

Jacqueline, Hector Setiembre/2008

Tema	Acción a Tomar	Método de Implementación	Persona encargada
1. Diagnosticar Componentes de Básicos de CEPROCAL	1.1. Planificación estratégica	Se llevarán a cabo reuniones para definir la Misión, Visión y Valores de Cepprocal.	Jacqueline /Grupo de Trabajo
	1.2. Organigrama	Redefinición del Organigrama y reestructuración de los departamentos que afectan al proyecto para el trabajo más efectivo y coordinado.	Hector/Grupo de Trabajo
	1.3. Presupuesto	Elaboración del Presupuesto Financiero durante el Proyecto y posterior al proyecto en miras a su sustentabilidad.	Hector/Grupo de Trabajo
	1.4. Personal	Reestructuración del Cuadro del Personal en base al nuevo Organigrama definido.	Hector/Grupo de Trabajo
	1.5. Nivel de conocimiento de Cepprocal	Realizar encuestas a 200 empresas para medir el nivel de conocimiento de las empresas del Proyecto Cepprocal.	Jacqueline/ Grupo de Trabajo
	1.6. Analisis FODA	Estructurar con el grupo de trabajo	Grupo de Trabajo
2. Capacitación	2.1 Analizar la promoción del tipo propuesta y su implementación	Capacitación durante la visita de Expertos a corto plazo de los contratantes parciales y las empresas que recibieron las consultorías.	Lorena /Carlos /Tsuchiya/ Nakayima
		Promover a los mejores Contratantes Parciales, becañados al exterior para ampliar sus conocimientos y poder aplicarlos al Proyecto.	Lorena / Carlos
		Cursos de capacitación de empresas y funcionarios dentro del Proyecto Cepprocal.	Capacitación
		Elaboración de calendarios de Cursos Internacionales dentro del Proyecto.	Capacitación
		Elaborar los temas a ser tratados, la carga horaria y el calendario de fecha de los mismos.	Lorena /Carlos
		Cursos dictados por los contratantes ya formados a los nuevos Consultores en Asunción .	Lorena /Carlos
		Después de la participación en los cursos se selecciona a los mas aptos para su incorporación al grupo de Consultores de Cepprocal.	Lorena /Carlos /Tsuchiya/ Nakayima
		Una vez seleccionado el nuevo Grupo de Contratantes, se empieza su capacitación en la Introducción de la Consultoría en las empresas.	Lorena /Carlos /Tsuchiya/ Nakayima

3. Region Seleccionada	3.1. Promoción de Cursos, Seminarios y Charlas	<p>Promoción Televisiva.</p> <p>Promoción Prensa Escrita.</p> <p>Promoción de Folletería y Vía E-Mail.</p> <p>Curso de Productividad y Calidad.</p> <p>Curso de Marketing y Ventas.</p> <p>Curso de Productividad y Calidad.</p> <p>Curso de Marketing y Ventas.</p> <p>Curso de Productividad y Calidad.</p> <p>Curso de Marketing y Ventas</p>	<p>Participación en Programas de Interés Empresarial y Social buscando la promoción más efectiva del Proyecto. Participación de contrapartes y Expertos.</p> <p>Publicación de avisos de promoción de los seminarios con Expertos Japones de corto plazo.</p> <p>Envíos constantes de E-Mail a través de las bases de datos de la UIP y MIC, promocionando la realización de la consultoría, diagnósticos, cursos y seminarios.</p> <p>Curso de capacitación de Productividad y Calidad dictada por los Contrapartes locales ya formados.</p> <p>Cursos de Capacitación en Marketing y Ventas dictado por los Contrapartes locales ya formados.</p> <p>Capacitación constante de los consultores Seleccionados con la ayuda de Expertos a corto plazo en Productividad y Calidad.</p> <p>Capacitación constante de los consultores Seleccionados con la ayuda de Expertos a corto plazo en Marketing y Ventas.</p> <p>Realizar estudios constantes de lo que ofrece la Competencia en Productividad y Calidad y Marketing y Ventas a las Empresas.</p> <p>Diseñar una estrategia de Diferenciación con la Competencia tras el resultado del Estudio de la Competencia, incorporando beneficios adicionales y relativos a la consultoría ofrecida.</p> <p>Realizar visitas post consultoría para evaluar el avance y la implementación de las recomendaciones surgidas en el proceso de la consultoría.</p> <p>Con el propósito de motivar al personal y capacitarlos en post a la excelencia en la gestión de sus labores, se establece un programa de participación en los cursos de los funcionarios interesados.</p> <p>Constante información sobre nuevos cursos a realizarse para las empresas participantes de las consultorías y a aquellas que podrían tener interés en capacitar a sus funcionarios.</p> <p>Implementación de un sistema de financiación accesible para que todas las empresas interesadas puedan acceder a esta tecnología.</p>	<p>Jacqueline/ Lorena /Carlos Tsuchiya /Nakayima/</p> <p>Jacqueline/Prensa UIP/</p> <p>Jacqueline/ Lorena /Carlos /Tsuchiya/Nakayima</p> <p>Lorena/Tsuchiya</p> <p>Carlos/Nakayima</p> <p>Lorena/Tsuchiya</p> <p>Carlos / Nakayima/</p> <p>Hector /Comité de Trabajo</p> <p>Hector /Comité de Trabajo</p> <p>Contrapartes y Consultores</p> <p>Comité de Trabajo</p> <p>Operaciones/Capacitación</p> <p>Hector</p>
4. Consultoría	4.1. Aplicación de resultados F.O.D.A	<p>Estudio de Mercado de la Competencia.</p> <p>Diseñar Estrategia de Diferenciación con la Competencia.</p> <p>Visitas Post Consultoría .</p> <p>Becas de Estudio a Funcionarios de las Empresas.</p> <p>Información de nuevos Cursos a realizarse en Cepprocal.</p> <p>Financiación de Costo de las Consultorías.</p>		
	4.2. Valor Diferencial con Consultorías Similares (Competencia)			

5. Promoción	4.3. Nivel de Satisfacción de Cepprocal	Medir el nivel de Satisfacción de las Empresas.	<p>Posterior al servicio de consultoría se procede a la realización del llenado de un cuestionario, en donde la empresa expone el grado de satisfacción del servicio recibido.</p> <p>Publicación en Diarios y Revistas de la implementación del Proyecto a las empresas en las Area de Productividad y Calidad y Marketing y Ventas.</p> <p>Inclusión del servicio de consultoría en el Boletín Semanal de la UIP, en donde se muestran las empresas en las cuales se realizó el Servicio de Consultoría.</p> <p>Constantes Visitas de Presentación y explicación de los alcances de la consultoría a los directores de las empresas, en Post de concretar la venta de la consultoría ofrecida.</p> <p>Invitaciones a empresarios a charlas de presentación del Proyecto Cepprocal y su alcance para las empresas.</p> <p>Inclusión constante de Informaciones de consultorías realizadas a las empresas y publicación de las expresiones de los directores o Gerentes.</p> <p>Participación con un stand, cartelería folletería, promotores, seminarios y charlas del Proyecto dentro del Pabellón Industrial de la Expo Feria de Mariano Roque Alonso.</p> <p>Filmación y edición de todas las etapas del Proyecto, en un Material televisivo para su posterior promoción.</p> <p>Participación en Programas Televisivos de Interés Empresarial y Social, buscando la promoción más efectiva del Proyecto. Participación de Contrapartes y Expertos.</p> <p>Implementación de un sistema Informático que permita la actualización de los datos de los socios de la UIP y saber si ha utilizado alguno de los servicios que ofrecemos.</p> <p>Actualización constante de los datos de la empresa a medida que estos sufran cambios de tal forma a estar al día con la información</p>
	5.1. Promocionar el Servicio de Asistencia Técnica	<p>Periódicos, Revistas.</p> <p>Boletín.</p> <p>Visita a Directores de Empresas.</p> <p>Charlas y Seminarios sobre Consultoría.</p> <p>Actualización de la Página Web de Cepprocal</p> <p>Participación en la Expo Feria</p> <p>Realización de un Video de las Etapas del Proyecto de Cepprocal.</p> <p>Promoción del Proyecto Cepprocal por T.V.</p> <p>Implementación de un Sistema Informático.</p>	<p>Comité de Trabajo</p> <p>Jacqueline/ Prentsa</p> <p>Jacqueline/ Prentsa</p> <p>Hector/Lorena /Carlos / Tsuchiya/Nakayima</p> <p>Lorena/Carlos/Capacitación</p> <p>Hector/Lorena /Carlos / Tsuchiya/Nakayima/ Jacqueline</p> <p>Hector/Lorena /Carlos / Tsuchiya /Nakayima/Jacqueline</p> <p>Jacqueline /</p> <p>MIC/ Prentsa/ Jacqueline</p> <p>Jacqueline</p> <p>Jacqueline</p>
	5.2. Secuencia Promocional		
	5.3. Base de datos	Actualización de los datos de los Socios de la UIP.	Actualización constante de los datos de la empresa a medida que estos sufran cambios de tal forma a estar al día con la información

Tema	Actividades	2007	
		NOV	DIC
1. Diagnosticar Componentes de Basicos de CEPPROCAL			
1.1. Planificación estratégica	* Misión, Visión, Valores		
1.2. Organigrama	* Denifir el Organigrama en base a los objetivos. * Análisis de los manuales de funciones		
1.3. Presupuesto	* Elaborar el presupuesto anual de acuerdo al PDM hasta el 2009 * Elaborar el presupuesto proyectado (tentativo) a partir del 2010		
1.4. Personal	* Elaborar la descripción de funciones de cada personal * Redistribuir al personal de acuerdo al nuevo Organigrama * Elaborar el calendario de capacitación del personal en forma individual y grupal * Cursos de Capacitación para el Personal * Decidir el plan de trabajo de cada área		
1.5. Nivel de conocimiento de Cepprocal	* Realizar encuestas a 200 empresas * Medir el nivel de Conocimiento de las Empresas del Proyecto Cepprocal		
1.6. Analisis FODA	* Recopilación de información a ser analizada para el Foda * Identificar las fortalezas y Debilidades de Cepprocal * Definir las amenazas y oportunidades del ambiente externo		
2. Capacitación	* Capacitación a contrapartes/p por experto a corto plazo * Capacitación a contrapartes/p en el exterior * Calendario de cursos abierto y cerrados * Calendario de cursos internacionales * Planificación de cursos de formación de consultores en Asunción * Cursos de formación de consultores en Asuncion por Contrapartes Formados * Selección de contrapartes parciales * Entranamiento de Consultoria de Nuevos Contrapartes p/ Contrapartes Formados		
3. Región seleccionada			
3.1. Promoción de los cursos ,Seminarios y Charlas	* Promoción televisiva * Promoción por prensa escrita * Promoción con folletería y vía mail		
3.2. Cursos de formación de consultores	* Curso de Productividad y Calidad * Curso de Marketing y Ventas		
3.3. Selección de contrapartes parciales	* Curso de Productividad y Calidad * Curso de Marketing y Ventas		
4. Consultoría			
4.1. Aplicación de resultado FODA	* Estudio de Mercado de la Competencia con las estadísticas que existen en el país * Diseñar Estrategia de Diferenciación con la Competencia		
4.2. Valor diferencial con Consultorias Similares (competencia)	* Visitas post consultoría * Becas de estudio a funcionarios de las empresas * Información de nuevos cursos a realizarse en Cepprocal * Financiación del Costo de las Consultoria .		
4.3. Nivel de satisfacción de Cepprocal	* Medir el nivel de satisfacción de las empresas		
5. Promoción			
5.1. Promocionar el Servicio de Asistencia Técnica	* Periódicos * Revista * Boletín * Visita a directorios de Empresas		
5.2. Secuencia Promocional	* Charlas y Seminarios sobre la Consultoria * Actualización de la Pagina Web Cepprocal * Participación Expo Feria * Realización de un Video de las Etapas del Proyecto Cepprocal * Promoción del Proyecto Cepprocal por T.V		
5.3. Base de Datos Software	* Implementación de un sistema Informatico * Actualización de los datos de los Socios de la UIP		

