

### Alianza Prodex® -Plycem®

Medicina en el trabajo  
Resguardos en maquinarias y equipos  
**Pag.2**



Repasemos conceptos  
Mejor las cosas por su nombre  
**Pag.3**

Inducción Plycem  
Celebraciones  
**Pag.4**

Relación de densidad de la espuma  
con sus características mecánicas  
**Pag.5**

El nuevo ESD 5  
**Pag.5**

Nueva espuma de polietileno  
Proyecto de mejora de la espuma antiestática  
**Pag.6**

Cambio Climático  
**pag. 6**

Nueva Alianza Prodex -Plycem  
Satisfacción al cliente  
**Pag.7**

Saber es Crecer  
**Pag.8**

Fisioterapia en Prodex  
**Pag.10**

Integrando Conceptos  
Paparazzi  
**Pag: 11**

Sociales  
**Pag: 11**

Nueva Línea de Láminas de Fibrocemento para Cielos (Ceilings)

# Fibrocel

Termoacústico  
by Prodex®

Durabilidad con belleza, calidad y confort

Cielos Rasos Termoacústicos



Pag.7

### Reestructuración Servicio al cliente



Pag.7



## Salud y Vida

### La Medicina del Trabajo

La medicina ocupacional y del medio ambiente, conocida también como medicina del trabajo es: la especialidad médica dedicada a la prevención y manejo de las lesiones, enfermedades e incapacidades ocupacionales y ambientales, de la promoción de la salud y de la productividad de los trabajadores, sus familias y comunidades. Tiene como objetivo el estudio de la relación entre el proceso de producción y las consecuencias hacia la salud de los trabajadores. Por ende la salud ocupacional es el resultado de un trabajo multidisciplinario en el cual intervienen profesionales en medicina ocupacional, higiene industrial, seguridad ergonómica, psicología organizacional, legislación laboral, terapia física ocupacional, nutrición y promoción de la salud. Nuestro mayor objetivo es la reducción de la incidencia de enfermedades, de lesiones, del alivio oportuno del sufrimiento, acceso al servicio de salud con prontitud, fomentar y proteger la salud de nuestros trabajadores. Acérquese al consultorio y hágase un chequeo médico anual preventivo, porque un trabajador saludable es un trabajador responsable.

*Dra. Pamela Araya Rodríguez*

*Cod. 9578*



## Seguridad y Salud Ocupacional

### Resguardos en máquinas y equipos: Si se usan, Protegen



En los últimos años se ha desarrollado para la industria una gran cantidad de maquinaria de diversos tipos y diseños, por lo que es muy importante para la empresa tomar precauciones que protejan a sus trabajadores. Por lo que hemos puesto

muchos resguardos en maquinaria, mecanismos y poleas.

Muchos de estos equipos no los tenían cuando fueron fabricados.

La razón primordial de fabricarlos es para protegerlos a ustedes, para mantener sus dedos, manos y brazos fuera del alcance de la máquina.

Ustedes corren riesgos cada vez que operan una máquina sin estas protecciones, porque puede ser lesionados por sus partes móviles. Si éstas no se usan, los puntos de pellizco o atrape, que son partes de la máquina los pueden cortar, atrapar, comprimir o golpear.

La gerencia puede ofrecer los resguardos que hemos mencionado, pero si nosotros los quitamos, nos exponemos a sufrir una lesión que puede llegar a ser grave, podríamos ser pellizcados o lacerados gravemente, perder un dedo o una mano. El simple hecho de pensar que podemos sufrir una lesión de ésta

índole debe ser suficiente para hacer que cada uno de nosotros usemos siempre estos mecanismos que han sido diseñados para nuestra protección.

Si vemos que un compañero nuestro no los está usando o lo ha quitado de la máquina, acerquémonos y digámosle con sencillez el riesgo que está corriendo. Aunque sea la responsabilidad de nuestro compañero y no la nuestra, la de quitar dicho dispositivo para hacer un reajuste, limpiar o aceitar un engranaje, usted debe cumplir siempre con la regla siguiente: "ponga siempre en su sitio los resguardos".

Ningún trabajo de reparación, aceite o reajuste debe considerarse completo hasta que no se haya puesto en su lugar la protección correspondiente.

Finalmente, esperamos que todos ustedes recuerden que la finalidad, es impedir que las manos y otras partes del cuerpo vayan a parar a los puntos de operación, como engranajes, rodillos, puntos de pellizco y otras partes de peligro que hemos mencionado antes.

