

ctualmente, la economía mundial está pasando por un momento de grandes crisis que generan cambios. En estos tiempos así es importante cuestionarse de forma crítica ciertos aspectos claves del negocio, ¿Qué debemos hacer de forma diferente?, ¿Qué debemos hacer mejor? Y por sobre todas las cosas es fundamental no aguardar a sentir los efectos de la crisis para generar reacciones que la mitiguen.

El secreto de la supervivencia de las empresas en tiempos de crisis,

> consiste en lograr cambios simples de forma correcta, más que embarcarse en cambios radicales en cada



## **EDITORIAL**

aspecto de la empresa. Se pueden tomar medidas prácticas para minimizar el efecto de la crisis y posicionar al negocio para crecer fuertemente cuando las condiciones económicas mejoren.

Se debe analizar profundamente el impacto que genera la crisis en los productos y clientes, controlar los costos, administrar efectivamente el capital de trabajo, revisar constantemente los indicadores claves, controlar las proyecciones, y lo más importante es administrar adecuadamente el financiamiento.

En todos los sectores se debe analizar la posibilidad de la reducción de costos, optimización de compras y gastos externos, revisión del plan de inversiones, protección de los mercados importantes, y ninguna de las medidas debe incidir negativamente en el servicio al cliente, la flexibilidad estrategia en las ventas y no la reducción drástica de precios.

Pero para hacer posible una reacción positiva ante la crisis es fundamental la colaboración de todos los sectores involucrados y con total compromiso a la empresa, aportar cada uno la cuota de participación para que la suma de todas las acciones se vea reflejada en el resultado final.

En estos momentos de incertidumbre laboral es cuando hay que intentar rendir más en el trabajo. No todos los empleos están asegurados de por vida y, por ello, hay que intentar conservar el puesto de trabajo, procurando desempeñarnos de manera eficaz todas las labores asignadas.

Los trabajadores que demuestran que está formándose continuamente y que no tienen problemas para cambiar de horario o de actividad habitual, se convierten en piezas claves de la empresa. Si el empleado sabe resolver los problemas que surgen, tiene iniciativa para buscar soluciones y es responsable de sus funciones, será muy bien valorado. Es importante buscar tareas que puedan mejorar el rendimiento de la empresa.

Así como hay que cuidar mas que nunca en crisis la economía de la empresa de cual formamos parte, cada uno a nivel de su propia economía familiar debe aprender a manejar con inteligencia las finanzas intentando ahorrar lo máximo posible en aquellos gastos que pueden ser más prescindibles, ser conscientes de los gastos generados a lo largo del mes estableciendo prioridades entre unos y otros y por sobre todo antes de solicitar un crédito hay que calcular la capacidad de endeudamiento.

#### Violeta Ceuppens Talavera

Directora SAPROCAL S.A.



# **ÍNDICE** de contenidos

### Ficha **Técnica**

•	Crisis	2
•	Recomendación Saludable	4
•	Consejo	5
•	Capacitación	6
•	<b>Nota inspiradora</b> A tres años de la partida de Don Daniel	7
•	<b>Exportación</b> Rusia	8
•	<b>Exportación</b> Food Taipei 2015	9
•	RR. HH. Jubilados	10
•	<b>Novedades</b> Actualización continua: Sistema "Dark House" en Galpones de Engorde	11
•	<b>Historia</b> La planta de incubación tiene sus inicios hacia finales de los años 60	12
•	Sociales	14
•	<b>Mutual</b>	16
•	Chistes	17
•	Valores en tiempos de crisis	18
•	Receta	19
•	<b>Solidaridad</b>	20
•	<b>Reflexiones</b> Fiesta de San Cayetano en Pechugon / Visita del Papa Francisco al Paraguay	21
•	Marketing La importancia de la antigüedad laboral	22

#### Coordinación General:

Ana Ceuppens Talavera.

#### Colaboración:

Daisy Centurión Lorena Benítez Mercedes Balbuena Rolando Huber Dr. Anibal Romero Teresa Romero Dr. José Vera Dora Figueredo Gustavo Ayala Nelly Ayala Julian Moreira Gustavo Romero Patricia Díaz Patricia López Martha Paredes Mirtha Sosa Enrique Brizuela

Edición: Nº 6

#### Diseño y Diagramación:

iDeaL - Comunicación Visual

**Versión Digital:** *Jorge Caballero.* 

Fotografía: Oscar Larroza.

Impresión: Alamo S.A.

Esta edición es distribuidora en forma gratuita y exclusiva. Prohibida su venta. Las fuentes consultoras para la selección de los artículos que integran la presente edición son exclusiva responsabilidad de sus autores y no expresan necesariamente la opinión de los editores.



### Importancia del análisis clínico

# "Prevenir es vivir"

lo largo de los años la evolución del hombre ha convertido la alimentación natural y sana en una alimentación elaborada y poco saludable. Es así que tanta evolución nos ha complicado la alimentación, nos ha degenerado los gustos por lo natural, nos ha enviciado con lo rápido y menos complicado y nos ha malcriado con los placeres de la grasa y el azúcar.

En nuestros días es normal que a la hora de alimentarnos a parte de elegir alimentos poco nutritivos cometemos errores que perjudican aun más a nuestro sistema digestivo, de ahí todas las complicaciones para la salud. Los análisis clínicos son de vital importancia para prevenir enfermedades, ya que una revisión periódica (6 meses a 1 año), ayuda a detectar patologías en sus estados más tempranos, permitiendo una acción preventiva, oportuna e integral.

Es recomendable e importante monitorear nuestro estado de salud con uno o varios de los perfiles de pruebas básicas como:

Glicemia
Triglicéridos
Ácido úrico
Colesterol total
Hemoglobina
Proteínas totales
Calcio Albúmina
Bilirrubina
Fósforo

Al disponer de estos parámetros, se puede obtener cierta información, como por ejemplo:

- Las variaciones en los niveles de la glicemia pueden dar cuenta de que el paciente tiene Diabetes Mellitus o está en riesgo de padecerlo.
- La cantidad de colesterol y triglicéridos en la sangre puede advertir sobre el riesgo cardiovascular y de arteriosclerosis.
- Se puede saber sobre cambios en la función de los riñones cuando varían los niveles de nitrógeno ureico, uremia y ácido úrico.
- Si los valores de hemoglobina se encuentran alterados, indica la presencia de anemia.
- La inadecuada concentración de proteínas puede indicar desórdenes metabólicos, nutricionales, hepáticos o renales.
- Si la cantidad de bilirrubina, está alterada, se puede traducir en un mal funcionamiento del hígado.
- Los niveles de calcio y fósforo indican el estado de varias funciones nutritivas, endocrinas y renales.