					2010		MEDIO DE VERIFICACION	ENCARGADO/s	EVALUADOR
OCT	NOV	DIC	ENE	FEB					
						Impreso	Jacqueline, Lorena, Carlos y Hctor	Comité de Trabajo	
							Hector	Comité de Trabajo	
						Entrega de los manuales modificados	Jacqueline, Lorena, Carlos y Hctor	Comité de Trabajo	
						Planilla de presupuesto	Hector	Comité de Trabajo	
						Planilla de presupuesto	Hector	Comité de Trabajo	
						Planilla de descripción de funciones	Hector	Comité de Trabajo	
						Manual de funciones	Hector	Comité de Trabajo	
						Planilla de cursos a realizarse	Jacqueline, Cecilia	Comité de Trabajo	
						Listado de Asistencia	Operaciones, Cecilia	Comité de Trabajo	
						De acuerdo a las metas trazadas	Lorena, Carlos, Hector, Jacqueline	Comité de Trabajo	
						Resultados de la encuesta	Jacqueline, Comité de Trabajo	Comité de Trabajo	
						Resultados de la encuesta	Jacqueline, Comité de Trabajo	Comité de Trabajo	
						Resultado de Reuniones de Equipo de Trabajo	Hector/ Comité de Trabajo	Comité de Trabajo	
						Resultado de Reuniones de Equipo de Trabajo	Hector/ Comité de Trabajo	Comité de Trabajo	
						Resultado de Reuniones de Equipo de Trabajo	Hector/ Comité de Trabajo	Comité de Trabajo	
							Lorena / Carlos	Comité de Trabajo	
						Solicitud de beca aprobado e infome del viaje	Lorena / Carlos	Comité de Trabajo	
							Capacitación / Lorena	Comité de Trabajo	
							Capacitación / Lorena	Comité de Trabajo	
							Lorena, Carlos	Comité de Trabajo	
							Lorena, Carlos	Comité de Trabajo	
							Lorena, Carlos, Hector, Tavella	Comité de Trabajo	
							Lorena / Carlos	Comité de Trabajo	
						Video	Jacqueline/ MIC	Comité de Trabajo	
						Diario	Jacqueline/ MIC	Comité de Trabajo	
						Folleto y e-mail	Jacqueline	Comité de Trabajo	
						Evaluación, entrevista, curriculum y cursos realizados	Lorena, Jazmin	Comité de Trabajo	
						Evaluación, entrevista, curriculum y cursos realizados	Carlos, Jazmin	Comité de Trabajo	
						Entrevista y Evaluacion	Lorena, Tsuchiya	Comité de Trabajo	
						Entrevista y Evaluacion	Carlos, Nakajima	Comité de Trabajo	
						Informes	Hector, Lorena, Carlos	Comité de Trabajo	
						Informes	Hector, Lorena, Carlos	Comité de Trabajo	
						Reportes de visitas realizadas	Lorena, Carlos, Hector	Comité de Trabajo	
						Planilla de asistencia al curso	cecilia, Lorena	Comité de Trabajo	
						Promoción vía e-mail	Cecilia, Christian	Comité de Trabajo	
						Plan de Creditos Otorgados por la UIP	Hector	Comité de Trabajo	
						Planilla de Evaluacion de la Consultoria en Gal	Jacqueline, Hector	Comité de Trabajo	
						Publicaciones en los diarios	MIC-UIP	Comité de Trabajo	
						Ejemplar de la Revista	Jacqueline, Hector	Comité de Trabajo	
						Boletín	Jacqueline, Hector	Comité de Trabajo	
						Entrevistas Realizadas	Hector, Lorena, Carlos, Expertos	Comité de Trabajo	
							Lorena, Carlos, Hector, Expertos	Comité de Trabajo	
						Página	Jacqueline, Hector	Comité de Trabajo	
						Charlas y seminarios	Jacqueline, Hector, Lorena, Carlos	Comité de Trabajo	
						Video	Jacqueline, Hector, Lorena, Carlos	Comité de Trabajo	
						Programa Televisivo	Jacqueline	Comité de Trabajo	
						Software	Jacqueline	Comité de Trabajo	
						Planillas de reportes	Rosa, Jacqueline	Comité de Trabajo	

QUIENES SOMOS ?



CEPPROCAL

CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD

Proyecto de fortalecimiento

MISIÓN

AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS PARAGUAYAS MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE PROGRAMAS DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD A TRAVÉS DE LA CAPACITACIÓN Y LA CONSULTORÍA EMPRESARIAL

VISIÓN

SER EL CENTRO LÍDER EN EL FOMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD EN EL PARAGUAY

VALORES

TRABAJO EN EQUIPO
ÉTICA Y MORAL
HONESTIDAD
RESPONSABILIDAD
BUENA ATENCIÓN
SOLIDARIDAD
COMPROMISO



CEPPROCAL

CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD

Proyecto de fortalecimiento

私たちは

使命

企業研修及びコンサルティングにより、生産性と品質事業を展開し、
パラグアイ企業の競争力を高める

ビジョン

パラグアイの生産性及び品質促進に関するリーダー的センターとなる

価値観

チームワーク

倫理と道徳

誠実性

責任感

適切なサービス

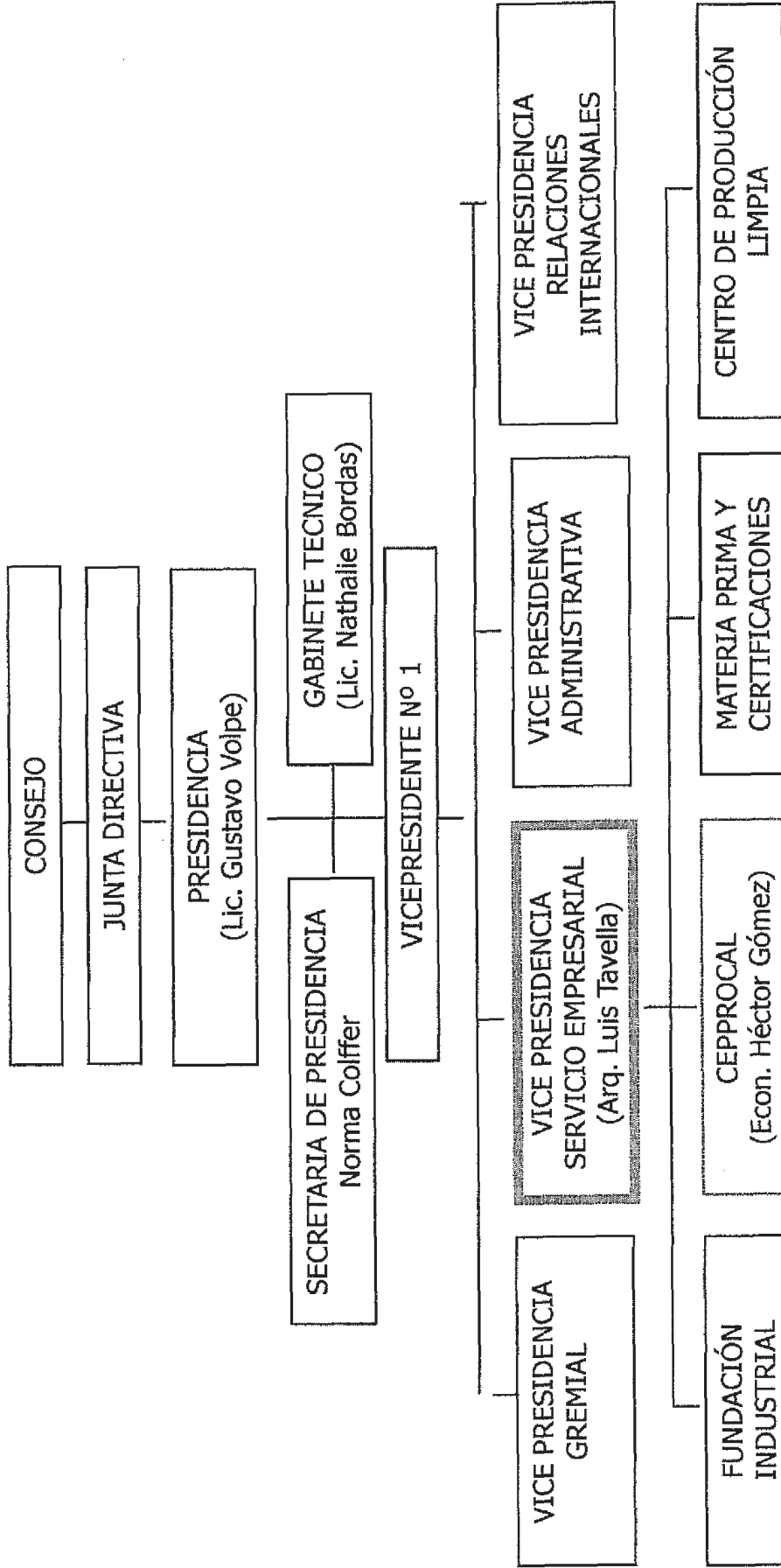
連帯精神

誓約

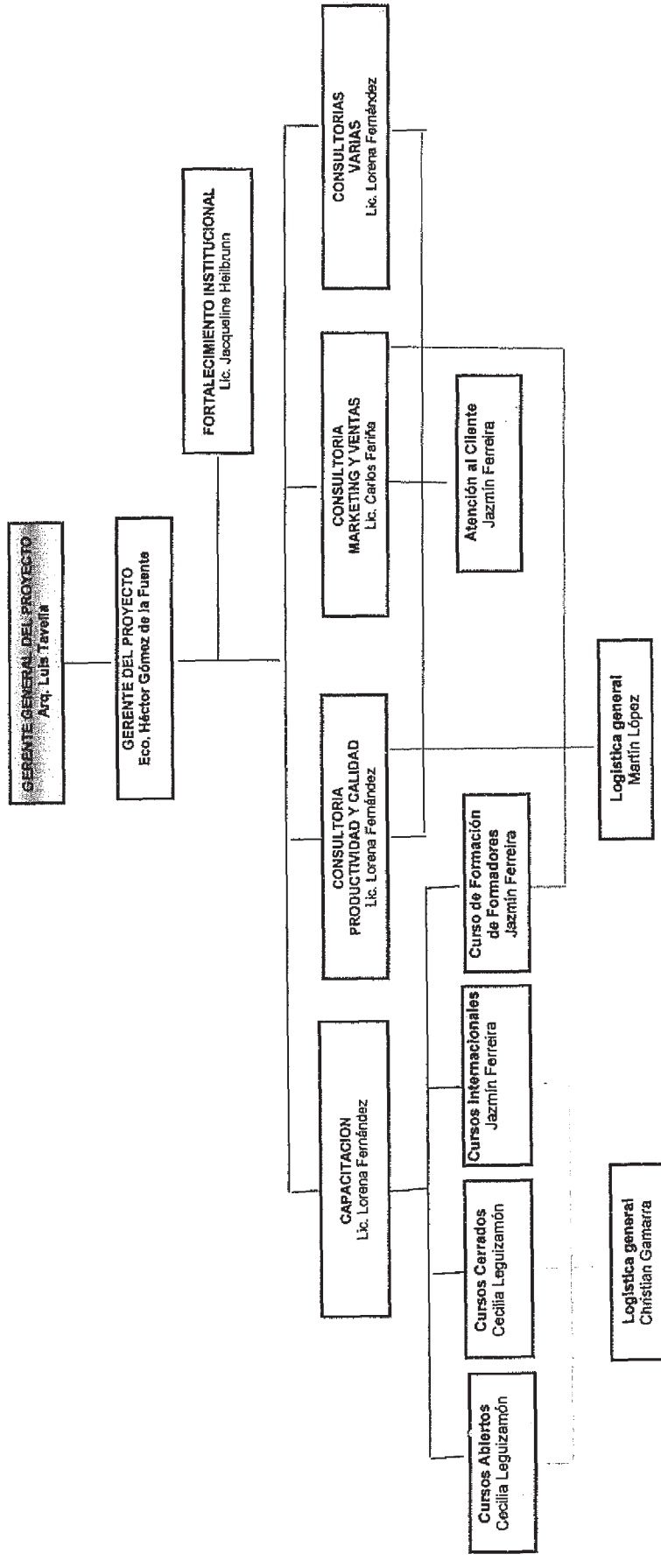


UNION
INDUSTRIAL
PARAGUAYA

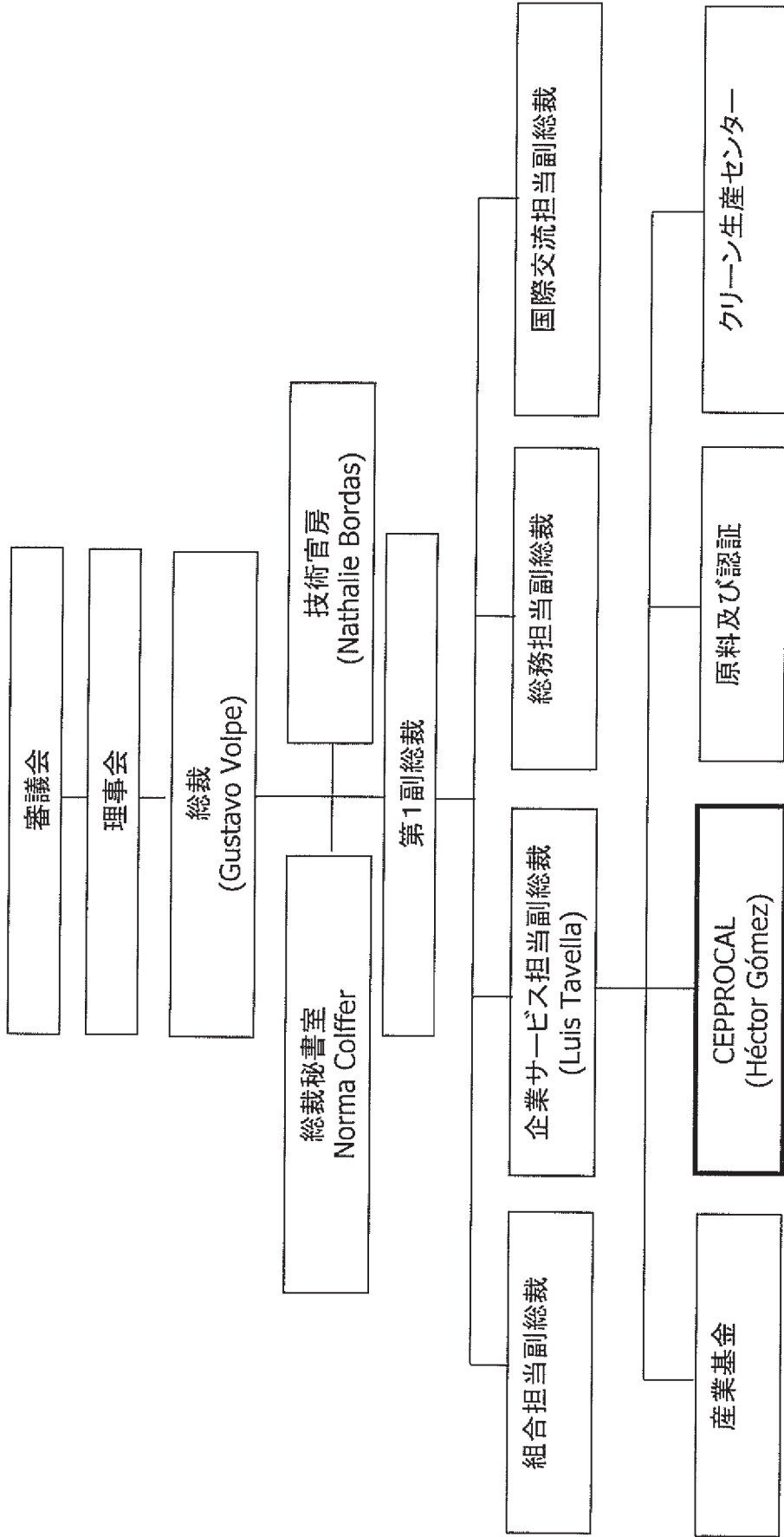
ORGANIGRAMA DE LA UNION INDUSTRIAL PARAGUAYA