Los resguardos son para su protección y para que no sufra ningún accidente, no los quitemos de las máquinas.

*Jonathan Campos Ramírez, Salud y Seguridad Ocupacional*

*Referencia bibliográfica de apoyo: Publicación del Consejo Interamericano de Seguridad.*



## Relaciones Públicas

### Repasemos conceptos...

#### ¿Qué es la marca?

La marca contribuye a la finalidad específica de la **publicidad** que es proponer y promover productos cualificados. La marca proporciona **identidad** e individualidad a las cosas y aumenta su **valor** respecto a los que no tienen marca.

#### ¿Qué es Identidad Corporativa?

Es la percepción que una organización tiene de sí misma. Es la suma de la historia y las estrategias de una empresa.

#### ¿Qué es Imagen Corporativa?

Es la percepción que tienen los clientes de nuestra empresa.

#### ¿Qué es Comunicación Corporativa?

Es el proceso que convierte la identidad corporativa en imagen corporativa.

#### ¿Qué es un logotipo?

Es un diseño especial del nombre del producto que aparece en todos los anuncios, además es un medio de reconocimiento rápido en el punto de compra.



**Nuestro logo es la cara de nuestra marca. proyecta a nuestros consumidores y a todos los que establecen una relación con la empresa una muestra visible de calidad, compromiso y confianza que aseguran nuestros productos.**

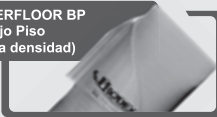


### Mejor las cosas por su nombre

PRODEX THERMIC AD  
AD= Aluminio + Aluminio



PRODEX UNDERFLOOR BP  
BP= Bajo Piso  
(Espuma alta densidad)



PRODEX THERMIC AP  
AP= Aluminio + Poliéster



PRODEX UNDERCARPET BA  
BA= Bajo Alfombra  
(Espuma natural)



PRODEX FAST ACTION ADF  
ADF= Aluminio + Aluminio  
+ Fast Action



PRODEX ACOUSTICS AC  
AC= Acústico  
(Ruidos de Impacto)



PRODEX FAST ACTION APF  
APF= Aluminio + Poliéster  
+ Fast Action



PRODEX PECUARIO  
ADP= Aluminio + Aluminio  
+ Poliéster Transparente



PRODEX RUSTIC APM  
Aluminio + Polietileno + Film de Madera  
APM - O= Oscuro APM - C= Claro



PRODEX PECUARIO  
CORTINAS TÉRMICAS  
PADP= Poliéster +  
Aluminio Doble + Poliéster



PROFOAM



PRONET



STATICPRO



COVERPRO



PROPACk



MULTIPACK

BANAPACK

Licda. Silvia González, Jefe de Mercadeo

## Inducción Plycem

Cuando planificamos un vínculo estratégico con otra empresa debemos establecer las bases para que este vínculo sea sólido como sistema de ventas, inducciones, proceso de toma de decisiones, resolución de problemas y proceso de comunicación.

El pasado 16 de agosto parte de nuestro equipo se desplazó a las instalaciones de Plycem con el fin de recibir de ambas compañías la información técnica para la comercialización del nuevo producto **FIBROCEL TERMOACÚSTICO**.



Licda. Silvia González, Jefe de Mercadeo

## Celebraciones

### Celebración del 25 de julio:

Esta celebración es una tradición para la empresa, donde realizamos actividades alusivas a "nuestras costumbres ticas" y degustamos ricas comidas.

Agradecemos a la gerencia por el apoyo de este año



De PRODEX viene el mejor aislante, adornado con aluminio.

La CALIDAD es su mayor aporte por eso sin mieddo lo garantizo.

(Creada por : Beatriz Arce).

### Día de la Madre:

El amor hacia una madre no tiene color de piel, ni fronteras que cruzar, ni distancias que recorrer.

Es un sentimiento que se arraiga en tu corazón igual como el árbol echa sus raíces en la tierra, igual como la flor venera al sol, igual al encuentro entre el cielo y el mar.

Una madre es lo más sagrado que pudo crear Dios, después de él mismo, es nuestro mejor Ángel de la Guarda, nos cuida desde antes, incluso de nacer y a medida que crecemos, sigue nuestro curso por la vida con el primoroso cuidado y al final al expirar, es en sus brazos donde nos sentimos en paz.

