

添付資料 3. 研修セミナーの満足度

1- 2. 研修及びセミナー参加者の 65%以上が満足する。

(参考資料)

評価計算式 (例)

		最高に良い	大変良い	良い	普通	悪い	合計	最高点	計	計	パーセント
1, 1	講義内容	15	61	24			100	500	391	0, 782	79
1, 3	資料	18	53	29			100	500	389	0, 778	78
1, 4	講師	50	32	18			100	500	432	0, 864	87
2	応用度	32	36	32			100	500	400	0, 8	80
								2000	1612	0, 806	81

$$(15 \times 5) + (61 \times 4) + (24 \times 3) + (0 \times 2) + (0 \times 1) = 391$$

$$500/391=0, 782$$

評価

講座名

年月日

講師名

各項目について、チェックをして下さい。

1 評価について

1.1 講義内容

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

1.2 教授法

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

1.3 配布資料

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

1.4 講師

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

1.5 講座の時間

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

1.6 施設とサービス

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

2 この講座内容をあなたの会社で応用していただけますか？

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

3 この講義で何が一番ためになったとお考えですか？

4 この講座を他の人に推薦したいと思いますか？

5 この分野で他の講座にまた参加したいと思いますか？

6 顧客サービスについて

6.1 対応

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

6.2 誠実さ

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

6.3 待ち時間

5 最高に良い 4 大変良い 3 良い 2 普通 悪い

当講座にご参加いただき、ありがとうございました。

EVALUACIÓN

Curso	
Fecha curso	
Instructor	
Por favor marque con una cruz la calificación que considere apropiada	

1 Evaluación en cuanto a:

1.1 El contenido Desarrollado

5 Excelente
 4 Muy Bueno
 3 Bueno
 2 Regular
 1 Malo

Sugerencia

→ _____
 → _____

1.2 Metodología Implementada

5 Excelente
 4 Muy Bueno
 3 Bueno
 2 Regular
 1 Malo

Sugerencia

→ _____
 → _____

1.3 Material de Apoyo

5 Excelente
 4 Muy Bueno
 3 Bueno
 2 Regular
 1 Malo

Sugerencia

→ _____
 → _____

1.4 Instructor

5 Excelente
 4 Muy Bueno
 3 Bueno
 2 Regular
 1 Malo

Sugerencia

→ _____
 → _____

1.5 Duración del Curso

5 Excelente
 4 Muy Bueno
 3 Bueno
 2 Regular
 1 Malo

Sugerencia

→ _____
 → _____

1.6 Infraestructura y Servicios

5 Excelente
 4 Muy Bueno
 3 Bueno
 2 Regular
 1 Malo

Sugerencia

→ _____
 → _____

2 ¿Son necesarios y aplicables los temas desarrollados en este curso dentro de su empresa?

5 Excelente 4 Muy Bueno 3 Bueno 2 Regular 1 Malo

Porque

→ _____
→ _____

3 ¿Cual fue el mayor beneficio que obtuvo del curso?

→ _____
→ _____

4 Usted recomendaría este curso a otras personas

si no

Porque

→ _____
→ _____

5 Volvería Usted a participar de otros cursos en esta área

si no

Sugerencias

→ _____
→ _____

6 Atención al Cliente en cuanto a:

6.1 La atención recibida

5 Excelente 4 Muy Bueno 3 Bueno 2 Regular 1 Malo

Sugerencia

→ _____
→ _____

6.2 A la cordialidad

5 Excelente 4 Muy Bueno 3 Bueno 2 Regular 1 Malo

Sugerencia

→ _____
→ _____

6.3 Al tiempo de espera

5 Excelente 4 Muy Bueno 3 Bueno 2 Regular 1 Malo

Sugerencia

→ _____
→ _____

Agradecemos su participación



UNION INDUSTRIAL PARAGUAYA

Ponderación en porcentaje

Curso: Caja y Tesorería

Participantes: 52

Evaluaron: 34

Instalaciones de: UIP

Fecha: 26 al 29 de agosto

Instructor/a: Lic. Oscar Achucarro

Horas: 10

Evaluación en cuanto a	Instalaciones de:				Puntos Logrado	Puntaje Máximo	Suma E+MB+B+R+M	Suma	Porcentaje
	(5) Excelente	(4) Muy Bueno	(3) Bueno	(2) Regular					
1,1 El contenido Desarrollado	15	61	24		100	500	391	0,782	79%
1,3 Material de Apoyo	18	53	29		100	500	389	0,778	78%
1,4 Instructor	50	32	18		100	500	432	0,864	87%
2 Grado de Aplicabilidad del curso	32	36	32		100	500	400	0,8	80%
						2.000	1.612	0,806	81%

$$(15 \times 5) + (61 \times 4) + (24 \times 3) + (0 \times 2) + (0 \times 1) = 391$$

$$\frac{391}{500} = 0,782$$

添付資料4. 研修セミナーの実績

品質・生産性センター強化計画

セミナー及び講座内容

		2007年 (1月～12月)	2008年 (1月～9月末現在)
講座 内訳	公開講座	79	72
	企業内講座	14	11
	公開セミナー	6	3
	企業内セミナー	2	4
	合計回数	101	90
参加者数		2,154	2,113
テーマ	別表参照		
講師名			



Obs:
分野欄
P:生産
E:企業

講師名欄
F: JICAの研修を受けた講師
I: それ以外の講師

講義及びセミナー(2008年1月から2008年9月)

講座名	分野	講師	講師名	月日	年	開催地	講義時間	企業			参加者内訳			参加者内訳			評価					
								会員	非会員	企業	学生	一般	奨学生	男	女	合計	講義内容	資料内容	講師	実用度	平均	
CAPACITACION																						
1	E	I	Lic. Victor Aldana	17, 14 y 31 de Enero	2008	Asunción	6	0	1	0	0	0	0	14	10	24	87	93	100	80	90	
2	E	F	Lic. Oscar Achucarro	19 de Enero	2008	Asunción	4	0	1	0	0	0	13	10	23							
3	E	I	Lic. Victor Aldana	22, 23 y 24 de Enero	2008	Asunción	6	0	1	0	0	0	7	14	21	74	73	80	70	78		
4	E	F	Ing. Angel Tello	1 y 8 de Febrero	2008	Asunción	4	0	1	0	0	0	19	5	24	87	93	100	80	90		
5	E	I	Lic. Oscar Yambay	10 al 14 de Febrero	2008	Asunción	12.5	0	3	5	0	0	11	5	16	84	86	90	85	88		
6	E	F	Dr. Ramón Recalde	25 al 29 de Febrero	2008	Asunción	12.5	0	4	5	0	1	11	3	14	77	77	68	83	76		
7	E	I	Lic. Gustavo Nicora	5 de Marzo	2008	Asunción	3	0	4	5	0	2	13	10	23	87	84	90	91	88		
8	E	F	Lic. Oscar Achucarro	10, 12, 13 y 14 de Marzo	2008	Asunción	10	0	5	0	0	0	10	7	17	80	72	85	82	80		
9	E	I	Lic. Oscar Yambay	10 al 14 de Marzo	2008	Asunción	12.5	0	8	0	1	0	8	13	21	79	75	82	72	80		
10	E	I	Luis Centurión	12 y 13 de Marzo	2008	Asunción	6	0	10	8	0	0	22	11	33	72	68	69	73	73		
11	E	I	Lic. Beatriz Campos	24 al 28 de Marzo	2008	Asunción	12.5	0	12	2	0	1	7	13	20	86	73	94	85	85		
12	E	I	Lic. Oscar Yambay	31 de Marzo, 1 al 4 de Abril	2008	Asunción	12.5	0	3	3	0	0	3	6	9	87	90	93	93	91		
13	E	F	Dr. Ramón Recalde	31 de Marzo, 2, 3 y 4 de Abril	2008	Asunción	10	0	5	5	0	0	15	5	20	80	80	70	80	78		
14	E	I	Ing. Guillermo Larré	9 al 11 de Abril	2008	Asunción	7.5	0	6	1	0	0	18	1	19	84	84	91	94	88		
15	P	F	Ing. Olinda Larré	14 al 17 de Abril	2008	Asunción	10	0	11	5	0	1	23	13	36	80	74	87	85	82		
16	E	F	Lic. Oscar Achucarro	14, 15, 16 y 18 de Abril	2008	Asunción	10	0	4	5	0	1	12	4	16	80	78	90	73	83		
17	E	I	Luis Centurión	18 y 21 de Abril	2008	Asunción	3	0	1	0	0	0	29	0	29	87	86	89	86	89		
18	E	I	Lic. Gustavo Nicora	21 de Abril	2008	Asunción	3	0	4	5	0	3	15	11	26	85	80	88	80	84		
19	E	F	Dr. Ramón Recalde	21, 23, 24 y 25 de Abril	2008	Asunción	10	0	4	3	0	1	10	2	12	85	78	83	55	83		
20	E	I	Lic. Beatriz Campos	21, 22, 23 y 25 de Abril	2008	Asunción	10	0	10	2	0	1	13	6	19	79	72	83	83	79		
21	E	F	Lic. Oscar Achucarro	26 abril, 3 y 17 de Mayo	2008	Asunción	9	0	1	0	0	0	6	10	16	96	87	97	96	94		
22	P	F	Ing Santos	5, 6, 7 y 8 de Mayo	2008	Asunción	10	0	7	1	0	1	9	5	14	81	77	86	80	81		

23	Oratoria	E	I	Lic. Nicora	12, 13 y 14 de Mayo	2008	Asunción	7.5	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13	91	90	97	92	93		
24	Sup. De Calidad M2	P	F	Ing Olinda Larre	19, 20, 21 y 22 de Mayo	2008	Asunción	10	4	5	0	1	0	0	21	9	30	85	80	93	84	86	85	80	93	84	86	
25	Curso Cerrado AGZ - Trabajo en Equipo	E	I	Lic. Gustavo Nicora	19, 20 y 21 de Mayo	2008	Asunción	7.5	1	0	0	0	0	0	11	3	14	86	84	87	90	87	86	84	87	90	87	CC
26	Prevención de Riesgos	E	I	Luis Centurió n	20, 21 y 22 de Mayo	2008	Asunción	7.5	6	4	0	0	0	0	14	4	18	89	83	85	94	88	89	83	85	94	88	CC
27	Curso Cerrado AGZ - Trabajo en Equipo	E	I	Lic. Gustavo Nicora	26, 27 y 28 de Mayo	2008	Asunción	7.5	1	0	0	0	0	0	6	10	16	86	84	87	90	87	86	84	87	90	87	CC
28	Costos Industriales M3	E	I	Lic. Beatriz Campos	26, 27, 28 y 30 de Mayo	2008	Asunción	10	10	2	0	0	0	0	7	8	15	80	78	84	80	81	80	78	84	80	81	
29	Sup. De Ventas M4	E	F	Dr. Ramón Recalde	26, 28, 29 y 30 de Mayo	2008	Asunción	10	4	4	0	1	0	0	10	3	13	88	78	90	67	85	88	78	90	67	85	
30	Curso Cerrado PLANTA RECAUCHUTADORA - Actitudes Básicas del Vendedor	E	F	Lic. Fernando Espinola	27, 28, 29 y 30 de Mayo	2008	Asunción	10	0	1	0	0	0	0	12	6	18	94	81	96	89	91	94	81	96	89	91	CC
31	Prevención de Incendios	E	I	Luis Centurió n	9, 10 y 11 de Junio	2008	Asunción	7.5	0	3	0	0	0	0	16	1	17	83	87	80	87	84	83	87	80	87	84	
32	Oratoria	E	I	Lic. Nicora	9, 10 y 11 de Junio	2008	Asunción	7.5	2	3	0	0	0	1	5	5	10	100	94	100	97	98	100	94	100	97	98	
33	Sup de Calidad M3	P	F	Ing Olinda Larre	16, 17, 18 y 19 de Junio	2008	Asunción	10	4	5	0	1	0	0	18	6	24	89	85	91	85	86	89	85	91	85	86	
34	Sup. De Ventas M5	E	F	Dr. Ramón Recalde	23, 25, 26 y 27 de Junio	2008	Asunción	10	3	3	0	1	0	0	8	4	12	94	92	92	75	91	94	92	92	75	91	
35	Sup de Producción M2	P	F	Ing Santos	1, 2, 3 y 4 de Julio	2008	Asunción	10	10	2	0	0	0	3	15	5	20	85	77	92	85	85	85	77	92	85	85	
36	O y M M1	E	I	Lic Oscar Yambay	1, 2, 3 y 4 de Julio	2008	Asunción	10	2	6	0	0	4	2	11	14	25	86	71	90	84	83	86	71	90	84	83	SA
37	Relaciones Publicas	E	I	Lic Nicora	2 de Julio	2008	Asunción	3	4	5	0	1	0	0	2	17	19	92	89	96	92	92	92	89	96	92	92	
38	Seminario Cerrado NUCLEO -Salud y Seguridad Organizacional	E	I	Ing García	5 de Julio	2008	Asunción	4	0	1	0	0	0	0	16	0	16	84	76	83	88	83	84	76	83	88	83	SC
39	Marketing y Ventas	E	F	Lic Oscar Achucarro	7, 8, 9 y 10 de Julio	2008	Asunción	10	2	1	0	0	0	0	11	2	13	63	68	75	75	70	63	68	75	75	70	
40	CIPA	E	I	Luis Centurió n	8, 9, 10 y 11 de Julio	2008	Asunción	10	5	3	0	0	0	0	13	3	16	83	81	84	87	84	83	81	84	87	84	
41	Mercaderías Peligrosas	E	I	Ing García	9, 10 y 11 de Julio	2008	Asunción	7.5	6	4	0	0	0	1	25	2	27	88	80	86	85	85	88	80	86	85	85	
42	Seminario Cerrado NUCLEO -Salud y Seguridad Organizacional	E	I	Ing García	12 de Julio	2008	Asunción	4	0	1	0	0	0	0	13	0	13	84	76	83	88	83	84	76	83	88	83	SC
43	Sup. De Calidad M4	P	F	Ing. Olinda Larre	14, 15, 16 y 17 de Julio	2008	Asunción	10	5	3	0	0	0	0	14	12	26	84	76	84	87	83	84	76	84	87	83	
44	Recursos Humanos M1	E	F	Lic Elsa Sambuchetti	15, 16, 17 y 18 de Julio	2008	Asunción	10	3	5	0	1	0	0	10	1	11	88	90	93	93	91	88	90	93	93	91	
45	Supervisor de Producción- Módulo 3	P	F	Ing. Santos	5, 6, 7 y 8 de Agosto	2008	Asunción	10	10	2	0	0	0	1			21	77	89	76	82	85	77	89	76	82		
46	Organización y Métodos - Módulo 2	E	I	Lic. Oscar Yambay	5, 6, 7 y 8 de Agosto	2008	Asunción	10	3	4	0	0	0	1			9	83	95	95	91	90	83	95	95	91		
47	Seminario Cerrado Coop. Colonias Unidas - 5S	P	F	Ing. Olinda Lairré	8 de Agosto	2008	Encarnación	3	1	0	0	0	0	0			31	81	87	85	84	81	81	87	85	84	SC	
48	Curso Cerrado AMANECER - Supervisor de Ventas	E	F	Lic. Fernando Espinola	9 y 23 de Agosto	2008	Asunción	10	1	0	0	0	0	0			23	84	91	92	90	91	84	91	92	90	86	CC
49	Supervisor de Calidad - Módulo 5	P	F	Ing. Olinda Lairré	18, 19, 20 y 21 de Agosto	2008	Asunción	10	5	4	0	0	0	0			23	84	89	85	86	86	84	89	85	86	86	

