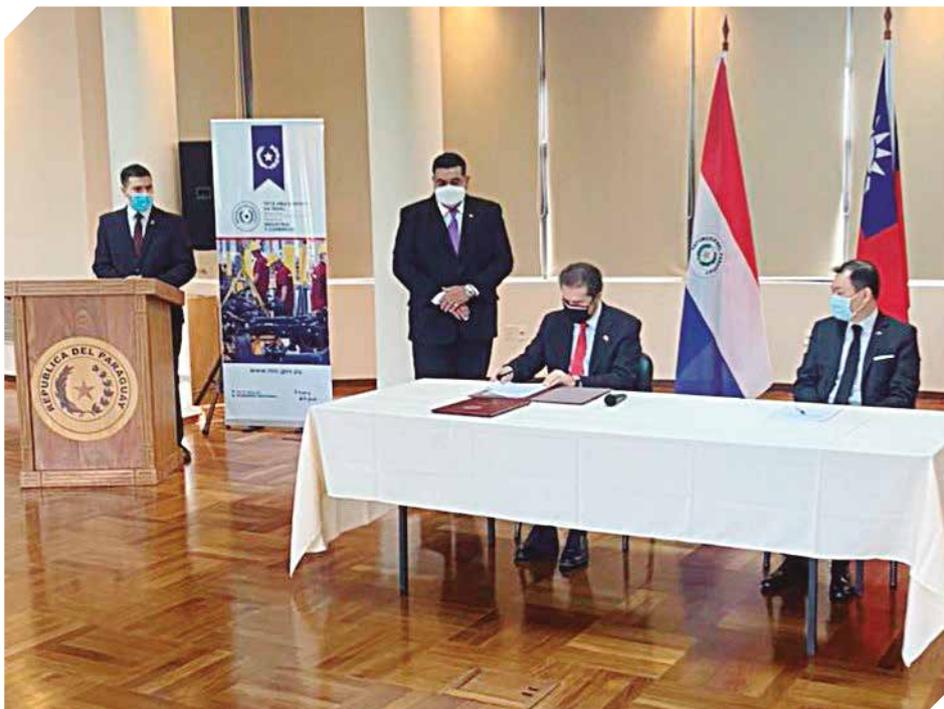
La República de China (Taiwán) exonera a Paraguay los aranceles para el ingreso de once alimentos al país asiático. Con esto fortalecen las alianzas estratégicas.

La firma de este acuerdo fue llevada a cabo con la presencia del titular del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), Ing. Luis Castiglioni, acompañado por el embajador de la República de China (Taiwán) Sr. José Han, quien firmó el nuevo trato.

Con este documento, Taiwán otorga al Paraguay la exoneración de aranceles para el ingreso de once partidas arancelarias más entre las que se encuentran: hamburguesas, menudencias de carne bovina, papel de arroz, entre otros.

Con la firma se oficializa el resultado del encuentro que se llevó a cabo el 15 de octubre de 2020, durante la tercera reunión del Comité Conjunto del Acuerdo de Cooperación Económica (ECA, por sus siglas en inglés) entre la República de China (Taiwán) y la República del Paraguay.

Los documentos serán



Este nuevo acuerdo facilita el comercio y abre paso a nuevas exportaciones.

enviados a Taiwán para la aprobación del Congreso y la posterior publicación del decreto presidencial. Se tiene previsto que entre en vigor una vez que ambos países

culminen sus procesos internos de aprobación.

Fortalecimiento

El Comité Conjunto del ECA entre Paraguay y Tai-

wán tiene como objetivo la promoción e incremento de las relaciones bilaterales en el comercio y la inversión entre ambos países. Uno de los resultados más exitosos

Nuevas negociaciones abren pasos a la exportación de alimentos con arancel cero.

es la exoneración de aranceles de productos.

Datos aduaneros oficiales de Taiwán confirman que la carne paraguaya está en auge. Durante el mes de enero alcanzó 35% de la cuota de mercado total en Taiwán. De esta forma, Paraguay se posicionó como primer proveedor de esta proteína a la isla, por encima de EE.UU. (27%), Australia (15%) y Nueva Zelanda (15%).