Los 365 días del año son especiales, por tener a nuestra madre en nuestro corazón.

Llena tu corazón de ese amor tan tierno y nada egoísta.

**Feliz día de las madres les desea  
PRODEX®**



Licda. Shirley Ugalde .Jefe de Recursos Humanos

### Mensaje 15 de setiembre:

15 de setiembre... Fervor de independencia (190 años)

Un poquito de historia de nuestra Bandera Nacional. Fue creada por doña Pacífica Fernández el 29 de setiembre de 1848, bajo la inspiración de los colores de la bandera de Francia. Cada uno de sus colores tiene un simbolismo:

**Blanco:** paz

**Azul:** el cielo

**Rojo:** el trabajo, la sangre, la perseverancia del pueblo.

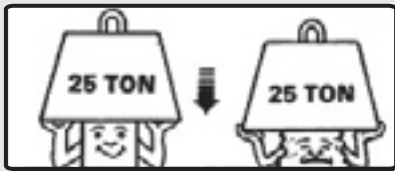






## Sección Técnica

### ¿Qué relación tiene la densidad de la espuma con sus características mecánicas?



Existe un gran número de variables que afectan el funcionamiento de la espuma, entre estos están: la densidad, el tamaño de la celda, la geometría de la celda y el tipo de resina base.

Para este boletín nos vamos a enfocar en la densidad, que es la medida específica de cuantos Kilogramos de espuma de polietileno tiene un metro cúbico. Este rango de densidad nos dice cómo serán las características mecánicas o que tan fuerte o resistente

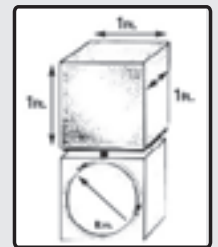
será la espuma. La densidad se define como: la relación que existe entre el peso (kilogramos o libras) y el volumen de un material ya sea en metros o en pies cúbicos.

En la espuma de celda cerrada que producimos en Prodex®, las celdas tienen una geometría que puede ser descrita como un paquete cerrado con forma de un dodecaedro que es un poliedro de doce caras, el tamaño de estas "burbujas" o celdas determinará la densidad de la lámina de espuma.

### ¿Para qué sirve conocer el valor de la espuma de Prodex®?

La espuma de polietileno cuando se somete a un esfuerzo de compresión, se caracteriza porque tiende a una reducción de volumen o un acortamiento en una determinada dirección.

La densidad de la espuma afecta directamente algunas de sus características como su resistencia al rasgado, capacidad de compresión y en su capacidad de ser flexionada. En la actualidad Prodex® maneja una densidad para su espuma de 20 a 30 Kg/m<sup>3</sup>, el control de este parámetro influenciará directamente la calidad del producto, tiempo de maduración y su duración.



*Ing. Pablo Sobrado. Jefe de Ingeniería*



## Innovación



### El nuevo ESD 5: 5 mm de espuma con plástico metalizado en ambos lados.

El mundo sigue cambiando y Prodex® se tiene que anticipar. Desde hace un año se aplica una nueva norma en EEUU que exige que los aislantes se quemen rápidamente sin hacer flama y sin desarrollar humo. Prodex® desarrolla un producto que cumple con las nuevas normas: el ESD 5 con alta reflexión. Junto con nuevos proveedores se desarrolló un plástico metalizado que refleja el calor como lo hace el aluminio: es decir un material que imita al aluminio pero hecho de plástico. En los laboratorios de EEUU se hicieron una gran cantidad de pruebas para verificar si el nuevo material es resistente a los hongos, a la humedad y al calor. Ahora se está preparando para la prueba NFPA 286, en la que se construye un cuarto entero forrado con ESD 5, dentro del cuarto se hace un simulacro de incendio y el material tiene que aguantar 15 minutos en el fuego sin promover la flama. El objetivo de esta prueba es enseñar a nuestros clientes en Estados Unidos que la aplicación de nuestro material no es un riesgo en el momento que haya fuego abierto. Este año se espera introducir este producto en Estados Unidos.



Continúa



## Nueva Espuma.

Hace poco nos fijamos un nuevo objetivo: desarrollar una nueva espuma que cumpla con los deseos de los clientes más exigentes, como Intel y Chiquita.

Queremos desarrollar una espuma que sea más dura, con una burbuja más fina, con acabado más liso, sin ondulaciones, con más fortaleza y alto peso (alta densidad).