Es simple de entender y a la vez complejo de solucionar lo que ocurrió a lo largo de estos años, bus-

por Lorena Benítez





camos e inventamos tantas comodidades y productos que nos faciliten más la vida pero en realidad olvidamos que la esencia de la salud nace de lo natural.

Optemos por corregir los malos hábitos adquiridos durante estos años y devolvámonos un puñado de salud.

Los resultados son un bienestar inexplicable, pongámoslo a prueba!





# Continúe Aprendiendo

La edad es una actitud mental. Si desea mantenerse joven, déjese llevar por la curiosidad... Continúe aprendiendo...

por Mercedes Balbuena

¿Hay cambios en el ramo de su negocio, de su trabajo, de su carrera –nuevos métodos, nuevas máquinas, nuevas computadoras?....alégrese que así sea. Véalo con buenos ojos, no lo rechace. Es lo mejor que podrá sucederle para mantenerlo con ganas de superación, con nuevos desafíos y siempre alerta.

Al avanzar en edad hay cierta tendencia a oponerse a aprender algo nuevo. Cualquiera sea su edad, no se deje arrastrar por esa actitud. No hay nada como el aprendizaje de cosas nuevas para conservarnos jóvenes y felices.

Como tú y como yo, en cualquier momento de nuestra vida podemos experimentar estas sensaciones de que nada nos queda por hacer, sin embargo, siempre tenemos objetivos que alcanzar, y es por ello que debemos seguir avanzando, sin dilación, y aprender constantemente.

Elija algo –cualquier tema que le interese- y aprenda algo nuevo sobre ello cada día. Hágalo por su propio bien; será mucho más divertido que ver la vida pasar...deje huellas... marque su presencia.

#### Por eso te sugerimos... "DESA-PRENDER" para APRENDER.

Qué es eso? Desaprender no es lo contrario de aprender. Desaprender consiste en ir mucho más allá, consiste en replantearte lo que estabas haciendo y cómo podrías mejorarlo, cambiando métodos y costumbres, para dar espacio a nuevos procesos mentales, nuevas destrezas, nuevos retos. Supone romper muchos

esquemas que estaban tan asumidos que ni siquiera te replanteas cuestionar.

En la era del conocimiento y de la tecnología ya no es suficiente aprender una sola vez, hay que actualizarse constantemente.

La familia Pechugon apuesta por sus funcionarios para que sigan aprendiendo en pos de la mejora continua y así sumar eficiencia y calidad al trabajo diario.



Curso	Fechas	Participantes
Congreso Latinoam. de Avicultura - Guayaquil Ecuador	8 al 11/set.	Sra. Violeta Ceuppens
Congreso Latinoam. de Avicultura - Guayaquil Ecuador	8 al 11/set.	Dr. Isaias Fleitas
Congreso Latinoam. de Avicultura - Guayaquil Ecuador	8 al 11/set.	Sra. Norma Aid
Congreso Latinoam. de Avicultura - Guayaquil Ecuador	8 al 11/set.	Dr. Victor Cantero
Congreso Latinoam. de Avicultura - Guayaquil Ecuador	8 al 11/set.	Dr. Edgar Desvars
Documentación de Sistemas de Calidad - Asociación Paraguaya para la Calidad	21 al 25/set.	Dr. Samuel Colmán
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Freddy Quintana
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Zunilda Ortega
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Edgar Gonzalez
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Leticia Alcaraz
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Juan Villalba
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Nelly Tandi
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Rommey Gimenez
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Liz Andra Enciso
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Mariza Espinola
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Sergio Fretes
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Maria Belen Pereira
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Epifania Galeano
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Lidia Soledad Figueredo
Técnicas de ventas - SNPP	04 al 21/ago.	Alfirio Galeano
Taller de RRHH - EFAES	27/Jun. al 03/oct.	Elda Gaona



# Consultor de **Procesamiento**

Fabio Nunes, consultor en procesamiento avícola y a la vez uno de los expertos más destacados a nivel mundial fue contratado por La Blanca a fin de realizar un diagnóstico de la situación actual y a su vez realizar capacitación a los colaboradores no solo del área de procesamiento, sino de toda la cadena productiva y comercial también.

estacó el alto nivel productivo con que cuenta la compañía y enfocó su trabajo en sus actividades en; materia prima, plantas de beneficio (Corpasa y La Blanca), estrategias, productos y planta de productos con valor agregado.

Se resalta la importancia de reducir los tiempos de carga y transporte de las aves vivas desde las granjas a las plantas, es fundamental que los lotes de aves sean lo más uniforme posible a fin de obtener el mayor beneficio de dicha materia prima, además buscar un mayor entendimiento de la relación que hay entre las prácticas de manejo y de nutrición y la cali-

dad de la materia prima a fin de permitir ajustar su perfil y calidad a la realidad de mercado ya que vendemos kilos de carne y no unidades de pollos.

Por otra parte mencionó que la empresa en mucho se beneficiará si decide promover un mayor acercamiento y una comunicación productiva y pro-activa entre las áreas de Campo, Planta de Procesos y Ventas bien como de la implementación de un modelo de gestión integrado que instituya entre ellas el concepto operacional de cliente-proveedor internos con un enfoque de trabajo de cada área siempre hacia el cliente final, el mercado, y no su propio departamento.





Uno de los encuentros más importantes se realizó luego del recorrido por las instalaciones de Corpasa en donde se pudo apreciar el alto nivel tecnológico y la elevada capacidad de los técnicos con que cuenta la empresa trabajando actualmente a una velocidad de procesamiento de 10.000 pollos/hora. Aquí se dialogó en una mesa redonda sobre la importancia de cumplir con las expectativas de los clientes, no solo el cliente externo sino también con el cliente interno. Además, la comunicación debe ser horizontal y dinámica, no vertical.

Las recomendaciones planteadas a lo largo del tiempo en que duró la visita, resultan muy beneficiosas ya que amplía la visión global del negocio y además nos permite conocer la realidad regional de la avicultura y las tendencias modernas en cuanto a genética, nutrición, manejo, procesamiento y comercialización de un noble producto, "la carne del pollo".