Con este nuevo acuerdo, el país tendrá mayores aperturas para exportar estos productos con ventajas que finalmente favorecen a la ciudadanía.

DESARROLLO Y COMERCIO

La Embajada de la República de China (Taiwán) reafirma su compromiso con el Paraguay para la promoción y el desarrollo del comercio entre ambos países.

En otro sentido, también la generación de mayores oportunidades de empleo y atracción de inversiones, demostrando así que Taiwán y Paraguay no son solo buenos amigos, sino también grandes socios. Lo más importante de este nuevo acuerdo es dar mayores oportunidades a la mano de obra de compatriotas.

¿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

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

ACTUALIDAD

LA PRENSA

Participarán instituciones paraguayas

REAFIRMAN COMPROMISO CON EL MEDIO AMBIENTE

Invitan a charla para debatir y crear conciencia en las prácticas por la neutralidad del carbono en empresas.

Por el mes de la Tierra, el Movimiento B en América Latina, liderado por Sistema B, invitan a un encuentro virtual.

Andrea Burt, directora ejecutiva de Sistema B Paraguay, mencionó que gracias a esta iniciativa casi un 30% de las empresas B en el país miden sus huellas de carbono. Las demás instituciones se encuentran en proceso de conocer y profundizar más en el tema.

“En el Mes de la Tierra brindamos información y visibilidad a las Empresas B ya comprometidas a la carbono neutralidad e incentivamos a las organizaciones que todavía no lo hicie-

ron a dar el primer paso”, explicó.

La carbono neutralidad consiste en un balance entre las emisiones de gases de efecto invernadero de una entidad y aquellas acciones que realiza para reducir las o compensarlas.

Jornada de aprendizaje

El webinar será este jueves 29 de abril a las 13:00. El evento buscará entregar herramientas a empresas locales y de la región para combatir la crisis climática a través de acciones conjuntas. Para participar, los interesados deben inscribirse en el siguiente link: <http://bit.ly/NetZeroAbril>.

TALLERES VIRTUALES PARA EMPRENDEDORES

El jueves 29 de abril, la Asomipymes organiza un webinar enfocado a la “Inteligencia Emocional”, la charla será gratuita y estará dirigida a emprendedores que buscan mejorar sus aptitudes y actitudes dentro del entorno empresarial.

La charla se desarrollará vía Zoom a las 18:30 hs y tiene como objetivo lograr que sus participantes alcancen el éxito profesional y personal a través de uso correcto de la inteligencia emocional. Capa-

cidad clave para desarrollar el liderazgo, la comunicación efectiva y la productividad en los emprendedores.

Por otro lado, el viernes 30 de abril se hará un coaching para empresarios vía Zoom a las 18:30 hs. Del evento pueden participar de forma gratuita socios que estén al día con su membresía. La charla estará a cargo de Pablo Kovacs de Business Bar.

Para más detalles de ambos eventos contactar al (0984) 701-000.

El dióxido de carbono es un gas que puede tener origen en la actividad humana.



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



Actividades para socios y no socios de la Asomipymes.

1. Edúcate
Tómate el tiempo para leer acerca de finanzas personales. Cada semana, agenda citas "de dinero" contigo mismo y dedica algunas horas a administrar tus finanzas personales y leer libros, revistas, sitios o blogs de finanzas. Cuanto más sepas acerca de tus propias finanzas, mayor confianza tendrás al administrar tu dinero en el largo plazo.

2. Revisa tu crédito con regularidad
Tu reporte de crédito es como un archivo de ti y tu historial crediticio. Básicamente le dice a los prestamistas qué tan riesgoso eres, y si deben o no prestarte dinero. Cuando se trata de comprar un coche o una casa, lo deseable es que tu reporte de crédito esté en excelente forma, de manera que puedas calificarte para buenas tarifas.

Crea el hábito de revisar tu historial al menos una vez al año para confirmar que todo esté en orden. Hazlo en una fecha especial (como tu cumpleaños) para que se te haga fácil recordarlo y mantener el monitoreo. Puedes acceder a tu historial en sitios como el Buró de Crédito.