La espuma la podemos vender como una espuma de lujo para aplicaciones como colchones, yoga-mats, pisos de gimnasios o aplicaciones donde el material esté a la intemperie. Para lograr eso estamos haciendo una gran cantidad de pruebas de extrusión con nuevas resinas, nuevos aditivos y "nuevos" ajustes en máquinas.

## Proyecto de mejora de la espuma antiestática

Después de varios meses de investigaciones, se logró determinar un producto óptimo en el campo del empaque de componentes electrónicos: la espuma antiestática. Producto que se ha manufacturado en nuestra empresa desde hace algún tiempo, da un giro hacia la mejora continua, mediante el desarrollo de un producto de mayor calidad, que satisface las necesidades de los clientes más exigentes en el campo.

El proyecto de mejora surgió como una solución para Intel, luego de que algunas pruebas determinaran que nuestra espuma antiestática se encontraba muy cercana al límite entre el producto antiestático y el producto aislante de la electricidad, por lo cual no ofrecía la seguridad para el empaque de sus equipos.

Por esta razón, se inició la investigación hasta lograr el desarrollo de un producto que garantiza seguridad a los componentes electrónicos, con resistencias superficiales menores a los 1011 ohm (medida de resistencia eléctrica) y una vida útil mínima de 6 meses; reafirmando que somos una empresa innovadora, dispuesta a cambiar en miras a la excelencia de nuestros productos.

*Ing. Mathijs de Wit, Jefe de Investigación y Desarrollo*



## Ambiente

### Cambio Climático

En la actualidad se habla mucho del término: "Cambio Climático", es importante conocer bien qué es ¿En qué nos está afectando o nos puede afectar? ¿Qué podemos hacer para revertir esta situación? Entre otras cosas.

Se llama cambio climático a la modificación del clima con respecto al historial climático, a una escala global o regional. Tales cambios se producen a muy diversas escalas de tiempo y sobre todos los parámetros climáticos: temperatura, precipitaciones, nubosidad, etc. El cambio climático es consecuencia del calentamiento global, esto se da porque en nuestra actividad humana emitimos gases de efecto invernadero, los cuales están destruyendo las capas de la atmósfera terrestre que nos protegen de los rayos del Sol.

Pero, ¿cuáles son las principales consecuencias de este calentamiento tan abrupto que estamos viviendo? Aunque la contaminación por gases de efecto invernadero se trata de una problemática global, la principal consecuencia es que afecta a las poblaciones más vulnerables, las que no tienen poder adquisitivo para adaptarse. Otra de las consecuencias es el aumento del nivel del mar. Por ejemplo, Holanda, que está bajo cota (número que en los mapas indica la altura de un punto sobre el nivel del mar) ha sido elevada y cuenta con un sistema para que el país no se inunde. Este país resolvió el problema y estableció medidas de adaptación, pero una nación pobre aunque pueda predecir qué va a ocurrir nada puede hacer frente a esta problemática.



Se dice que muchos de los cultivos de productos agrícolas que tenemos en cada país no se podrán producir de nuevo dentro de algunos años, ya que las condiciones ambientales no lo permitirán, esto traerá mucho desempleo a este sector productivo. En la actualidad estamos expuestos a enfermedades en la piel por efecto de los rayos del sol.

Pero, ¿qué podemos hacer nosotros para mitigar un poco el calentamiento global? Como seres humanos podemos empezar a hacer un uso más racional de la energía eléctrica, a veces creemos que por tener energía eléctrica producida a partir del agua o el viento siempre seguirá estando ahí.

Algo que de verdad nos puede ayudar bastante es regular la utilización de transporte que genere contaminación, si todos los días vamos a trabajar en carro viajemos un día a la semana en bus o busquemos un compañero de trabajo que viva cerca de nosotros y compartamos el vehículo, realicemos un adecuado mantenimiento preventivo a nuestro carro para minimizar la contaminación que éste puede causar. Realizar el cambio depende de cada uno de nosotros y de este cambio dependerá el mundo que le heredaremos a los que vienen detrás.