# A tres años de la partida de Don Daniel

por Dr. Anibal Romero





on Daniel poseía cualidades que las personas normales la tienen pero no varias juntas como el la tenía, por ejemplo:

- 1. Un gran emprendedor, su gran capacidad laboral, su hobby era el trabajo, cuando a muchas personas les cansa trabajar, el se sentía complacido, orgulloso de sus realizaciones y ya iba por más.
- Era un visionario, siempre estaba viendo las cosas varios metros mas que el resto o unos años mas que los mismos.
- **3.** *Mucho sentido común*, difícilmente se le podía escuchar decir cosas sin sentido ni sin argumento solido.

- 4. Gran sentido de liderazgo, el sabia a quien tenia que tratar en voz baja y también sabia a quien tenia que tratar con mayor vehemencia.
- 5. La perseveran-Para quienes cia, a pesar lo hemos conocido, de las múlse ha convertido en todo tiples difiun ejemplo de persona y fue cultades una demostración cabal que del tipo econódesarrollando un trabajo mico honesto y perseverante se sanitario puede lograr el éxito de las aves en la vida. que tuvo que sobrellevar siempre supo reponerse y seguir adelante con sus emprendimientos, sin que todas esas dificultades le haya hecho retroceder.

6. Siempre supo educar y aglutinar a su familia, porque tras su sentida partida, resulto en una transición sin traumas, tal como el lo preparó con muchos años de anticipación.

Una anécdota que le toco pasar, a el siempre le gusto manejar, pero en una oportunidad iba de copiloto con su primer Gerente, que fue el Sr. Riboldi, este señor tenia ciertas dificultades con la visión por lo que utilizaba un anteojo con cristales muy gruesos, cuando el chofer de turno percibió que adelante había un vehículo un poco alejado de ellos pregunto si el mismo se iba o ve-

nia. En ese momento
Don Daniel le dijo
que estacionara
su auto porque
a el siempre
fue
le gustó caminar.

para finalizar debo decir que para mi fué un verdadero honor haber trabajado con el, fue un verdadero guía en la vida y en el trabajo, mas aún en mi caso particular carente de la figura paterna ya que no llegué a conocer al mio.



## **RUSIA** PECHUGON

por Teresa Romero



Granja Avícola La Blanca S.A. para su marca PECHUGON retoma las exportaciones de sus productos al mercado de Rusia.

usia es un mercado exigente en cuanto a la calidad, exigencias sanitarias y las certificaciones internacionales requeridas, pero ya conocido para la marca PECHUGON.

Cabe destacar que la empresa trabaja en conjunto con SE-NACSA para así poder cumplir con todas las exigencias sanitarias para dicho mercado. Además desde el año 2003 mantiene en la planta de faenamiento el programa HACCP, siglas en inglés que significan: Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control, el cual es un sistema preventivo que permite identificar peligros específicos y medidas para su control con el fin de garantizar la inocuidad

de los alimentos.

Pechugón reabre sus envíos de menudencia de pollo a Rusia Los precios ternacionales han bajado considerablemente y la mayor competencia para nuestro rubro son las industrias de los países vecinos, no obstante Granja Avícola La Blanca S.A. espera volver a exportar importantes volúmenes a este mercado. Como entre los años 2004 y 2009,

que alcanzaron más de 2.500 toneladas de carne de aves.

Siendo la única empresa avícola paraguaya habilitada para este mercado, hemos iniciado este año exportando menudos de pollo, específicamente mollejas al mercado de Rusia.

Es muy satisfactorio retomar las exportaciones para un mercado como el de Rusia, esperamos poder ir abriendo más mercados y que la marca PECHUGON con su calidad de exportación pueda llegar no solo a las mesas paraguayas, sino se siga expandiendo hacia mercados internacionales.

Esperan notificación

para venta a Qatar





# FOOD STAIPE

MISIÓN COMERCIAL TAIWAN VICEMINISTERIO DE INDUSTRIA

20-29 DE JUNIO, 2015

por Teresa Romero



n el mes de junio, del 24 al 27, se desarrolló la 25° edición de la expo internacional de alimentos "Food Taipéi 2015", es considerada una de las exposiciones más importantes de Asia. Una delegación paraguaya estuvo presente y parte de ella fue Granja Avícola La Blanca S.A. para su marca PECHUGON.

La Misión Comercial a Taiwán fue encabezada por el Viceministro de Industria, Oscar Stark, funcionarios de la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) dependiente del MIC y una delegación conformada por 22 empresarios del sector alimenticio.

La delegación del sector privado fue representada por empresas productoras y exportadoras de alimentos tales como jugos concentrados, chía, sésamo, carne (bovina, porcina y avícola), yerba mate, hierbas medicinales, te, y sus respectivos derivados procesados. Las empresas nacionales que participaron de la feria son: GRANJA AVÍCOLA LA BLANCA S.A., Frigorífico JBS, Frigorífico Guaraní, Frigomerc, Frutika, Dulsan Orgánica, La Misericordia, Bioexport S.A., Lauro Raatz S.A., La Bombilla S.R.L., Upisa, Hierbapar y Pollpar.

Durante el desarrollo de la expo internacional de alimentos se buscó fortalecer las relaciones comerciales, potenciando los productos paraguayos principalmente dentro del mercado de Asia.

Es la primera vez que nuestro país participa de esta exposición alimenticia, como Delegación Oficial, la cual fue posible a través de las gestiones realizadas mediante la Embajada de Taiwán en Paraguay y el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) a través de REDIEX.

Las autoridades nacionales desarrollaron una agenda oficial, que entre otras cosas contemplaron, actividades con el Ministerio de Asuntos Económicos, Consejo de Agricultura, Consejo de Desarrollo del Comercio Exterior de Taiwán (TAITRA), entre otras instituciones gubernamentales y privadas.

PECHUGON, ha tenido la oportunidad de participar encuentros empresariales con otras taiwanesas a través de la coordinación de la TAITRA.

Además busco potenciar el talento humano, trabajando con estudiantes paraguayos residentes en Taiwán, cursando el último año de sus carreras, para ello realizo una selección y capacitación previa para el desempeño de las tareas durante la expo internacional.

To do esto sumo para que PECHUGON pueda marcar presencia en tan prestigioso evento, fortalecer relaciones comerciales y personales que darán sus frutos para la empresa y para el país.