50	Recursos Humanos - Módulo 2	E	I	Lic. Elsa Sambuchetti	19, 20, 21 y 22 de Agosto	2008	Asunción	10	4	5	0	0	0	0	0	0	0	0	10	87	85	98	85	89	89
51	Curso Cerrado - Trabajo en Equipo (TABESA)	E	I	Lic. Oscar Yambay	20 y 21 de Agosto	2008	Asunción	9	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	28	90	87	92	89	90	90
52	Caja y Tesorería	E	I	Lic. Oscar Achucarro	26, 27, 28 y 29 de Agosto	2008	Asunción	10	9	15	0	0	0	0	0	0	0	0	52	79	78	87	80	81	81
53	Gestión y Técnicas de Secretariado - Módulo 1	E	F	Lic. Carlos Farina	26, 27, 28 y 29 de Agosto	2008	Asunción	10	1	3	0	0	0	0	0	0	0	8	97	94	97	94	94	95	95
54	O y M - Módulo III: Manual de Cargos y Funciones			Lic Oscar Yambay	1 al 4 de septiembre	2008	Asuncion	10										21	83	73	88	92	84	84	
55	Supervisor de Producción - Módulo 4: Planificación y Control de producción			Ing. Santos Gonzalez	5 al 9 de septiembre	2008	Asuncion	10										27	77	76	85	90	82	82	
56	Administración de cartera, negociación, cobranzas y recuperación de créditos			Lic. Estanislao Barrientos	8 al 11 de septiembre	2008	Asuncion	10										24	88	80	94	83	86	86	
57	Salud Ocupacional			Tec. Seg. Luis Centurion	8 al 12 de septiembre	2008	Asuncion	10										11	78	80	88	90	84	84	
58	Costos Industriales - Módulo IV: Costos para toma			Lic. Beatriz Ocampos	9 al 12 de septiembre	2008	Asuncion	10										12	78	71	94	92	84	84	
59	Seminario Motivación Laboral			Lic. Gustavo Nicora	10 de septiembre	2008	Asuncion	3										29	88	80	94	83	86	86	
60	Sistema de Gestión de Calidad - Módulo I: Documentación y Registros			Ing. Carolina Peralta	15 al 19 de septiembre	2008	Asuncion	12										21	84	69	87	84	82	82	
61	Matemática Financiera			Lic. Ricardo Atyka	16 al 18 de septiembre	2008	Asuncion	7.5										10	92	80	94	83	87	87	
62	Recursos Humanos - Módulo II			Lic. Elsa Sambuchetti	16 al 19 de septiembre	2008	Asuncion	10										27	80	77	85	87	82	82	
63	Créditos, Análisis y Control de Morosidad			Lic. Oscar Achucarro	16 al 18 de septiembre	2008	Asuncion	7.5										20	90	87	97	92	92	92	
64	Supervisor de Calidad - Módulo VII: KAISEN Y 5 S			Ing. Olinda Larre	22 al 25 de septiembre	2008	Asuncion	10										45	85	83	91	91	87	87	
	CEPROCAL																								
65	Satisfacción Al Cliente	E	E	Lic Toshio Yamamoto	25 al 29 de Febrero	2008	Asunción	15										29	96	83	98	98	92	92	92
66	Investigación de Mercado	E	E	Lic Toshio Yamamoto	5, 6, 7, 10, 11 y 12 de Marzo	2008	Asunción	15										28	95	90	100	95	95	95	95
67	Formación de Consultores M1 y M2	P	F	Ing. Shigeki Tsuchiya / Lic Lorena Fernández	7 y 8 de Marzo	2008	Encarnación	6										20	80	84	88	88	84	84	
68	Formación de Consultores M2	P	F	Ing. Olinda Larre	14 y 15 de Marzo	2008	Encarnación	12										19	90	84	88	88	88	88	
69	Seminario Satisfacción al Cliente	E	E	Lic Toshio Yamamoto	14 de Marzo	2008	Asunción	3										95	82	78	84	84	81	81	
70	Seminario Cerrado Satisfacción al Cliente	E	F	Lic Toshio Yamamoto	17 de Marzo	2008	Asunción	3										169	91	86	93	93	90	90	

71	Formación de Consultores M4	P	F	Ing. Olinda Larré	28 y 29 de Marzo	2008	Encarnación	12												18	83	81	87	87	83	
72	Marketing y Ventas como arma estratégica de una empresa	E	F	Lic. Carlos Farfán	3 de Abril	2008	Villa Rica	3													28	92	77	91	87	87
73	Formación de Consultores M5	P	E	Ing. Shigeki Tsuchiya	4 y 5 de Abril	2008	Encarnación	9													17	84	79	83	82	82
74	Formación de Consultores M6	P	E	Ing. Shigeki Tsuchiya	11 y 12 de Abril	2008	Encarnación	12													17	84	80	84	83	83
75	Formación de Consultores M1 y M2	E	E	Lic. Shu Nakajima	18 y 19 de Abril	2008	Encarnación	8													17	80	83	85	83	83
76	Formación de Consultores M3	E	E	Lic. Shu Nakajima	25 y 26 de Abril, 2 y 3 de Mayo	2008	Encarnación	18													18	80	74	76	77	77
77	Formación de Consultores M4, M5 y M6	E	E	Lic. Shu Nakajima	9 y 10 de Mayo	2008	Encarnación	9													16	84	84	80	82	82
78	Formación de Consultores M7 y M8	E	F	Lic. Shu Nakajima / Lic. Carlos Farfán	16 y 17 de Mayo	2008	Encarnación	9													16	87	85	88	87	87
79	Comercio Electrónico	E	E	Ing. Akihiko Ichikawa	9, 10 y 11 de Junio	2008	Asunción	9													20	85	85	89	86	86
80	Seminario Aprovechamiento del Internet para un negocio	E	E	Ing. Akihiko Ichikawa	11 de Junio	2008	Asunción	3													45	81	73	84	98	84
81	Control de Calidad Alimenticia	P	E	Ing. Hiroyuki Ueda	18, 21, 22, 23 y 24 de Julio	2008	Asunción	15													41	89	81	97	89	89
82	Seminario de la Seguridad a la Tranquilidad del Sector Alimenticio	P	E	Ing. Hiroyuki Ueda	24 de Julio	2008	Asunción	4													40	85	78	90	84	84
83	Seminario Motivación y Trabajo en Equipo.	P	E	Lic. Hiroto Takahashi	18 de Setiembre	2008	Asunción	4													56	83	83	87	84	84
	LATUSYSTEM																									
84	Especialización en Auditoría de Sistemas de Gestión de Calidad M3	E	I	Felipe Ott	28, 29 y 30 de Enero	2008	Asunción	24													20	81	68	81	77	79
85	Especialización en Auditoría de Sistemas de Gestión de Calidad M4	E	I	Felipe Ott	12, 13 y 14 de Febrero	2008	Asunción	24													20	67	40	72	68	63
86	Especialización en Auditoría de Sistemas de Gestión de Calidad M5	E	I	Gastón Rivedieu	25, 26, 27 y 28 de Febrero	2008	Asunción	32													16	67	65	66	75	70
87	Especialización en Auditoría de Sistemas de Gestión de Calidad M5	E	I	Leonardo Cizmic / Isabel Quintillan	31 de Marzo, 1, 2, 3 y 4 de Abril	2008	Asunción	40													16	89	75	97	97	89
88	HACCP, BRC Buenas prácticas de Manufacturas	P	I	Ing. María Raíz	25, 26, 27 y 28 de Julio	2008	Asunción	32													17	87	70	91	82	82
89	Global Gap	P	I	Gustavo David	30, 31 de Julio y 1 de Agosto	2008	Asunción	24													14	78	74	86	85	81
90	ISO 22000	P	I	María Inés Raíz		2008	Asunción	24													11	78	76	92	78	81

2,113

公開講座
企業内講座
公開セミナー
企業内セミナー

CA (CURSO ABIERTO)	72
CC (CURSO CERRADO)	11
SA (SEMINARIO ABIERTO)	3
SC (SEMINARIO CERRADO)	4
合計	90

Obs:

分野編
P: 生産
E: 企業経営

講師名編
F: JICAの研修を受けた講師
I: それ以外の講師

2007年

講義及びセミナー(2007年2月~2007年12月)



講座名	分野	講師	講師名	月日	年	開催地	講義時間	企業			参加者内訳			参加者男女別				評価				
								会員	非会員	ONG	学生	一般	業学生	男	女	合計	講義内容	資料内容	講師	実用度	平均	
1	P	I	Ing. Guillermo García	12, 13, 15 y 16 de febrero	2007	Asunción	10	4	1	0	0	0	0	10	1	11	75	76	85	89	82	CA
2	E	F	Lic. Cesar Papalardo	13, 14 y 16 de febrero	2007	Asunción	9	2	3	2	0	0	1	7	3	10	89	93	96	91	92	CA
3	E	I	Lic. Carlos Faría	15 de febrero	2007	Asunción	3	5	4	0	14	21	0	25	24	49	79	77	83	82	80	SA
4	E	F	Lic. Oscar Achucarro	19, 20, 21 y 22 de febrero	2007	Asunción	10	3	1	3	0	0	0	16	19	35	79	77	87	83	81	CA
5	E	I	Lic. Carlos Faría	20, 21, 22 y 23 de febrero	2007	Asunción	10	7	7	0	0	0	2	12	22	34	91	88	95	85	92	CA
6	E	I	Lic. Carlos Faría	24 de febrero y 3 de marzo	2007	Asunción	10	0	1	0	0	0	0	5	21	26	90	89	96	90	91	CC
7	E	I	Lic. Carlos Faría	26, 27, 28 de febrero y 2 de marzo	2007	Asunción	10	1	1	2	0	1	2	6	4	10	82	78	91	96	87	CA
8	E	F	Dr. Ramón Recalde	26, 27, 28 de febrero y 2 de marzo	2007	Asunción	10	3	1	0	0	0	0	14	3	17	81	81	85	81	83	CA
9	E	I	Lic. Gustavo Nicora	28 de febrero	2007	Asunción	3	4	4	1	1	0	1	7	13	20	87	82	92	97	89	SA
10	P	F	Ing. Olanda Larraín	5 de Marzo	2007	Asunción	3	0	1	0	0	0	0	5	8	13	85	83	86	89	86	SC
11	E	I	Lic. Elsa Sambuchetti	5, 6 y 7 de Marzo	2007	Asunción	7.5	3	3	1	1	0	0	9	7	16	79	67	73	82	74	CA
12	E	I	Lic. Gustavo Nicora	14 de Marzo	2007	Asunción	3	1	7	0	3	2	0	13	7	20	84	86	89	81	85	SA
13	E	F	Dr. Ramón Recalde	12 al 16 de Marzo	2007	Asunción	12.5	4	6	1	0	0	0	19	5	24	86	87	92	88	88	CA
14	E	I	Lic. Víctor Aldana	19, 21 y 22 de Marzo	2007	Asunción	7.5	4	6	1	0	0	1	12	15	27	82	89	80	82	83	CA
15	E	I	Lic. Gustavo Nicora	19 al 22 de Marzo	2007	Asunción	10	0	4	2	0	0	2	12	6	18	87	85	90	88	88	CC
16	E	F	Lic. Oscar Achucarro	27 al 30 de Marzo	2007	Asunción	10	4	6	2	0	1	0	10	9	19	97	91	98	91	94	CC
17	E	I	Ing. Ángel Tello	9 al 13 de Abril	2007	Asunción	12.5	3	4	1	0	0	0	7	3	10	80	75	83	90	82	CA
18	E	I	Lic. Gustavo Nicora	11, 13, 18 y 20 de Abril	2007	Asunción	9	0	0	1	0	0	0	6	6	12	96	92	100	92	95	CC
	E	F	Lic. Fernando Espinola	11, 13, 18 y 20 de Abril	2007	Asunción	3	0	0	1	0	0	0	6	6	12	96	76	76	92	85	CC

19	Costos Industriales -Módulo 1	E	I	Ing. Ángel Tello	16 al 20 de Abril	2007	Asunción	12.5	7	1	0	0	0	0	0	0	0	5	5	10	84	82	82	86	88	CA
20	Sup. De Ventas -Módulo 2	E	F	Dr. Ramón Recalde	16 al 20 de Abril	2007	Asunción	10	7	1	0	1	0	0	0	0	0	15	4	19	88	91	94	76	90	CA
21	Sup. De Calidad - Módulo 1	P	F	Ing. Olinda Larré	23 al 27 de Abril	2007	Asunción	12.5	4	6	0	0	0	1	11	8	19	8	19	89	89	94	85	92	CA	
22	Desarrollo de RR.HH - Módulo 1	E	I	Lic. Gustavo Nicora	23, 25 y 26 de Abril	2007	Asunción	7.5	0	6	1	0	0	1	2	6	8	8	85	80	90	90	90	86	86	CA
23	Curso Cerrado "Medalla Milagrosa" Módulo 2	E	I	Lic. Carlos Farina	25 y 27 de Abril, 2 y 4 de Mayo	2007	Asunción	12	0	0	1	0	0	0	4	3	7	100	100	100	100	100	100	97	99	CC
24	Curso Cerrado "AJ Vieri" Mejora de la Productividad a Través del Desarrollo y Concientización del Factor Humano.	E	I	Lic. Julia Segovia	21 y 28 de Abril, 5 y 12 de Mayo	2007	Itagua	12	0	1	0	0	0	0	24	6	30	99	98	98	99	98	98	99	98	CC
25	Supervisor de Producción - Módulo: 1	P	F	Ing. Adolfo Santos	7 al 10 de Mayo	2007	Asunción	10	7	5	0	0	0	0	12	5	17	79	79	79	83	84	83	84	81	CA
26	Supervisor de Ventas - Módulo: 3	E	F	Dr. Ramón Recalde	8 al 11 de Mayo	2007	Asunción	10	6	3	0	0	0	0	17	3	20	90	95	96	94	94	96	94	94	CA
27	Negociación Creativa	E	I	Abogada Livia Cardozo	8 al 11 de Mayo	2007	Asunción	10	1	3	0	0	0	0	13	5	18	86	82	82	86	82	92	82	88	CA
28	Curso Cerrado Medalla Milagrosa - Módulo: 3	P	F	Lic. Fernando Espinola	9, 11, 16 y 18 de Mayo	2007	Asunción	12	0	0	1	0	0	0	4	3	7	97	94	94	97	94	97	89	94	CC
29	Salud y Seguridad Ocupacional	P	I	Ing. Guillermo García	9 al 11 de Mayo	2007	Asunción	7.5	5	6	0	0	0	1	13	7	20	86	86	90	86	90	90	77	85	CA
30	Gestión de Cobranzas	E	F	Lic. César Pappalardo	16 al 18 de Mayo	2007	Asunción	7.5	4	4	0	0	1	0	7	6	13	93	91	96	93	91	96	89	92	CA
31	Desarrollo de RR.HH - Módulo 2	E	I	Lic. Elisa Sambuchetti	21, 23 y 25 de Mayo	2007	Asunción	7.5	3	6	0	0	0	1	7	5	12	80	83	80	83	80	83	80	83	CA
32	Manejo de Valores, Formación de Cajeros	E	F	Lic. Oscar Achucarro	22 al 25 de Mayo	2007	Asunción	10	2	7	2	1	0	1	16	11	27	86	84	89	86	84	89	79	86	CA
33	Seminario Endomarketing	E	I	Lic. Gustavo Nicora	23 de Mayo	2007	Asunción	3	3	6	0	0	0	0	9	7	16	79	75	87	79	75	87	91	83	SA
34	Supervisor de Calidad - Módulo: 2	P	F	Ing. Olinda Larré	28, 29, 30 y 31 de Mayo, 1 de Mayo, 1 de Mayo, 1 de Mayo	2007	Asunción	12.5	3	4	0	0	0	2	9	5	14	90	86	86	87	86	87	86	89	CA
35	Costos Industriales- Módulo:2	E	I	Ing. Ángel y Tello	28, 29, 30 y 31 de Mayo, 1 de Mayo, 1 de Mayo	2007	Asunción	12.5	7	5	0	0	0	0	5	9	14	88	85	93	88	85	93	89	88	CA
36	Curso Intensivo de Auditoría Interna en Gestión de Calidad SGS	P	I	Ing. Felipe Fott	31 de Mayo, 1 y 2 de Junio	2007	Asunción	16	5	4	0	0	1	2	7	14	21	89	76	93	89	76	93	0	86	CA
37	Sup. De Producción M: 2	P	F	Ing. Santos Adolfo	4 al 7 de Junio	2007	Asunción	10	7	2	0	0	0	1	9	3	12	85	82	87	85	82	87	88	85	CA
38	Curso Cerrado Atención al Cliente	E	I	Lic. Carlos Farina	8 y 9 de Junio	2007	Asunción	10	0	1	0	0	0	0	14	6	20	87	84	86	87	84	86	91	88	CC
39	Sup. De Ventas M: 5	E	F	Dr. Ramón Recalde	11, 13, 14 y 15 de Junio	2007	Asunción	10	6	2	0	0	1	0	17	6	23	86	77	90	86	77	90	83	85	CA
40	Contaminación Ambiental	P	I	Dra. Sonia Kochmann	13 al 15 de Junio	2007	Asunción	7.5	1	2	0	0	0	0	4	3	7	90	87	93	90	87	93	87	89	CA
41	Sup. De Calidad M: 3	P	F	Ing. Olinda Larré	18 al 22 de Junio	2007	Asunción	12.5	4	3	0	0	1	1	9	7	16	82	80	85	82	80	85	78	83	CA
42	Desarrollo de RR.HH M: 3	E	I	Lic. Elisa Sambuchetti	18 al 20 de Junio	2007	Asunción	7.5	0	7	1	0	0	1	6	2	8	78	73	80	78	73	80	83	78	CA
43	Curso Cerrado Lasca	E	I	Lic. Julia Segovia	18, 21, 25 y 28 de Junio	2007	Asunción	12	1	0	0	0	0	0	25	9	34	87	85	97	87	85	97	90	91	CC
44	Curso Cerrado Medalla Milagrosa	E	F	Lic. Fernando Espinola	19, 21, 26 y 29 de Junio	2007	Asunción	8	0	0	1	0	0	0	16	25	41	94	90	97	94	90	97	83	92	CC
45	Costos Industriales M: 3	P	I	Ing. Ángel Tello	25 al 29 de Junio	2007	Asunción	12.5	4	3	0	0	0	0	1	6	7	92	84	92	92	84	92	80	87	CA