*Ing. Alejandro Gamboa, Departamento de Calidad*

Referencia Bibliográfica: [http://inforuniversidades.siu.edu.ar/noticia.php?titulo=los\\_efectos\\_del\\_cambio\\_climatico\\_en\\_las\\_poblaciones\\_mas\\_vulnerables&id=973](http://inforuniversidades.siu.edu.ar/noticia.php?titulo=los_efectos_del_cambio_climatico_en_las_poblaciones_mas_vulnerables&id=973)



## Noticias

### Nueva Alianza Estrategica Comercial Prodex® – Plycem

En los últimos años se han generalizado en el mundo las alianzas estratégicas como movimientos defensivos u ofensivos para reaccionar ante condiciones cambiantes en los mercados. Las alianzas estratégicas son estructuras de negocios de una significación estratégica muy importante por considerarse una alternativa de crecimiento.

En base a esta premisa, Prodex® y Plycem se unen para formar un "matrimonio empresarial" o mejor dicho una "colaboración para competir" con el fin de mejorar nuestros niveles de desempeño y competitividad. El objetivo estratégico de esta unión de fuerzas, es para superar barreras comerciales en nuevos mercados, para desarrollar nuevos productos, para acceder a mercados extranjeros que requieren de importantes inversiones y de un conocimiento del mismo, para entrar a zonas geográficas específicas y para competir más eficientemente en los actuales mercados que ambas compañías compartimos.

¿Qué nos permite esta alianza estratégica? Compartir información, experiencia, clientes, llegar a otro mercado, reducir los costos, aumentar las ventas, crear barreras de entrada y dar solución a necesidades de nuestros clientes. Fundamentalmente nos permite expandirnos con un aliado que se convierte en un complemento para nuestro negocio.

### ¿Por qué Plycem?

Plycem cuenta con operaciones comerciales en 18 países de América y el Caribe y es pionera a nivel mundial en la producción de materiales de fibrocemento. Es una compañía que crea valor económico operando dentro de un marco de ética, de eco-eficiencia y de responsabilidad social, lo cual le permite contribuir a mejorar la calidad de vida de la gente.

Opera de acuerdo a una declaración de principios empresariales, con sistemas que aseguran el buen desempeño corporativo y la gestión de riesgos. Su éxito empresarial es el logro simultáneo de resultados positivos en los ámbitos económico, social y ambiental y la reducción al mínimo de los posibles impactos negativos para el medio ambiente y la sociedad.

Licda. Silvia González, Jefe de Mercadeo.



### Satisfacción Al Cliente

La satisfacción del cliente es la percepción que el cliente tiene sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos. La satisfacción es un estado psicológico, y por tanto subjetivo, cuya obtención asegura fidelidad. En términos más simples: "La satisfacción del cliente es a la organización, lo que la felicidad es a la persona".

Prodex® determinó los métodos para realizar el seguimiento de la satisfacción del cliente, durante un largo trabajo de reestructuración de este procedimiento decidimos, QUÉ, CÓMO, QUIÉN y CUÁNDO se obtiene y se utiliza esta información. Tomando en consideración que:

- Las quejas de los clientes son un indicador habitual de una baja satisfacción, pero la ausencia de las mismas no implica necesariamente una elevada satisfacción del cliente.
- Incluso cuando los requisitos del cliente se han acordado con el mismo y éstos han sido cumplidos; no asegura necesariamente una elevada satisfacción del cliente.

Los métodos para recolectar la información del cliente son amplios. Nótese los más destacados y necesarios para percibir la satisfacción de los mismos y no asumir sobre las 2 notas anteriores:



- **Encuestas rellenas por el cliente:**

nuestra organización pregunta al cliente de forma activa y personal.

- **Quejas del cliente:**

fuerza de información de incalculable valor a disposición de nuestra organización sin mayor trabajo que tomar nota de ellas.

- **Opiniones del cliente sobre los productos:**

el cliente expresa su opinión respecto a nuestros productos.

- **Requisitos del cliente:**

qué quería el cliente, qué le hemos dicho que le íbamos a dar, y qué le hemos entregado. Búsqueda activa de información indirecta sobre la satisfacción del cliente.

- **Necesidades del mercado:**

qué está esperando el cliente y qué estamos ofreciendo nosotros. El cliente tiene expectativas, pero unas más importantes que otras. Conocer en qué medida nuestros puntos fuertes coinciden con lo que el cliente espera es obtener información indirecta sobre su satisfacción de forma activa.

Desde el punto de vista de Norma Internacional ISO 9001:2008 la definición de calidad es la siguiente: "Calidad es el cumplimiento de todos los requisitos de un cliente, esto significa los requisitos tanto del producto, servicio brindado además de los requisitos internos que tenga la compañía".