3. Haz un presupuesto
Aunque esto suena muy básico, muchos emprendedores no tienen un presupuesto en forma para monitorear sus ingresos y gastos mensuales. Puedes usar herramientas digitales como apps para

monitorear tus finanzas personales o simplemente un documento en Excel. Sin importar cuál opción elijas, asegúrate de que se adapte a tu estilo de vida.

Si realmente quieres arreglar tus finanzas y llevar la delantera financieramente, debes destinar tiempo y energía para actualizar tu presupuesto cada semana. Esto te ayudará a asegurar que no gastas más de lo que ganas y de que eres capaz de ahorrar para tus metas financieras.

4. Automatiza tus finanzas
La tecnología facilita enormemente la tarea de administrar las finanzas cada día. Busca que la mayor parte del proceso sea automático. Puedes usar transferencias en línea automáticas o pagar tus cuentas por internet cada mes. Esto

7 CONSEJOS BÁSICOS DE FINANZAS PERSONALES

te ayudará a que no te estreses por pagar tus cuentas a tiempo y por generar intereses o cargos extra.

Si te preocupa automatizar el pago de tus cuentas, puedes fijar alarmas en tu calendario (en tu computadora o smartphone) que te recuerden los pagos. Cuanto más puedas automatizar tus finanzas, menos preocupaciones tendrás a diario.

5. Paga deudas
Haz un plan para pagar todas tus deudas lo antes posible. Empieza por hacer una lista de todas tus deudas (tarjetas de crédito, crédito de auto, créditos educativos, etc.). Incluye el balance actual, el pago mínimo al mes y

la tasa de interés. Después revisa tu presupuesto para determinar cuánto dinero puedes añadir a los pagos de deudas.

6. Construye tu propio colchón
Tener un colchón de dinero es una parte esencial de tus finanzas. Te permite usar el dinero para pagar gastos no planeados o emergencias que puedan aparecer en tu día a día, en lugar de incrementar tu deuda o invertir a largo plazo.

Como emprendedor, es conveniente que tengas un colchón de seis a 12 meses de tus gastos fijos. Éste te permitirá pagar cuentas personales y no preocuparte si necesitas reducir tus ingresos debido al flujo del negocio.

7. Invierte fuera de tu negocio
Aunque es muy importante que siempre inviertas en ti y en tu negocio, no debes tener "todos los huevos en la misma canasta". La diversificación es extremadamente importante ya que disminuirá tu riesgo de inversión en el largo plazo. Trabaja con un planeador financiero para crear un portafolio de inversiones a largo plazo que incluya acciones, bonos y Cetes que se alineen con tus propias metas financieras y a tu tolerancia al riesgo.



LIBROS

NUNCA TE PARES: AUTOBIOGRAFÍA DEL FUNDADOR DE NIKE

Phil Knight, director general de Nike, nos cuenta por primera vez la auténtica historia detrás de la empresa que fundó en 1962, que hoy en día factura más de 30.000 millones de dólares al año, y cuyo logo ha llegado a ser un símbolo global, el icono más ubicuo y reconocido en todo el mundo.



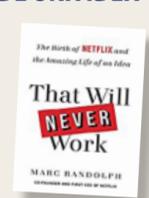
ELON MUSK: EL EMPRESARIO QUE ANTICIPA EL FUTURO

Su nombre es Elon Musk y es el empresario que está detrás de Tesla Motors, SpaceX y SolarCity, empresas innovadoras en sus respectivos campos —la automovilística, la aeronáutica y la energía— con las que Musk está consiguiendo hacer realidad lo que hasta hace poco no era más que ciencia ficción.



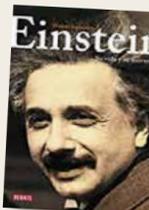
THAT WILL NEVER WORK: EL NACIMIENTO DE NETFLIX Y LA INCREÍBLE VIDA DE UNA IDEA

Escrito por Marc Randolph, cofundador y primer CEO de Netflix, este libro cuenta la historia de cómo nació esta idea de negocio y se convirtió en uno de los negocios más rentables y exitosos de la historia reciente. Sin adornos, y con un toque gracioso, este emprendedor exitoso cuenta las particularidades del proceso de crear un negocio desde cero, desde la idea hasta su ejecución. Sin duda alguna es un libro recomendado para aquellos que quieren aventurarse en el mundo del emprendimiento.