ORGANIGRAMA DE CEPROCAL (Actualidad)



パラグアイ工業連盟(UIP)の組織図

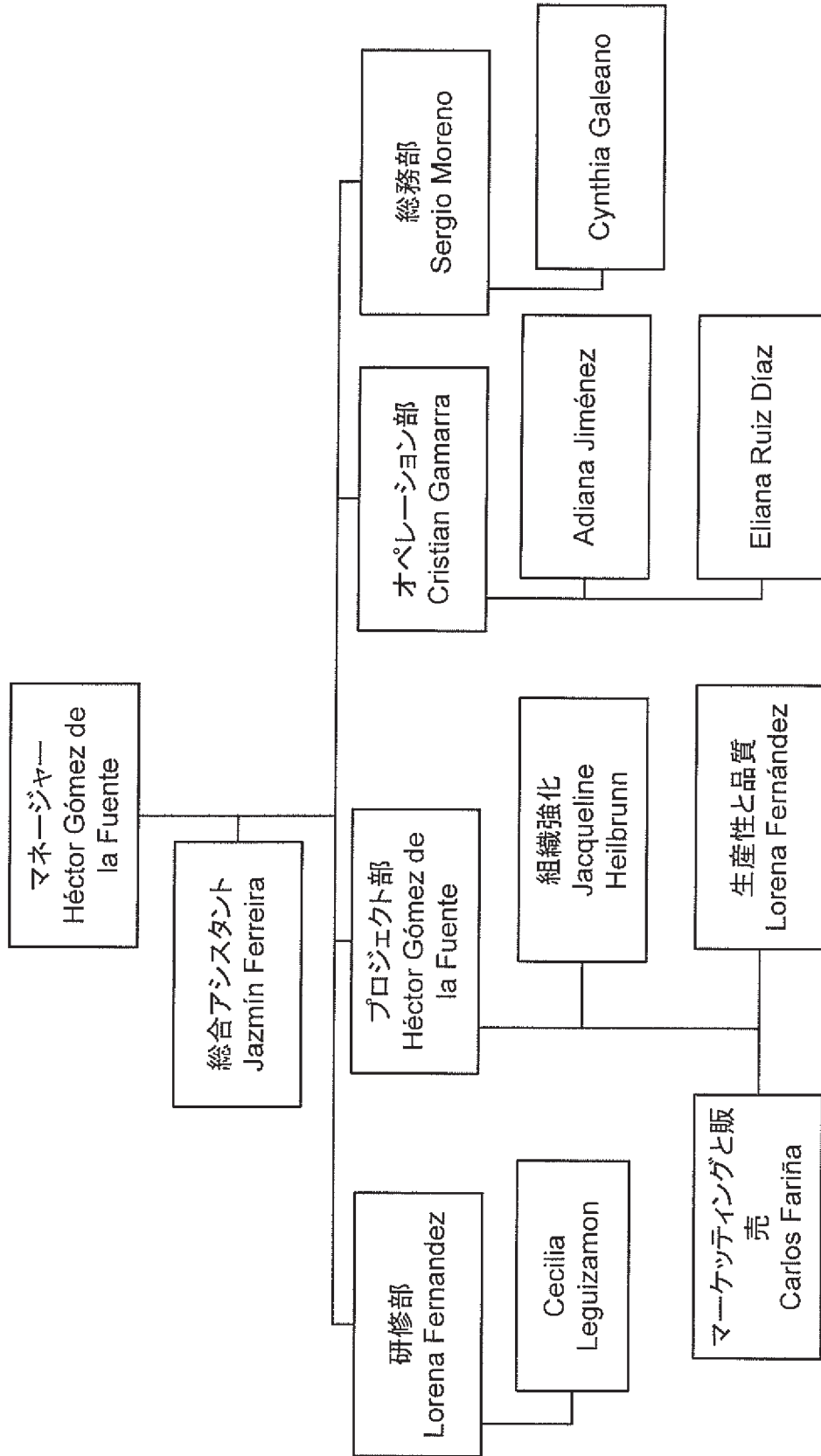




CEPROCAL
CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD

Programa de profesionalización

CEPROCALの組織図



添付資料14. コンサルティング料計算

2008年

生産性と品質分野の見積もり(アスンシオンのみ)

支出合計	内容	計		4000
1 チームリーダー	1生産性と品質分野のコンサルティング 55,000Gs X 平均 192 x 6ヶ月間のコンサルティング	7,040,000	4,000	1,760
2 コンサルティング用材料費		737,000	4,000	184
3 燃料費	月4回の訪問x4ヶ月	800,000	4,000	200
コンサルティングの直接経費計		8,577,000	4,000	2,144
その他の固定及び変動費			4,000	0
役員分の給与	報酬の50%	1,666,667		
4 生産及び品質部門のカウンタパート コーディネータの報酬	報酬の50% (G.3,850,000) X 4ヶ月	2,566,667	4,000	642
4 アシスタントの報酬	報酬の50% , (G. 1,500,000) IPS 雇用者負担金 16.5% (247,500)	1,165,000	4,000	291
4 ドライバー	報酬の100% , (G. 1,341,775), IPS 16.5%(221,393)	1,042,112	4,000	261
4 総務分野の文具		415,000	4,000	104
5 水、電気、電話		1,685,333	4,000	421
6 事務所の清掃		360,000	4,000	90
7 インターネット	データ無し、Volpe総裁との直接交渉	0	4,000	0
8 賃貸料		966,667	4,000	242
9 日当 (食費)		0	4,000	0
10 宿泊費		0	4,000	0
11 その他の経費		0	4,000	0
12 機材の保守		685,333	4,000	171
車輛の維持	18万のメンテナンス料 2回 x 6ヶ月 / コンサル ティング8回	240,000	4,000	60
#REF! 訪問販売用の燃料費		312,500	4,000	78
#REF! 車輛の保険料	19,000,000の50%	1,324,321	4,000	331
固定費合計		12,429,599	4,000	3,107
合計		21,006,599	4,000	5,252
手数料	0%			
利益率	0%	0		0
				Costo Total

料金の基準は以下の通り

固定費 x コンサルティング3回	37,288,797
変動費x3	4,611,000
	7,040,000
必要なコンサルティング3回で配分	16,313,266

2008年の実績

	2007年	2007年平均			収入に対する比率 23%											
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2008年					
CEPROCAL ISOコンサルティング																
収入	6,538,407	544,867	25,380,996	10,721,172	25,355,970	7,350,268	13,810,669	7,322,764	31,245,453	42,414,391	163,601,683	0				
コンサルティング収入計																
変動費	4,118,400	343,200	10,296,000	0	10,908,360	0	10,062,000	0	0	35,995,920	67,252,280	0				
コンサルティング変動費計	2,420,007	201,667	15,084,996	10,721,172	14,447,610	7,350,268	3,748,669	7,322,764	31,245,453	6,418,471	96,339,403	0				
利益																
CEPROCAL 研修事業																
収入	309,837,540	25,819,795	14,333,877	13,992,000	24,559,000	27,602,500	25,606,000	25,084,000	28,461,500	54,999,738	222,532,615	0				
研修による収入計	140,218,271	11,684,856	4,405,100	3,200,264	11,884,810	9,370,958	15,348,440	9,936,040	9,430,548	21,307,660	87,717,577	0				
変動費計	169,619,269	14,134,939	3,498,900	10,791,736	12,674,190	18,231,542	10,257,560	15,147,960	19,030,952	33,692,078	134,815,038	0				
利益																
CEPROCAL LATUS																
収入合計	33,314,280	2,776,190	4,187,480	20,129,049	19,295,535	14,921,922	22,573,132	35,281,736	10,897,472	17,478,395	164,928,561	0				
支出合計	2,310,734	192,561	5,034,576	1,081,500	9,450,835	0	11,032,300	1,783,269	23,039,340	8,172,385	68,110,887	0				
利益	31,003,546	2,583,629	-847,096	19,047,549	9,844,700	14,921,922	11,540,832	33,498,467	-12,141,868	9,306,010	96,817,674	0				
CEPROCAL コンサルティング																
収入合計	80,657,163	7,554,764	7,970,000	22,450,000	41,436,000	17,791,336	7,148,250	32,337,046	7,070,000	32,173,483	168,376,115	0				
変動費合計	14,802,503	1,233,542	6,049,765	12,636,888	26,406,663	6,500,200	2,515,380	5,480,868	10,631,000	2,456,500	75,508,483	0				
利益	75,854,660	6,321,222	1,920,235	9,813,112	15,029,337	11,291,136	4,632,870	26,856,178	-3,561,000	29,716,983	92,867,632	0				
収入合計	440,347,390	36,695,616	45,442,476	67,292,221	110,646,505	67,666,026	69,138,051	100,025,546	77,674,425	147,066,007	719,438,974	0				
変動費合計	161,449,908	13,454,159	25,785,441	16,918,652	58,650,668	15,871,158	39,958,120	17,200,167	43,100,888	67,932,465	298,599,227	0				
最終利益	278,897,482	23,241,457	19,657,035	50,373,569	51,995,837	51,794,868	30,179,931	82,825,379	34,573,537	79,133,542	420,839,747	0				
企業サービス部の固定費の構造																
固定費合計	174,804,197	14,567,016	21,763,096	21,046,670	26,069,194	21,130,070	31,013,431	24,775,004	26,514,459	21,812,603	217,996,709	0				
収入合計	440,347,390	36,695,616	45,442,476	67,292,221	110,646,505	67,666,026	69,138,051	100,025,546	77,674,425	147,066,007	719,438,974	0				
固定費 + 変動費計	336,254,105	28,021,175	47,546,537	37,965,322	84,719,862	37,001,228	69,971,551	41,975,171	69,615,347	89,745,068	516,595,936	0				
利益	104,093,285	8,674,441	-2,106,061	29,326,899	25,926,643	30,664,798	-833,500	58,050,375	8,059,078	57,320,939	202,843,038	0				

製品	商品別利益率									
	収入	変動費	実数費	固定費率	固定費	原価償却	収入	利益率		
コンサルティング	163,601,683	67,262,280	67,262,280	23%	49,904,205	7,114,031	39,321,167	24.03%		
研修	222,532,615	87,717,577	87,717,577	32%	68,834,741	9,955,204	55,025,094	24.73%		
LATUS	164,928,561	68,110,887	68,110,887	23%	50,151,851	7,149,348	39,516,375	23.96%		
CEPROCAL	168,376,115	75,308,493	75,308,493	22%	45,105,613	6,887,664	37,904,155	22.51%		

2008年予算

	2007年												2008年度												成長率
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
コンサルティンング収入計																									
収入計	6,538,407	544,867	25,380,996	10,721,172	28,355,970	7,350,268	13,810,669	7,322,764	31,245,453	42,414,391	16,160,131	22,088,187	17,475,433	219,325,434	3254%										
変動費計	4,116,400	0	10,296,000	0	10,908,360	0	10,052,000	0	0	35,995,920	10,320,000	10,320,000	15,476,000	103,378,280	2410%										
利益	2,422,007	201,657	15,084,996	10,721,172	14,447,610	7,350,268	3,748,669	7,322,764	31,245,453	6,418,471	5,840,131	11,768,187	1,999,433	115,947,154	4891%										
CEPPROCAL ISOコンサルティンング																									
収入に対する比率	22%																								
収入計	13,992,000	25,599,000	27,602,500	25,606,000	25,606,000	25,606,000	25,084,000	28,461,500	54,999,738	45,375,000	37,125,000	16,500,000	321,532,615	4%											
変動費計	4,405,100	11,864,610	8,370,958	15,348,440	9,936,040	9,430,548	9,307,660	19,030,562	33,692,078	18,150,000	22,275,000	9,900,000	147,117,577	5%											
利益	9,586,900	13,734,390	19,231,542	10,257,560	15,669,960	16,175,452	15,776,960	19,030,938	21,307,660	27,225,000	14,850,000	6,600,000	174,415,038	3%											
CEPPROCAL 研修																									
収入に対する比率	31%																								
収入計	4,187,480	20,129,049	19,285,535	14,921,922	22,573,132	35,281,736	10,897,472	17,478,395	14,616,523	17,859,740	20,069,310	217,484,134	553%												
変動費計	5,034,576	1,081,500	9,450,635	11,032,300	1,783,259	23,039,340	8,172,385	23,039,340	8,172,385	17,953,400	12,455,800	127,567,487	6421%												
利益	-847,096	19,047,549	9,834,900	14,921,922	11,540,832	33,498,477	-12,141,868	9,306,010	-14,420,877	-93,660	7,613,510	89,916,647	190%												
LATUS 収入																									
収入計	4,187,480	20,129,049	19,285,535	14,921,922	22,573,132	35,281,736	10,897,472	17,478,395	14,616,523	17,859,740	20,069,310	217,484,134	553%												
変動費計	5,034,576	1,081,500	9,450,635	11,032,300	1,783,259	23,039,340	8,172,385	23,039,340	8,172,385	17,953,400	12,455,800	127,567,487	6421%												
利益	-847,096	19,047,549	9,834,900	14,921,922	11,540,832	33,498,477	-12,141,868	9,306,010	-14,420,877	-93,660	7,613,510	89,916,647	190%												
CEPPROCAL コンサルティンング																									
収入に対する比率	20%																								
収入計	22,450,000	41,436,000	17,791,336	7,148,250	32,337,046	7,070,000	32,173,483	24,110,147	39,430,067	22,084,900	254,001,229	180%													
変動費計	12,636,888	26,406,663	6,500,200	2,515,380	5,490,668	10,631,000	2,456,500	11,136,667	7,098,667	5,598,667	94,844,484	541%													
利益	9,813,112	15,029,337	11,291,136	4,632,870	26,856,378	-3,561,000	28,716,883	12,871,480	32,331,400	16,486,233	159,156,745	110%													
収入計	67,929,231	110,646,505	67,666,026	69,138,051	100,025,546	77,674,425	147,066,007	100,261,801	116,512,994	76,125,643	1,012,343,412	130%													
変動費計	36,636,552	69,138,051	30,968,120	17,200,167	43,100,868	34,573,537	57,657,828	34,573,537	57,657,828	32,699,176	472,907,828	193%													
利益	31,292,679	41,508,454	36,697,906	51,937,884	56,924,680	43,500,888	89,408,179	65,688,264	58,855,166	43,426,467	539,435,584	93%													
固定費計																									
収入計	174,804,197	14,567,016	21,763,096	21,046,670	26,069,194	21,150,070	31,013,431	24,775,004	26,514,459	21,812,603	25,900,334	24,774,374	26,300,474	294,971,862	69%										
変動費計																									
利益	150,237,181	12,987,685	18,975,990	19,000,000	24,894,288	20,000,000	27,738,427	21,277,980	23,940,920	19,842,990	23,773,660	21,812,603	23,973,660	270,000,000	66%										
ESTRUCTURA DE COSTOS FIJOS DE LA UNIDAD DE SERVICIOS EMPRESARIALES																									
年間増加率	66.74%																								
収入計	440,347,390	36,636,516	34,487,717	67,292,231	110,646,505	67,666,026	69,138,051	100,025,546	77,674,425	147,066,007	100,261,801	116,512,994	76,125,643	1,012,343,412	130%										
固定費大要増減	300,347,390	28,021,175	38,059,846	37,965,322	84,719,862	37,001,228	69,971,651	41,975,171	69,615,347	89,745,068	103,621,441	69,730,941	767,878,720	128%											
予定利益	104,093,285	8,614,441	-3,566,129	29,326,889	25,926,643	30,664,798	-333,500	56,050,375	8,059,078	57,320,939	-3,359,600	34,081,563	6,398,702	244,463,692	135%										