**PRODEX® empresa certificada ISO 9001:2008**

**Mantendrá presente y latente este concepto de calidad en todos sus procesos.**

## **Reingeniería: Nuevos Procedimientos De Satisfacción Al Cliente: "SABER ES CRECER"**

En base a los resultados obtenidos en el Premio a la Excelencia 2009, la Dirección de Negocios decidió medir directamente la satisfacción de nuestros clientes, por medio de una encuesta personal en el canal de distribución de Centroamérica con los principales puestos de mando de un segmento de clientes se realizó durante el primer semestre del 2010, con el fin de verificar los niveles de satisfacción arrojados por nuestro antiguo sistema de la medición de la satisfacción al cliente. En base a los resultados, se evidencia la necesidad de una reingeniería del proceso, o sea la reconcepción fundamental y el rediseño radical de los procesos de satisfacción al cliente para lograr mejoras dramáticas en las medidas de desempeño referidas a este tema.





Como parte del trabajo establecido se realizan los siguientes cambios y mejoras dentro del proceso de satisfacción al cliente:

1. Segmentación de clientes por país: Clientes productos de Empaque – Clientes productos de Aislamiento / Construcción – Clientes productos de Aislamiento / Distribuidores.
2. Nuevo procedimiento de medición de la Satisfacción al cliente (Nuevas evaluaciones).
3. Creación de Manual de Atención y Servicio al cliente.
4. Reestructuración del departamento de mercadeo, en donde se asignan recursos específicos al proceso de Servicio al cliente tanto para la implementación como para la supervisión del mismo.
5. Se abre un canal de comunicación directa en nuestra página web (<http://www.prodexcr.com/opine.html>), denominado "SABER ES CRECER" en donde el cliente puede externar sus comentarios, quejas o sugerencias.
6. Nuevo procedimiento de atención de reclamos.
7. Taller de capacitación y entrenamiento a todo el personal enfocado al Servicio al Cliente Prodex®.
8. Medición de la atención recibida de los vendedores a nuestros clientes por medio de encuestas telefónicas.

*Licda. Silvia González, Jefe de Mercadeo*



Lic. Orlando Luconi B.  
Gerente General  
Servicio al Cliente.



Confort en armonía con el ambiente

Tel: (506) 2438-2322  
Fax: (506) 2438-2341  
E-mail: [orlando.luconi@prodexcr.com](mailto:orlando.luconi@prodexcr.com)  
Apdo. 330-4060 Mall Internacional Alajuela - CR

[www.prodexcr.com](http://www.prodexcr.com)

**NUEVO**

## Fisioterapia en Prodex®

Surge con el objetivo de ayudar a las empresas a reducir sus costos por baja y ausentismo laboral, derivados de los trastornos músculo esqueléticos esto provoca en el trabajador la disminución de su rendimiento y el aumento del estrés, disminuyendo la rentabilidad de la compañía.

### Beneficios:

La Incorporación de un servicio de fisioterapia en la empresa:

- Reduce la incidencia de bajas laborales y ausentismo.
- Evita que un gran porcentaje de los Trastornos Músculo Esqueléticos evolucionen a patologías más graves que supongan bajas de mayor duración.
- Reduce los niveles de estrés, mejorando las condiciones de trabajo y creando un clima más favorable de productividad.
- Reduce el tiempo de recuperación de lesiones graves que afectan la salud de las personas; mejorando su calidad de vida.
- A nivel fisiológico mejora la circulación aumentando los niveles de oxigenación y nutrientes en los músculos del cuerpo; evitando formación de contracturas; estrés y fatiga crónica.

### ¿Por qué Fisioterapia en la empresa?

Los trastornos músculo esqueléticos afectan gravemente no sólo a la salud de quienes los padecen si no que suponen un gasto creciente para las empresas.

Son cada vez más las personas que recurren a la fisioterapia para disminuir y dar respuesta a esta situación. La fisioterapia es la ciencia de la salud especializada en dar respuesta a los Trastornos Músculo Esqueléticos desde la prevención, el cuidado y el tratamiento de los mismos, goza de un gran prestigio en la sociedad y cada vez es más demandada por la misma.

Ahora Prodex® cuenta con este servicio, acérquese al consultorio médico. Citas programadas.

*Licda. Shirley Ugalde. Jefe de Recursos Humanos*



## Integrando conceptos

### Taller de ambiente:

Dentro de los objetivos de la compañía está el hacer conciencia, de la conservación y preservación del medio ambiente. Debido a esto nos apoyamos en una de las herramientas más importantes de toda la compañía: mantener al capital humano capacitado.