46	Sup. De Ventas M: 5	E	F	Dr. Ramón Recalde	9 al 13 de julio	2007	Asunción	12.5	5	6	0	0	0	0	0	19	4	23	87	87	95	92	90	CA
47	Sup. De Producción M: 3	P	F	Ing. Santos Adolfo	10 al 13 de julio	2007	Asunción	10	4	3	0	0	0	0	0	7	2	9	90	85	95	88	89	CA
48	O y M	E	I	Lic. Oscar Yambay	16 al 18 de julio	2007	Asunción	7.5	3	9	2	1	1	0	0	12	8	20	86	81	90	85	86	CA
49	Técnicas de Organización y Archivo	E	I	Domacia Fernández	16 al 19 de julio	2007	Asunción	10	1	5	1	0	0	1	3	7	10	96	92	98	98	96	96	CA
50	Costos Industriales M: 4	E	I	Ing. Ángel Tello	16 al 20 de julio	2007	Asunción	12.5	4	3	0	0	0	0	2	6	8	90	95	98	95	94	94	CA
51	Gestión de Reclamos	E	I	Dra. Sonia Kochmann	18 al 19 de julio	2007	Asunción	7.5	2	3	0	0	0	0	6	10	16	77	83	73	86	81	81	CA
52	Curso Cerrado Técnicas de Organización y Archivo (TABESA)	E	I	Prof. Damacia Fernández	23 y 24 de julio	2007	Hernandarias	10	1	0	0	0	0	0	10	14	24	81	87	86	76	85	85	CC
53	Sup. De Calidad M: 4	P	F	Ing. Olinda Larrié	23 al 27 de julio	2007	Asunción	12.5	4	5	0	0	1	1	11	6	17	82	80	87	77	83	83	CA
54	Gestión de Tesorería	E	I	Lic. Víctor Aldana	25 al 27 de julio	2007	Asunción	7.5	7	4	2	0	0	0	8	6	14	80	88	91	76	87	87	CA
55	Curso Cerrado Administración	E	F	Lic. Fernando Espinola	31 de julio, 3, 7 y 9 de agosto	2007	Asunción	10	1	0	0	0	0	0	3	0	3	100	90	100	90	90	95	CC
56	Desarrollo de RR.HH M:4	E	I	Abog. Osval Borba	31 de julio, 1, 2 y 3 de agosto	2007	Asunción	10	5	3	1	0	0	1	4	7	11	91	91	96	91	92	92	CA
57	Curso Cerrado Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono	P	I	Dra. Sonia Kochmann	21, 23, 30 de Agosto, 4 y 13 de Setiembre	2007	Asunción	15	0	1	0	0	0	0	4	1	4	4	4	中止				CC
58	Creditos, Análisis y Evaluación de Créditos	E	F	Lic. Oscar Achucarro	6 al 9 de Agosto	2007	Asunción	10	1	4	1	0	0	0	11	9	20	89	85	97	87	87	91	CA
59	Suo. De producción -M: 4	P	F	Ing. Santos Adolfo	7, 8, 10 y 14 de Agosto	2007	Asunción	10	6	0	0	0	0	1	8	2	10	87	82	90	85	86	86	CA
60	Seminario Cerrado (LASCA)	E	I	Lic. Julia Segovia	7 y 10 de Agosto	2007	Asunción	6	1	0	0	0	0	0	12	38	50	96	89	98	93	97	97	SC
61	Atención al Cliente	E	I	Lic. Carlos Forriá	16 y 17 de Agosto	2007	Asunción	5	5	5	0	1	0	1	20	19	39	89	83	94	81	87	87	CA
62	Sup. De Logística M: 1	E	I	Ing. Ángel Tello	20 al 24 de Agosto	2007	Asunción	12.5	4	6	0	0	0	0	20	3	23	90	93	93	89	91	91	CA
63	Sup. De Calidad M: 5	P	F	Ing. Olinda Larre	20, 21, 23 y 24 de Agosto	2007	Asunción	10	2	5	0	0	1	2	8	8	16	83	80	84	89	87	87	CA
64	Mejoramiento de la Productividad	P	F	Ing. Santos Adolfo	27 al 31 de Agosto	2007	Asunción	10	5	4	0	0	0	0	15	4	19	86	80	91	89	87	87	CA
65	Redacción Comercial	E	I	Prof. Damacia Fernández	27 al 31 de Agosto	2007	Asunción	10	3	6	0	3	0	2	5	15	20	86	85	89	93	89	89	CA
66	Sup. De logística M: 2	E	I	Ing. Ángel Tello	10 al 14 de Setiembre	2007	Asunción	12.5	6	5	0	0	0	0	14	4	18	87	83	87	82	85	85	CA
67	Atención al Cliente	E	I	Lic. Carlos Farriá	18 al 21 de Setiembre	2007	Asunción	10	1	5	0	0	0	0	3	5	8	93	90	93	73	91	91	CA
68	Curso Cerrado Facultad Politécnica "Norma ISO 9001:200"	E	I	Ing. Carolina Perella	25 al 28 de Setiembre	2007	Asunción	12	0	1	0	0	0	0	14	26	40	87	91	95	58	91	91	CC
69	Trabajo en Equipo	E	I	Lic. Gustavo Nicora	25 al 27 de Setiembre	2007	Asunción	7.5	1	2	0	0	0	0	10	4	14	91	77	92	80	89	89	CA
70	Sup. De Logística Módulo:3 Distribución y Transporte	E	I	Ing. Ángel Tello	1 al 5 de Octubre	2007	Asunción	12.5	5	6	0	0	0	0	11	3	14	80	78	85	75	82	82	CA
71	Organización y Metodo Módulo:2 Manual de Procedimientos	E	I	Lic. Oscar Yambay	15 al 19 de Octubre	2007	Asunción	12.5	3	7	0	0	1	0	7	13	20	84	82	91	86	86	86	CA

72	Costos Logísticos	E	I	Ing. Ángel Teilo	22 al 26 de Octubre	2007	Asunción	12.5	10	6	0	0	1	0	0	18	6	24	77	74	83	79	78	CA	
73	Planificación Estratégica	P	F	Ing. Santos Adolfo González	23, 24, 25, 30 y 31 de Octubre	2007	Asunción	12.5	5	3	0	0	0	0	0	5	9	14	77	73	86	77	80	CA	
74	Negociación y Medición de Conflictos	E	I	Abog. Livia Cardozo Sánchez	30, 31 de Octubre, 1 y 2 de Noviembre	2007	Asunción	10	4	2	0	0	0	0	0	10	3	13	85	63	93	80	83	CA	
75	Sup. De Logística M. 4	E	I	Ing. Ángel Teilo	5 al 9 de Noviembre	2007	Asunción	12.5	5	7	0	1	0	0	0	13	5	18	77	77	85	73	79	CA	
76	Curso Cerrado Administración del Tiempo	E	I	Lic. Gustavo Nicora	8, 12, 13 y 14 de Noviembre	2007	Asunción	10	0	1	0	0	0	0	0	3	7	9	75	73	70	78	74	CC	
77	Toma de Inventario Físico	E	I	Ing. Ángel Teilo	12 al 16 de Noviembre	2007	Asunción	12.5	2	6	0	1	0	0	0	6	10	16	83	77	95	86	86	CA	
78	O y M. M. 2	E	I	Lic. Oscar Yambay	12 al 16 de Noviembre	2007	Asunción	12.5	2	7	1	0	0	0	0	4	12	16	92	78	94	86	86	CA	
79	Atención al Cliente	E	I	Lic. Carlos Farina	21 y 23 de noviembre	2007	Asunción	5	4	3	0	0	0	1	19	12	31	88	80	94	87	90	CA		
80	Administración y Supervisión de PYMES	E	F	Lic. Fernando Espinoza	20 al 23 de Noviembre	2007	Asunción	10	2	4	1	0	0	1	4	7	11	91	78	96	87	87	88	CA	
81	Formación Integral del Cafetero	E	F	Lic. Oscar Achucarro	26 al 29 de Noviembre	2007	Asunción	10	1	2	0	1	0	1	0	1	6	7	97	89	97	94	94	CA	
82	Salud y Seguridad Ocupacional	P	I	Ing. Guillermo García	29 y 30 de Noviembre	2007	Asunción	10	6	12	1	0	2	0	27	15	42	80	78	87	80	80	84	CA	
83	Curso Cerrado Operador de Calderas	P	I	Ing. Jorge Moreno	3, 4 y 5 de Diciembre	2007	Hernandarias	12	1	0	0	0	0	0	14	0	14	86	86	90	84	88	88	CC	
84	Comunicación Eficaz	E	I	Abog. Livia Cardozo	17, 18 y 19 de Diciembre	2007	Asunción	7.5	0	2	0	0	0	0	6	4	10	68	63	80	70	72	72	CA	
85	Planificación y Pronóstico de Venta	E	F	Lic. Carlos Farina	17, 18 y 19 de Diciembre	2007	Asunción	9	1	3	0	2	0	0	8	1	9	88	88	95	58	91	91	CA	
86	Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad - Módulo I: Introducción	P	EX	Ing. Shiheki Tsuchiya	27 de Abril	2007	Asunción	3	4	10	1	4	6	1	12	18	30	82	82	89	86	86	86	CA	
87	Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad - Módulo II: Sup. de Calidad	P	F	Ing. Estela de Gonzalez	2 al 5 de Mayo	2007	Asunción	16	4	10	1	4	6	1	12	18	30	84	82	77	81	81	81	CA	
88	Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad - Módulo III: Sup. del Trabajo	P	F	Ing. Olinda Lairé	16 al 19 de Mayo	2007	Asunción	16	4	10	1	4	6	1	12	18	30	90	88	92	90	90	90	CA	
89	Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad - Módulo V: Sup. de Costo	P	EX	Ing. Shiheki Tsuchiya	28 al 31 de Mayo	2007	Asunción	12	4	10	1	4	6	1	12	18	30	90	86	92	89	89	89	CA	
90	Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad - Módulo VI: TQM, TPM, JIT	P	EX	Ing. Shiheki Tsuchiya	13 al 15 de Junio	2007	Asunción	0	4	10	1	4	6	1	11	17	28	88	88	91	89	89	89	CA	
91	Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad - Módulo VII: Kaizen y 5.S	P	EX	Ing. Shiheki Tsuchiya	26 y 27 de Junio	2007	Asunción	6	4	10	1	4	6	1	11	17	28	0	0	0	0	0	0	0	CA
92	Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad - Módulo VIII: Consultoría p/Mej. PC	P	EX	Ing. Shiheki Tsuchiya	28 y 29 de Junio	2007	Asunción	6	4	10	1	4	6	1	11	17	28	93	91	95	95	93	93	CA	

93	Módulo 1: Introducción al Marketing - Módulo 2: Técnica de Marketing	E	EX	Lic. Shu Nakajima	11, 12, 13 y 18 de Julio	2007	Asunción	12	5	10	0	1	3	0	14	11	25	75	77	75	77	77	77	77	CA
94	Módulo 3: Marketing Mix	E	EX	Lic. Shu Nakajima	18, 19, 20, 25, 26, 27 de julio, 1, 2, 3 de agosto de 2007.	2007	Asunción	24	5	10	0	1	3	0	14	11	25	78	77	78	77	77	78	78	CA
95	Módulo 4: Control de Compras e Inventarios - Módulo 5: Análisis de la Acción de los Consumidores y Marketing	E	Ex	Lic. Shu Nakajima	7 y 8 de Agosto	2007	Asunción	6	5	10	0	1	3	0	14	11	25	87	84	80	84	84	80	84	CA
96	Módulo 6: Marketing Orientado al Valor de la Empresa - Módulo 7: Formación de Consultores en el Área de Pructividad y Calidad - Módulo IV: Sup. de Producción	E	EX	Lic. Shu Nakajima	9, 10, 13 y 14 de Agosto	2007	Asunción	12	5	10	0	1	3	0	14	11	25	83	79	83	80	79	83	82	CA
97	Mudadori un paso para la Innovación Productiva	P	Ex. Corto plazo	Katsushi Honda	17, 20, 21, 22 y 23 de Agosto	2007	Asunción	15	4	10	1	4	6	1	11	16	27	88	80	90	80	80	90	86	CA
98	Mudadori un paso para la Innovación Productiva	P	Ex. Corto plazo	Katsushi Honda	23 de Agosto	2007	Asunción	3									100	88	80	90	80	90	86	SA	
99	Seminario Internacional Programa 5S	P	EX	Ing. Shiheki Tsuchiya	23 de Setiembre	2007	Asunción										137	88	82	89	82	89	84	SA	
100	especialización en auditoría de sistemas de gestión de calidad			Felipe ott	25, 29 de nov.	2007	Asunción	32	3	7	0	0	1	0	7	12	19	81	82	88	82	88	58	84	
101	especialización en auditoría de sistemas de gestión de calidad			Felipe ott	17, 19 de Dic.	2007	Asunción	24	3	7	0	0	1	0	7	12	20	81	77	84	77	84	81	82	

2,154

CA	公開講座	79 (CURSO ABIERTO)
CC	企業内講座	14 (CURSO CERRADO)
SA	公開セミナー	6 (SEMINARIO ABIERTO)
SC	企業内セミナー	2 (SEMINARIO CERRADO)
	合計	101

Informe

Para: Comité de Trabajo -Proyecto CEPPROCAL
De: Lorena Fernández, Coord. Unidad de capacitación Empresarial/Contraparte
Área de Productividad y Calidad
Ref : Informe de revisión de cursos año 2007
Fecha: 11 febrero 2008

Realizada la revisión de los cursos del año 2007, y, teniendo en cuenta la detección de necesidades realizadas entre los meses de enero y febrero del 2008, vemos la necesidad de incorporar nuevos módulos en los cursos modulares tradicionales, incorporar nuevos cursos modulares y continuar con los cursos internacionales que han dado muy buen resultado, aunque para el 2008 se planificarán otros temas.