	2007年												2008年		
	2007年	2007年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2008年	2008年		
	90,657,163	7,554,764	0	7,970,000	22,450,000	41,436,000	17,791,336	7,148,250	32,337,046	7,070,000	32,173,483	24,110,147	39,430,067	22,084,900	254,001,229
コンサルティングサービス変動費															
変動費	5,280,000	440,000													
コンサルタントへの支払い															
MAHSA社						7,920,000									7,920,000
Masterlat (生産性)				3,520,000		3,520,000									7,040,000
Agrofield															8,415,000
エンカルナシオンでのコース							600,000	2,640,000							3,240,000
材料費	1,147,200	95,600		490,000	72,438										1,309,991
出版費	642,753	53,563				392,553									3,661,918
コーヒーブレイク	5,882,550	490,213			1,975,150	1,116,300	269,200	472,900	1,284,959	1,923,518					5,118,509
小口会計払い戻し	560,000	46,667		40,000	864,100	2,027,160	603,800	809,140	492,391		115,000				4,951,591
出張費	790,000	65,833		339,765	9,093,600	9,158,250	2,827,200				1,000,000				22,418,815
駐車料	0	0	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000			320,000				1,440,000
燃料費	500,000	41,667	500,000	1,000,000	500,000	500,000		1,300,000	1,500,000	1,000,000	1,000,000				7,300,000
出張旅費払い戻し	0	0			-528,400			-226,660			-3,500				-758,560
その他	0	0	2,171,219	500,000	500,000				280,000						3,451,219
コンサルタント支払い合計												7,040,000			7,040,000
Metallurgica Fernandez生産性												4,098,667			4,098,667
コンサルティング予定															12,296,001
生産性															0
マクアッティング															0
診断予定													3,000,000		3,000,000
Pajaritoマテ茶															0
コンサルティングの可能性												2,000,000			2,000,000
Astileros Chiacos															2,000,000
Frutana															2,000,000
変動費計	14,802,503	1,233,542	2,831,219	6,049,765	12,636,888	26,406,663	6,500,200	2,515,380	5,480,868	10,631,000	2,456,500	11,138,667	7,098,667	5,598,667	94,844,484
利益	75,854,660	6,321,222	-2,831,219	1,920,235	9,813,112	15,029,337	11,291,136	4,632,870	26,856,178	-3,561,000	29,716,983	12,971,480	32,331,400	16,486,233	159,156,745

固定費	2007年 Periodo 2007	2007年平均 Prom. 2007												2008年度 Periodo 2008			
		1月 Enero	2月 Febrero	3月 Marzo	4月 Abril	5月 Mayo	6月 Junio	7月 Julio	8月 Agosto	9月 Septiembre	10月 Octubre	11月 Noviembre	12月 Diciembre				
固定費計																	
研修部固定費	46,200,000	3,850,000	3,850,000	3,850,000	3,813,280	3,812,650	3,813,280	3,812,650	3,812,650	3,812,650	3,812,650	3,812,650	3,812,650	3,812,650	3,812,650	3,812,650	45,941,970
- 研修部コンピュータ	42,859,665	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	3,571,639	42,859,665
- アシスタント	9,674,595	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	806,216	9,674,595
- 雇用者負担-I.P.S.	5,949,623	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	495,802	5,949,623
ポータル	14,066,473	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	1,172,206	14,066,473
機材の維持費	7,497,419	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	624,785	7,497,419
事務所維持経費																	
Operativa固定費	21,074,075	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	1,756,173	21,074,075
人件費																	
部署の秘書人件費		1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089	1,432,089
運用の人件費		1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000	1,341,000
雇用者負担-I.P.S.	765,000	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	63,750	765,000
ポータル	12,676,100	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	1,056,342	12,676,100
動産、機材維持費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
日産車維持費	3,972,962	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	331,080	3,972,962
日産車保険費	8,539,118	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	711,593	8,539,118
事務所維持費																	
組織強化コンピュータ		750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000
運転手		1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775	1,341,775
電気、水道、電話		2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702	2,184,702
固定費計	174,804,197	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	14,567,016	174,804,197

添付資料16. 宣伝広告

宣伝広告活動の概要

2007年4月	コンサルティング募集案内広告（関係者向けメール）
2007年8月 23日	5Sセミナー開催宣伝広告（abc新聞）
2007年9月 22日	生産計画・工程管理セミナー記事（abc新聞）
	コンサルティング・モデル企業募集案内広告（abc新聞）
2007年12月	工業連盟会誌(La Fuerza de una Vision)に日本研修報告記事掲載
2008年2月 10日	CEPPROCALのエンカルナシオン市公開講座募集記事（abc新聞）
19日	組織強化・市場調査の講座紹介記事（abc新聞）
26日	組織強化・市場調査専門家へのインタビュー記事（abc新聞）
	エンカルナシオンの講義の宣伝で、ポスターとCF作成し、地元テレビ局での放映を60回行う。
2008年3月 6日	土屋専門家、ロレナC/Pのインタビュー記事（ultima hora新聞）
10日	組織強化・市場調査セミナー宣伝広告（abc新聞）
2008年5月 31日	電子商取引の講義案内記事（abc新聞）
2008年6月 5日	電子商取引短期専門家インタビュー記事（ultima hora新聞）
6日	CEPPROCALのエンカルナシオン市の講座記事（ultima hora新聞）
8日	CEPPROCAL活動紹介記事（abc新聞）
8日	電子商取引セミナー宣伝広告（abc新聞）
2008年7月 18日	Expo会場での土屋・中嶋専門家セミナー開催記事（ultima hora新聞）
20日	食品工業管理セミナー開催宣伝広告（abc新聞）
23日	食品工業管理短期専門家のインタビュー記事（abc新聞）
2008年8月 4日	品質生産性・マーケティングのセミナー開催案内記事（abc新聞）
2008年9月 11日	企業管理セミナー案内（工業連盟ホームページ）
14日	組織強化短期専門家インタビュー記事（ultima hora新聞）
17日	企業管理短期専門家へのインタビュー記事（abc新聞）
18日	企業管理セミナー記事（abc新聞）
2008年10月 14日	組織強化短期専門家インタビュー記事（abc新聞）
15日	組織強化セミナー案内記事（abc新聞）
	企業診断勧誘案内（加盟企業向けメール）

- ・ プロジェクト紹介パンフレット作成
- ・ 年間活動ビデオを作成し、モデル企業勧誘、セミナー・講座宣伝等に使用。
- ・ その他、工業連盟のホームページには専門家へのインタビュー、公開講座・セミナー案内がその都度掲載される。また電話、ファクスによる各種の勧誘（モデル企業、セミナー参加者等）も行っている。

Inicio 17 de Julio de 2007. Informes al 021212556/8.
Lic. Carlos Faña. carlos@uip.org.py

¿Quieres ser consultor?

No pierdas la oportunidad
de ser el mejor.
Formate con el

CEPPROCAL
CENTRO PARAGUAYO DE PROFESIONALES CONSULTORES



SEMINARIO EN LA UIP ACONSEJARA UTILIZAR TECNICA DE LAS "5 S"

Metodología japonesa para mejorar utilidad y productividad de la empresa

Un camino para mejorar las utilidades, la productividad y los recursos humanos de la empresa es la metodología japonesa conocida como las "5 S". Katsushi Honda, experto invitado por la JICA, compartirá su experiencia sobre este método de trabajo de la firma Sony en la producción de televisores. Será en un seminario que se dictará mañana en la Unión Industrial Paraguaya (UIP).

"Un paso para la innovación productiva" se denomina el seminario internacional que será dictado mañana de 18:30 a 21:30 por el consultor de Sony, Katsushi Honda, en el local de la UIP, situado en Sacramento 945 casi Prof. Chávez.

Esta capacitación forma parte del Proyecto de Fortalecimiento del Centro de Paraguayo de Productividad y Calidad (Ceprocal) que encaran la UIP, la JICA y el Ministerio de Industria y Comercio.

Con este proyecto se pretende crear un centro de referencia para los empresarios en el cual puedan en-

contrar apoyo para el desarrollo de su competitividad tanto en la formación de su personal como en la explotación de su planta. El método de las "5 S" toma su nombre de cinco palabras japonesas que empiezan con S: seiri (organizar), seiton (ordenar), seiso (limpiar), seiketsu (higienizar) y shitsuke (disciplina).

El método

"Básicamente mi intención es aconsejar la utilización de la metodología de las "5 S". Una de las formas de la innovación productiva es basarse en este método y poner en práctica la "eliminación de las cosas en vano" (reducción de desperdicios), la reducción del tiempo requerido, entre otros aspectos, para mejorar la uti-

lidad de la empresa y al mismo tiempo potenciar los recursos humanos", afirmó el consultor Honda.

El método de las "5 S" toma su nombre de cinco palabras japonesas que empiezan con S: seiri (organizar), seiton (ordenar), seiso (limpiar), seiketsu (higienizar) y shitsuke (disciplina).

Honda agregó que otro consejo es que las cosas se hagan una por vez. "Dependiendo de las empresas o del entorno en donde uno se encuentre, las necesidades son diversas y variadas y seguramente habrá muchas cosas que deban hacerse. Sin embargo, la recomendación



Ms. Ing. Shigeaki Tsuchiya, experto de JICA; Katsushi Honda, consultor de Sony, y Shin Muraoka.

es que las mejoras o cualquier cosa que se pretenda modificar se hagan una por una, eso es posible haciéndolo ordenadamente.

El experto mencionó que tiene conocimiento de que los empresarios paraguayos tienen mucho por hacer para generar un despegue en la

producción de profesionales para ir asesorando y fortaleciendo a las empresas con la utilización de esta metodología y otros conceptos que apuntan a mejorar la productividad, tomando como base experiencias de consultores de Ja-

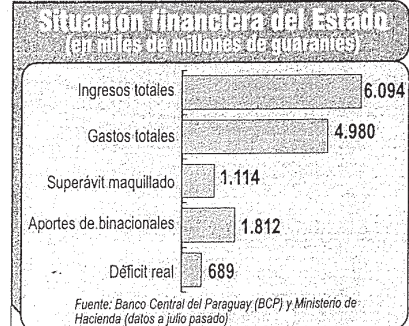
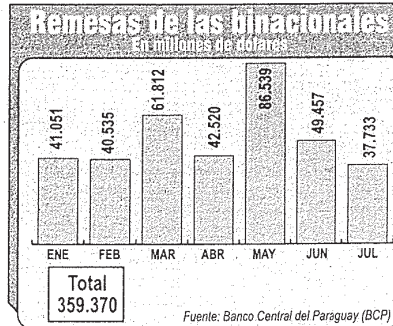
paná. El experto de la JICA, Shigeaki Tsuchiya, dijo que el proyecto Ceprocal pretende que la UIP adquiera conocimientos con la capacitación

CAUSAS OCULTAS DE LA INFLACION

Disfrazan multimillonario saldo rojo

El Gobierno sigue disfrazando los números rojos del fisco con las remesas de Itaipú y Yacyretá. A julio pasado, declaró que el Estado había recaudado un billón de guaraníes más de lo que gastó. Una revisión básica revela que, en realidad, hubo un sobregasto de casi 700.000 millones. La consecuencia es la fuerte presión inflacionaria, que a duras penas contiene el BCP.

Luis Bareiro - luish@abc.com.py



A julio pasado, el Gobierno declaró que el Estado había gastado para entonces menos dinero del que recaudó, generando un supuesto ahorro de 1,1 billones de guaraníes, unos 220 millones de dólares. Una revisión básica de los números permite corregir las cifras. En realidad, el Estado generó para el séptimo mes del año un saldo rojo cercano a los 700.000 millones de guaraníes, unos 138 millones de dólares al tipo de cambio de la fecha.