EINSTEIN: SU VIDA Y SU UNIVERSO

Albert Einstein es uno de los científicos más importantes de la historia y un icono del siglo XX. ¿Cómo funcionaba su mente? ¿Qué le hizo un genio? ¿Cómo era el hombre detrás de la celebridad? Esta es la biografía definitiva de uno de los iconos del siglo XX.



AGENDA

Envíanos tus eventos y nosotros los promocionamos en este espacio.

E-mail: avisos@gentedeprensa.com.py

0981 228-649

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
Contacto: comisiona@comisiona.org.py



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 Events
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 Saelmma 2do.Nivel
mattylopez01@hotmail.com (021) 3266452

SONIA RIQUELME
SALON DE BELLEZA

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

AGILIDAD Y ESTÉTICA SON LOS PRINCIPALES ATRIBUTOS

CONSEJOS PARA TIENDAS EN LÍNEA

En la actualidad, las posibilidades que existen en el mercado para tener un sitio web son diversas. Incluso, están disponibles varias plataformas gratuitas para el desarrollo de portales.

Si bien es más accesible contar con una plataforma web, varios son los factores a tener en cuenta para que su función como canal comercial sea óptima. Rodrigo Vargas, director de Alpha Software, nos brinda una serie de recomendaciones al respecto.

La rapidez del sitio es uno de los principales aspectos, además del factor estético, donde la creatividad para el diseño y las imágenes empleadas son puntos que requieren mucha atención. “El contenido debe enganchar, porque el principal objetivo es que incrementar la cantidad de visitas extender la permanencia de los visitantes en el sitio web”, señaló.

En el ciberespacio, el sitio web representa la imagen de una empresa. Por lo tanto, es primordial brindar la mejor experiencia a los visitantes, lo que requiere un diseño atractivo, agilidad y facilidad para identificar los productos o servicios ofertados.

En relación a las posibilidades existentes en la actualidad para acceder a un sitio web, Vargas mencionó el emprendedor tiene incluso varias alternativas gratuitas para construir un portal básico y lanzarlo a internet. “Hay plataformas sencillas, que permiten crear plataformas web en pocos días y sin conocimiento previo”, manifestó Vargas.



Es más fácil acceder a un sitio web.

CATÁLOGO DIGITAL

Contar con un catálogo digital, que permita realizar pedidos en el sitio web, es un paso más adelante. Esta herramienta facilita el proceso de comercialización a través del portal y ofrece un formato cómodo a los visitantes que ingresan para conocer los productos ofertados.

Con el catálogo digital se puede ordenar la oferta en el sitio web, por tipo de productos, entre otros detalles.

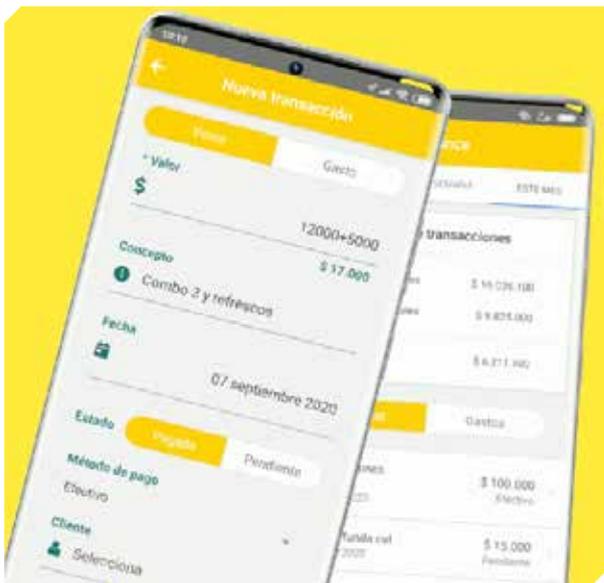
TREINTA FACILITA LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS

APLICACIÓN APUNTA A GESTIÓN DEL NEGOCIO

Si se analiza un área donde las mipymes requieren de un acompañamiento especial, la administración probablemente se una de las principales. En este sentido, las tiendas de aplicaciones ofrecen una variedad de herramientas para facilitar la tarea.