# JUBILADOS

### **Gracias Pechugon:**

Por permitirnos estar contigo y que hagamos carrera, en esta Nuestra Empresa, GRANJA AVÍCOLA LA BLANCA S.A.

por Dr. José Vera









E stoy convencido, que para que se llegue a la jubilación, se debe conocer y saber bien, que el camino andado y a andar, es solamente para aquellos que se han puesto la camiseta, con disciplina, respeto y con su cotidiano trabajo honesto, cumpliendo sus objetivos y llegando satisfechos a su meta que es la culminación de la carrera laboral con el título de "JUBILADO".

Es importante aclarar y sobre todo agradecer, que de no ser por la previsión y la decisión humana, realista y responsable de nuestra Empresa, es que podemos decir con muchísimo orgullo, SOMOS DE PECHUGON, y/o Jubilados de la Empresa Granja Avícola La Blanca S.A.

Llegue a esta Empresa, nuestro más sincero agradecimiento de parte de todos los trabajadores, tanto de los nuevos integrantes, de los que están en plena carrera, de los que están próximos a jubilarse y de los que se han jubilado, por la política especialmente creada, desarrollada y ejecutada, para beneficio de todos los que somos de esta GRAN y PRESTI-GIOSA FAMILIA.

Tuve la suerte que muchos ya no tendrán, de haber conocido al fundador de nuestra Empresa, DON DANIEL CEUPPENS y puedo atestiguar que uno de sus mayores anhelos, era que todos sus colaboradores concluyan su actividad laboral con su tan preciada JUBILACIÓN. Hoy esto es una realidad que crea una inmensa satisfacción y alegría a todos los colaboradores, por lo que debemos ser y estar cada vez más comprometidos con nuestra Empresa para concluir también como ya más del 20% de los trabajadores lo han logrado.

GRACIAS PECHUGON !!!,
POR HABERNOS PERMITIDO SER
PARTE DE LA FAMILIA.







# Actualización continua:

on el objetivo de mejorar el desempeño productivo del pollo de engorde, desde hace años algunas de otros países han empezado a producir pollos en sistemas de ambiente controlado, con limitación de luminosidad, conocidas como "Dark House" – casa oscura. Este sistema controlado de luminosidad, ha sido implementado de manera experimental en Granja Avícola La Blanca, específicamente en la granja de parrilleros Yaguarete Kua.

La firma ha invertido en innovaciones tecnológicas, permitiendo conceptos actualizados y sistemas de crianza más eficientes. Cuando se resuelve implementar uno de esos sistemas es con el propósito de conseguir mayor eficiencia en la producción, los resultados positivos se ven reflejados en mayor viabilidad económica y técnica; siendo los aspectos productivos, sanitarios y de bienestar de las aves, los más beneficiados con estos cambios.

Un ejemplo de estos nuevos conceptos en crianza de pollo de carne es el sistema "Dark House", el cual es comúnmente utilizado en galpones de reproductoras de recría, y actualmente en otros países ya ha sido implementado para su uso en pollos de carne, Granja Avícola La Blanca con su política de actualización continua, no podía quedar ajeno a los cambios registrados y con

Sistemas "Dark House" en Galpones de Engorde

por Dora Figueredo

para el crecimiento.

en sistemas "Dark House", permitiendo el uso de esta energía

Este sistema ha proporcionado una mejor conversión alimenticia, una mejor ganancia de peso y menos problemas metabólicos. La mayoría de los beneficios están relacionados con un menor gasto energético para el mantenimiento de las aves criadas

buenos resultados de los países

vecinos.



#### Características del sistema de crianza Dark House

Este sistema se basa en mantener a las aves bajo niveles controlados de iluminación artificial durante todo el proceso productivo. Desde la llegada al galpón, las aves no tendrán nuevamente acceso a luz natural. Es por eso que es necesario contar con un sistema de ventilación forzada para renovar el aire del ambiente. Se opta por posicionar los extractores (sistema de ventilación negativa) en sentido longitudinal, colocándolos en una de las extremidades del galpón y en la otra extremidad son dispuestas aberturas para la entrada de aire, formando un túnel de ventilación, que tiene como objetivo promover la ventilación uniforme en los diferentes puntos del aviario.

La eficiencia de ese proceso depende de un buen sellado del aviario, evitando pérdidas de aire. Este sistema tiene la ventaja de permitir filtrado, distribución uniforme y suficiente de aire en el aviario, y ser independiente de las condiciones atmosféricas. Se debe tener cuidado en que las entradas y salidas de aire no tengan ninguna entrada de luz, por mínima que sea.

Las nuevas tecnologías son importadas de distintos países y aplicadas con el mismo concepto en que ellas fueron desarrolladas. Sin embargo las diferencias climáticas hacen que su aplicación requiera un tiempo de adecuación a la realidad del país, motivo por el cual es necesaria una serie de ajustes para obtener los mismos resultados que motivaron adoptar esta nueva tecnología en la firma, en la búsqueda de actualización que conlleva resultados más eficientes.

## La Planta de incubación

### tiene sus inicios hacia finales de los años 60

n esta cuarta entrega sobre la historia de los principales núcleos productivos de la firma nos enfocaremos en el núcleo de incubación, de gran importancia para todo el ciclo productivo de la empresa.

Hablamos específicamente de la Planta de Incubación de Capiatá cuyos inicios se remontan hacia finales de los años 60 donde don Daniel y un número muy reducido de operarios, iniciaba las actividades de incubación con su distintivo característico: liderazgo exultante y un tremenda capacidad de trabajo.

Al principio las incubadoras eran alquiladas y poco tiempo después dichos equipos fueron adquiridos por La Blanca. Eran dos incubadoras Robins, las cuales fueron instaladas en el sitio actual de la planta de incubación. La capacidad de incubación máxima orillaba los nueve mil huevos; en la primera parte de la década del 70 se incorpora una máquina de gran capacidad productiva pro-



veniente de Estados Unidos de la marca Chick Master, cuyo montaje fue supervisado por técnicos especializados de los EE.UU., ya en el edificio donde se encuentra actualmente la planta.

En los primeros años de trabajo, tan solo dos personas eran los responsables de todas las tareas relacionadas a la recepción de huevos, clasificación, carga en las máquinas y los nacimientos propiamente. El Sr. Daniel se sumaba a este pequeño grupo de trabajadores realizando de igual manera todas las tareas necesarias sin hacer ninguna diferenciación entre patrón y trabajador. En ocasiones se incorporaban ocasionalmente otras personas pero nunca un número importante.