Esto se debe a que Hacienda sigue incluyendo como ingresos corrientes dinero que no proviene de la recaudación de impuestos. El fisco suma a su presunta recaudación los fondos que provienen de las binacionales Itaipú y Yacyretá. Hasta junio pasado, esas remesas superaron en conjunto 359 millones de dólares, más de 1,8 billones de guaraníes.

De acuerdo con analistas privados como Luis Sisul, máster en Economía, para determinar el déficit o superávit del Estado es necesario adicionar a los gastos los compromisos financieros asumidos por el fisco, aunque todavía no hayan sido honrados (la llamada deuda flotante) y restar de los ingresos los aportes que no provengan de la recaudación tributaria genuina. Aplicando esa fórmula, se obtiene un preocupante saldo rojo que para la mitad del ejercicio fiscal supera ampliamente el medio billón de guaraníes.

El dato es alarmante. Si el sobregasto se hubiera destinado a la inversión física, el resultado sería positivo, ya que no estaría generando una expansión monetaria por encima de las necesidades del mercado. No fue así. De acuerdo con datos oficiales de Hacienda, la inversión física del Estado a julio pasado apenas alcanzó unos 608.000 millones de guaraníes. La inyección de las binacionales superó los 1,8 billones de guaraníes. Y eso que no se consideran aquí los gastos realizados por Itaipú y Yacyretá al margen del presupuesto público, unos 651.000 millones de guaraníes.

Cuando en una economía se genera más dinero que la

cantidad de bienes y servicios producidos en el año, la moneda pierde valor; o lo que es igual, se necesita más dinero para comprar la misma cantidad de bienes y servicios. Es lo que se conoce por inflación.

La consecuencia de este sobregasto público es que el BCP debió retirar guaraníes del mercado colocando sus letras de regulación, bonos por los que paga fuertes tasas de interés. Así, el Banco Central retiene hoy más de 4,4 billones de guaraníes.

Antecedentes

El mecanismo de ocultamiento no es nuevo. En el 2005, lejos del superávit anunciado, el fisco cerró con un saldo rojo de más de 2,6 billones de guaraníes. El año pasado, la situación fue peor: el déficit cruzó la barrera de los tres billones de guaraníes, que equivale a casi siete por ciento de toda la riqueza generada por el país ese año,

variable conocida como producto interno bruto o PIB.

Si ese sobregasto público se hubiera traducido en una mayor inversión en obras de infraestructura, el impacto había sido positivo, pero no fue así. Entre el 2005 y el 2006, los ingresos totales del fisco crecieron en un 13,3 por ciento; sin embargo, la inversión física aumentó apenas en nueve por ciento. En contrapartida, los gastos ordinarios (aquellos relacionados con el pago del personal y la burocracia) subieron por encima del 15 por ciento.

En definitiva, el incremento notable de las partidas de las entidades binacionales solo sirvió para aumentar el gasto público ordinario y ocultar el déficit.

Así, la cantidad de dinero que retiene el BCP con sus letras saltó de G. 175.000 millones en el 2004 a G. 1,7 billones en el 2006, y a 4,5 G. billones a julio pasado.

PISOS - MACHIMBRES - MOLDURAS

Consulte Oferta de Molduras y Machimbre

DESCUENTOS ESPECIALES

LA PERSEVERANCIA - PEDRO ZUCCOLLO S.A.

OFICINAS Y VENTAS
Av. Kubitschek y Av. Artigas Tel. 290 025 Fax 294 078

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DEL CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO / MINISTERIO DEL DESARROLLO

JICA / **CEPPROCAL**

UNION INDUSTRIAL PARAGUAYA

PONE A CONOCIMIENTO DE LAS EMPRESAS LA ETAPA DE IMPLEMENTACION DE CONSULTORIAS DESARROLLADAS POR EXPERTOS JAPONESES

• AREA DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD • AREA DE MARKETING Y VENTAS
DIRIGIDO A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Perfil del experto Shigeki Tsuchida (Productividad y Calidad)

- * Ingeniero 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.

Perfil del Experto Shu Nakajima (Marketing y ventas)

- * Licenciado en Letras y Administración de negocios.
- * Experto JICA en Marketing y ventas.
- * Experiencia Laboral de más de 30 años en Panasonic AVC Networks Company, encargado de mercado para Latinoamérica de productos de informática y audiovisual.
- * Trabajó en Panasonic de Panamá y Miami, Florida, USA. También encargado de mercado europeo para varios países como España, Portugal, Inglaterra.

"EL RITMO DEL CAMBIO SE ESTA ACELERANDO MAS RAPIDO DE LO QUE PENSAMOS"

Existen 3 tipos de empresa en el mundo:

- "Aquellas que HACEN que las cosas ocurran"
- "Aquellas que ESPERAN que las cosas ocurran"
- "Aquellas que SE SORPRENDEN por lo que ha ocurrido"

¿A CUAL DE ESTAS TRES CARACTERISTICAS PERTENECE SU EMPRESA?

INTERESADOS COMUNICARSE A LOS TEL. 021-212 556/8 - E-mail: capacitacion@uip.org.py
UNION INDUSTRIAL PARAGUAYA - Cerro Corá 1038 c/EE.UU.

A PRINCIPIOS DE AÑO HABIA ADQUIRIDO EL PRIMERO

Aduanas quiere comprar otro escáner

La Dirección Nacional de Aduanas está esperando una reprogramación presupuestaria del Congreso paraguayo a fin de proceder a la adquisición de un nuevo escáner móvil que le permita mejorar los controles de los contenedores que ingresan al país.

Hay que recordar que Smiths Detection, empresa que forma parte del negocio de tecnología global del Smiths Group, había informado que la Dirección Nacional de Aduanas de Paraguay le otorgó este año un contrato para proveerla con un equipo móvil de inspección de cargamentos de alta energía. Se trata de la máquina que ya está en manos de la Aduanas, la primera en ser adquirida. La entidad quiere ahora otra máquina.

El sistema Heimann Cargo Vision-Mobile (HCVM) de Smiths Detection fue instalado

en los puntos de cruce en las fronteras a lo largo del país para detectar contrabandos y bienes ilícitos. Con ella son examinadas las cargas que entran y salen del país en contenedores, así como las transportadas en camiones y otros vehículos.

El HCVM posee la capacidad para generar imágenes de alta calidad que permiten una detección avanzada de cargamento y cuenta con rayos X de alta energía que pueden penetrar entre 210 y 300 milímetros de acero, dependiendo del modelo. Con un tiempo de instalación muy corto, el HCVM ofrece total movilidad, incluso traslados en autopistas o de un lugar a otro dentro de un puerto. El sistema puede inspeccionar hasta 25 camiones por hora.

La Dirección Nacional de Aduanas suscribió a principios de año el contrato con el

Grupo Empresarial Preven-Tec S. A. de precio abonado había ascendido a 11.281 millones de guaraníes (US\$ 2,2 millones al tipo de cambio actual).

PLANTA INDUSTRIAL DESEA INCORPORAR A SU EQUIPO

Técnico Molinero

- Profesional universitario de la carrera de Tecnología de Producción, Ing. Químicos o afines. No mayor a 55 años
- Amplia experiencia técnica como encargado en el rubro.
- Conocimiento de idioma guaraní y portugués preferentemente.
- Manejo de herramientas informáticas: Excel, Word, Power Point y capacidad de manejo de sistemas operativos.


Competencias Requeridas

- Manejo de personal.
- Capacidad de negociación.
- Disponibilidad para viajes a zonas de producción.
- Capacidad de análisis puntual y profundo.
- Creatividad, facilidad de síntesis.
- Tolerancia a la presión y manejo de conflictos.
- Capacidad de relacionamiento con clientes internos y externos.

Ofrecemos

- Remuneración acorde al cargo y responsabilidades.
- Desafíos constantes.
- Desarrollo personal y profesional.

Interesados enviar curriculum vitae a la dirección de correo busqueda.personal@yahoo.com o a la casilla de correo 1429



El proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad (CEPPROCAL) se complace en invitar al Seminario Internacional "Programa 5 S" Por el experto Japonés Shigeki Tsuchiya

Las "5S", de origen japonés, representan el nombre de cinco acciones, que aplicadas grupalmente en organizaciones productivas, de servicios y educativas producen logros eminentes como: Un hábitat laboral agradable, limpio y ordenado, que trae beneficios directos tales como mejorar la calidad, productividad y seguridad, entre otros.

"En este seminario se explicará de manera fácil y sencilla cómo implementar las actividades de 5S"

El curso será dictado por el Experto de la JICA Shigeki Tsuchiya

Socios: 70.000 G. No Socios: G.110.000 Fecha: jueves 27 set. 2007
 Local: Sede UIP Sacramento 945 c/Prof. Chávez Horario: 18:30 a 21:30 hs.

Informes e inscripciones a los tel. 212 556/8, con Cecilia Leguizamón cecilia@uijp.org.py

Lo único que le falta para ser perfecto es la modestia.

► Rediseñamos su exterior, su potente motor y su gran equipamiento. Pero lamentablemente no pudimos hacer nada con su modestia.

La nueva generación de la Clase E excede cualquier expectativa. Visitenos y conozca la nueva cara de Mercedes-Benz: un paso adelante.



Mercedes-Benz

Condor S.A.C.I.
Tel. (21) 553-552



Clase E-AMC 2008

www.la-mercedes-benz.com

La imagen que aparece en esta publicación es de un producto Mercedes-Benz y forma parte de la campaña de marketing de la marca. Para mayor información sobre la certificación, consulte con el representante de Mercedes-Benz en Paraguay.

DE ACUERDO A INFORME DEL BALANCE GENERAL DEL EJERCICIO 2006

La mitad de las reservas de Caja de Itaipú estaría en "timba financiera"

La mitad de las reservas de la Caja de Jubilaciones de la Itaipú Binacional habría sido invertida en instrumentos riesgosos en el exterior, que representan una suerte de "timba financiera". La Contraloría pretende realizar un examen especial de las inversiones de la caja cuyos fondos están en un 75% en paraísos financieros como la Isla de Man y las Islas Caimán, según se informó en forma extraoficial.

35 Años
Comecipar LTDA
es calidad de vida

"Participar de la Asamblea: es un derecho, un deber, es tu responsabilidad"

2do. Principio: Control Democrático de los Miembros

36° ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA LA JUNTA ELECTORAL RECUERDA

¡PARTICIPE CON VOZ Y VOTO!

Podrán participar con voz y voto en la Asamblea, los socios que cumplan con los requisitos de los Art. 53° y 54° del Estatuto Social, acreditándose el día de la Asamblea, con la firma previa en el Libro de Asistencia a Asambleas, que estará habilitado hasta el momento en que se inicie el tratamiento del punto referente a elección de autoridades.

Importante

Para acreditarse con voz y voto el día de la Asamblea, el documento válido es la CEDULA DE IDENTIDAD CIVIL ORIGINAL**

(**) Vigente o Vencida

3er. Principio: Participación Económica de los Miembros

CRÉDITO ESTUDIANTIL!

¡Hasta Gs. 12.000.000 por unidad familiar!
 ¡Solo 14% de Interés anual a 12 meses!

Gs. 89.697 por millón.

"Con una Mochila de Regalo"

Más informes en el Dpto. de Créditos, Int: 161 / 231.
 Vigente hasta el 30 de abril.

Haga crecer su negocio con el Crédito Empresarial que Coomecipar pone a su alcance.

Hasta Gs. 20.000.000

Gs. 34.073* por millón a 48 meses.

Solicite la visita de un asesor o contáctenos al Dpto. de Crédito al Int: 147 / 285.

(*) Sistema Francés. Sujeto a Reglamento de crédito.

5to. Principio: Educación, Capacitación y Comunicación

Taller de Arte y Juego.

Todos los martes de Enero y Febrero (para Niños/as de 3 a 6 años)

Hora: 16:00 a 18:00 hs.

Todos los viernes de Enero y Febrero (para Niños/as de 7 a 12 años)

Hora: 16:00 a 18:00 hs.

Local: La Casona - San José y Río de Janeiro.

Más Informes al Tel.: (021) 225 151

Reunión sobre el Torneo de Fútbol de Coomecipar.

Fecha: Lunes 18 de febrero.

Hora: 13:00

Local: Edificio Coomecipar. Piso 12.

Interesados en participar comunicarse para más informes al Int.: 277

Contáctenos:

Tel: 214 025/9 (R.A.) - Fax: 212 602
 Casa Central: Río de Janeiro 597 y Rosa Peña.
www.coomecipar.org.py
educacion@coomecipar.org.py
 Ciudad del Este - Villarrica - Encarnación
 P.J. Caballero - Concepción - Villa Morra - S. Lorenzo

Dionisio Arce Jara
 darce@abc.com.py

El manejo administrativo y financiero de la Caja de Jubilaciones y Pensiones del Personal de la Itaipú Binacional siempre se ha caracterizado por su "secretismo", ya que los miembros del consejo no solo niegan información a la prensa, sino al Parlamento Nacional, a la Auditoría General del Poder Ejecutivo y a la Contraloría General de la República.

Sin embargo, el contralor Octavio Augusto Airalde pretende romper este esquema tronista del manejo de fondos públicos.

Para ello, el titular de la Contraloría dictó la resolución 90, el 7 de este mes, para realizar un examen especial de las inversiones financieras de la caja.

La entidad de jubilación, que fue creada por Ley 1.361/88, es auditada en forma exclusiva por la Itaipú Binacional, que es juez y parte porque nombra al presidente y vicepresidente de la caja y a dos miembros del consejo.

El dinero remitido al exterior en el 2006, según ba-

Portafolio de inversiones

1- La Caja de Jubilaciones de Itaipú había invertido, según rubro "portafolio de inversiones", más de G. 1 billón 84 mil millones (US\$ 229 millones) en el ejercicio 2006.

2- El millonario fondo generó en este rubro un ingreso de más de G. 243 mil millones, pero en concepto de ingresos varios superó G. 766 mil millones, según la revista Cajubi.