Treinta es una de las tantas aplicaciones a disposición de mipymes. Esta herramienta gratuita tiene el objetivo de facilitar la administración de las finanzas del negocio, en todo momento y desde cualquier sitio.

El registro de ingresos, los gastos y las cuentas por cobrar y pagar son algunas de las posibilidades que ofrece. Por otra parte, el usuario de la aplicación puede acceder a un informe diario, semanal y mensual de la utilidad que deja su



La herramienta ayuda en los procesos administrativos.

negocio. Además, visualiza las fechas de vencimiento de las facturas y recibos, entre otros detalles.

La posibilidad de automatizar los procesos de los emprendimientos, como las rutinas diarias básicas, fa-

cilitan el crecimiento. Para ello, en la actualidad existen una diversidad de herramientas al alcance mipymes, que en muchos casos están disponibles de forma gratuita y son sencillas en la operatividad.

INFORMACIÓN EN LA NUBE AL ALCANCE DE MIPYMES

IMPORTANCIA DE DATOS PARA LA OPERATIVIDAD

La posibilidad de almacenar datos en la nube ofrece un abanico de posibilidades al sector empresarial, incluso a los pequeños emprendimientos. Mediante estas plataformas, se tiene acceso a una amplia variedad de herramientas para recopilar información.

Sin embargo, los especialistas en análisis de datos señalan que lo fundamental es identificar la calidad de la información a la que se tiene acceso, y no caer en el error de centrarse únicamente en la cantidad.

Si los propietarios de empresas logran garantizar la calidad de los datos recopilados, la información puede servir como base para canalizar el negocio y afinar con la demanda de los consumidores, permite ofrecer mejores experiencias a los clientes, introducir nuevos



Crece el uso de datos en la toma de decisiones.

productos, personalizar el contenido de marketing, entre otras oportunidades.

El manejo de datos orientado a un objetivo comercial se conoce como “data driven”. A nivel empresarial, esta tecnología es

empleada por compañías que operan en un entorno digital y tienen a la información como base estructural de sus procesos y toma de decisiones. La información facilita la ejecución de los todos los procesos.



COMPACTO ECONÓMICO

LUNES A
VIERNES 11:30

 UNICANAL

LIMPIO**LA** **Abasto Norte suma alternativas de compras**

Desde el inicio de la pandemia, el Abasto Norte acató todas las normativas para recibir a clientes que de forma diaria acuden a realizar sus compras en los salones comerciales.

La gerente Gral., Blanca Aveiro, comenta que el Mercado de Abasto Norte se compone en su mayoría de productos alimenticios como frutas y verduras frescas provenientes directamente del campo.

“Trabajamos con varias industrias paraguayas con precios de distribución, esto es muy ventajoso para los clientes. El Abasto Norte está compuesto en un 85% de locales dedicados a la venta de alimentos y artículos de limpieza. El otro 15% son ne-



gocios dedicados a la venta de indumentarias, electrodomésticos, consultorios odontológicos, bancos y casas de cambio”, detalló. Entre las novedades,

el año pasado se incorporó un supermercado dentro de las instalaciones para ofrecer más variedad y al público con precios mayoristas.

ASUNCIÓN**LA** **Restaurarán sábanas para uso hospitalario**

El proyecto “Jeporeka añuã haña” busca restaurar ropas de camas usadas para darles un segundo uso en camas de hospitales. La meta es restaurar y confeccionar 200 unidades de sábanas con su juego de fundas para almohadas.

La iniciativa es liderada por estudiantes y docentes del Instituto Superior de Arte “Dra. Olga Blinder” (ISA), dependiente de la UNA.

El proyecto cuenta con el apoyo de 45 universitarios del 5° y 7° semestre de la carrera de Lic. en Diseño de Indumentaria Escénica y Urbana, que a modo de voluntariado realizarán el trabajo mencionado.



Para concretar el proyecto, solicitan a la ciudadanía la donación de tejidos de tipo sabaneros de algodón o mezcla con fibra

de poliéster y tejidos reciclados a partir de sábanas usadas en buen estado. Para más detalles al (021) 585-558.

ASUNCIÓN**LA** **Habilitaron espacios para la lectura infantil**

La cuentoteca digital hispano-paraguaya CuénTale pone a disposición de forma gratuita contenido original para niñas y niños de 2 a 6 años con preguntas inquietas en temas como bienestar mental, identidad y sexualidad, familia y amor, y diversidad y respeto.