Gracias a este compromiso el pasado lunes 6 de junio, la compañía decidió dar el taller de ambiente a todo su personal.

Agradecemos a todos por sus aportes, ideas, trabajos y soluciones. Esperamos les haya gustado la actividad.



## Charla de motivación a ventas:

Durante el mes de julio se le brindó al personal que tiene mayor contacto con el Servicio al Cliente una charla de motivación basada en la importancia de su trabajo en esta función, desarrollándose en la cultura PRODEX® una toma de consciencia de que todos debemos ser parte del SERVICIO AL CLIENTE.

Los clientes son base fundamental del desarrollo de nuestro trabajo y es por esto que el servicio debe ir más allá de solamente cumplir una función u obligación, va desde la forma en que nos presentamos hasta el cumplimiento de nuestra función como un todo corporativo.

Esperamos que esta charla de motivación nos ayude en nuestras diferentes funciones tanto para el cliente Interno como externo.



## Práctica de extintores:

En el mes de agosto se logró capacitar a más de 15 colaboradores quienes ya cuentan con el conocimiento técnico para atender una emergencia. Agradecemos la gran participación con la que contó la capacitación.



PASO 1: Tirar de la anilla del pasador para quitar el precinto.



PASO 2: Presionar la maneta.



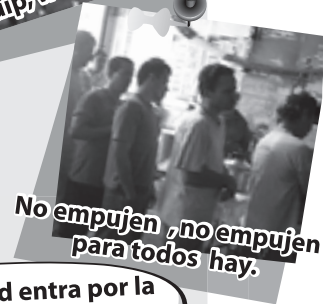
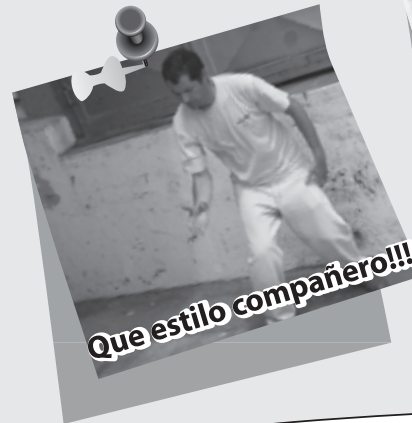
PASO 3: Dirigir el chorro a la base de la llama, procurando mantener la botella en posición vertical.



Licda. Shirley Ugalde, Jefe de Recursos Humanos



## Paparazzi



Tengo que meter un golsito uno por lo menos

Yo entro por la derecha usted entra por la izquierda me la pasa de nuevo y directo al marco!!!



Que nervios, me como hasta las uñas

Yo hice pose para no quedar igual que los demás !!!

Ojalá y no metan muchos goles

Bach. Graciela Cascante, Asistente de Mercadeo





## ARQ. RICARDO DRIOTEZ NAVARRETE

*Un hombre religioso, trabajador y culto*



### En Persona

**Nombre Completo:** Ricardo Alexander Driotez Navarrete

**Puesto:** Asesor Técnico Comercial – El Salvador

**Grado Académico:** Diplomado en contabilidad

**Nacionalidad:** Salvadoreño

**Fecha de Nacimiento:** 13 de setiembre de 1973

**Estado Civil:** Casado

**Número de hijos:** 1

**Residencia:** Santa Tecla la Libertad, El Salvador.

**Pasatiempos:** Tiro defensivo y la lectura

**Trayectoria en Prodex®:** 2009-2011

Ricardo nació en San Salvador en una zona donde había muchos niños, con quienes practicó desde muy pequeño deportes como el fútbol y basquetbol. Durante su adolescencia participó en las selecciones estudiantiles de natación de su colegio. Ricardo nos cuenta que sus estudios primarios los llevó a cabo en un colegio católico, la secundaria y bachillerato en el Colegio Militar de El Salvador en donde se graduó en el año de 1991; ese mismo año terminó sus estudios de inglés en la escuela Americana y recibió su título que lo acredita como bilingüe.

En el año de 1992 inicia la carrera de arquitectura en la Universidad Albert Einstein, lugar que se constituyó en su segundo hogar a partir de esa fecha. Ahí conoció a su esposa Karina Franco de Driotez con quien se casó el 28 de noviembre de 2003. Después de cuatro años de matrimonio, en el año de 2006 nació su único hijo Ricardo Andrés, -“Estos dos seres maravillosos que Dios me ha dado constituyen mi principal motor y mi descanso del día a día”- dijo Ricardo.