3- En el ejercicio 2005, el portafolio de inversiones superó G. 1 billón 94 mil millones y generó un ingreso de G. 215 mil millones. El ingreso global superó G. 470 mil millones.

4- En el ejercicio 2004, el portafolio de inversiones había superado G. 918 mil millones y generó un ingreso de G. 246 mil millones. El ingreso total

alcanzó G. 494 mil millones.

5- En el ejercicio 2003, el portafolio de inversiones había superado G. 735 mil millones y generó un ingreso de G. 85 mil millones. El ingreso global fue de G. 572 mil millones.

6- Las inversiones están diversificadas en: 1) inmuebles, 11,65%; 2) efectivo, 1,49%; 3) otros activos, 9,16%; 4) renta variable, 28,21%; 5) bonos, 12,32%; 6) préstamos, 6,46%; 7) hedge funds (compra-venta acciones), 25,82%; 8) Rev. Conv. (bonos), 4,88%.

7- La caja había sufrido un déficit de unos G. 137 mil millones (US\$ 29 millones) en el 2006, según la revista Cajubi. En el 2007, logró un superávit de US\$ 28 millones (más de G. 132 mil millones), según consejeros.

lance general publicado en la revista Cajubi, alcanzó el 79,13% de las reservas del ente, que es manejado como empresa privada por sucesivos capos de la Itaipú y por funcionarios, obreros y jubilados de la binacional desde abril de 1989, tiempo en que entró a operar.

La caja había invertido, según el rubro "portafolio de inversiones", más de G. 1 billón 84 mil millones (US\$ 229 millones) en el ejercicio 2006, dinero que generó un

ingreso de más de G. 243 mil millones. A pesar de ello, el déficit de ese año superó G. 137 mil millones (US\$ 29 millones), de acuerdo a la revista Cajubi.

El contralor Airalde remitió una nota el 7 de febrero pasado al nuevo titular de la caja, Mariano Escurrea Vicezar, para notificar la decisión de realizar la primera auditoría de las inversiones del ente de jubilación.

En el escrito, el contralor identifica a los auditores designados y solicita a Escurrea Vicezar que designe a un funcionario de la caja como nexo entre esta institución y la Contraloría.

Los auditores designados por el contralor son: Irene Bellasai, Marcial Corvalán, Andrea Irrazábal y Carina Martínez.

La jefa del equipo auditor es Luz Rodríguez, según la resolución que ya llegó en el poder de Escurrea Vicezar.

¿Develará secreto?

La supervisión del trabajo estará a cargo de la licenciada Marta López, titular de la Dirección General de Control de los Recursos Sociales, según la resolución de Airalde, quien también designó al abogado Jacinto Galeano González como asesor legal.

Estos funcionarios son los encargados de develar el secreto del manejo de fondos de la caja, que invierte en paraísos financieros como la Isla de Man (entre Inglaterra e Irlanda del Norte) y las Islas Caimán (mar Caribe).

Sin embargo, el misterio del manejo de los fondos de la caja no sería fácil, a juzgar por las versiones que hemos recibido sobre acciones legales que ya prepara el consejo de administración contra la resolución de la Contraloría, que asegura que el ente de jubilación no es una sociedad privada.

CEPPROCAL
 CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD

Proyecto de fortalecimiento

¿Quieres ser Consultor?
 Participa de los cursos intensivos de Formación de Consultores en las áreas de:
 - Productividad y Calidad
 - Marketing y Ventas

Inicio 7 de marzo de 2008 - Ciudad de ENCARNACIÓN

Interesados contactar con: Martín López al
 Teléfono: (021) 212-556/8
 Email: cepprocal@ulp.org.py

MC CENTRO DE MANEJO DE CALIDAD
 JICA
 URSI UNIVERSIDAD NACIONAL DEL PARAGUAY

La verdad sobre el sector eléctrico también se dice en la radio

"La electricidad al servicio de la comunidad"

Otro emprendimiento al servicio del Paraguay de la revista "Mundo de la Electricidad"

Sintonice todos los lunes, de 20.00 a 22.00 horas, por Caritas 680 AM - Universidad Católica, Corpus 89.5 FM de Ciudad del Este y 94.5 FM de Ayolas.

Conduce: Participan: Coordinación:



Ing. Ramón Montaña Ing. Carlos Cardozo F. Ing. Orlando Valdés Miguel Doronji

INFORMACION Y PUBLICIDAD Adela Speratti 1673 c/ Rca. Francisca
 Teléfonos: 201-249 / (0971) 213-424
 E-mail: ventas@mundoelectricidad.com.py

TITULAR DE METALURGICOS CRITICA FALTA DE PREVISIBILIDAD

Energía abundante y barata "es una lamentable utopía"

La oferta de "energía eléctrica abundante y barata", hecha desde 1989 por los promotores oficiales para atraer inversión extranjera, es una lamentable utopía, dijo ayer el presidente del Centro de Industriales Metalúrgicos (Cime), Roberto Daher.

Daher aclaró que hay abundancia de energía, pero en su lugar de origen o generación, "que a nadie le sirve, porque el gran problema radica en que hay que hacerla llegar hasta el lugar de consumo".

En ese sentido, el empresario metalúrgico lamentó que a esta importante cuestión los sucesivos gobiernos (casualmente todos horados) no le hayan dado el debido tratamiento, lo que nos lleva de vuelta a la realidad de que el país carece de previsibilidad y, sobre todo, de planificación estratégica de largo plazo.

Consultado qué pasaría si de pronto a cinco o diez grandes inversores extranjeros se les ocurre venir al país,

animados porque es uno de los mayores productores de energía hidroeléctrica per cápita del mundo, Daher contestó: "Lo que pasa es que ni siquiera aquí internamente se puede crecer. Cualquier inversionista local que pretenda instalar una planta o una máquina más, o emplear más gente, necesitará disponer de una mayor cantidad de energía eléctrica, pero no hay forma de recuperar el tiempo perdido".

El dirigente industrial ratificó igualmente lo que ya se dijo sobre este tema, en el sentido de que no se realizan las inversiones en su debido tiempo, probablemente porque se dio prioridad a otras cosas, de las cuales la empresa estatal



Doctor Roberto Daher

ANDE debe dar cuentas.

Irresponsables

Los gobiernos que se sucedieron en el país en estos últimos 19 años han sido los

responsables de la no planificación de un sistema eléctrico serio para el país, cuya consecuencia afectará las inversiones nacionales y extranjeras, aseveró la semana anterior el empresario industrial Rubén Mujica.

Añadió que en este momento mantiene contactos con un empresario brasileño que quiere venir al Paraguay a instalar una industria, pero con la condición de que le garanticen el suministro de energía eléctrica. Dijo que si hay dificultades esa gente no va a venir al país. Aparte, una crisis va a afectar a industrias que ya están instaladas. Añadió que el tema energético es algo "absolutamente trascendente" en cualquier país del mundo.

Nuevo apagón afectó ayer a casi todo el país

Una avería en la línea de transmisión de energía eléctrica en el tramo que une Itaipú con Itakyry derivó ayer en cortes en el servicio proveído por la Administración Nacional de Electricidad (ANDE), según explicó el Ing. Jacinto Bernal, gerente técnico del ente estatal, quien negó que el corte se haya producido por sobrecarga en el consumo, ya que a esas horas el calor, en todo el país, era muy intenso.

Ayer, poco después de las 15:00, se produjeron apagones en los departamentos de Alto Paraná, Caaguazú, Guairá, San Pedro, Concepción, Amambay, Chaco paraguayo y la zona metropolitana que incluye Asunción y sus alrededores.

UIP organiza curso

El experto de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA, por sus siglas en inglés), licenciado Toshio Yamamoto, dictará un curso sobre "Satisfacción al cliente", el próximo 25 del corriente.

El evento forma parte del proyecto del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad (Cepprocal), firmado mediante un acuerdo entre la Unión Industrial Paraguaya (UIP), la citada agencia y el Ministerio de Industria y Comercio.

El profesional nipón es licenciado en Ciencias Comerciales, experto en la materia que dictará y en investigación de mercado. Tiene una experiencia laboral de más de 40 años en el área de marketing, ad director y gerente de marketing de Matsushita (Panasonic) en el Este.

Fue jefe área de marketing para Asia y Oceanía gerente de ventas en la Saudita, y en sede central Panasonic fue encarga División de Productos portátiles. Asimismo, sección de canal y mercadería de administración de entre otros cargos.

Rechazan en Itaipú designación de otro "paracaidista"

Pese a la resistencia de técnicos y funcionarios del Área de Medioambiente de la Dirección de Coordinación de Itaipú, el director general paraguayo interino de Itaipú, Ramón Romero Roa,

designó ayer al Ing. Agr. Gerónimo Laviosa, "otro paracaidista", como superintendente de Gestión Ambiental, en reemplazo del Ing. Oscar René Cabrera.

Los funcionarios consultados explican que tanto Cabrera como Laviosa no hicieron carrera en Itaipú, carecen de trayectoria en el sector y que accedieron a esos cargos gracias que fueron lanzados "con paracaídas" por los padrinos políticos de turno.

Laviosa fue vicerrector de la Universidad Nacional del Este y decano de su facultad de Agronomía. Su tránsito por el ámbito administrativo-universitario no dejó recuerdos muy gratos para el alumnado y la sociedad altoparaense, añadieron.

La Superintendencia de Gestión Ambiental depende de la Dirección de Coordinación, cuya titularidad fue ejercida por Romero Roa, hoy reemplazante de Víctor Luis Bernal Garay.

Los lectores opinan

Habilitamos este espacio para que nuestros lectores puedan expresar su opinión sobre temas de su interés. Para publicar su carta en esta sección puede enviarla a "Los lectores opinan", Yegros 745, a la dirección de correo electrónico loslectoresopinan@abc.com.py, el sitio www.abc.com.py o el fax 4151329.

Hombre bueno e inmortal

Creerse un hombre bueno y también que se es inmortal se traduce en egolatría (culto, adoración, amor excesivo de sí mismo) o en egotismo, que en psicología es el sentimiento exagerado de la propia personalidad.

Hay que dejar que otros, en este caso el pueblo, juzguen sus actos y obras, porque de acuerdo a lo que se haya sembrado, se producirá una buena o mala cosecha; además, no se necesitan cuatro dedos de frente para listar a las personas que puedan creer que el Señor Presidente no es bueno:

1. Padres, hijos, abuelos, tíos, sobrinos, primos, compadres, porque perdieron algún ser querido a causa de la latente inseguridad en la que se vive.

2. Familias enteras, porque se encuentran desmembradas a causa de que uno o más miembros han viajado en busca de mejores oportunidades.

3. Políticos, porque no están siendo favorecidos con cargos anhelados o porque, simplemente, ya no forman parte del primer anillo.

4. Funcionarios públicos, porque de acuerdo al mandamás de turno, pierden puestos privilegiados.

porque perdieron el puesto por disminución de personal.

6. Empresarios (nacionales y extranjeros), porque no existen las suficientes garantías para invertir y generar fuentes de trabajo.

7. Niños/as de la calle, porque a la edad de estudiar deben trabajar para tener que comer.

8. Hombres, mujeres, niños/as y ancianos/as, porque no pueden acceder a un sistema de salud eficiente y gratuito.

Esta lista es solamente ejemplificativa y no limitativa, por lo que se encuentra abierta para recibir otros aportes.

Elizabeth Cáceres

Inicio de clases

Me comentaba una señora amiga que el año pasado tuvo problemas y que por ello no pudo pagar todas las cuotas de escolaridad de sus hijos en un colegio católico privado de Loma Pytá.

Ahora empezaron de nuevo las inscripciones y, lógicamente, también quiso volver a inscribir a sus niños en la misma institución. ¡Denegado!, por falta de pago de las cuotas del año anterior.

Está bien. Podrían financiarme el pago, me costó. Me costó el 50% de lo que me

señora reconoce su deuda y está dispuesta a pagarla, pero no puede pagar todo junto.

Rogó, suplicó, y nada. Tiene cuatro hijos, un marido que no tiene trabajo y ella se las ingenia como puede para dar aunque sea algo de comer todos los días a sus niños. Trabaja en casas de familias. Recurrió a una financiera. ¡Denegado el préstamo! ¿Por qué? Por no ganar el sueldo mínimo ni tener antigüedad de un año.

Pregunto: ¿Qué personal doméstico gana, en este país, el sueldo mínimo? Nos pareció una pena que, siendo una institución cristiana, los directivos de este colegio obraran así, sin una pizca de solidaridad o compasión con su prójimo.

Si instituciones como estas son inflexibles, que podemos esperar de otras que son puramente comerciales. Estoy segura de que habrá muchos alumnos en esta situación. ¿Pero si hasta en las financieras o instituciones afines hoy día, ante la crisis económica que vivimos, buscan la manera de recuperar su crédito aunque sea a cuotas, por qué no lo hacen también estas instituciones?

A todo esto se suma la duda de la señora: ¿qué seguridad tiene de que si paga el 50% se le entregan los documentos de los chicos que simplemente una "chismografía" más. En

FF.AA. Critica su existencia afirmando de lo único que sirven es para la limpieza. Justamente su misión primordial es "existir", la de estar preparados para caver la ocurrencia de conflictos y intervenir en caso de ocurrencia de mismos.

Es cierto que la carrera militar es muchos sentidos ingrata y desmotivador preparando solo para el uso organizativo la violencia, con bajos salarios y el de generalizado de la sociedad. Es por eso la misma debe ser apreciada en su dimensión, por el empeño, a pesar de dificultades, a las que se someten día los integrantes de esta noble profesión.

Usted al afirmar de su inutilidad vende el cuento chino de que vivimos una especie de paraíso, donde no e conflictos y violencia. Lamento decir en el mundo real, las FF.AA. son un pero un mal necesario. También olvi múltiples acciones a favor de la sociedad que realiza esta institución.