Para un mejor entendimiento, a continuación se detalla los cambios mencionados.

- 1. Incorporación de nuevos módulos en los cursos modulares tradicionales**
 - a. Supervisor de Calidad
 - b. Administración de Recurso Humanos
 - c. Formación integral de Secretaria/os

- 2. Incorporar nuevos cursos modulares Gerenciamiento de PyMEs (Modular)**
 - a. Curso modular de Organización y Métodos
 - b. Curso modular de Estados financieros
 - c. Curso modular Auditor Junio Interno de Calidad
 - d. Curso modular Gestión del Trabajo
 - e. Curso modular de Seguridad Ocupacional

- 3. Cursos Internacionales, en el marco del convenio con la certificadora LATU SISTEMA-Uruguay y la UIP**
 - a. Curso Modular sobre, BRC: British Retail Consortium – Global Standard Food, GlobalGap, ISO 22.000.

- 4. Formación de Consultores en la región seleccionada.**

Para los cursos de Formación de Formadores en la Región Seleccionada, también se ha realizado modificaciones.

Curso de Productividad y Calidad: Hemos analizado con el Experto, de reducir las horas y quitar el módulo de Costos para el curso que se realizará en el mes de abril y mayo en Itapúa.

Cursos de Marketing y Venta: Carlos Fariña entregará su informe referente a la revisión de cursos del área en mención.

INFORME FINAL DE ENCUESTA

NIVEL DE CONOCIMIENTO

DEL

CEPPROCAL

REALIZADO POR: LIC. EDGAR CUEVAS
UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

OCTUBRE – NOVIEMBRE DE 2007

11- utiliza usted algunos de los servicios

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	31	11,7
No	213	80,7
No sabe / No responde	20	7,6
Total	264	100,0

11,1 Cual

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Cursos	16	6,1
Expo	1	,4
Capacitación	9	3,4
No sabe/ No responde	238	90,2
Total	264	100,0

12- desearia Ud. recibir información sobre los servicios que presta la UIP

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	181	68,6
No	59	22,3
No sabe / No responde	24	9,1
Total	264	100,0

14- Conoce usted el CEPROCAL

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos No conosco	239	90,5
Conoce solo de nombre	23	8,7
Conoce sus servicios	2	,8
Total	264	100,0

15- Sabe usted de que institución u organización depende

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	83	31,4
	Depende de la UIP	4	1,5
	No sabe /No responde	177	67,0
	Total	264	100,0

16- En el caso que lo conozca, podría describir alguno de los servicios que presta

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	35	13,3
	Cursos y consultoría	4	1,5
	No sabe/ Noresponde	225	85,2
	Total	264	100,0

Frecuencias de Principales problemas

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
17. Cuales son los principales problemas ^a	Marketing y Ventas	147	36,0%	70,7%
	Contabilidad y Finanzas	106	26,0%	51,0%
	Organización y Recursos Humanos	77	18,9%	37,0%
	Productividad y Calidad	78	19,1%	37,5%
Total		408	100,0%	196,2%

a. Agrupación

18- Su empresa recibió o está recibiendo la ayuda de consultores para el área de

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No sabe/ No responde	141	53,4
	Si	75	28,4
	No	48	18,2
	Total	264	100,0

22- Estaría interesado en contratar los servicios de consultoría de CEPROCAL

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	155	58,7
No	79	29,9
Desconoce la empresa	30	11,4
Total	264	100,0

Tabla de contingencia EstaríaInteresado*¿en que está interesado

		22- Estaría interesado en contratar los servicios de consultoría de CEPROCAL		Total
		Si		
		Recuento	% dentro de EstaríaInteresado	Recuento
23 En que áreas están interesados en con	Marketing y Ventas	98	69,5%	98
	Mejoramiento de la calidad y productividad	98	69,5%	98
	Para el mejoramiento de la gestión administrativa	1	,7%	1
	Manejo de Ingresos y Egresos	1	,7%	1
	RRHH	6	4,3%	6
	Comercio exterior	1	,7%	1
	Contabilidad	2	1,4%	2
	Finanzas	1	,7%	1
Total		141		141

Los porcentajes y los totales se basan en los encuestados.

a. Agrupación

24- Tendría algunas expectativa con respecto a la modalidad de pago o servicios de una Consultoría

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos No	72	27,3
Que sea exelente	7	2,7
Que sea economico	26	9,8
Presupuesto aprobado por el consejo	2	,8
Fraccionado	5	1,9
Si	10	3,8
Es muy costozo y por lo tanto afecta a mis posibilidades	3	1,1
Se desconoce los servicios	5	1,9
No sabe/ No responde	134	50,8
Total	264	100,0

Frecuencias \$Beneficios esperados

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
25- Que beneficios espera	Metodología de establecer un plan de negocios a largo Plazo	121	17,4%	58,5%
	El control de ventas, compra e inventarios	93	13,4%	44,9%
	Segmentacion del mercado	78	11,2%	37,7%
	Mejoramiento del flujo de caja	62	8,9%	30,0%
	Mejoramiento de la estrategia 4p	67	9,6%	32,4%
	Mejorar desperdicios, productos defectuosos y mermas	56	8,1%	27,1%
	Lay Out (ubicación de las cosas, maquinarias, etc)	29	4,2%	14,0%
	5 S (programa Japones con enfoque a la organización, la limpieza, disciplina, etc)	53	7,6%	25,6%
	Planificación de Control de la Producción	73	10,5%	35,3%
	Gestión de la Calidad	63	9,1%	30,4%
Total		695	100,0%	335,7%

a. Agrupación

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD MIC/JICA/UIP.



CEPPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Informe sobre la Selección de Contrapartes Parciales para el Área de Marketing y Ventas

La Selección de los contrapartes parciales para el área de Marketing y Ventas a recaído sobre los integrantes de la mesa evaluadora, quienes realizaron entrevistas personalizadas, con apoyo de preguntas, en base a una planilla proforma utilizada para cada entrevistado.

Las preguntas Básicas Fueron:

- ✓ Actitud positiva hacia el proyecto CEPPROCAL
- ✓ Disponibilidad y Flexibilidad de Tiempo (en forma verbal hasta el 2010)
- ✓ Disponibilidad de recursos económicos en concepto de viatico para las pasantías. (en forma verbal hasta el 2010)
- ✓ Profesional con amplia capacidad y conocimiento del área.
- ✓ Experiencia laboral y conocimiento del mercado nacional.
- ✓ Voluntad y compromiso de trabajar en consultoría dentro del Proyecto.
- ✓ Flexibilidad y Adaptabilidad a los objetos del Proyecto.
- ✓ Debilidades de empresas paraguayas en el área de Marketing y Ventas.
- ✓ Estrategia de convencimiento a los empresarios de aceptar consultoría y sugerencias.
- ✓ Buenas relaciones y facilidad de comunicación.

La mesa evaluadora estuvo conformada de la siguiente manera:

Miércoles 29 de agosto de 2007 : Lic. Shu Nakajima, Ing. Shigeki Tsuchiya, Lic. Koichi Yaguchi y Lic. Carlos Fariña.

Lunes 03 de setiembre de 2007 : Ing. Christian Eulerich, Arq. Luis Tavella, Lic. Shu Nakajima y Lic. Carlos Fariña.

Las personas seleccionadas fueron:

Nombre y Apellido	C.I.	Grado Académico	Profesión	Experiencia en consultoría de Marketing y Ventas
1. Angel Alfonso Tello	3.974.762	Universitario	Ing. Industrial-Consultor	Con experiencia
2. Carlos Sergio Cabrera	1.547.436	Universitario	Lic. Administración de Empresas	Sin experiencia
3. Josefina Bauer	1.785.249	Universitario	Lic. Administración de Empresas	Con experiencia
4. Max Jorge Fisch	486.998	Universitario	Lic. Ciencias Contables y Administración	Con Experiencia
5. Cecilia Cartes	1.062.608	Universitario	Lic. Administración de Empresas	Sin experiencia
6. Gabriel Meza	2.464.152	Universitario	Lic. Ciencias Contables y de la Empresa	Sin experiencia

**PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD MIC/JICA/UIP.**

7. Viviana Saldivar	2.351.173	Universitario	Estudiante de Marketing	Sin experiencia
8. Claudia Ibarra	1.976.516	Universitario	Estudiante de Marketing	Sin experiencia
9. Lilian Bernal	840.477	Universitario	Lic. Administración de Empresas	Con experiencia
10. Fátima Morínigo	1.433.101	Universitario	Contador Público	Sin experiencia
11. Oscar Achucarro	281.920	Universitario	Lic. En Matemáticas	Con experiencia
12. Rafael Morales	1.931.755	Universitario	Lic. Administración de Empresas	Sin experiencia
13. Luis Ruíz Coronel	1.359.282	Universitario	Economista	Sin experiencia
14. María José Espínola	2.509.790	Universitario	Lic. Analista de Sistemas de Producción	Sin experiencia
15. Antonio Bobadilla	1.950.581	Secundario	Empresario de informática	Sin experiencia

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD MIC/JICA/UIP.

(競争基準)



CEPPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Metodología de Preselección de Contrapartes Parciales
Por el área de Marketing y Ventas

Fecha: Martes 21. Miércoles 22 y jueves 23 de agosto de 2007

Horario: 15:00 a 18:00 hs. aprox.

Cantidad de inscripto: 27

Cantidad que finalizaron: 20

Cantidad de entrevistados: 18

Cantidad de preseleccionados: 16

Del grupo de 27 participantes que han pasado por la etapa de formación teórica, solo 20 terminaron el curso, de los cuales 18 participantes fueron confirmadas para las entrevistas de la preselección. De esa cantidad fueron elegidos los 16 participantes que buscarán ser seleccionados. La selección será de 12 personas.

Metodología de preselección:

La preselección fue realizada a través de entrevistas personalizadas, con apoyo de preguntas, para obtener una nivelación de información referente al proyecto de fortalecimiento de CEPPROCAL.

Ej.: La pregunta *¿Que entiendes del Proyecto CEPPROCAL?*.

Criterios de preselección:

1. Actitud positiva hacia el proyecto CEPPROCAL
2. Disponibilidad y Flexibilidad de Tiempo hasta el 2010 (en forma verbal)
3. Disponibilidad de recursos económicos en concepto de viatico para las pasantías hasta el 2010 (en forma verbal)

Entrevistaron:

Lic. Shu Nakajima

Lic. Carlos Fariña

生産性及び品質分野の集中講座

モジュール I 基礎編(3 時間、土屋)

1. プロジェクトについて
2. 生産性とは
3. 生産性と品質
4. 総合コンサルティング

モジュール II 品質管理(16 時間、Estela)

1. 生産管理
2. 品質管理
3. 品質のツール
4. 生産の統計管理
5. 管理指標

モジュール III 作業管理(16 時間、Olinda)

1. 作業管理と IE
2. 手法調査
3. 作業の計測
4. 作業のサンプリング
5. ラインバランス

モジュール IV コスト管理(12 時間、土屋)

第 1 部 財務分析

1. 財務分析の基礎
2. 財務分析
3. 生産性分析

第 2 部 損益分岐点分析

1. 固定費と変動費
2. 損益分岐点の分析

第 3 部 コスト管理

1. コスト管理
2. コスト計算の基礎
3. 作業の優先順位のコスト

4. プロセスコスト
5. 標準コスト
6. 直接コスト
7. 活動をベースにしたコスト
8. 経費削減

モジュール V TQM、TPM、JIT (9 時間、土屋)

TQM

1. 日本における品質管理の歴史
2. Total Quality Control (TQC)
3. TQM のキーワード
4. 日本の中小企業における TQC
5. Total Quality Management (TQM)
6. パラグアイ国立品質及び優秀商品

TPM

1. 機材及び機械管理
2. 機材の保守
3. 総合的設備管理
4. ケーススタディその 1
5. ケーススタディその 2
6. 工業経済の基礎

JIT

1. JIT 開発の経緯
2. 車のバーチャル向上
3. JIT の概念
4. 生産の平準化
5. リードタイムの短縮
6. 自動化
7. かんばん
8. 標準作業
9. 時間と人の削減

モジュール IV 改善と 5S(6 時間、土屋)

改善

1. 改善の基本概念
 2. 改善のステップ
 3. ムダ取り
 4. 目で見える管理
 5. 少人数の活動
 6. 提案方法
 7. 改善のケーススタディ
- 添付資料 提案方法の票

5S

1. 5S とは
2. 5S 実施の段階
3. 5S 経営
4. ケーススタディ

モジュール VII 生産性と品質改善コンサルティング(6 時間、土屋)

1. コンサルティングフロー
2. コンサルティング活動
3. グループ演習

モジュール VIII 生産計画と管理(15 時間、本田)

1. 生産革新活動とは
2. 2S、3 定、5 現
3. ムダ取り改革
4. セル生産
5. 標準化生産
6. 個人生産
7. 生産進捗管理
8. 見える化
9. Sony の JIT

モジュール II
品質管理プログラム

1. 生産管理
 - 1.1 生産
 - 1.2 プロセスの種類、戦略、運用、計測と支援
 - 1.3 生産管理
 - 1.4 作業、チーム及びコスト管理
 - 1.5 生産現場の改善

2. 品質管理
 - 2.1 基礎、背景
 - 2.2 品質管理
 - 2.3 品質管理
 - 2.4 品質管理の促進とは
 - 2.5 顧客のクレーム
 - 2.6 品質管理、成功のキーワード
 - 2.7 品質管理マスタープランの例
 - 2.8 ISO9000 の基準

3. 管理指標
 - 3.1 計測、利点。
 - 3.2 指標の種類、率。
 - 3.3 指標の明確化と決定。
 - 3.4 指標の計算

4. 品質ツール
 - 4.1 管理シート
 - 4.2 階層化
 - 4.3 履歴チャート
 - 4.4 パレットダイアグラム
 - 4.5 因果関係チャート
 - 4.6 分散ダイアグラム
 - 4.7 管理グラフ

5. プロセスの統計管理
 - 5.1 データー整理

- 5.2 標準分布グラフ
- 5.3 管理とサンプリング
- 5.4 確立の基礎

モジュール III

- 1. 業務管理と IE
 - 1.1 業務管理
 - 1.2 産業高価
 - 1.3 製造の種類
 - 1.4 業務改善
 - 1.5 習得曲線

- 2. 手法の調査
 - 2.1 手法の調査
 - 2.2 プロセス分析
 - 2.3 動きの分析
 - 2.4 動きの経済の原則

- 3. 作業の計測
 - 3.1 標準時間
 - 3.2 直接時間の計測
 - 3.3 評価
 - 3.4 許容範囲
 - 3.5 作業の分析

- 4. 作業のサンプリング
 - 4.1 作業のサンプリングの特徴
 - 4.2 作業の分類
 - 4.3 作業のサンプリングの手順
 - 4.4 結果の分析
 - 4.5 作業サンプリングの実施

- 5. ラインバランス
 - 5.1 一般概要
 - 5.2 ラインバランスの分析

5.3 ラインバランスの組み立て

5.4 ラインバランスの改善

**PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD**



CEPPROCAL invita al

Curso Intensivo de Formación de Consultores en el Área de Marketing y Ventas

Dirigido a:

Consultores, Profesionales Independientes y personas con interés en aumentar y/o adquirir conocimientos, tecnología y Herramientas, a través de la metodología de expertos Japoneses de la JICA.