En cuanto a su experiencia laboral, empezó a ejercer su carrera en 1992 trabajando con Internacional de Bienes Raíces hasta 1996 año en que a raíz de una enfermedad seria de su padre tuvo que dejar su trabajo y estudios dedicándose a apoyarlo hasta su fallecimiento en 1999. Retomó de nuevo sus estudios y reanudó su trabajo con la empresa Restaurante Salvatore’s como gerente general. En esa empresa aprendió mucho sobre el servicio al cliente, nos comentó el compañero.

En el año 2001, Driotez ingresa al Concejo Nacional de la Cultura y el Arte como técnico II, encargado de obras de restauración en edificios de valor cultural. Posteriormente, ingresa a la empresa privada a través de AMANCO iniciando como presupuestador en el año 2004 y subiendo rápidamente de puesto a Administrador de Proyectos; para luego llegar a ser Supervisor de Proyectos realizando instalaciones de cubiertas metálicas de fibrocemento.

En el año de 2009 inicia con PRODEX® como Asesor Técnico Comercial, movido por la inquietud de un nuevo reto y capitalizando la experiencia

lograda como supervisor de instalaciones de cubiertas. Desde esa fecha ha tenido el gusto de compartir la experiencia de trabajar en una gran empresa, que a pesar de estar separado físicamente de la casa matriz ha sentido el apoyo día a día, lo que le ha permitido crecer año con año y tener mucha fe en un gran futuro de la mano de PRODEX®, nos relató Ricardo. Driotez nos cuenta que de los momentos más recordados con la empresa están los días que compartió en Costa Rica en su preparación y entrenamiento, pero sobre todo la satisfacción de haber logrado excelentes proyectos emblemáticos no solo, sino que con el apoyo de cada uno de los que integran esta gran familia, detalló Ricardo.

Entre sus hobbies se destaca el TIRO DEFENSIVO IPSC como su verdadera pasión, recibiendo múltiples cursos en esta modalidad deportiva. Disfruta mucho de la lectura de cualquier material, es católico totalmente respetuoso de las distintas denominaciones cristianas, dedica su trabajo diario a Dios todopoderoso siendo él su mejor aliado en cada lucha diaria. Le fascina la lectura de la historia universal y está continuamente leyendo temas diversos relacionados a su trabajo.

Como último relato desea acompañar una de sus frases favoritas del Santo de lo Ordinario.

**“CON LA GRACIA DE DIOS HAS DE AFRONTAR LO IMPOSIBLE, PORQUE LO POSIBLE LO HACE CUALQUIERA...”**

*SAN JOSÉ MARÍA ESCRIBA DE BALAGUER*

*Licda. Silvia González, Jefe de Mercadeo.*



## Cumpleaños

### Agosto

José Ángel Calvo Rodríguez	(3)
Candy Porras Rodríguez	(8)
Waiker González Miranda	(9)
Cristian Vargas Cervantes	(10)
Jonathan Campos Ramírez	(12)
Eduardo Palma Hernández	(12)
Francisco Soto Ruiz	(15)
Jose Eduardo Vargas Valerio	(21)
Jennifer Jiménez Soto	(22)
Orlando Luconi Bustamante	(25)
Ivan Rodríguez Alvarado	(25)
Jeffrey Garita Benavides	(29)

### Setiembre

Maynor Vega Rivera	(2)
Sergio Luconi Bustamante	(6)
Gustavo Guzmán Sánchez	(8)
Jaime Barrantes Chaves	(10)
Isabel Bonilla Lizano	(12)
Fernando García Lugo	(14)
Rosbill Conejo Espinoza	(15)
Miguel Quirós Núñez	(17)
Luis Eduardo Arce Tenorio	(21)
Rodolfo Valverde Salazar	(22)
Fabrizio Ricci	(23)
Hugo Alberto Marchena	(24)

Silvia González González	(28)
Beatriz Arce Gutiérrez	(28)
Mauricio Jiménez Leandro	(30)

### Octubre

Juan Carlos Ramos	(4)
Eduardo Astorga Acuña	(15)
Eimy Jesus Jiménez Porras	(20)
Mathijs de Witt	(21)
Luis Alejandro Gamboa Valverde	(30)