En caso de desastres, ¿quién es el auxilio de la población? ¿o ya que es con el tema de la fiebre amarilla, acude a limpiar las casas de los ciudadanos irresponsables? Cuando conteste estas preguntas tendrá una renovada imagen

Experto de la JICA dicta cursos

De izq. a der., Shu Nakajima, asesor de la JICA; Toshio Yamamoto y Carlos Fariña, de Cepprocal.



El experto de la Agencia de Cooperación Internacional del Gobierno del Japón (JICA), Toshio Yamamoto, está dictando un seminario en dos módulos sobre satisfacción del cliente e investigación de mercado, en la Unión Industrial Paraguaya (Cerro Corá 1.038 c/EE.UU.). Está dirigido a consultores, profesionales independientes y personas con interés en aumentar y/o adquirir conocimientos, tecnología y herramientas, a través de la metodología de los expertos del JICA. El curso de satisfacción del cliente comenzó ayer y se desarrollará hasta el 29 de este mes, en el horario de 15:00 a 18:00 horas, y el contenido contempla: Administración de CS. Marketing de servicios y rol que cumple el servicio de ventas.

El segundo módulo, investigación de mercado, se dictará del 5 al 11 de marzo en el mismo local y misma hora y el contenido es:

Análisis de cliente y mercado; análisis de comercialización; análisis de competencia; análisis de la empresa. Esos cursos se desarrollan en el marco del Proyecto de Fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad (Cepprocal), Ministerio de Industria y Comercio, JICA, Unión Industrial Paraguaya.

Para obtener más información sobre costos y confirmar asistencia se puede llamar a los teléfonos 212-556/8 Int. 114/115 con Cecilia Leguizamón, o en cecilia@uip.org.py

Toshio Yamamoto es licenciado en Ciencias Comerciales, experto JICA en satisfacción de clientes e investigación de mercados. Experiencia laboral de más de 40 años en área de marketing para Asia y Oceanía, y tiene 50 cursos desarrollados en 30 países.

Tres empresas apuestan sus fichas a un casino en Paraguay

La firma paraguaya American Gaming, en asociación con las empresas argentinas Boldt y Worest, anunciaron la construcción y explotación de un casino en Salto del Guairá. El capital nominal será de G. 600 millones.

La empresa argentina Boldt, dedicada a los juegos de azar, anunció la constitución de una nueva empresa en Paraguay para la construcción y explotación de un casino.

En un comunicado enviado a la Bolsa de Buenos Aires, Boldt informó sobre la constitución de la sociedad 7 Saltos, que construirá, equipará y explotará una sala de juegos en la ciudad de Salto del Guairá, en el departamento de Canindeyá.

En noviembre pasado, Boldt había anunciado sus planes de crear 7 Saltos, con un capital social de 15.000 millones de guaraníes (3,2 millones de dólares), según informó la agen-

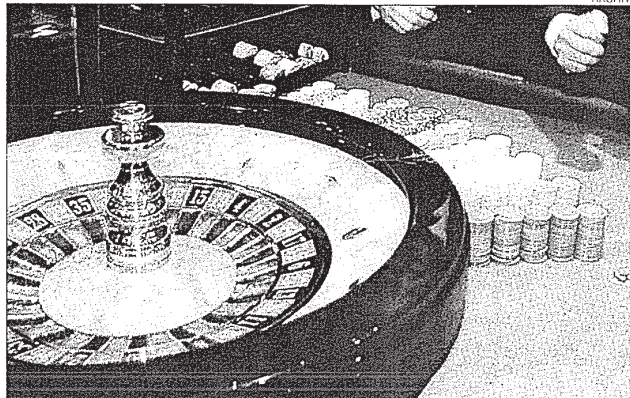
cia EFE.

Sin embargo, en la nota enviada a la Bolsa de Valores de Buenos Aires, Boldt especifica que 7 Saltos tendrá un capital nominal de 600.000.000 de guaraníes.

En esta inversión, Boldt participará con 200.000.000 de guaraníes, que representan el 33% del capital social.

La sociedad se creará en la jurisdicción de la República del Paraguay entre Boldt S.A., de Buenos Aires, Worest S.A., sociedad anónima registrada en la provincia de Corrientes, y American Gaming S.A., registrada en Paraguay.

HOTEL. Una publicación de la *Revista de Casinos* en versión



Jugada binacional. El casino en Salto del Guairá será de una sociedad argentino-paraguaya.

digital señala incluso que lo que 7 Saltos planea construir en Salto del Guairá es un hotel casino.

El artículo indica que el negocio apuntará sobre todo al mercado brasileño, un país en el que la fortaleza económica y política del juego clandestino sigue impidiendo

la creación de estructuras legales de apuestas.

Según la *Revista de Casinos*, los empresarios reconocen que su principal fuente de ingresos se dará a través del armado de paquetes dirigidos a jugadores brasileños. Es una estrategia que utilizan el casino de Posadas, el Conrad de

Punta del Este y el Casino Iguazú.

Por otra parte, Boldt, en sociedad con la hotelera española Peralada, acaba de inaugurar un hotel casino en la ciudad santafesina de Melincué. El establecimiento tiene cuarenta cuartos, sala de juego y centro de convenciones.

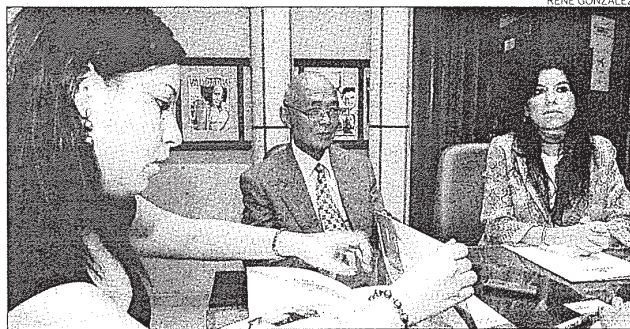
Mozambique quiere estar presente en Expo 2008

Mozambique tiene interés en participar de la Expo 2008. Con este objetivo, el embajador extraordinario y plenipotenciario del citado país, Murade Isaac Miguigy Murary, con sede en Brasilia (Brasil), se reunió ayer con integrantes de la Comisión Coordinadora Central (CCC) de la XXVII Expoferia Internacional de Canadería, Industria, Agricultura, Comercio y Servicios (Expo 2008).

La comitiva fue recibida por Luis Fleitas Bogarín, coordinador general alterno de la Expo 2008, quien les brindó toda la información referente a la muestra que se realizará del 5 al 20 de julio, en Mariano Roque Alonso.

Fleitas destacó el interés de Mozambique de participar de la ya tradicional exposición y anunció como un hecho la llegada de empresarios procedentes de ese país con el objeto de participar por primera vez de la Rueda Internacional de Negocios.

Formarán consultores en productividad y calidad



Curso. Shigeki Tsuchiya y Lorena Fernández (der.) explicaron las ventajas de una consultoría.

Lograr una mejor utilización de los recursos de las empresas en el área de fábrica, disminuir o evitar desperdicios, reducir tiempos y stock. Estos son solo algunos de los objetivos que se propone alcanzar el Curso Intensivo de Formación de Consultores en el Área de Productividad y Calidad.

La capacitación, organizada por el Centro Paraguayo de Productividad y Calidad (Ceproc), se realizará en Encarnación, desde el viernes 7

de marzo hasta el sábado 12 de abril.

Los cursos tienen dos componentes, según explicó la licenciada Lorena Fernández, contraparte del proyecto Productividad y Calidad. "Por un lado, la capacitación teórica y, por otro, la capacitación práctica. Todo lo que se enseña en las clases, inclusive con casos de estudio, se aplica en una consultoría real. Por eso es tan importante, porque se lleva a la práctica lo aprendido. Es la metodología que traen los ex-

pertos de la JICA (Agencia de Cooperación Internacional del Japón).

Según el ingeniero Shigeki Tsuchiya, experto de JICA que dictará el curso, una consultoría "es una buena oportunidad de que otra persona analice dónde hay problemas y dónde hay puntos a mejorar en una empresa, o sea, una persona de afuera". Resaltó que el éxito de la consultoría depende del entusiasmo de los directivos. Para más información: Tels. 212-556/8.

Firma jamaicana quiere comprar etanol paraguayo

La empresa jamaicana "A.I. Energy" está interesada en comprar 52 millones de litros anuales de alcohol carburante del Paraguay. Por esta razón, la Red de Inversiones y Exportaciones (Rediex) la ha puesto en contacto con usinas locales que tienen capacidad instalada para atender este requerimiento.

Los representantes de la firma caribeña, de visita en el país, manifestaron sus intenciones de invertir y establecer una alianza con productores locales. El objetivo es aumentar la superficie de cultivo de la caña dulce y asegurar mercado al etanol producido.

"Paraguay, por su posición geográfica, recursos hídricos, cantidad de tierras disponibles y la tradición azucarera, tiene la capacidad para convertirse en un productor alcohólico a nivel mundial en pocos años más; pero falta una fuerte inversión para satisfacer las exigencias mundiales", expresó Yaneissi Santiesteban Molina, gerente ge-

neral de la empresa A. I. Energy, de Jamaica, quien acompañó al propietario de esa firma, Derrick E.S. Webb, en su visita al Paraguay.

El potencial inversor vino al país luego de contactar con la Dirección de Atracción de Inversiones de Rediex.

"Queremos iniciar negocios acá y apostamos por el etanol, ya que en Jamaica tenemos un acuerdo con Estados Unidos que garantiza que el etanol pueda ingresar en ese mercado, libre de impuestos", apuntó.

Santiesteban Molina explicó que la empresa compra actualmente etanol del Brasil, pero que no cubre la necesidad para la exportación a los Estados Unidos, por lo que optaron por venir al Paraguay para incrementar su capacidad de abastecimiento.

A. I. Energy está dispuesta a adquirir inicialmente 10 millones de litros de etanol y a través de inversiones incrementar paulatinamente el volumen en un plazo de 5 años.

Bayer tiene un nuevo gerente



Claudio Acosta

La empresa Bayer Paraguay nombró a un nuevo Gerente de Administración General. Se trata de Claudio Acosta, quien estará a cargo de la Administración General de las Áreas Centrales de Bayer Paraguay. Acosta tendrá responsabilidades sobre finanzas, contabilidad, impuestos, legales, logística, recursos humanos, abastecimiento, relaciones institucionales, aseguramiento de la calidad y servicios generales.

Acosta comenzó su carrera hace 12 años en Argentina. "Para mí es una gran oportunidad y un enorme desafío que asumo con mucha energía y responsabilidad", manifestó.

APOYAN LAS DENUNCIAS DEL SINDICATO DE CONTROLADORES DEL TRANSITO AEREO

Los pilotos civiles podrían adherirse a un paro de actividades en protesta

Los pilotos civiles acompañan en todos sus términos las denuncias del sindicato de controladores aéreos con relación a las precarias condiciones en que trabajan. Los pilotos también podrían hacer un paro.

Los controladores advirtieron a las autoridades de la Dinac, en un reciente pronunciamiento, que en caso de que no se observen respuestas a los reclamos del sector, dejarían de trabajar, irremediablemente.

"Si continuamos en estas condiciones los controladores del tránsito aéreo, no nos hacemos responsables de las situaciones peligrosas", expresan en parte de un comunicado de los técnicos del ente.

"En condiciones desastrosas"

"Estamos en condiciones desastrosas. Los equipos en realidad no es solo que están funcionando en un cincuenta por ciento de su capacidad

sino ya casi en un cien por ciento".

"Esto llevará una fuerte sanción de la OACI (organismo internacional de la aviación civil) y ya estamos en vísperas. Es desesperante la desidia e irresponsabilidad de las autoridades del sector", se lamentó el piloto civil Osvaldo Salinas.

"Es un aeropuerto muy inseguro"

En una carta al diario un ciudadano americano, identificado como Ryan Saunier, refiere que en un aeropuerto muy inseguro como el "Silvio Pettrossi", jamás vendrían más compañías aéreas

"Soy un ciudadano estadounidense que ama el Paraguay; la cuestión con la puerta internacional del Pa-

raguay siempre me ha llamado la atención, puesto que Bolivia, un país con menos recursos, posee vuelos directos a Miami, mientras que para Asunción solo vía Argentina, Brasil o Bolivia", expresa.

"Es de extrema urgencia modernizar, actualizar y renovar el 'Silvio Pettrossi', instalar un radar y ponerse a tono con los demás países de la región".


El Gobierno paraguayo deberá darle más importancia a su principal terminal aérea, y que por experiencia lo primero que podrá favorecer a la economía es generar negocios. Para ello se debe alentar la venida al Paraguay, pero con un aeropuerto inseguro, jamás sucederá", concluye la carta.



Otra vista de la situación en que se desenvuelven los profesionales que operan en el aeropuerto "Silvio Pettrossi" de Asunción.



Los pilotos civiles también expresaron su preocupación por las condiciones en que tienen que operar para aterrizar o despegar desde Asunción.



CEPPROCAL
CENTRO PARAGUAYO DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD
Proyecto de fortalecimiento

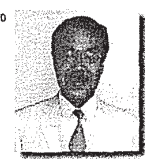
Seminario Internacional Satisfacción al Cliente

Dictado por el experto japonés Toshio Yamamoto

BREVE CONTENIDO

- Cómo tratar la enfermedad de la empresa?
- El Marketing implementado en toda la empresa
- El pensamiento para aumentar la Satisfacción del Cliente Perpetuo, y cómo hacerlo




Plazas Limitadas

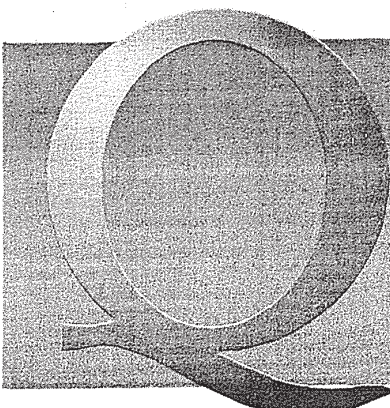


DIRIGIDO A:
Proprietarios, Gerentes, Profesionales, Areas de Atención al Cliente e interesados en el tema

Fecha: 14 de marzo
Horario: 19:00 hs. a 21:00 hs.
Inversión: Socios: G. 150.000
No socios: G. 200.000

Local: Unión Industrial Paraguaya - Sede Sacramento - Av. Sacramento 945
Confirmar asistencia al teléfono: 212-556/8 con Martín López - Correo cepprocal@uip.org.py



En Paraguay el verano dura más...