Ya para la década del 80 se contaba con un total de seis maquinas incubadoras y 6 nacedoras. La capacidad nominal total de incubación era de 486.000 huevos y de las nacedoras de 87.480. Hacia finales de la década de los 80 se incorporan tres incubadoras más con sus correspondientes nacedoras. Esta década fue de grandes transformaciones para la planta de Incubación de Capiatá, tanto estructural como productiva y de una mayor profesionalización del área, atendiendo la complejidad y del cuidado que requiere la producción de pollitos para las granjas. Ya a principio de la década de los 90 se completa el lote de maquinarias con la adquisición de una incubadora más y de una

por Gustavo Ayala



nacedora. Todos estos equipos se encuentran en funcionamiento hasta la fecha.

Desde la pequeña incubadora del año 62 a la actualidad, el alma de la Planta de Incubación ha mantenido su ADN inalterable con el paso de los años: el sacrificio y la gran capacidad de trabajo de todas las personas que han comprometido su tiempo y sus habilidades a favor de la firma y por Don Daniel.











CARTELERÍA: Front-light - Back-light - Banners Publicitarios

Backpodium - Cenefa y Pintura

\*CORPÓREOS: Acero inoxidables - Acrílico - Polyfan - Chapas

\*PLOTEADOS: Microperforados - Rotulación de vehículos

y Esmerilados



Tel.: (021) 951 253 - Cel.: (0981) 109 918

(0971) 715 976

SAN LORENZO - PARAGUAY

Email: publigaaccartel@hotmail.com Gmail.: publigaaccartel1977@gmail.com



















Rufino Toledo









#### IUNIO

- 01. Roberto Segovia (Molino)
- 02. Pablino Acosta (Portería)
- 02. Marino Paredes (Transporte) 02. Emilio Bogarín (Matadero)
- 03. Hilda Quiñonez (Matadero)
- 04. Andres Benitez (Matadero)
- 06. Juan Carlos Mereles (Dpto. de compras)
- 07. Silvia Barrios (Marketing)
- 08. Líder Domecq (Planta de Incubación) 10. Hugo Leguizamón (Planta de Incub.)
- 10. Francisco Cabañas (Molino)
- 10. Daniela Galeano (Matadero)
- 12. Hector Martinez (Molino)
- 13. Antonio Jara (Técnica Mecánica)
- 15. Nelly Ayala (Administradora mutual)
- 17. Angel Villanueva (Matadero)
- 17. Ing. Pedro Duarte (Admin. técnica) 19. Julián Moreira (Telemarketing)
- 20. Silvestre Galeano (Transporte)
- 21. Luisa Insfran (Auditoría)
- 21. Edelio Fleitas (Planta de Incubación)
- 21. Humberto Martinez (Admin. técnica)
- 23. Nelson Ruiz (Matadero)
- 25. Rodolfo Gavilán (Matadero)
- 26. Deni Villalba (Facturación)
- 26. Pedro Machuca (Planta de Incubación)
- 27. Casiano Florentín (Salón de ventas Nº 1)
- 28. Pedro Hermosilla (Planta de Incubación)
- 28. Martina Rodas (Matadero)
- 29. Máximo Cabrera (Matadero)
- 30. Lucio Cardozo (Matadero)
- 30. Lucio Santacruz (Matadero)
- 30. Rufino Toledo (Electricista)

#### **IULIO**

- 01. Simión Borja (Molino)
- 01. César Cardozo (Electricista)
- 02. Willian Barreto (Molino)
- 02. Diego Diaz (Matadero)



































AGO.



Herminio Sándhes



















- 04. Dr. Rodrigo Acuña (Supervisor Parrillero)
- 05. Edgar Silva (Matadero)
- 06. German Huber (Informática)
- 07. Edgar Lauro (Administración técnica)
- 08. Jose Vera (Técnica mecánica)
- 08. Jorge Ortiz (Adm. Comercial)
- 10. Amalio Saavedra (Servicios Generales)
- 11. Richar Escobar (Matadero)
- 12. Walter Ferreira (Molino)
- 13. Eustaciano Adorno (Taller)
- 15. Enrique Brizuela (Administración)
- 16. Carlos Villasboa (Matadero)
- 16. Carmelo Benitez (Mecánica industrial)
- 17. Terecio Ozorio (Molino)
- 17. Teodoro Gamarra (Molino)
- 17. Teodora Fariña (Matadero)
- 17. Federico Paoletti (Taller)
- 19. Rodolfo Britez (Matadero)
- 20. Librada Areco (Salón de ventas CDE)
- 21. Ramón Leguizamón (Planta de Incubación)
- 23. José Rolón (Granja Pirayu)
- 25. Aniano Martinez (Matadero)
- 26. Dra. Ana Marin (Laboratorio)
- 26. Norberto Domínguez (Molino)
- 27. Roberto Sosa (Matadero)
- 28. Celso Garcete (Molino)
- 28. Carlos Paredes (Matadero) 29. Oscar Duarte (Molino)
- 29. Aldo Velázquez (Matadero)
- 29. Diego Fischer (Matadero)
- 30. Oscar Britez (Matadero)
- 31. Dr. Ronney Bobadilla (Supervisor parrillero)
- 31. Ignacia Rios (Matadero)

#### AGOSTO

- 01. Ester Miño Arias (Matadero)
- 02. Miguel Antonio Gonzalez (Supervisor parrillero)
- 02. Angel Velázquez (Matadero)
- 02. Maria Ligoria Mendoza (Matadero)
- 03. Fabio Luis Portillo (Molino)
- 05. Victor Raúl Núñez (Molino)