El proyecto, lanzado por la creativa Neme Zerga (paraguaya residente en Zaragoza, España), continúa dando pasos en su desarrollo y se consolida dentro de la oferta nacional e internacional con más de 22 títulos. La plataforma también se dirige al segmento de los autores, para donar sus creaciones bajo licencia “creativecommons” y “CuénTale”, maximizando su alcance publicando la obra y llegando a un nutrido grupo de madres, padres, profesores, niñas y niños de todas las edades.

**LUQUE****LA** **Creación y reparación de turbos compresores**

Turbotec se dedica a la venta y reparación de turbos compresores y turbinas para todo tipo de automóviles desde el año 1998. Cuenta con una vasta experiencia y trayectoria que son garantía al momento de ofrecer sus servicios y productos.

Ofrece repuestos y entrega el servicio de reparación en el día, además de disponer de turbos remanufacturados para un cambio inmediato, el local distribuye y vende repuestos para turbos Caterpillar, Garrett, IHI, BorgWarner, Holset, entre otras importantes marcas, trabaja con flotas de vehículos y realiza asesoramiento técnico y presupuestos sin cargo.

Actualmente, el comercio atiende únicamente a través de una cita previamente agendada al (0971) 655-565. Abre sus puertas de lunes a viernes de 07:30 a 18.00 y sábado de 07:30 a 14:00.

**LUQUE****LA** **Servicios de librería, regalos e impresiones**

Lodevero ofrece servicios generales de cobro, giros, como también los envíos a través de Western Union. Otra actividad del local es la sublimación personalizada, que puede realizarse en remeras, vasos, hopis o tortas, para cumpleaños y regalos. Cuenta también con útiles escolares, artículos de cotillón y el servicio de encuadernación. Para luchar contra el covid-19 ofrece frascos de alcohol a G. 5.000, combos en alcohol desinfectante que incluyen dos tapabocas y un par de guantes desde G. 8.000.

Por otra parte, el local desarrolla todas las medidas sanitarias, al recibir a sus clientes de forma separada para evitar aglomeraciones. También recibe pedidos al teléfono (0976) 171-910. Lodevero atiende de lunes a sábado, de 07:45 a 20:00, y se ubica sobre Nanawa c/ Curva Romero, en Luque.



ARBITRAJE EN LA MEDIACIÓN DE CONFLICTOS

El Centro de Arbitraje y Mediación Paraguay (CAMP) se ha convertido en un aliado para el empresariado en materia de resolución de conflictos.

El CAMP es pionero en la materia de resolución a través de arbitrajes y la mediación. Más de 100 firmas nacionales han utilizados sus servicios.

Miguel Riquelme, director ejecutivo del CAMP, explicó que la Resolución Alternativa de Disputas (RAD) son aquellos procedimientos que permiten resolver conflictos sin recurrir a la fuerza o un juez.

“Nos especializamos en el ámbito empresarial, pero estos servicios pueden aplicarse en cualquier ámbito. Hemos logrado introducir los métodos alternos de solución de conflictos institucionales y, con gran certeza, podemos asegurar que al día de hoy el arbitraje y la mediación están insertados en el sector empresarial nacional”, indicó.

Tanto el arbitraje como la mediación institucional tienen un marco jurídico correglamentario, esto quiere decir que existe una ley, un reglamento particular, una lista de árbitros, mediadores y tarifas especiales. Otorga a las partes seguridad jurídica, económica y administrativa.

A este tipo de servicios pueden acceder empresas de comercio y servicios, industrias de la construcción, empresas vinculadas al comercio internacional, asociaciones de profesionales y otros gremios, sector financiero, el Estado paraguayo y personas físicas y jurídicas en general.

La empresa ofrece capacitaciones y formación en arbitraje, mediación, negociación y conciliación, en la sede o en modalidad de diplomado y maestría con otras universidades del país. Asesoramiento a personas que están intentando recurrir a métodos alternos de solución de conflictos. También el servicio de biblioteca especializada en sus áreas de trabajo.



la tarde de venus

15hs Yolanda Park

lunes a viernes (+)



MARKETING**LA PRENSA**

MEJORAR LAS ESTRATEGIAS PARA LA VENTA

La tecnología bien utilizada es la que permite que los negocios tengan el alcance y la aceptación deseada.