COMPRÁ EL VERANO CON 70% DE DESCUENTO DE PRENDAS EN TODAS LAS SECCIONES

QUALITY center

Del 3 al 15 de marzo de 8 a 20.30 hs. | Avda. España 2065 | Teléfono 200 222

Comercio electrónico, un medio para hacer negocios lucrativos

En Paraguay, los empresarios no están aprovechando, en la dimensión esperada, las posibilidades de internet para realizar sus operaciones de compra y venta. Ahora se abre una oportunidad de aprender.

•••

El Paraguay apenas está asomando su figura en el concierto de las transacciones vía internet. Los empresarios, que deben estar en la vanguardia, comenzaron a valorar esta herramienta de comercio internacional, que en muchos países ya registra operaciones seguras varias veces millonarias.

El vicedirector de Hitachi, el japonés Akihito Ichikawa, a la vez experto de la Jica por el Área de Marketing y Ventas, dictará un seminario sobre "Comercio electrónico" en el país, en el que dará a conocer claves para utilizar con éxito esta posibilidad de compra y venta globalizada desde su propio computador o teléfono celular.

La tasa de conectividad a internet de Paraguay es muy baja en comparación a otros países de la región. Apenas alcanzamos el 6%, pero cuando logremos una inserción del 10%, posiblemente para inicios del 2009, el comercio electrónico adquirirá niveles explosivos de negocios.

FACTORES. Ichikawa detecta cinco factores que el país debe superar en el imperativo de impulsar un apreciable desarrollo del comercio electrónico.

Considera que se debe mejorar a nivel local la infraestructura básica de internet, optimizar la logística o transporte de campo de productos vendidos o comprados y la necesidad de creación de un sistema de liquidación de la compraventa acordado.

Además, sostiene que se re-

quiere la incorporación efectiva de una cultura de telecompra a través de catálogos y un marco legal para acelerar los cuatro factores arriba mencionados, a través de nuevos reglamentos y desregulaciones en el campo de las comunicaciones.

"Yo quiero transmitir mis conocimientos de comercio electrónico a los empresarios paraguayos, en un momento de espíritu de cambios en esta República", significó.

Dejó constancia de que el comercio electrónico es una nueva manera de hacer negocios que puede aumentar sustancialmente la competitividad de las empresas, ya que se puede aplicar en los diferentes procesos.

"La idea es vender más, comprar mejor y reducir costos. En eso se centra esta oportunidad que nos brinda el mundo actual", dijo.

El referido experto japonés precisó que en los inicios del negocio electrónico en Paraguay, la actividad de compraventa tendrá mayor relevancia a través de la telefonía móvil, porque en celular es de menor costo y con menos inconvenientes que el servicio vía computadora.

De hecho, en Paraguay el comercio electrónico ya se está observando, a nivel empresarial, pero en menor proporción. Los ejecutivos locales, principalmente los que superan los 40 años, son reacios a explorar las posibilidades de internet. Estos seminarios buscan incentivar a utilizar las herramientas disponibles al alcance de todos.



RUDY LEZGAR

Una oportunidad. Equipo que impulsa el desarrollo del comercio electrónico en Paraguay.

Hay que incentivar

El licenciado Shu Nakajima, experto de la JICA, está convencido de que los empresarios paraguayos necesitan ser incentivados para que utilicen las herramientas del negocio electrónico para sus transacciones, lo cual requiere que el Gobierno y el sector privado mejoren su infraestructura de servicios, a fin de conseguir mayor velocidad en las transacciones. Sostiene que el desafío es aumentar la inserción de Paraguay a internet y la meta de alcanzar el 10% es alcanzable, para que el negocio electrónico prospere.

Abren jornada para ejecutivos

Tanto empresarios como interesados en aprender las nociones fundamentales para ingresar al mundo del negocio electrónico pueden participar de un curso organizado por la Unión Industrial Paraguay (UIP), que arranca hoy en su local ubicado en Cno Corá N° 1.038, Asunción.

El curso será dictado por el ingeniero Akihito Ichikawa, experto de la JICA por el Área de Marketing y Ventas en el contexto del proyecto de fortalecimiento del Centro Paraguayo de Productividad y Calidad, el Ministerio de Industria, la JICA y la Unión

Industrial Paraguaya.

El curso se inicia a las 19 horas y hoy el tema será "La Utilización del Entorno de Internet en los negocios".

Mañana continuará el seminario, a la misma hora, y el tema a desarrollar es: "Cómo tener éxito con el cyber shop".

El último tema, "Manejo de Sitios Seguros", será enfocado el próximo 9 de junio.

Luego de estos tres ejes temáticos los participantes ya tendrán un adentrado conocimiento y las posibilidades de aprovechamiento de internet para los negocios



RENE GONZALEZ

Falta mucho. El negocio electrónico requiere más interés.

G. IRRALA



Requiere inversión. La minería local no registra avances.

Los empresarios esperan que se aprueben contratos de minería

Las empresas dedicadas a la minería esperan que la Cámara de Senadores apruebe hoy los contratos de concesión, a fin de proseguir los trabajos de exploración en la Región Oriental.

Los frentes de trabajo mineros guardan relación, hoy día, con áreas importantes de Paso Yobái, en donde las em-

presas paraguayas han formado alianza con la empresa Latin American Minerals, utilizando tecnología de punta para incrementar los trabajos exploratorios.

En estos casos la búsqueda apunta principalmente al oro, sin descuidar otros recursos minerales. Otros dos frentes de gran importancia correspon-

den a los proyectos mineros que llevan adelante las empresas Transandes Paraguay SA, en la localidad de Yuty, Departamento de Caazapá; y Cnel. Oviedo Mining, en zona de RI 3 y Carayaó, Departamento de Caaguazú.

Estas empresas apuntan al hallazgo de yacimientos de uranio, sin tampoco descui-

dar otros recursos de importancia.

En el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones las autoridades del Viceministerio de Minas y Energía entienden que el tratamiento y la aprobación de estos contratos deberían darse "en la mayor brevedad", ya que son "de suma importancia".

Ahora el celular se puede usar como billetera virtual

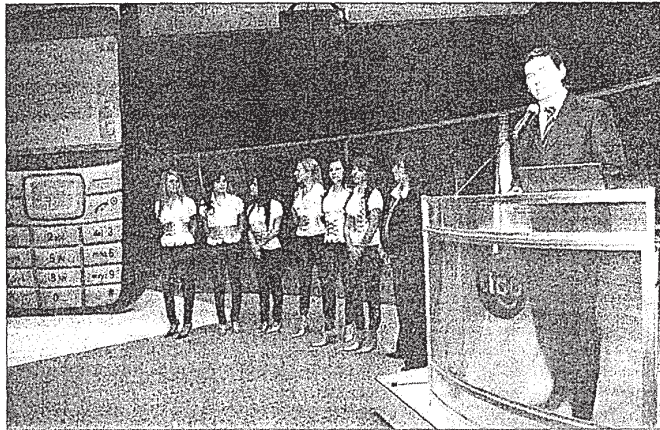
Para pagar las compras ahora ya no se necesita tener dinero en efectivo o una tarjeta de crédito. Al menos para los usuarios de la telefónica Tigo, basta con tener su teléfono celular, que puede actuar como "billetera virtual".

Los representantes de la empresa de telefonía realizaron ayer el lanzamiento oficial de este nuevo servicio, denominado Tigo Cash.

El producto fue desarrollado por Mobile Cash Paraguay S.A. para todos los clientes de la empresa de telecomunicaciones.

Los directivos de la empresa resaltaron que esta es una manera práctica y segura de realizar transacciones, ya que el usuario no tiene que llevar dinero en efectivo consigo y puede realizar pagos de manera simple utilizando su celular.

Para poder realizar pagos por compras en comercios adheridos, el usuario deberá ad-



Avances. Tigo Cash es el nuevo servicio que la empresa de telefonía celular presentó ayer.

quirir saldos electrónicos en los locales habilitados al efecto.

El saldo electrónico permanecerá en una "billetera virtual" que contendrá el monto equivalente en dinero que le permitirá realizar transac-

nes. A esta billetera virtual sólo se puede acceder a través del celular y un PIN.

"Tigo Cash es rápido y confiable porque los pagos electrónicos son instantáneos", destacaron durante el lanzamiento, en el hotel Sheraton.

Para acceder a este servicio es necesario ser cliente de Tigo, contar con un celular GSM y llenar el formulario de adhesión en alguno de los locales habilitados.

Paraguay será el primero en tener la casa inteligente

A más tardar en setiembre, Paraguay tendrá el primer prototipo de casa inteligente de Sudamérica. Inversores locales, asociados con una empresa estadounidense, ajustan los detalles para lo que será la primera muestra de tecnología, domótica y automatización aplicada al ámbito doméstico.

La casa inteligente, anunciaron, es una residencia de 1.000 m² que contará con la tecnología más avanzada de Sudamérica. Para ello, el grupo inversor ha contratado a diseñadores, arquitectos, ingenieros y técnicos que serán capacitados en lo más avanzado en automatización y domótica para convertir a este lugar en la casa del futuro, explicó Maritza Espinoza, encargada de comunicación del proyecto.

"Todos los elementos de diseño y arquitectura han sido evaluados previamente para lograr el óptimo funcionamiento de cada uno de los avances tecnológicos",

manifestó. Espinoza resaltó que esta casa será el primer prototipo de estas características en Sudamérica y que tanto los materiales como la mano de obra que se utilizarán son nacionales.

La casa inteligente será una muestra permanente y abierta al público en general y a los profesionales del área: arquitectos, diseñadores, ingenieros, técnicos especializados, dueños de empresas de materiales de construcción y equipamiento del hogar, etc.

"Nuestro objetivo es llegar a ellos para darles a conocer lo nuevo y que puedan ir incorporando en sus diseños y creaciones. Nos interesa ser el puente, informar sobre la nueva tecnología en cuanto a vivienda", resaltó Espinoza.

Los profesionales interesados en conocer más del proyecto pueden comunicarse con el arquitecto Manuel Silva al (0981) 506-170.

Tratan comercio electrónico en UIP

El Centro Paraguayo de Productividad y Calidad -Cep-procal- organiza un Curso Internacional sobre "Comercio Electrónico". El curso, que se desarrollará el 5, 6 y 9 de junio en el local de UIP, será dictado por el experto japonés

de la JICA, Akihiko Ichikawa, ingeniero en física graduado de la de la Facultad de Ciencias e Ingeniería de Waseda, Japón, experto JICA en Área Informática.

Para más informes se puede llamar al 212-556/8, int. 129.

Empresa confeccionista del Este ampliará su gama de productos

La empresa MMKM SRI, que opera en el rubro de confección industrial, está ampliando su gama de artículos e invirtiendo en dos nuevas unidades productivas en el Parque Tecnológico de Itaipú, Alto Paraná, donde está asentada.

Este proyecto le permitirá adicionar 60 nuevos puestos directos de trabajo a los 44 que brinda actualmente, bajo el sistema de maquila.

La decisión obedece a que la firma tiene planes de expansión hacia mercados en Argentina y Estados Unidos.

PLAN DE NEGOCIOS. Hace un par de días, la empresa firmó un Plan de Negocios con la organización Paraguay Vende, emprendimiento de la Agencia del Gobierno de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

MMKM es una de las primeras empresas maquiladoras del país, y exporta prendas de dormir, bermudas cortas y largas, así como prendas deportivas y ropa para motociclistas a grandes mayoristas, principalmente del mercado brasileño.

Según el Plan de Negocios

firmado con representantes de Paraguay Vende, luego de un diagnóstico de la situación administrativa y financiera de la empresa, recibirá asistencia en la creación de una estructura organizacional adecuada al negocio.

Además, la agencia de cooperación le ayudará a fortalecer los contactos identificados y buscar nuevos compradores internacionales.

INDUSTRIA DE CONFECCIONES. Paraguay Vende ya tiene experiencia en la asistencia a otra firma privada dentro de la cadena comercial del rubro de confecciones industriales en la zona de Alto Paraná.

Se trata de la empresa HNR fabrica carteras y estuches para electrónicos, exportando al Brasil a través del régimen de maquila.

Las ventas de HNR en los primeros años de asistencia (2004 al 2007) tuvieron un incremento de 300 por ciento. Asimismo, los puestos directos de trabajo crecieron de 30 a 80 personas y las inversiones nuevas en equipamiento y maquinaria, fueron del orden de 44 mil dólares.

Por otra parte, entre octubre



Crecimiento. La firma MMKM ampliará sus mercados

de 2007 y marzo de 2008, HNR ya ha invertido casi US\$ 20 mil más en la planta de confecciones, ha incrementa-

do sus ventas en más de US\$ 262 mil, generando casi 40 mil días de empleo en la región.

PROMOCIÓN ESPECIAL

Rodríguez Silveiro & ASOCIADOS
CONSULTORES INTERDISCIPLINARIOS

3 LIBROS X EL PRECIO DE 2 Gs. 120.000

PARAGUAY, MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA
Apuntes didácticos para la difusión del acercamiento trasatlántico.

PARAGUAY, MERCOSUR Y ALCA
Un texto de difusión de los esfuerzos de integración a nivel hemisférico y el estatus actual de las negociaciones al respecto.

PARAGUAY Y EL MERCOSUR
Exposición básica sobre el esfuerzo integrador en la Región.

Más informes al telefax 612912 o
E-mail: info@rodriguezsilveiro.com.py