- 05. Herminio Sanchez (Choferes)
- 05. Nidio Ramón Villamayor (Técnica Mecánica)
- 06. José Salvador Amarilla (Molino)
- 06. Juan Sixto Galarza (Compras y suministros)
- 07. Dora Figueredo (Costo)
- 07. Luis Miguel Roman (Molino)
- 08. Ciriaco Cevero Cristaldo (Transporte)
- 10. Lorenzo Recalde (Matadero)
- 10. Ricardo Vazquez (Matadero)
- 11. Victor Ricardo Benitez (Matadero)
- 11. Rodrigo Enciso (Matadero)
- 13. Eulalio Colman (Matadero)
- 13. María Elena Gauto (Matadero)
- 13. Dora Alonso (Matadero)
- 14. Eusebio Amarilla (Transporte)
- 15. Osvaldo Fleitas (Matadero)
- 17. Pablo Rodriguez (Taller)
- 20. Edgar Melgarejo (Matadero)
- 24. Juan Angel Dávalos (Matadero)
- 25. Jorge Osorio (Molino)
- 25. Mario Gonzalez (Carpintería)
- 26. Armando Villalba (Auditoria)
- 26. Cesar Ortiz (Matadero)
- 26. Ceferina Acosta (Matadero)
- 27. Jorge Caballero (Gerente de Informática)
- 27. Sindulfo Galeano (Planta de incubación)
- 27. José Toledo (Matadero)
- 27. Miguel Angel Pineda (Matadero)
- 27. Hector Sanchez (Matadero)
- 28. Agustín Lopez (Carpintería)
- 29. Juan Cantero (Carpintería)
- 30. Dr. Miguel Angel Ruiz Diaz (Manejo avícola)
- 31. Ramona Vargas (Bascula Matadero)

#### SETIEMBRE

- 01. Dr. José Martinez Adorno (Superintendente
- de la Planta Balanceado)
- 01. Gil Ramón Llanes Medina (Choferes)
- 01. Esteban Villasanti Escoba (Matadero)
- 02. Dr. Enrique Mazo (Jefe Recría)
- 02. Alberto Ramón Aguilera (Matadero)

- 02. Brando Emmanuel Aldao (Taller Depósito)
- 02. Luis Santiago Gómez (Dpto. compras)
- 03. Gregorio Rojas (Sueldos)
- 03. Gregorio Viera (Planta de Incubación)
- 03. María Mongelos (Secretaria Parillero)
- 03. Eugenio Adorno (Reparto)
- 04. Florentino Florentín (Hueveros)
- 04. Rogelio Galeano (Granja Pirayu)
- 05. José Maria Gimenez (RRHH)
- 06. Juan Andres Gauto (Costos)
- 06. Braulio Encina (Matadero)
- 06. Humberto Ruiz Diaz (Matadero)
- 07. Dr. Isaias Fleitas (Sub Gerente de Producción Matadero)
- 09. Pedro López (Taller Hojalatería)
- 10. Carlos Amarilla (Matadero)
- 11. Alfirio Galeano (Salón de ventas 1)
- 12. Maria Gloria Fernandez (Salón de ventas 1)
- 13. Ramona Amarilla (Portería)
- 13. Nelson Dávalos (Salón de ventas Limpio)
- 14. Clara Aid (Costos)
- 14. César Walberto Samaniego (Molino)
- 14. Eduardo Adorno (Matadero)
- 17. Troadio Amarilla (Producción)
- 19. Dr. Juan Marcelo Florentín (Supervisor Parrillero)
- 21. David Gimenez (Parrillera)
- 21. Osvaldo Ricardo (Dpto. de compras)
- 22. Gustavo Ayala (Costos)
- 22. Alexis Carracela (Matadero)
- 23. Esteban Marecos (Planta de Incubación)
- 24. Mercedes Benitez (Informática)
- 24. Mercedes Balbuena (Costos)
- 24. Dra. Mercedes Núñez (Jefa del Laboratorio
- de Control de Calidad)
- 24. Gerardo Carballo (Planta de Incubación)
- 24. Edson Godoy (Matadero)
- 25. Arnaldo Benitez (Molino)
- 26. Gilberto Ayala (Matadero)
- 26. Justina Centurión (Matadero)
- 27. Adolfo Alvarenga (Matadero)
- 29. Carlos Cantero (Administración técnica) 30. Daisy Centurión (RRHH)
- 30. Gerónimo Llanes (Transporte)

## **Nacimientos**



- Clarisa María Paredes Escobar
   Nació el 05 de agosto 2015
   Hija de la compañera Raquel Escobar
- 2. Lucas Gerardo Garcete Rodriguez Nació el 07 de julio de 2015 Hijo del compañero Narciso Garcete
- 3. Deivi Arnaldo Lezcano Acosta Nació el 28 de julio de 2015 Hijo del compañero Arnaldo Lezcano
- 4. José Nicolas Santacruz Fernández Nació el 12 de marzo de 2015 Hijo del compañero Eleazer Santacruz
- 5. Victoria Luján Sanabria Llanes Nació el 25 de julio 2015 Hija del compañero Jorge Sanabria





Vení a conocer todo lo que Valema hace para el cuidado de tus ojos...

Casa Central: S. Lorenzo (021) 57 6262 - Cel.: (0982) 547 862

Suc. 1: Itaugua (0294) 221 254 - Cel.: (0981) 691 317

Suc. 2: Luque 326 9797 - Cel.: (0985) 701 719

Suc. 3: Ita - Cel.: (0982) 544 849





# Mutual de Trabajadores

## de Granja Avícola La Blanca

por Nelly Ayala



#### **ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA 2015**

En fecha 10 de mayo del 2015, fue realizado la Asamblea General Ordinaria, donde se presentó la Memoria del Consejo de Administración, gestión de enero a diciembre, así como el Balance General del año 2014.

Gracias a la buena administración, al apoyo de los directivos de Granja Avícola La Blanca y a la participación de los socios en utilizar los beneficios que brinda la Mutual, en cuanto a los diferentes tipos de préstamos y compras a través de la Mutual de las Casas Comerciales adheridas a la nuestra entidad. Tuvimos una utilidad de Gs. 201.068.190. A continuación el Cuadro Comparativo de los Prestamos Otorgados durante el año 2014, así como el pago a Casas Comerciales, podemos ver que crecieron en relación del año anterior.

#### PRÉSTAMOS OTORGADOS EN LOS AÑOS 2014 y 2013

(CUADRO COMPARATIVO)

TIPOS DE PRESTAMOS	CANT. SOCIOS	AÑO 2014	%	CANT. SOCIOS	AÑO 2013	%	Diferencias Importes
Préstamos Ordinarios	199	942.200.000	49.35	189	789.300.000	49,48	152.900.000
Préstamos Al Instante	2.627	534.555.000	28.00	2.297	453.785.000	28.45	80.770.000
Mini Préstamos	2.035	292.490.000	15.32	2.021	242.685.000	15,21	49.805.000
Préstamos Estudiantiles	337	140.025.000	7.33	266	109.500.000	6,86	30.525.000
TOTALES	5.198	1.909.270.000	100.00	4.773	1.595.270.000	100,00	314.000.000
Pagos a Casas Comerciales		418.530.000			382.187.000	9.51	36.343.000

En el año 2014, pagamos por beneficios de Solidaridad a 62 socios en total. Nacimiento de Hijos 15 Socios, un monto de Gs. 7.500.000. Reposo 22 Socios Gs. 4.000.0000. Fallecimiento de Conjugue 6 Socios Gs. 13.000.000. Fallecimiento de Padres 17 Socios Gs. 40.000.000. Fallecimiento de Socios 1 Socio, Gs. 4.300.000. Titulo Universitario Obtenido 1 Socio Gs. 250.000.