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

Vender por redes sociales es algo que comienza a convertirse en algo básico de las estrategias de crecimiento de los negocios, que no es un lujo o una simple opción. Es por ello que se debe estar preparado para diseñar una buena propuesta en medios digitales para seguir impulsando el crecimiento de las empresas, e incluso potencializarlos fuertemente. Se deben tener en cuenta: Aprovechar la viralidad de los videos para vender por redes sociales. Lo cual consiste en conseguir que se comparta, califique y comente, tanto como se pueda, algún contenido (como imagen, video, etc.), en un lapso de tiempo corto.

Descubrir la magia de las imágenes: Por naturaleza, los humanos procesan mucho más rápido las imágenes que el texto, por lo que suelen llamar mucho más nuestra atención; lo que lo convierte en un punto importante que se debe tener en cuenta al vender a través de redes sociales. Monetiza los post: El objetivo concreto de poner un link en tus post como parte de tu estrategia para vender, es obtener una base de datos, bien calificada, de personas interesadas en el produc-

MEDIR EL RESULTADO ES CLAVE

Algo que forma parte primordial en las tareas estratégicas para la optimización de los resultados es la medición del alcance, la interacción que se logre con los que visiten las redes sociales de la empresa. Darles seguimiento a las curiosidades y preguntas de los clientes ya formados, a más de optar por la constante reinversión. Presentar productos frescos, cuidar la imagen general de lo que se quiere vender.

to, saber cómo se llaman y obtener al menos su correo electrónico para poder tener un canal directo a ellas, y aumentar las oportunidades de venta. Escuchar al público forma parte esencial para los buenos resultados. No hay mejor manera de saber qué es lo que quiere tú público, ¡que preguntándoles! No se puede estar adivinando qué es lo que mejor funciona y lo que no, es que son importantes los estudios de mercado.

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

Mattarello PIZZAS

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 TENGSHUI

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

BRITEZ&TALAVERA

10 años de experiencia avalan nuestro trabajo

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

La EFICIENCIA y EFICACIA son nuestra mayor virtud.

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

PUBLICÁ CON NOSOTROS

El Semanario de los Emprendedores

SECCIONES DISPONIBLES
AGRUPADOS/CLASIFICADOS
PRECIOS PREFERENCIALES

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

Nos interesa tu opinión. 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

LA LUQUEÑITA

Invita a una explosión de sabores

La Luqueñita abrió sus puertas hace cinco años para ofrecer una opción diferente en almuerzos. Con un toque casero, Francisca Gómez cautiva los paladares de sus visitantes.

La especialidad del local son las comidas típicas. Todo el año ofrece las tradicionales empanadas con distintos rellenos, payaguá mascada, croquetas, sopa paraguaya, chipa guasu, tortilla y los clásicos sándwiches de milanesa para saborear durante la medianoche antes de la medianoche.

Su propietaria comenta que el secreto del negocio está en los ingredientes con los que trabaja. Afirmo que invertir en buenos productos garantiza que los clientes regresen una segunda o tercera vez.

“Personalmente me encargo de todo en la cocina. Cada plato lo preparo como quisiera alimentar a mis hijos, cuidando cada detalle y cada ingrediente”, indica.

Servicios adicionales

Para eventos especiales como encuentros de amigos, cum-

pleaños o reuniones de trabajo, La Luqueñita prepara bocaditos y tortas. A partir de G. 35.000 ya se puede elegir una torta de 1 kilo, por G. 50.000 2 kilos y G. 80.000 3 kilos. Los bocaditos dulces y salados se piden con anticipación para detallar la cantidad y contenido.

El plan del local es habilitar una nueva sucursal en otro punto de la ciudad para que las familias se acerquen a almorzar los domingos. La propuesta serían las pastas, carnes y la gastronomía paraguaya hecha como en casa.



A diario las personas acuden al local para comprar minutas y almuerzos.



UBICACIÓN Y CONTACTO:

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

Las minutas, almuerzos y bocaditos son las especialidades de la casa



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