Programa del Curso

Módulo	Temas	Horas	Días	Fechas	Horarios
Módulo I	Introducción al Marketing	3hs	1	Miércoles 11 de julio	15:00 a 18:00 hs.
Módulo II	Técnica de análisis del Marketing	3hs.	1	Jueves 12 de julio	15:00 a 18:00 hs.
Módulo III	Marketing Mix: Producto, Precio, Plaza y Promoción	30hs.	10	Los días 13, 18, 19, 20, 25, 26, 27 de julio Los días 1, 2 y 3 de agosto	15:00 a 18:00 hs.
Módulo IV	Control de Compra Venta e Inventario (PSI)	3hs.	1	Martes 7 de agosto	15:00 a 18:00 hs.
Módulo V	Análisis de la acción de los consumidores y marketing	6 hs.	2	Miércoles 8 y Jueves 9 de agosto	15:00 a 18:00 hs.
Módulo VI	CRM (La administración de la relación con los clientes)	3hs.	1	Viernes 10 de agosto	15:00 a 18:00 hs.
Módulo VII	Marketing orientado al valor de la empresa	6 hs.	2	Lunes 13 y Martes 14 de agosto	15:00 a 18:00 hs.
Módulo VIII	Investigación del mercado	15 hs.	5	Agosto(fechas a confirmar)	A confirmar
Módulo IX	Satisfacción de clientes	15 hs.	5	Setiembre (fechas a confirmar)	A confirmar

Este curso está diseñado por el Lic. Shu Nakajima, Experto de la JICA por el Área de Marketing y Ventas, en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad MIC/JICA/UIP.

MODALIDAD: Este curso está estructurado en forma Modular. Se emitirán certificados de participación a la culminación del Plan Integral de la Capacitación. **Al finalizar el curso intensivo, se elegirán a 8 personas, para formar parte del plantel de consultores de CEPPROCAL, quienes continuarán siendo capacitados en el marco de este Proyecto.**

Inversión: Socios de la UIP G.1.600.000.-, No Socios G.2.250.000.- La Inversión puede ser fraccionada en dos pagos iguales.

Local: Unión Industrial Paraguay. Cerro Corá 1038 c/EE.UU.

Confirmar Asistencia a ls teléfono 212556/8 int. 123/124, con la Sra. Cecilia Leguizamón o el Sr. Martín López.

Correo: capacitacion@uip.org.py

Plantel de Instructores

Módulo	Instructor	
<u>I al VII</u>		<p><u>Shu Nakajima, Experto JICA:</u> Licenciado en Letras y Administración de Negocios. Experto JICA en Marketing y ventas. Experiencia laboral de más de 30 años en área comercial. Fue gerente general para Panasonic AVC Networks Company, encargado de mercado para Latinoamérica de productos de informática y audio visual. Trabajó en Panasonic de Panamá y Miami, Florida, USA. También encargado de mercado europeo para varios países como: España, Portugal, Grecia, Inglaterra.</p>
<u>Investigación de mercado</u>	A confirmar	<p><u>Experto JICA a corto plazo para Investigación de mercado:</u></p>
<u>Satisfacción de clientes</u>	A confirmar	<p><u>Experto JICA a corto plazo para Satisfacción de clientes:</u></p>

	Jul											Aug										
	11	12	13	18	19	20	25	26	27	1	2	3	7	8	9	10	13	14				
Introduction	391																					
Tofu-ya Story	15	15																				
Intent of marketing	5	5																				
Object	7	7																				
Concept	4	4																				
History	5	5																				
Strategy and Tactics	2	2																				
Marketing Mix	9	9																				
Marketing Process	14	14																				
Analysis of circumstance	7	7																				
PEST Analysis	3																					
Five force AnarYSIS	2																					
Value Chain Analysis	6																					
SWOT Analysis	10																					
ABC Analysis	80																					
Market Reseach	34																					
Product Strategy	17																					
Product and Brand Pricing Strategy	31																					
Price	19																					
Distribution Strategy	22																					
Places	20																					
Promotion Strategy	13																					
Promotion	2																					
PSI	22																					
Consumer's behavior	20																					
Involvement	2																					
Perception	13																					
ETIO	3																					
Internet	2																					
Opinion leader	7																					
Refreshment desire	5																					
Relationship marketing	4																					
CRM	3																					
4C	5																					
RFM Analysis	4																					
FSP	3																					
LTV	3																					
One to One	5																					
Corporate value	21																					
Alliance	1																					
M and A	1																					
MOT	3																					
GSR	2																					
IR	4																					
Green Strategy																						
Consultoria																						



Proyecto de fortalecimiento

Curso Intensivo de Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad

Dirigido a:

Consultores, Profesionales Independientes y personas con interés en aumentar y/o adquirir conocimientos, tecnología y Herramientas, a través de la metodología de expertos Japoneses de la JICA.

Programa del Curso

Módulo	Temas	Horas	Días	Fecha y Horarios	Instructor
Módulo I	Introducción	2 hs		7 de marzo 1300-1500	Lorena
Módulo II	Supervisor de Calidad	10 hs.		7 de marzo 1500-1900 8 de marzo 0800-1200, 1300-1500	Lorena y Tsuchiya
Módulo III	Supervisor de Trabajo	12 hs.		14 de marzo 1300-1900 15 de marzo 0800-1200, 1300-1500	Oli
Módulo IV	Supervisor de Producción	12 hs.		28 de marzo 1300-1900 29 de marzo 0800-1200, 1300-1500	Oli
Módulo V	TQM, TPM, JIT	9 hs.		4 de abril 1300-1900 5 de abril 0800-1100	Tsuchiya
Módulo VI	KAIZEN y 5 "S"	6 hs.		10 de abril 1300-1900	Tsuchiya
Módulo VII	Consultoría para mejora de calidad y productividad	6 hs.		11 de abril 0800-1200, 1300-1500	Tsuchiya

Este curso está diseñado por el Ing. Shigeki Tsuchiya, Experto de la JICA por el Área de Productividad y Calidad, en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad MIC/JICA/UIP.

MODALIDAD: Este curso está estructurado en forma Modular. Se emitirán certificados de participación a la culminación del Plan Integral de la Capacitación. **Al finalizar el curso intensivo, se elegirán a 6 personas, para formar parte del plantel de consultores de CEPPROCAL, quienes continuarán siendo capacitados en el marco de este Proyecto.**

Inversión: Socios de la UIP G. xxxxxxxxx.-, No Socios G. xxxxxxxxxxxxxx. La Inversión puede ser fraccionada en dos pagos iguales, el primer pago al inicio del curso y el segundo quince días antes de la culminación del curso.

Local: a confirmar

Confirmar Asistencia a ls teléfono 212556/8 int. 123/124, con el Sr. Martín López. Correo: capacitacion@uip.org.py





CEPPROCAL invita al

Curso Intensivo de Formación de Consultores en el Área de Marketing y Ventas

Dirigido a:

Consultores, Profesionales Independientes y personas con interés en aumentar y/o adquirir conocimientos, tecnología y Herramientas, a través de la metodología de expertos Japoneses de la JICA.

Programa del Curso

Módulo	Temas	Horas	Días	Fechas	Horarios
Módulo I	Introducción al Marketing	3hs	1	Viernes 18de Abril	14:00 a 17:00
Módulo I	Objetivos del Marketing	4hs.	1	Sábado 19de Abril	08:00 a 12:00
Módulo II	Técnica de análisis del Marketing	4hs.	1	Sábado 19de Abril	13:00 a 17:00
Módulo III	Marketing Mix: Producto, Precio, Promoción y Plaza	22hs.	4	Viernes 25 de Abril Sábado 26 de Abril Viernes 02 de Mayo Sábado 03 de Mayo	14:00 a 17:00 08:00 a 12:00 14:00 a 17:00 13:00 a 17:00
Módulo IV	Control de compra, venta e inventario. PSI.	3 hs.	1	Viernes 09 de Mayo	14:00 a 17:00
Módulo V	Análisis de la acción de los consumidores y marketing	4hs.	1	Sábado 10 de Mayo	08:00 a 12:00
Módulo VI	La administración de la relación con los clientes.CRM	4 hs.	1	Sábado 10 de Mayo	13:00 a 17:00
Módulo VII	Marketing orientado al valor de la empresa	3 hs.	1	Viernes 16 de Mayo	14:00 a 17:00
Módulo VIII	Satisfacción de clientes, Investigación de mercado y Consultorías	8 hs.	1	Sábado 17 de Mayo	08:00 a 12:00 13:00 a 17:00

Este curso está diseñado por el Ing. Shigeki Tsuchiya, Experto de la JICA por el Área de Productividad y Calidad, en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad MIC/JICA/UIP.

MODALIDAD: Este curso está estructurado en forma Modular. Se emitirán certificados de participación a la culminación del Plan Integral de la Capacitación. **Al finalizar el curso intensivo, se elegirán a 6 personas, para formar parte del plantel de consultores de CEPPROCAL, quienes continuarán siendo capacitados en el marco de este Proyecto.**



"Action Plan" para la ejecución de consultoría en Itapúa (Idea)

	Encargado	Encargado	Diciembre				Enero				Febrero				Marzo				Abril			
			1S	2S	3S	4S	1S	2S	3S	4S	1S	2S	3S	4S	1S	2S	3S	4S	1S	2S	3S	4S
Actividad de promoción (La búsqueda de la demanda potencial)		Encargados																				
		Jacco																				
	Base de Datos de UJP	Jacco	17	24	31					14								7				
	Publicidad en Boletín UJP	Jacco																				
	Periódico / Asunción	Lorena																				
	Periódico / Encarnación	Jacco																				
	Radio / Hohenau	Filial UJP-ENC																				
	Radio / Encarnación	Coop. Col. Un																				
	Trabajo de Ormic	Filial UJP-ENC																				
	Contacto socios de Filial UJP/Encarnación	Leopoldo																				
	Inscripciones de participantes	Jacco																				
	Archivos	Martin																				
		Jacco																				
		Jacco																				
	Decision del lugar (Encarnación)	Todos	11																			
	Decision del calendario y horario	Lorena-Carlos	11																			
	Costo del Salón	Arg. Tav/Jacco																				
	Reserva de Hotel	Martin											20									
	Alojamiento para Lorena, Martin y Chofer	Martin																				
	Comida para Lorena, Martin y Chofer	Martin																				
	Combustible y peajes (ida-vuelta) (traslados internos)	Martin											20									
	Aviso a Vimark (Filmación)	Jacco																				
	Preparación de los materiales	Lorena/Carlos											20									
	Asegurar los equipos para cursos	Martin											18									
Ejecución																						
Cursos Intensivos																						
Productividad y Calidad																						
Marketing y Ventas																						

"Acción Plan" para la ejecución de consultoría en Itapúa (leas)

Ejecución	Encargados	Diciembre		Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio	
		1S/2S	3S/4S	1S/2S	3S/4S	1S/2S	3S/4S	1S/2S	3S/4S	1S/2S	3S/4S	1S/2S	3S/4S	1S/2S	3S/4S	1S/2S	3S/4S
1	Cursos Intensivos Productividad y Calidad Marketing y Ventas																
	Estadía en Encarnación																
2	Selección de los contrapartes parciales Entrevista Prod. Y Calidad Entrevista Marketing y Ventas Entrega de Certificado Comunicación a seleccionados de	Lera/Tsachya Carz/Netajunga															
	Alojamiento	Martin															
	Comida	Martin															
	Combustible y pasajes	Martin															
	Aviso a Vimarck (Filimación)	Jacco															
	Preparación de los materiales Prod. Y Cal	Lorena															
	Preparación de los materiales Mark. Y Ve.	Carlos															
	Asegurar los equipos para cursos	Martin															
			8					14									
3	Búsqueda de las empresas modelos Visita a empresas para diagnósticos	Lera/Tsachya Carz/Netajunga															
	Base de datos	Lera/Tsachya Carz/Netajunga															
	Gremios de Encarnación	Legoldo															
	Empresas y Univ. de Encarnación	Martin															
	Socios de Filial UJP-ENC	Jacco															
	Visita a Encarnación	Jacco															
	Aviso de PR100	Martin															
4	Consultoría Ver un laboratorio para contrapartes																

Apertura de cursos
Productividad y Calidad: 7 de marzo
Marketing y Ventas : 18 de abril

- UJP – Arq. Luis Tavella
- UJP – Lic. Nathalie Bordes
- MIC- Arq. Arnibal Gimenez
- MIC – Ing. Leopoldo Ostertag
- ORMIC – Director
- JICA –

Para entrevistas.
Productividad y Calidad: 12 de abril
Marketing y Ventas : 17 de mayo

- FILIAL UJP – Sr. Sergio Studenko
- UJP – Arq. Luis Tavella
- UJP – Lic. Nathalie Bordes
- MIC – Ing. Leopoldo Ostertag
- ORMIC – Director

Para la entrega de certificados
23 de mayo

- UJP – Arq. Luis Tavella
- UJP – Nathalie Bordes
- UJP – Lic. Lorena Fernandez
- UJP – Lic. Jacqueline Heilbrunn
- UJP – Lic. Carlos Fariffa
- MIC- Arq. Arnibal Gimenez
- MIC – Ing. Leopoldo Ostertag
- ORMIC – Director
- Ing. Shigeki Stuchiya
- Lic. Shu Nakajima
- Ing. Koichi Yaguchi
- JICA

En todos los eventos estarán:
Por Productividad y Calidad

- Ing. Shigeki Stuchiya
- Lic. Lorena Fernandez

Por Marketing y Ventas

- Lic. Shu Nakajima
- Lic. Carlos Fariffa

Evaluación de la Consultoría por Parte de la PyMES

21/10/2008

Tsuchiya

Etapa	Area	Empresa	Evaluación de la Consultoría por parte de la PyMES											
			Productividad y Calidad					Marketing y Venta						
			Equipo Consultor	Consultoría realizada a PyMES	Servicio brindado por CEPROCAL	Promedio	Equipo Consultor	Consultoría realizada a PyMES	Servicio brindado por CEPROCAL	Promedio	Equipo Consultor	Consultoría realizada a PyMES	Servicio brindado por CEPROCAL	Promedio
1ª	Productividad y Calidad	Brillo y Aroma	90	100	100	97								
		MAAHS	90	73	100	88								
		Masterlat	95	90	100	95								
		Plásticos	--	--	--	--								
	Marketing y Venta	Brillo y Aroma					85	100	100	95				
		MAAHS					85	73	100	86				
		Achon					90	80	100	90				
		Resplandor					75	60	80	72				
2ª	Productividad y Calidad	Agrofield	100	80	100	93								
		Resplandor	80	67	80	76								
		NICE												
		SALEMMA												
	Marketing y Venta	COPEL												
		Don Mario					85	87	80	84				
		Imperial												
		NICE					100	100	100	100				

**PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD**

2-5行(地方)

CEPPROCAL invita al

Curso Intensivo de Formación de Consultores en el Área de Marketing y Ventas

Dirigido a:

Consultores, Profesionales Independientes y personas con interés en aumentar y/o adquirir conocimientos, tecnología y Herramientas, a través de la metodología de expertos Japoneses de la JICA.

Programa del Curso

Módulo	Temas	Horas	Días	Fechas	Horarios
Módulo I	Introducción al Marketing	3hs	1	Viernes 18de Abril	18:00 a 21:00 hs.
Módulo I	Objetivos del Marketing	4hs.	1	Sábado 19de Abril	08:00 a 12:00 hs.
Módulo II	Técnica de análisis del Marketing	4hs.	1	Sábado 19de Abril	13:00 a 17:00 hs.
Módulo III	Marketing Mix: Producto, Precio, Promoción y Plaza	22hs.	4	Viernes 25 y Sábado 26 de Abril, Viernes 2 y Sábado 3 de Mayo	18:00 a 21:00 hs. 08:00 a 12:00 hs. 13:00 a 17:00 hs.
Módulo IV	Control de compra, venta e inventario. PSI.	3 hs.	1	Viernes 9 de Mayo	18:00 a 21:00 hs.
Módulo V	Análisis de la acción de los consumidores y marketing	4hs.	1	Sábado 10 de Mayo	08:00 a 12:00 hs.
Módulo VI	La administración de la relación con los clientes.CRM	4 hs.	1	Sábado 10 de Mayo	13:00 a 17:00 hs.
Módulo VII	Marketing orientado al valor de la empresa	3 hs.	1	Viernes 16 de Mayo	18:00 a 21:00 hs.
Módulo VIII	Satisfacción de clientes, Investigación de mercado y Consultorías	8 hs.	1	Sábado 17 de Mayo	08:00 a 12:00 hs. 13:00 a 17:00 hs.