Importancia de la gestión de la Mutual. A continuación el detalle de los beneficios de Solidaridad que la Mutual otorgó durante el año 2014, con relación al año 2013.

#### FONDO DE SOLIDARIDAD

(CUADRO COMPARATIVO AÑOS 2014 y 2013)

	2014	2013	Diferencias	%
Gratific. Nacimientos	7.500.000	7.500.000	0	
Fallecimiento Hijo/a	0	2.000.000	-2.000.000	
Fallecimiento Socio	4.300.000	4.300.000	0	
Fallecimiento Cónyuge	13.000.000	2.000.000	11.000.000	
Fallec. Padre/Madre	40.000.000	20.000.000	20.000.000	
Reposo	4.000.000	3.200.000	800.000	
Materiales odontológicos	0	1.325.455	-1.325.455	
Gratif. Titulo Univ.	250.000	0	250.000	
TOTAL GASTOS	69.050.000	40.325.455	28.724.545	71.23
SALDO FONDO	92.318.090	89.126.545	3.191.545	3.58



En Asamblea fecha 10 de mayo 2015, se decidió aumentar el monto de Gratificación por Titulo Obtenido de Gs. 250.000 a Gs. 500.000.

También otorgar Gratificación por cada hijo de socio que se inscriba en al Universidad, Gs. 200.000.

Al término de la Asamblea hubo sorteos de diferentes premios que la empresa otorgó, más algunas casas comerciales que trabajan con la Mutual.

En Agosto 2015 la Administración de la Mutual de Trabajadores de Granja Avícola La Blanca nombró como re-



presentante de la Empresa en el Consejo de la Mutual, a la Sra. Elda Beatriz Gaona de Adamek, y como Representante Administrativa a la Sra. Sonnia Rivera, juntamente con el Sr. Mario Gonzalez, quien está como Representante no Sindicalizado. Le damos la bienvenida y éxitos en sus funciones!!!

## **CHISTES**







por Julian Moreira





# Valores en tiempos de crisis

por Gustavo Ayala



uál es la aptitud que debemos asumir en épocas de grandes dificultades? Se puede ensayar muchas, pero muchas y esto a la vez implica ninguna cuando no se tiene en claro que hacer o como hacer. A continuación queremos ensayar algunas que podríamos llevar a la práctica:

- 1- Conciencia de la situación actual: siempre es lo indicado realizar una lectura simple y profunda de la realidad y esto implica abordar asuntos o situaciones que no son agradables o resulten definitivamente incomodas, pero nos ayuda a discernir entre lo que es y lo que queremos que sea. Una vez descartado lo segundo nuestras acciones se orientan a cubrir lo principal y dejar lo menos importante para el momento en que sea propicia su práctica. Por ejemplo, endeudarse para la adquisición de un bien ante la presunción de una mejora en los ingresos en el futuro.
- 2- Pensar en el futuro: implica tomar las mejores decisiones hoy para que el día de mañana estas no impliquen una carga o una mayor pérdida de tiempo y desperdicio de recursos. Pensar en

- el futuro, también, obliga a mejorar nuestra relación con estos mismos recursos y organizarnos de manera tal que podamos sacarle mejor provecho hoy con lo que ya tenemos a mano y al final estaremos preparándonos de manera más conveniente una vez superada la crisis.
- 3- Asumir una postura de trabajo en equipo: debemos llegar al punto que el trabajo en equipo no sea tan solo un recurso retorico sino que sea una convicción que nos comprometa con los objetivos personales y empresariales. Que nos permita una mayor comunicación con nuestros compañeros, implique mejora en el ambiente laboral y de la relación con los jefes y faciliten nuestro trabajo y el de los demás. Un grupo unido es recomendable para hacer frente a las situaciones de crisis ya que solos somos totalmente incapaces de soportar los embates negativos y generar además cambios positivos en el proceso.
- 4- Realzar los valores corporativos y personales: es el momento de llevar intensamente a la práctica aquellos valores que consideramos claves para poder tolerar situaciones adversas y que

nos permitirán ver con optimismo el futuro sin que el presente adverso termine por minar nuestra moral. El compañerismo, mayor tolerancia, espíritu de sacrificio, etc. Son algunos ejemplos personales. Emitir señales claras, una gran estabilidad y al mismo tiempo de gran humanidad son valores claves que todos los colaboradores aguardan de sus superiores.

No se acaban las posibilidades sobre las conductas que podríamos asumir para hacer frente a las dificultades que se nos plantea, al final son las decisiones personales las que terminan incidiendo no solamente sobre nuestras vidas sino la de otros también; debemos considerar la posibilidad de hacer algo mejor de lo que venimos haciendo y estar conscientes de que gran parte de la realidad está dada también por factores que no están bajo nuestro control, pero debemos hacernos fuertes en épocas de crisis y los vínculos sólidos hacen una diferencia.





# Ryguasu So'o

por Gustavo Romero





#### Masa:

- 1 Kg. Harina de maíz
- 8 Unid Huevo
- 300 ml. de Leche La pradera
- 200 ml. Aceite
- Sal fina a gusto

#### Relleno:

- 1 unid. Pechuga de gallina Pechugón
- 2 unid. Cebolla mediana
- ½ mazo Cebollita de hoja
- 2 unid. Huevo Duro
- 1 unid. Locote rojo chico
- Sal pimienta y orégano a gusto

#### Preparación:

#### Masa:

Batir las yemas hasta que se lijen e ir agregando de a poco la harina de maíz tamizada mezclando con la leche y el aceite y sal a gusto, batir todo hasta lograr una masa homogénea.

Batir las claras a punto nieve aparte y agregarle al final a la

masa, mezclar de a poco con una espátula de madera, reservar la masa.

#### Relleno:

Cocinar las pechugas salpimentadas al horno sin piel y enfriar, luego trocear con la mano y reservar.

Fritar la cebolla con un poco de aceite y manteca hasta cristalizar agregarle el locote rojo cortado en juliana, luego agregarle la pechuga y salpimentar a gusto, mezclar hasta que se unan todos los ingredientes, agregarle la cebollita de hoja cortada y orégano a gusto y dejar enfriar.

#### Armado:

Enmantecar un pírex cuadrado agregarle la mitad de la masa y aliuniformemente, agregarle esparciendo bien parejo el relleno con una espátula, agregarle rodajas de huevo duro y si prefiere trocitos de queso

Paraguay La Pradera, completar con la masa restante y llevar a horno precalentado a 200 °C





#### Diseño de



presentaciones multimedia



Tel.: (021) 950 914 • Cel.: (0991) 654 000 • www.ideal-cv.com.py • E-mail: contacto@ideal-cv.com.py







## Visita solidaria a los

# Compañeros

Granja Avícola La Blanca se ocupa de sus colaboradores, que ya no pueden asistir a su puesto de trabajo por motivos de enfermedad, en esta oportunidad recibieron la visita de los integrantes del Coro de La Blanca.

#### IGRACIAS POR SER PARTE DE ESTA NOBLE CAUSA!















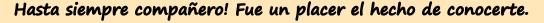


Los compañeros fueron beneficiados, gracias a lo recaudado en la actividad del 26 de junio en el evento de **San Juan PECHUGON**.

#### El departamento comercial rinde homenaje al compañero RENE ROJAS

Te recordamos por un sentido de solidaridad, de lealtad, por tu responsabilidad, por llenar de sentido común cada acto de tu vida cotidiana, por ver siempre el lado amable de las cosas, por enseñarnos que merece la pena luchar por conseguir objetivos que, por humildes que parezcan, ayudan a hacer más valedera esta vida azarosa que nos ha tocado con suerte. Recordamos tu disponibilidad para participar en cualquier evento y siempre con espíritu jovial...donde nunca faltaron risas y bromas, más cuando se trataba de las bromas que engrandecían tu querido club Olimpia...

Te recordaremos como aquel padre orgulloso y feliz que eras... haciendo siempre comentarios de hazañas y travesuras de tu hija Xime... así pudimos compartir contigo las maravillas de las diferentes etapas en la que disfrutaste de ella.





René Rojas (Q.E.P.D.) y su hijita Ximena

por Ing. Martha Paredes



Esta devoción empezó hace 21 años en la Sala de Despresados del Matadero, hasta que Don Daniel eligió el lugar y mandó construir una gruta para San Cayetano.

Recordamos con las imágenes los primeros festejos de San Cayetano con una procesión que empezó en el matadero, pasando por frente a la Administración y lo que hoy sería el Salón 2.

También poseemos otro nicho de San Cayetano en el Molino que cuya imagen fue obsequiada por la Sra. Ana Ceuppens.

# Fiesta de San Cayetano en Pechugon





## Visita del Papa Francisco a







### **Paraguay**

#### Mensaje a los Jóvenes:

Tanto en el encuentro con los jóvenes en la Costanera de Asunción y con Representantes de la Sociedad Civil en el estadio León Condou del Colegio San José, el Papá Francisco dejó mensajes a los jóvenes de nuestra patria, como:

María Mongelos

 Tengan un corazón libre que no sea esclavo de las trampas del mundo, vicios, apegos a la comodidad, falsa libertad de hacer lo que se quiera.

- Sean solidarios, con verdadero amor al servicio.
- La felicidad y placer no son sinónimos. La felicidad exige compromiso y entrega; es muy valiosa, el placer es pasajero.
- Luchen por sus ideales, pero no lo hagan solos. Busquen charlar, escuchar a sus mayores y a sus abuelos, que si tienen sabiduría y mucho que enseñar.
- Oren, en la oración van a encontrar el consuelo, la paz, a Jesús.

#### **Compañeros Servidores**

Juan Galarza - Servidores del 88

Patricia López - Parroquia Virgen de la Candelaria de Capiata

Alba Raquel Escobar de Paredes - Coro "Schola Cantorum"

María Mongelós - Grupo de Scouts Mayores del Paraguay (Sub-comisión de discapacidad)

Luisa Insfrán - Movimiento Peregrino y Vision Banco



Funcionarios de La Blanca frente a la empresa, esperando que pase el Papa





## La importancia de la antigüedad laboral

#### por Patricia Díaz



puje para adelante para que a todos

El poder echar raíces en un lugar

volcando todos nuestros cono-

nos vaya bien.

l rol de la persona con antigüedad es fundamental a la hora de transmitir la filosofía de la empresa, es de suma importancia ya que de eso depende mantener la trayectoria en cuanto a la esencia del ambiente en donde estamos trabaiando.



Del Señor Benítez 30 años

cimientos hace que uno se sienta de manera satisfactoria; y a la Diego Cañete 1 año 10 meses empresa le otorga solidez y con-



años 7 meses



Clara Aid 📗 Jorge Ortíz 32 años 1 año

para el cual uno trabaja. Sintámonos orgullosos de ser funcionarios con antigüedad y estabilidad, con valor de pertenencia de mar-

fianza para posicionarse ante los

clientes y proveedores del rubro

ca, siendo así capital humano altamente valorizado.

Familiarizar al nuevo trabajador de la

empresa con los compañeros de trabajo, su cultura, sus principales directivos, su historia, sus políticas, manuales que existen dentro de la empresa son componentes primordiales para la continuidad de la filosofía empresarial.

Ser un empleado antiguo tiene varios beneficios, entre ellos, los no monetizados de la antigüedad laboral, que responden a principios de la cultura de la empresa y que más o menos se repiten en todas las grandes empresas que son el



Daisy Centurión 7 meses

talento y la fidelidad de sus trabajadores, el cual la empresa valora en gran manera.

Además contar con los beneficios, asistencias, colaboraciones, apoyo que se crea en el ambiente laboral, podríamos decir que conformamos una gran familia. Es por eso que debemos mantener ese ambiente cálido, dedicado y sobre todo comprometido a que cada uno de nosotros conformamos una gran familia em-

más que mi marca... Mi 2da. Familia.





CONFECCION DE UNIFORMES

REGALOS EMPRESARIALES

CREDENCIALES FULL COLOR

BORDADOS COMPUTARIZADOS

■ facescolor@gmail.com 229-023/229-923/202-279 0981-623-830