MODULO	ppt	Abril 2008					Mayo 2008					Total	
		18(VI)	19(SA)	25(VI)	26(SA)	Total	2(VI)	3(SA)	9(VI)	10(SA)	16(VI)		17(SA)
1	Introduccion	27	52	30	50	159	34	58	41	67	73	68	341
	Tofu-ya Story	15											
	Intent of marketing	5											
	Object	7											
	Concept	4											
	History	5	4										
	Strategy and Tactics	2	5										
	Marketing Mix	9	2										
	Marketing Process	14	9										
2	Analysis of circumstance	14	14										
	PEST Analysis	7	7										
	Five force Analysis	3	3										
	Value Chain Analysis	2	2										
	SWOT Analysis	6	6										
	ABC Analysis	10		10									
3	Market Reseach	80											
	Product and Brand	34											
	Pricing Strategy	17											
	Price	31											
	Distribution Strategy	19											
	Place	22											
	Promotion	20											
	Promotion Strategy	10											
4	PSI	31											
	PSI	19											
5	Consumer's behavior	22											
	Involvement	20											
	Perception	2											
	BTO	13											
	Internet	3											
	Opinion leader	2											
	Refreshment desire	7											
6	Relationship marketing	40											
	CRM	5											
	RFM Analysis	4											
	FSP	3											
	LTV	3											
	One to One	5											
7	Corporate value	21											
	Alliance	1											
	M and A	1											
	MOT	3											
	CSR	2											
	IR	4											
	Green Strategy	38											
Extra	Consultoria	30											
8	Investigation of Market	30											
9	Customer Satisfaction	30											
Total		489	3	8	3	8	22	3	8	3	8	3	33
													55horas

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD



CEPPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Gracias al trabajo conjunto del Sector Público y Privado, con la visión de un País Sustentable, con miras a la Competitividad Internacional de las Industrias, se crea el **Centro Paraguayo de Productividad y Calidad– CEPPROCAL**.

En este sentido, El Ministerio de Industria y Comercio, La Agencia Internacional de Cooperación del Japón y La Unión Industrial Paraguaya, se complacen en invitar a personas interesadas a formar parte del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad, cuyo objetivo principal **es desarrollar consultores** en las Áreas de Productividad y Calidad ,y, Marketing y Ventas.

Este proyecto apuesta a la Calidad de Consultorías, por esa razón, inicia su plan intensivo de Formación de Consultores a través de la transferencia de conocimientos, bajo la metodología y materiales de Expertos Japoneses de la JICA, teniendo en cuenta que, del grupo de formados **se elegirán a profesionales** para acceder a la segunda fase de la formación (consultoría en Empresas) y formar parte del Staff de consultores de CEPPROCAL.

**PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD**



CEPPROCAL invita al

**Curso Intensivo de Formación de Consultores en el Área de Productividad y
Calidad**

Dirigido a:

Consultores, Profesionales Independientes y personas interés en aumentar y/o adquirir conocimientos, tecnología y Herramientas, a través de la metodología de expertos Japoneses de la JICA.

Programa del Curso

Módulo	Temas	Horas	Días	Fechas	Horarios
Módulo I	Introducción	3 hs	1 día	Viernes 27 de abril	15:00 a 18:00 hs.
Módulo II	Supervisor de Calidad	16 hs.	4 días	Miércoles 2 al sábado 5 de mayo	Lunes a Viernes 14:00 hs. a 18:00 hs. Sábado 8:30 hs a 12:30 hs.
Módulo III	Supervisor de Trabajo	16 hs.	4 días	Miércoles 16 al sábado 19 de mayo	Lunes a Viernes 14:00 hs. a 18:00 hs. Sábado 8:30 hs a 12:30 hs.
Módulo IV	Supervisor de Producción	15 hs.	5 días	Lunes 28 a jueves 31 de mayo	Lunes a Viernes 14:00 hs. a 18:00 hs.
Módulo V	Supervisión de Costo	12 hs.	5 días	Miércoles 6 a Sábado 9 de junio	Lunes a Viernes 14:00 hs. a 18:00 hs. Sábado 8:30 hs a 12:30 hs.
Módulo VI	TQM, TPM	9 hs.	3 días	Miércoles 20 al viernes 22	Lunes a Viernes 14:00 hs. a 18:00 hs.
Módulo VII	KAIZEN	6 hs.	2 días	Martes 26 y miércoles 27 de junio	Lunes a Viernes 14:00 hs. a 18:00 hs.
Módulo VIII	Consultoría para mejora de calidad y productividad	6 hs.	2 días	Jueves 28 a viernes 29 de junio	Lunes a Viernes 14:00 hs. a 18:00 hs.

Este curso está diseñado por el Ing. Shigeki Tsuchiya, Experto de la JICA por el Área de Productividad y Calidad, en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad MIC/JICA/UIP.

MODALIDAD: Este curso está estructurado en forma Modular. Se emitirán certificados de participación a la culminación del Plan Integral de la Capacitación. **Al finalizar el curso intensivo, se elegirán a 8 personas, para formar parte del plantel de consultores de CEPPROCAL, quienes continuarán siendo capacitados en el marco de este Proyecto.**




Inversión: Socios de la UIP G. 1.600.000.-, No Socios G. 2.150.0000. La Inversión puede ser fraccionada en dos pagos iguales.

Local: Unión Industrial Paraguay, Cerro Corá 1038 c/EE.UU.

Confirmar Asistencia a ls teléfono 212556/8 int. 123/124, con la Sra. Cecilia Leguizamón o el Sr. Martín López.
Correo: capacitacion@uip.org.py

**PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD**

Plantel de Instructores

Módulo	Instructor	
<p><u>Módulo I, Introducción</u> <u>Módulo V, Supervisión de Costo</u> <u>Módulo VI, TQM, TPM</u> <u>Módulo VII, KAIZEN</u> <u>Módulo VIII, Consultoría para mejora de calidad y productividad</u></p>		<p>Shigeki Tsuchiya, Experto JICA: Ing. Químico. Experto JICA en Productividad. Consultor certificado por el Centro de Productividad del Japón para el desarrollo Socio-Económico (JPC-SED). Experiencia en consultoría para el mejoramiento de la productividad en más de diez países en el sudeste asiático, Asia Central, Europa del Este y América Latina</p>
<p><u>Módulo II</u> <u>Supervisor de Calidad</u></p>		<p>Ing. María Estela Pereira de González: Ingeniera Química. Especialista en productividad y calidad. Formadora seleccionada en Gestión de Producción del Proyecto Formación de Formadores para Activación de Pymes MIC-JICA-UIP. Consultora en Productividad y Calidad. Curso de Mejoramiento de la Productividad, JICA-Japón. Profesora adjunta de la Facultad de Ingeniería UNA Auditor de la Calidad. Certificada por "The EOQ Personnel Registration Schene" de la European Organización For Quality. (EOQ). Asesora de industria láctea.</p>
<p><u>Módulo III</u> <u>Supervisor de Trabajo</u></p>		<p>Ing. María Olinda Larré: Ingeniera Química – Facultad de Ciencias Químicas UNA. Especialista en productividad y calidad. Formadora seleccionada en Gestión de Producción del Proyecto Formación de Formadores para la Activación de PYMES MIC-JICA-UIP. Curso de Mejoramiento de Productividad, Centro de Productividad del Japón (Tokio). Cursos de especialización en Gestión de calidad, Escuela de Administración y Negocios (EDAN) y Escuela de Administración de Empresas de Sao Paulo (Fundación Getulio Vargas) (Brasil) - Curso de especialización en Tecnologías Limpias, Centro Nacional de Tecnologías limpias (SENAI/RS).</p>
<p><u>Módulo IV</u> <u>Supervisor de Producción</u></p>	<p align="center">A confirmar</p>	

Planificación de Curso Intensivo para la Consultoría de Calidad y Productividad (Tentativo)

Mes de Abril						
Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30				Introd.	

3

Mes de Mayo						
Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
		1	2	3	4	5
		fechado	Sup. de Calidad 16hs. (Estela)			
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
		fechado	Supervisor del Trabajo 16hs. (Olinda)			
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		
	Supervisor de Costo 12 hs. (Tsuchiya)					

16

16

12

Mes de Junio						
Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
		fechado	TQM, TPM, JIT 9 hs. (Tsuchiya)			
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
		Kaizen y 5-S 6hs. (Tsuchiya)		Consultoría p/Mej. PC 6 hs. (Tsuchiya)		
31						

9

12

Horario de Lunes a Viernes 14:00 hs a 18:00 hs.

Horario de Días Sábados 8:30 hs a 12:30 hs.

Total 68hs

Obs.: El módulo de Supervisión de Producción se realizará en agosto (Tentativo)

16-06-07 Lorena

**Planificación de Curso Intensivo para la Consultoría de Venta y Marketing
(Tentativo)**

Mes de Julio						
Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	Introd.	Análisis	Mkt Mix	21
22	23	24	18	19	20	21
			Marketing Mix			
22	23	24	25	26	27	28
			Marketing Mix			
29	30	31				

Mes de Agosto						
Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
			1	2	3	4
			Marketing Mix			
5	6	7	8	9	10	11
		PSI	Análisis	CRM	Valor	
12	13	14	15	16	17	18
	Valor/Con	Consultoria	Feriado			
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Total

Total

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD



CEPPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Constancia de participación del Curso Intensivo de Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad

Se expide la presente constancia a: «Nombre y Apellido» por haber culminado exitosamente el curso intensivo de Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad, en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad MIC/JICA/UIP.

Módulo I: Introducción Carga Horaria: 3 hs.

Contenido:

- ✓ El Proyecto
- ✓ ¿Qué es Productividad?
- ✓ Productividad y Calidad
- ✓ Consultoría Gerencial

Módulo II: Supervisión de Calidad Carga Horaria: 16 hs.

Contenido:

- ✓ **Gestión de la Producción**
 - Producción
 - Tipos de Procesos - Estratégicos –Operativos- Medición y de Apoyo Control de Producción
 - Gestión de trabajo, de Equipos y de costos
 - Mejoramiento del Lugar de Producción
- ✓ **Gestión de Calidad**
 - Introducción. Historia
 - Gestión de la Calidad
 - Control de la Calidad
 - Como Promover el Control de la Calidad
 - Reclamo de Clientes
 - Claves para un Control de Calidad exitoso
 - Ejemplo de un Plan Maestro de la Calidad
 - Normas ISO 9000
- ✓ **Indicadores de gestión**
 - Mediciones. Beneficios
 - Tipos de indicadores - Ratios
 - Identificación y Determinación de los indicadores
 - Cálculos de indicadores
- ✓ **Herramientas de la Calidad**
 - Hoja de Control
 - Estratificación
 - Histograma
 - Diagrama de Pareto
 - Diagrama Causa-Efecto
 - Diagrama de Dispersión
 - Gráfico de Control
- ✓ **5. Control Estadístico de procesos**
 - Ordenamiento de datos
 - Curvas de distribución Normal
 - Inspección y muestreo
 - Introducción a la probabilidad

Módulo III: Supervisión de Trabajo Carga Horaria: 16 hs.

Contenido:

- ✓ **Supervisor del Trabajo**
 - Gestión del trabajo
 - Ingeniería industrial
 - Tipos de fabricación
 - Mejoramiento del trabajo
 - Curvas de aprendizaje
- ✓ **Estudio de Métodos**
 - Estudio de métodos
 - Análisis del proceso
 - Análisis de movimientos
 - Principios de la economía de los movimientos
- ✓ **Tiempo Estándar**
 - Estudio de tiempo directo
 - Calificación
 - Tolerancia
 - Análisis del trabajo
- ✓ **Características del Muestreo del Trabajo**
 - Clasificación del trabajo
 - Procedimientos de muestreo del trabajo
 - Análisis de resultados
 - Práctica del muestreo de la línea
- ✓ **Concepto General**
 - Análisis del balanceo de la línea
 - Ensamble del balanceo de la línea
 - Mejoramiento del balanceo de la línea

Módulo IV: Planificación y control de la Producción Carga Horaria: 15 hs.

Contenido:

- ✓ ¿Qué es la actividad de innovación productiva?
- ✓ 2S, 3Tei, 5Gen
- ✓ Reforma Mudadori
- ✓ Producción en celda
- ✓ Producción nivelada
- ✓ Producción unipersonal
- ✓ Control de estado de avance de la producción (Una Producción Visible)
- ✓ JIT de Sony

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD



CEPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Módulo V: Supervisión de Costo Carga Horaria: 12 hs.

Contenido:

- ✓ **Parte I Análisis Financiero**
 - Base para el Análisis Financiero
 - Análisis Financiero
 - Análisis de Productividad
- ✓ **Parte II Análisis del Punto de Equilibrio**
 - Costos Fijos y Variables
 - Análisis del Punto de Equilibrio
- ✓ **Parte III Administración de Costos**
 - Administración de Costos
 - Base para el Cálculo de Costos
 - Costeo de Orden de Trabajo
 - Costeo del Proceso
 - Costeo Estándar
 - Costeo Directo
 - Costeo Basado en la Actividad
 - Reducción de Costos

Módulo VI: TQM, TPM, JIT Carga Horaria: 9 hs.

Contenido:

- ✓ **TQM**
 - Historia del Control de Calidad en Japón
 - Control de Calidad Total (TQC)
 - Palabras Claves de TQC
 - TQC en PyMES en Japón
 - Gestión de Calidad Total (TQM)
 - Premio Nacional a la Calidad y Excelencia en Paraguay
- ✓ **TPM**
 - Gestión de Máquinas y equipos
 - Mantenimiento de Máquinas
 - Mantenimiento Preventivo Total (TPM)
 - Estudio de Caso 1
 - Estudio de caso 2
 - Introducción a la economía de Ingeniería
- ✓ **JIT**
 - Fondos de desarrollo de JIT
 - Fábrica virtual de automóvil
 - Concepto de JIT
 - Nivelación de la Producción
 - Reducción de Tiempo de Preparación
 - Autonomación
 - Kanban
 - Trabajo estandarizado
 - Reducción de hora-hombre

Módulo VII: TQM, TPM, JIT Carga Horaria: 6 hs.

Contenido:

- ✓ **Parte I 5S**
 - ¿Qué es 5S?
 - Pasos de la Implementación de 5S
 - Gerencia de 5S
 - Estudio de Casos
- ✓ **Parte II KAIZEN**
 - Concepto Básico de KAIZEN
 - Pasos de KAIZEN
 - Eliminación de Desperdicios
 - Control Visual
 - Actividades de Grupos Pequeños
 - Sistema de Sugerencia
 - Estudio de Casos de KAIZEN
 - Anexo Hoja de Sistema de Sugerencia

Módulo VIII: TQM, TPM, JIT Carga Horaria: 6 hs.

Contenido:

- ✓ **Flujo de la Consultoría**
- ✓ **Actividades de la Consultoría**
- ✓ **Ejercicios Grupales**

Este curso fue diseñado por el Ing. Shigeki Tsuchiya, Experto de la JICA por el Área de Productividad y Calidad, en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad MIC/JICA/UIP.

MODALIDAD: Este curso fue estructurado en forma Modular. Se emitieron certificados de participación por cada módulo concluido por el participante. **Local:** Unión Industrial Paraguaya, Cerro Corá 1038 c/EE.UU.

Total de Horas: 83 hs.
El/La alumno/a ha participado.....

土屋茂機

Ms. Ing. Shigeki tsuchiya
Experto
JICA

C.P. Lorena Fernández
Contraparte por el Área de Productividad y Calidad
UIP

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD



CEPPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Constancia de participación del Curso Intensivo de Formación de Consultores en el Área de Marketing y Ventas

Se expide la presente constancia a: «Nombre» por haber culminado exitosamente el curso intensivo de Formación de Consultores en el Área de Marketing y Ventas, en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad MIC/JICA/UIP.

Módulo I: Introducción al Marketing

Carga Horaria: 6 hs.

Contenido:

- ✓ Que es Marketing?
- ✓ Concepto de Marketing

Módulo II: Técnica de Análisis del Marketing

Carga Horaria: 6 hs.

Contenido:

- | | |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| ✓ Objetivo del Marketing | ✓ Segmentación |
| ✓ Definición del Marketing | ✓ Targeting |
| ✓ Tendencias del Marketing | ✓ Posicionamiento |
| ✓ Marketing según AMA | ✓ Tácticas y Acción |
| ✓ Progreso del Marketing | ✓ Distribución física y etiqueta IC |
| ✓ Estrategia y Táctica | ✓ Análisis PEST |
| ✓ Marketing Mix | ✓ Análisis FODA |
| ✓ Proceso de Marketing | ✓ Análisis de las 5 fuerzas |
| ✓ Análisis de Circunstancia | ✓ Análisis de cadena de valor |
| ✓ Investigación de Mercado | ✓ Análisis ABC |

Módulo III: Marketing Mix

Carga Horaria: 24 hs.

Contenido:

- ✓ Estrategia del Producto
- ✓ Estrategia de Precios
- ✓ Estrategia de Distribución
- ✓ Estrategia de Promoción

Módulo IV: Control de Compra, Venta e Inventario (PSI)

Carga Horaria: 1,5 hs.

Contenido:

- ✓ ¿ Objetivo
- ✓ Plan de venta
- ✓ Target Share
- ✓ Curva estacional de venta
- ✓ Plan anual de venta
- ✓ Inventario
- ✓ Plan de compra
- ✓ Control

Módulo V: Análisis de comportamiento de los consumidores y Marketing

Carga Horaria: 4,5 hs.

Contenido:

- ✓ Participación de los consumidores
- ✓ Estimulación y Reacción
- ✓ Percepción de los consumidores
- ✓ El modelo de la disconformidad a la esperanza
- ✓ La teoría de la disonancia cognitiva
- ✓ La calidad percibida y el atajamiento de calidad
- ✓ Asociación de Precio-Calidad
- ✓ Varios efectos relacionados con los consumidores
- ✓ BTO
- ✓ Prosumer
- ✓ Límite de internet
- ✓ Grupo y líder de opinión

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD



CEPPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Módulo VI: La Administración de la relación con los clientes (CRM)
Carga Horaria: 3 hs.

Contenido:

- ✓ Marketing de Relaciones
- ✓ Significado de relación
- ✓ Marketing de Base de Datos
- ✓ Marketing Uno a Uno
- ✓ 4 C
- ✓ Customer Share
- ✓ Análisis RFM
- ✓ FSP
- ✓ LTV

Módulo VII: Marketing orientado al valor de la empresa
Carga Horaria: 4,5 hs.

Contenido:

- ✓ Administración del valor de la empresa
- ✓ Valor de la empresa
- ✓ Aumento de la conciencia social
- ✓ Popularización de IT
- ✓ Fusiones y Adquisiciones
- ✓ Marca corporativa
- ✓ Cultura de empresa
- ✓ Alianza estratégica
- ✓ Administración de Tecnología
- ✓ Responsabilidad Social de las empresas
- ✓ Relación con inversionista
- ✓ Estrategia verde
- ✓ Restricción orientada a la innovación

Módulo VIII: Consultoría para Marketing y Ventas
Carga Horaria: 4,5 hs.

Contenido:

- ✓ Flujo de la Consultoría
- ✓ Actividades de la Consultoría

Este curso fue diseñado por el Lic. Shu Nakajima, Experto de la JICA por el Área de Marketing y Ventas, en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad MIC/JICA/UIP.

MODALIDAD: Este curso fue estructurado en forma Modular.

Local: Unión Industrial Paraguaya. Cerro Corá 1038 c/EE.UU.

Total de Horas: 54 hs.

El/La alumno/a ha participado.....


Lic. Shu Nakajima
Experto
JICA


Lic. Carlos Fariña
Contraparte por el Área de Marketing y Ventas
UIP

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD MIC/JICA/UIP.



CEPPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Listado de participantes que completaron el Curso Intensivo de Productividad y Calidad

1. Fatima María Morínigo Mendoza
2. Horacio Antonio Feliciángeli Saccarello
3. José Javier Villalba Páez
4. Mónica Manuela Acevedo Carballo
5. Ambar Zillich Páez
6. Andrea Rosmary Cristaldo Ortega
7. Sara Cristina Acosta Pérez
8. Marlene Inocencia Benitez de Araujo
9. Diana Carolina Cuevas Giardina
10. Ruben Macelo Encina Benitez
11. Yngrid Rocío Peralta Gamarra
12. Leticia Claudia Perdomo Doria
13. Livia Beatriz Ortellado Gómez
14. Ángel Alfonso Tello Valles
15. María Antonia Cuevas Politeo Smith
16. Gustavo Adolfo Ruíz Díaz Quintana
17. Rene Centurión Gamarra
18. Naida Carolina Godoy Báez
19. Jorge Américo Velazquez Negri
20. Enrique Cantero León
21. Myriam Margarita Lezcano Micale
22. Lucia Natalia Méquer Portillo
23. María José Espinola Taboada
24. Sandra Mercedes Ruffinelli
25. Eleno Agapito Bron González
26. Alcibiades Valenzuela

27. Lorena Verónica Fernández (Contraparte)

Este listado fue verificado y aprobado por el experto el Ing. Shigeki Tsuchiya.

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE
PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD MIC/JICA/UIP.



CEPPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

Listado de participantes que completaron el Curso Intensivo de Marketing y Ventas

1. Angel Alfonso Tello Valles
2. Carlos Sergio Cabrera Rodriguez
3. Josefina Bauer Mansilla
4. Max Jorge Fisch Pereira
5. Carlos Ramón Verdún Mereles
6. Cecilia Cartes Wagner
7. Gabriel Alcides Meza Robledo
8. Viviana Mariel Saldivar Larré
9. Lilian Beatriz Bernal Alfonzo
10. Fátima María Morínigo Mendoza
11. Oscar Ramón Achucarro González
12. Rafael Morales Herrera
13. Luis Emigdio Ruiz Coronel
14. Katia Ivana Prokopchuk
15. Sara Cristina Acosta Pérez
16. Enrique Cantero León
17. Andrea Eulerich Zamphirópolis
18. María José Espínola Taboada
19. Antonio Rubén Bobadilla Mendoza
20. Claudia Ibarra Miranda

21. Carlos René Fariña González (Contraparte)

Este listado fue verificado y aprobado por el experto el Lic. Shu Nakajima.

添付資料9. コンサルタント育成集中講義実績

コンサルタント育成集中講義実績

1. アスンション

(1)品質・生産性分野

長期専門家による集中講義

テーマ	指導者	時間数	受講者数	実施時期
1. 序論	土屋	3	30	2007/4
2. 品質管理	Estela González	16	30	2007/5
3. 作業管理	Olinda L. arré	16	30	2007/5
4. 原価管理	土屋	12	30	2007/6
5. TQM, TPM, JIT	土屋	9	28	2007/6
6. 5S, KAIZEN	土屋	6	28	2007/6
7. 品質・生産性コンサルティング	土屋	6	28	2007/6
合計		68		

短期専門家による講義

テーマ	指導者	時間数	受講者数	実施時期
1. 工程管理	本田	15	27	2007/8
2. 食品工業品質管理	植田	15	41	2008/7
合計		30		

(2)マーケティング・販売分野

長期専門家による集中講義

テーマ	指導者	時間数	受講者数	実施時期
1. マーケティング序論	中嶋	6	25	2007/7
2. マーケティング分析の手法	中嶋	6	25	2007/7
3. マーケティング・ミックス	中嶋	24	25	2007/7,8
4. 購買、販売および在庫管理	中島	1.5	25	2007/8
5. 消費者行動分析とマーケティング	中嶋	4.5	25	2007/8
6. 顧客管理	中嶋	3	25	2007/8
7. 企業価値主義のマーケティング	中嶋	4.5	25	2007/8
8. マーケティング・コンサルティング	中嶋	4.5	25	2007/8
合計		54		

短期専門家による講義

テーマ	指導者	時間数	受講者数	実施時期
1. 顧客満足	山本	15	29	2008/2
2. 市場調査	山本	15	28	2008/3
3. 電子商取引	市川	9	20	2008/6
4. 企業管理	山長	21	38	2008/10
合計		60		

2. エンカルナシオン

(1)品質・生産性分野

長期専門家による集中講義

テーマ	指導者	時間数	受講者数	実施時期
1. 序論	Lorena Fernández	2	19	2008/3
2. 品質管理	Estela González	10	19	2008/3
3. 作業管理	Olinda Larré	12	19	2008/3
4. 工程管理	土屋	12	19	2008/3
5. TQM, TPM, JIT	土屋	9	19	2008/4
8. 5S, KAIZEN	土屋	6	19	2008/4
9. 品質・生産性コンサルティング	土屋	6	19	2008/4
合計		57		

(2)マーケティング・販売分野

長期専門家による集中講義

テーマ	指導者	時間数	受講者数	実施時期
1. マーケティング序論	中嶋	3	18	2008/4
2. マーケティングの目的	中嶋	4	18	2008/4
3. マーケティング分析の手法	中嶋	4	18	2008/4
4. マーケティング・ミックス	中嶋	22	18	2008/4,5
5. 購買・販売・在庫の管理	中嶋	3	18	2008/5
6. 消費者行動分析とマーケティング	中嶋	4	18	2008/5
7. 顧客管理	中嶋	4	18	2008/5
8. 企業価値主義マーケティング	中嶋	3	18	2008/5
9. 顧客満足・市場調査	中嶋	8	18	2008/5
合計		55		

添付資料10. コンサルティング実績

コンサルティングの詳細(分野: 販売・マーケティング) 1

企業名	MAAHSA
企業概要	殺虫剤、洗剤、石鹼 設立:1925年 売上高:600万\$/年 従業員:80名
コンサルティング チーム	専門家 中嶋修 C/P Carlos Fariña 準 C/P Rafael Morales, Lilian Bernal, Luis Rufz, Claudia
実施時期	診断 2007年11月01日~2月8日 (訪問回数:4回) 実施 2008年2月28日~5月6日 (訪問回数:4回)
問題点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 販売データの分析基準に整合性が伴わない。 2. 部門責任者の定着率が低い。(製造、マーケティング) 3. 総括責任者一人で他部門の責任者を兼務しており現場に十分目が行き届かない。 4. 販売計画は存在するが市場実態を反映しない現実性の乏しい計画となっている。 5. 実販情報はあるが実需情報は無い。 6. 商品パッケージにおける訴求力が弱い。
活動内容 (企業に対する成果)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 実需(最終消費者向け販売)情報の入手手法の指導。 2. 社員動機づけの為のセミナー実施。 3. 指示・命令系統を明確にした組織図の提案。 4. 生産・販売・在庫の一元管理手法を指導。 5. 商品メッセージの強化手法を指導。 6. 販売情報の共有化手法を指導。
技術移転の内容 (C/P に対する成果)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企業トップへのインタビュー 2. コンサルティングに必要なデータの入手 3. 問題点の把握と改善提案 4. 販売計画管理 5. 適正在庫管理 6. パワーポイントによるプレゼンテーション
企業による評価	86/100
特記事項	<p>マーケティング部門責任者のみならず、各部門の部長クラスが頻繁に退職するため、各部門でのノウハウの蓄積が脆弱。また総責任者としてスペイン人の部長がいるが、担当分野が広すぎて全体を掌握することは事実上不可能。</p> <p>販売計画は前年を基準に単純に%の掛け算で決めており、結果として達成不可能な計画となっている。</p> <p>データはあるがそれが分析されマーケティングに活かされている形跡は認められない。</p>

コンサルティングの詳細(分野: 販売・マーケティング) 2

企業名	Brill y Aroma S.R.L.
企業概要	洗剤、シャンプー等 設立:1997年 売上高: 3億Gs/年 従業員:7名
コンサルティング チーム	専門家 中嶋修 C/P Carlos Fariña 準 C/P Antonio Bobadilla, Fátima Morinigo, Max Fitch
実施時期	診断 2007年11月28日~2月14日 (訪問回数:3回) 実施 2008年3月12日~4月16日 (訪問回数:4回)
問題点	1. 販売計画が作られていない。 2. 販売機会の損失多発。 3. 社員の定着率が低い。 4. 販売先が少数の顧客に集中。 5. 受注生産販売で売りに出る活動がされていない。 6. 販促活動が無い。
活動内容 (企業に対する成果)	1. 販売計画策定手法を指導。 2. 販売管理及びレポート作成手法と運用方法を指導。 3. 社員に対しモチベーション向上セミナーを実施。 4. 職務分掌の明確化を指導。 5. 自社プレゼンテーション用PPT、パンフレット等作成指導。 6. 商品メッセージの改善を指導。
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 企業トップへのインタビュー 2. コンサルティングに必要なデータの入手 3. 問題点の把握と改善 4. 販売管理手法 5. 計画策定手法 6. パワーポイントによるプレゼンテーション
企業による評価	95/100
特記事項	従業員10名以下のマイクロ企業であり、経営の基礎となるデータ、管理手法は何もない状態であった。しかし経営者は前向きであり、変な自信がないだけに我々の提言のすべてを素直に受入れる余地があった。マイクロ企業の改善の例としてはモデルとなり得る。 営業責任者は単に経営者の家族というだけでその職責にあり、販売の拡張や顧客アテンドのノウハウは無く、注文の電話に対して商品を納入するのがこれまでの仕事であった。本コンサルティングで販売結果の分析手法、計画策定手法等指導した結果、売上高対前年比、対計画比等自身で算出し分析するようになった。

コンサルティングの詳細(分野 販売・マーケティング) 3

企業名	ACHON Industrial S.A.
企業概要	システムキッチン、システム家具製造販売 設立:1954年 売上高:3,500千US\$/年 従業員:100名
コンサルティング チーム	専門家 中嶋修 C/P Carlos Fariña 準 C/P Gabriel Mesa, Viviana Saldival, Josefina Bael, Oscar Achucarro
実施時期	診断 2007年12月7日~2008年4月17日 (訪問回数:5回) 実施 2008年4月28日~7月29日 (訪問回数:8回)
問題点	1. 短期・中期・長期販売計画が無い。 2. 管理・販売部門の組織が不明確(組織図存在せず) 3. マーケティング機能が不十分。 4. 当年度月別販売計画が無い。 5. アフターサービス体制が不十分。 6. パンフレット等助成物の訴求が不十分。
活動内容 (企業に対する成果)	1. ミッション・ビジョンの明確化。 2. 会社組織の明確化。 3. 月別、年間販売計画の策定手法を指導。 4. マーケティング職能の明確化指導。 5. 販売促進案の提案。 6. アフターサービスの向上手法指導。
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 企業トップへのインタビュー。 2. コンサルティングに必要なデータの入手。 3. 問題点の把握と改善提案。 4. 中・長期販売計画策定指導。 5. 市場調査手法指導。 6. パワーポイントによるプレゼンテーション。
企業による評価	90/100
特記事項	父親が築いた家業を兄妹が引き継いでいる、典型的な家族経営の企業である。兄(製造担当)、妹(管理部門担当) ブランド認知度が比較的高く来店による指名買いの為、殿様商売的販売で積極的な販促活動等は実施しておらず、マーケティング的活動は脆弱。 従業員の教育指導に熱心で勤続年数も他のパラグアイ企業に比較し長く、従業員の当該会社への帰属意識も高い。 また新しい技術の取り組みにも熱心である。

コンサルティングの詳細(分野 販売・マーケティング) 4

企業名	Resplandor S.R.L.
企業概要	洗剤その他 設立:1996年 売上高:5億Gs/年 従業員:25名
コンサルティング チーム	専門家 中嶋修 C/P Carlos Fariña 準C/P Antonio Bobadilla, Lilian Bernal
実施時期	診断 2008年4月08日～7月17日(訪問回数:5回) 実施 2008年7月22日～10月2日(訪問回数:7回)
問題点	1. 自社生産品の販売構成比が低い。(利益への貢献度が低い) 2. 販売計画はあるが書面で共有化されていない。 3. ブランドイメージが確率されていない。 4. マーケティング部門が脆弱。 5. 実需情報を把握する仕組みが無い。 6. 組織図及び職務分掌が不明瞭。
活動内容 (企業に対する成果)	1. 販売レポート作成指導。 2. 商品訴求(パッケージ)の手法指導。 3. 実需情報入手手法の指導 4. 組織図の明確化指導。 5. データ分析手法の指導。 6. 中期販売計画の作成手法指導。
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 企業トップへのインタビュー。 2. コンサルティングに必要なデータの入手。 3. 問題点の把握と改善提案。 4. 販売計画。 5. 実需把握手法。 6. 組織図の考え方。 7. パワーポイントによるプレゼンテーション。
企業による評価	72/100
特記事項	社長は若く非常に意欲的である。要所要所に若い人材を配置し、教育にも熱心である。 意欲があるも、計画等のデジタル化が出来ていない為、社長の思いのみ先行する状況も伺える。(例えば中期ベースの販売計画) 販売・マーケティング面においては地域戦略等良く考えられており、勝てる市場で先ず勝ち続けるという考え方が浸透している。 社長の意を汲み現場を指揮する人材がまだ育っておらず、ややもすると社長一人に頼った組織活動となる。

コンサルティングの詳細(分野 販売・マーケティング) 5

企業名	La Moderna Confecciones(NICE)
企業概要	既製服(ジーンズ)縫製・販売 設立:1958年 売上高:180億Gs/年 従業員:130名
コンサルティング チーム	専門家 中嶋修 指導者 中嶋修 C/P Carlos Fariña 準C/P Rafael Morales, Gabriel Mesa, Viviana Saldival
実施時期	診断 2008年4月14日~7月25日(訪問回数:5回) 実施 2008年8月5日~9月23日(訪問回数:5回)
問題点	1. 組織図が無い。(指示命令系統、責任部署が不明確)。 2. 販売計画が無い(短期・中期・長期)。 3. マーケティング機能が脆弱(専任者不在)。 4. データが活用されていない。(顧客データ、販売データ) 5. 販売情報の社内共有化がされていない。 6. 在庫過多
活動内容 (企業に対する成果)	1. 販売及び管理部門の組織明確化指導。 2. 販売計画策定手法指導。 3. マーケティング職能の明確化指導。 4. 顧客データ、販売データの分析及び活用方法の指導。 5. 販売レポートの作成と共有化指導。 6. 実需把握手法の指導。
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 組織図の考え方。 2. 販売計画策定 3. マーケティング職能及び市場調査。 4. データ分析及び活用。 5. 販売レポート作成のポイント。 6. 実需データの入手。
企業による評価点	100/100
特記事項	経営の指針無しに物造りと販売を行って来て成長してきた家族経営の企業。経営陣の役割分担が不明確な為、指示命令系統がバラバラ。コンピューター化も遅れており、販売データや顧客データの管理も十分にされておらず、従って分析や今後に向けての方向性も無い。また売れ筋となるデザイン等は管理部門の責任者が兼務している状況で良い点としてはアクションが早い但し個人の感性によるところが多く都度発生するデザインの変更等で生産計画や管理面において少なからず混乱が生じている。

コンサルティングの詳細(分野 販売・マーケティング) 6

企業名	Don Mario
企業概要	各種パンの製造販売 設立:1990年 売上高:40億Gs/年 従業員:37名
コンサルティング チーム	専門家 中嶋修 指導者 中嶋修 C/P Carlos Fariña 準 C/P Jorge Velásquez, Naida Godoy, Marlene Benites
実施時期	診断 2008年5月30日~7月21日 (訪問回数:3回) 実施 2008年8月7日~9月24日 (訪問回数:4回)
問題点	1. 組織図が無い(指示命令、責任部署が不明確)。 2. 販売計画(短期・中期・長期)が無い。 3. 販売及び在庫管理が一元化されていない。 4. 顧客管理が不十分。 5. 店舗(支店)及び商品イメージ(包装デザイン)が古い。
活動内容 (企業に対する成果)	1. 組織の明確化と責任体制指導。 2. 職務分掌作成指導。 3. 販売計画作成指導。 4. 販売レポートの作成指導。 5. 顧客データ管理の指導。 6. 顧客満足度調査方法の指導。
企業による評価	84/100
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 組織の見直し 2. 機能的組織のありかた。 3. 販売計画作成。 4. 販売レポート作成のポイント。 5. 顧客の維持管理手法。 6. 満足度調査手法。
特記事項	社長は女手一つで会社のやりくりをしており、自分の手の回らない点に関しても理解しており改善には非常に意欲的である。 組織図が出来るような組織体制は無く、やり手の経験のある社員が切り盛りしているのが現場の実態であった。 今回のコンサルティングを通して、組織の明確化と責任者の任命を早速実施し、また販売計画の全社員に対する告知と達成ボーナスを広く全社員に適用する等、情報の共有化及びモチベーション向上施策を積極的に実践している。

コンサルティングの詳細(分野: 品質・生産性) 1

企業名	Plasticos S.A.
企業概要	塩ビ管およびポリエチレン管製造販売 設立:1989年 売上高:500万ドル/年 従業員:123名
コンサルティング チーム	専門家 土屋茂機 指導者 - C/P Lorena Fernández 準 C/P Sara Acosta, Gustavo Ruiz
実施時期	診断 2007年9月13日~12月5日 (訪問回数:6回) 実施 2008年1月24日~2月26日 (訪問回数:7回)
問題点	1. 会社の組織が不明確。 2. すべての権限がトップに集中し、現場責任者は何の決定権もない。 3. 工場は24時間操業であるが、夜間は責任不在で操業している。 4. 正確な設備能力が把握されていない。 5. 不良品の発生率が捉えられていない。 6. 現場の整理・整頓が不十分
活動内容 (企業に対する成果)	1. 5S教育と5Sリーダー選出 2. 会社組織の明確化 3. 三交代のチームリーダーを置くことによるチームワークの強化 4. 設備能力の把握 5. 段取り替え時間の短縮
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 企業トップへのインタビュー 2. コンサルティングに必要なデータの入手 3. 問題点の把握と改善提案 4. 5S 5. 段取替え短縮の手法および設備効率の計算方法 6. パワーポイントによるプレゼンテーション
企業による評価	コンサルティング中断のため評価なし。
特記事項	UIP 総裁の Volpe 氏が経営する企業であり、ここで実績をあげることが他の企業に与えるインパクトが大と考えた。しかし残念ながら以下の理由により、5S教育を除いては実施にまで至らなかった。 1. Volpe氏が社長と聞かされていたが製造・販売に関してすべての権限がもう一人のオーナーである Nery氏に集中しており、同氏は長年の実績をもとに、改革には消極的である。 2. 現場責任者は上を恐れ、言われたことを実行するだけで、改革意欲が乏しい。 3. チームリーダーを任命することによる人件費アップを問題視する。 4. ISO9000取得のため、コンサルティング中断。

コンサルティングの詳細(分野: 品質・生産性) 2

企業名	Brill y Aroma S.R.L.
企業概要	洗剤、シャンプー等 設立:1997年 売上高: 3億Gs/年 従業員:7名
コンサルティング チーム	専門家 土屋茂機 指導者 - C/P Lorena Fernández 準 C/P Marlene Benítez, Naida Godoy, Jorge Velázquez
実施時期	診断 2007年11月07日~12月07日 (訪問回数:2回) 実施 2008年1月24日~2月28日 (訪問回数:6回)
問題点	1. 生産計画が作られていない。 2. 生産-販売-在庫の一元管理がなされていない。 3. 各製品に対応する原材料が明確になっていない。 4. 製造方法が文書化されていない。 5. 生産指示書が明確でない。 6. 現場の整理・整頓が不十分
活動内容 (企業に対する成果)	1. 5Sの教育と実施 2. 生産-販売-在庫の一元管理のプログラム作成と使い方の指導 3. 製品在庫適正化(14%、550,000Gs) 3. 原材料リストの作成 4. 主要製品の成分表作成 5. 主要製品の「製造方法文書化」 6. 製造指示書の明確化
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 企業トップへのインタビュー 2. コンサルティングに必要なデータの入手 3. 問題点の把握と改善 4. 生産-販売-在庫の一元管理 5. 5S 6. パワーポイントによるプレゼンテーション
企業による評価	97/100
特記事項	従業員10名以下のマイクロ企業であり、経営の基礎となるデータ、管理手法は何もない状態であった。しかし経営者は前向きであり、変な自信がないだけに我々の提言のすべてを素直に受入れる余地があった。マイクロ企業の改善の例としてはモデルとなり得る。

コンサルティングの詳細(分野 品質・生産性) 3

企業名	Masterlat S.R.L.
企業概要	業務用ゴム手袋、サッカーボール、オートバイ用ゴム部品等各種ゴム製品製造販売 設立:1980年 売上高:16億Gs/年 従業員:35名
コンサルティングチーム	専門家 土屋茂機 指導者 Estela González C/P Lorena Fernández 準 C/P Horacio Feliciangeli, Mylian Lezcano, Alcibiades Valenzuela, Sandra Rufinelli
実施時期	診断 2007年11月19日~12月6日 (訪問回数:3回) 実施 2008年2月4日~4月4日 (訪問回数:14回)
問題点	1. 会社の組織が不明確。 2. 現場担当責任者が不在である。 3. きちんとした生産計画が作られていない。 4. 製造指示が不十分。 5. 品質チェック結果が記録されていない。 6. 現場の整理・整頓が不十分。
活動内容 (企業に対する成果)	1. ミッション・ビジョンの明確化 2. 会社組織の明確化 3. 生産-販売-在庫の一元管理のプログラム作成と使い方の指導 4. 生産実績データの記録 5. 5S教育と実施
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 企業トップへのインタビュー 2. コンサルティングに必要なデータの入手 3. 問題点の把握と改善提案 4. 生産-販売-在庫の一元管理 5. 5S 6. パワーポイントによるプレゼンテーション
企業による評価	95/100
特記事項	社長が父親で長男がマーケティング・販売担当、次男が製造担当という、典型的な家族経営の企業である。 長男は改善に意欲的であるが、次男は日々の生産量を含む一切のデータの開示を拒み、改善の効果を数値で確かめることができなかった。 30年間一度も製造現場の整理整頓を行っていなかったため、工場は極めて雑然としていたが、5Sの実施によって非常に改善された。

コンサルティングの詳細(分野 品質・生産性) 4

企業名	MAAHSA
企業概要	殺虫剤、洗剤、石鹼 設立:1925年 売上高:600万\$/年 従業員:80名
コンサルティング チーム	専門家 土屋茂機 指導者 Olinda Larré C/P Lorena Fernández 準 C/P Yngrid Peralta, Mónica Acevedo, Enrique Cantero
実施時期	診断 2007年9月17日～12月6日 (訪問回数:5回) 実施 2008年1月10日～25月3日 (訪問回数:5回)
問題点	1. 生産担当責任者が頻繁に退職する。 2. 生産実績の記録が製品単位で、全体のまとめがない。 3. 製品の在庫切れが多発している。 4. 生産計画が不十分である。 5. 粉石鹼袋詰め装置の故障が多発している。 6. 現場の整理・整頓が不十分。
活動内容 (企業に対する成果)	1. 5S教育と5Sの実施 2. 粉石鹼袋詰め工程の時間測定 3. 販売計画に直結した生産計画の作成(粉石鹼工程) 4. 生産実績表のモデル作成
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 企業トップへのインタビュー 2. コンサルティングに必要なデータの入手 3. 問題点の把握と改善提案 4. 生産計画 5. 在庫管理 6. 5S 7. パワーポイントによるプレゼンテーション
企業による評価	88/100
特記事項	生産担当の責任者が頻繁に退職しているが、在庫切れについて社長が原因をよく確かめることなく、叱責するためという。 粉製品(石鹼、洗剤)の在庫切れが多発しており、機会損失を招いているが最大の原因は袋詰め機の老朽化にあって、工場の担当者のメンテナンスでは対処しきれない。最終のプレゼンテーションでは設備変更の必要性を説明したが、早急に新設備に置換えることが望まれる。

コンサルティングの詳細(分野 品質・生産性) 5

企業名	Agrofield S.R.L
企業概要	防虫剤、園芸用品製造・販売 設立:1980年 売上高:16億Gs/年 従業員:97名
コンサルティング チーム	専門家 土屋茂機 指導者 Estela González C/P Lorena Fernández 準 C/P Horacio Feliciangeli, Mylian Lezcano, Sandra Rufinelli
実施時期	診断 2008年2月28日～4月2日 (訪問回数:5回) 実施 2008年5月2日～6月20日 (訪問回数:12回)
問題点	1. 会社の組織が不明確。 2. 顧客クレームや納期遅れが記録されていない。 3. 生産能力を考慮した生産計画になっていない。 4. 生産データが有効に生かされていない。 5. 現場の整理・整頓が不十分。
活動内容 (企業に対する成果)	1. 粉状製品袋詰機および液状製品瓶詰機の仕様決定 2. 作業時間測定 3. 粉状製品時間短縮(現状3時間10分/300kg) →2時間50分(作業方法の変更のみ、達成済み) →50分(ただし袋詰機およびベルトコンベアー設置要) 4. 液状製品時間短縮(現状5時間50分/200liter) →5時間(ただし配管設置要) →2時間10分(ただし配管および瓶詰機設置) 5. 生産計画作成のためのプログラム作成 6. 5S教育と実施
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 機器仕様検討 2. 販売計画にもとづく生産計画の作成 2. 作業時間測定 3. 作業時間の短縮 4. 5S
企業による評価点	93/100
特記事項	新工場への移転に伴って、生産能力の把握、新設機器の使用決定 レイアウトの見直しなどトップが具体的な課題を把握していたため、 我々の活動に極めて協力的であった。 そのため、活動もやり易く、かつ具体的成果を数値で示すことができた。

コンサルティングの詳細(分野 品質・生産性) 6

企業名	Resplandor S.R.L.
企業概要	洗剤その他 設立:1996年 売上高:5億Gs/年 従業員:25名
コンサルティング チーム	専門家 土屋茂機 指導者 C/P Lorena Fernández 準 C/P Jorge Velásquez, Naida Godoy, Marlene Benítes
実施時期	診断 2008年4月8日~4月16日 (訪問回数:2回) 実施 2008年5月17日~7月23日 (訪問回数:12回)
問題点	1. 会社の組織が不明確。 2. 製造担当責任者が不在。 3. 生産-販売-在庫の一元管理がされていない 4. データに基づいた生産計画が作られていない。 5. 機器のメンテナンスが不十分。 6. 現場の整理・整頓が悪く、作業上危険個所が存在する。
活動内容 (企業に対する成果)	1. 生産関連の組織及び生産全般責任者の明確化 2. 販売予測にもとづく生産計画作成指導 3. 機器リスト作成 4. 製品の原材料組成表作成 5. 生産-販売-在庫の一元管理のプログラム作成と使用法指導 6. 5Sの教育と実施
企業による評価	76/100
技術移転の内容 (C/Pに対する成果)	1. 組織の見直し 2. 販売予測 3. 機器リスト作成 4. 製品の原材料組成表作成 5. 生産-販売-在庫の一元管理のプログラム作成 6. 5S教育と実施
特記事項	社長は若く非常に意欲的である。 生産担当責任者が長期不在のまま、品質管理担当者(若い女性)が生産のすべての責任を負っているが、正式に生産全般担当と工場内で知らされていないため、作業者が協力的でない。 組織と責任者を明確にすることが急務である。 工場の床、階段などは木造の安普請であり、極めて危険である。 可及的速やかに耐火構造に建替える必要がある。