

# CAS & FASA

La revista de los SuperArgentinos



AUDIENCIA DE CAS Y FASA CON CABRERA Y BRAUN.



# UN AÑO DE PROFUNDOS CAMBIOS

# Llegó KitKat<sup>®</sup>, ¡bienvenido el break!

El chocolate de Nestlé<sup>®</sup> más vendido en el mundo,  
ahora en Argentina.



**#mibreak**

**Have a break, have a KitKat.<sup>®</sup>**

OBLEA DULCE RELLENA CON CACAO RECUBIERTA CON CHOCOLATE CON LECHE.



**Nestlé.**

A gusto con la vida

# Un año de profundos cambios



**Dr. José E. Schena**  
Presidente de CAS



**Ricardo Cáceres**  
Presidente de FASA

**A**sistimos al comienzo de un período de cuatro años con una nueva administración, comandada por el presidente Mauricio Macri, que enfrenta múltiples desafíos, urgentes y complejos. En materia económica, el más urgente -sin dudas- es la inflación, especialmente por las graves consecuencias que acarrea a todo el tejido social, en particular a los sectores de menor poder adquisitivo.

Nadie puede estar en desacuerdo en que nuestro país debe dejar de ser una rareza en el concierto mundial, donde la inflación no es un problema desde hace décadas, pero la forma de solucionar este flagelo sigue siendo materia de debate, a pesar de la larga experiencia que tenemos los argentinos sobre el tema.

No nos deben extrañar los desacuerdos, cuando se parte de diagnósticos diferentes, justamente llevamos cerca de una década sin resolver el problema por emplear diagnósticos equivocados.

Recién ahora, después de muchos años, podemos decir que finalmente el Gobierno Nacional ha hecho una descripción realista del problema, un diagnóstico correcto. El presidente Macri afirmó frente al Congreso de la Nación que la inflación es una cuestión derivada de las políticas gubernamentales.

Por fin apareció el famoso “culpable” de la inflación un rol que se quiso atribuir recurrentemente al supermercadismo.

Esta es una buena señal, un cambio importante, pero eso no significa -obviamente- que el tema esté solucionado, queda mucho camino por recorrer. Asumiendo que el proceso llevará tiempo, y que será necesario ser pacientes para ver resultados concretos, somos optimistas y -como siempre lo hemos hecho- estamos dispuestos a colaborar en la medida de nuestras posibilidades.

Pero la inflación no es el único escollo a superar.

Nuestra responsabilidad social, como creadores de decenas de miles de puestos de trabajo, nos obliga a defender a capa y espada a nuestras empresas, por eso priorizamos el combate contra la economía informal y muy especialmente, contra el comercio ilegal y la competencia desleal.

En la misma línea, es prioritario también reducir la asfixiante presión impositiva, un ítem que tiene una presencia apabullante cuando se analiza la cadena de valor y la composición de los precios.

Por otro lado, reducir la presión fiscal y pasar a un esquema impositivo más racional, evitando superposiciones y cargas tributarias injustificadas sería una señal muy positiva y un impulso indudable para nuevas inversiones y consecuentemente para generar más empleos.

Estos son sólo algunos de los temas que esperamos sean incluidos entre las prioridades de la nueva administración, ansiamos que los cambios que se avecinan se vayan convirtiendo en realidad, por el bien de todos.

# CAS & FASA

La revista de los Super Argentinos

UNA PUBLICACION DE LA CAMARA ARGENTINA  
DE SUPERMERCADOS Y DE LA FEDERACION ARGENTINA  
DE SUPERMERCADOS Y AUTOSERVICIOS  
VIAMONTE 340/42 - 2° y 3° (C1053ABH) CABA - TEL.: 4510-1799

Director: Lic. Fernando Aguirre

Año 17 - Edición N° 170 - Marzo / Abril 2016

## CAMARA ARGENTINA DE SUPERMERCADOS

Comisión Directiva 2014 - 2016

Presidente: Dr. José Esteban Schena

Vicepresidente: Luis Alberto Bustos

Secretario: Mariano López

Prosecretario: Jorge Testa

Tesorero: José Blanch

Protesorero: Alberto Beltrán

Vocales titulares:

Ricardo Zorzón, Ricardo Cáceres,  
Abilio Javier Acuña, Alberto Escribano

Vocales suplentes:

Javier Cardini, Felipe Kohn, Omar Fanaro,  
Diego Reboredo, Jorge Aguirre, Juan C. Deambrosi

Organo de fiscalización:

Néstor Martín, Esteban Benítez, Mariano Martín,  
Gustavo Grillo, Gonzalo Córdoba

Presidente honorario: Ovidio Bolo

Administrador general: Pedro Antonio Oroz

www.cas.com.ar • socios@cas.com.ar

## FEDERACION ARGENTINA DE SUPERMERCADOS Y AUTOSERVICIOS

Comisión Directiva 2015-2017

Presidente: Ricardo Cáceres - Formosa

Vicepresidente: Ricardo Zorzón - Resistencia - Chaco

Secretario: Javier Acuña - Posadas - Misiones

Prosecretario: Mariano Martín - Rosario - Santa Fe

Tesorero: José Blanch - Córdoba

Protesorero: Luis A. Bustos - Ramallo - Prov. Bs. As.

Vocales titulares:

Omar Fanaro - San Nicolás - Prov. Buenos Aires  
Marcelo Armini - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Joaquín Bonitatibus - Bahía Blanca - Buenos Aires  
Javier Cardini - Rosario - Santa Fe  
Jorge Luis Testa - Santa Rosa - La Pampa  
Héctor Alberto Escribano - Com. Rivadavia - Chubut  
Gabriel Silva - Santa Fe  
Sergio Rossi - Rafaela - Santa Fe  
José Schena - Tres Arroyos - Prov. de Buenos Aires

Vocales suplentes:

Carlos Werlen - Formosa  
Guillermo Saccomani - Tucumán  
Olga Itatí Sánchez - Mercedes - Corrientes  
Horacio Fraticelli - Concordia - Entre Ríos  
Julio Varela - GBA - Prov. de Buenos Aires  
Gustavo Grillo - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Miguel Vio - La Plata - Buenos Aires  
Roberto Gilio - Bariloche - Río Negro  
Carlos Ragusa - Rosario - Santa Fe  
Esteban Benítez - Santa Clara - Prov. Buenos Aires  
Ricardo Carboni - Chacabuco - Prov. Buenos Aires

Comisión Revisora de Cuentas:

Diego Reboredo - C. Aut. de Buenos Aires (titular 1º)  
Alberto Allodi - GBA - Buenos Aires (titular 2º)  
Guillermo Schiavoni - Berazategui - Bs. As. (titular 3º)  
Carlos Lugo - Resistencia - Chaco (suplente 1º)

Presidente honorario:

Ovidio Bolo

Administrador general:

Pedro Antonio Oroz

www.fasa.com.ar • socios@fasa.com.ar

Editor: Fernando Aguirre  
Tel.: 54 11 - 15 5565 5432  
faguirre@cas.com.ar  
Diseño: Luis Piragine

# S U M A R I O



Los Súper Argentinos celebraron el Día del Supermercadista. P. 40.

03 Editorial

06 CAS y FASA en imágenes

08 Audiencia con el ministro  
Cabrera y con el secretario Braun



10 Notable participación en la  
Ronda de Negocios de Corrientes



16 Impulso reinauguró un local en la  
ciudad de Corrientes

18 Zorzón: súper comedor y  
explotación ganadera modelo



20 Supermax, una interesante  
propuesta en Corrientes

24 Parada Canga, empresa familiar en  
el supermercadismo correntino



26 Logística, distribución, transporte,  
el fuerte de RAOSA SRL

28 Cena para cerrar una Ronda de  
Negocios muy exitosa



30 Los Súper Argentinos festejaron su  
Día en una divertida fiesta

34 Notifrió

36 Real versus virtual ¿Quién gana la  
batalla en el súper?

41 Breves

42 Análisis

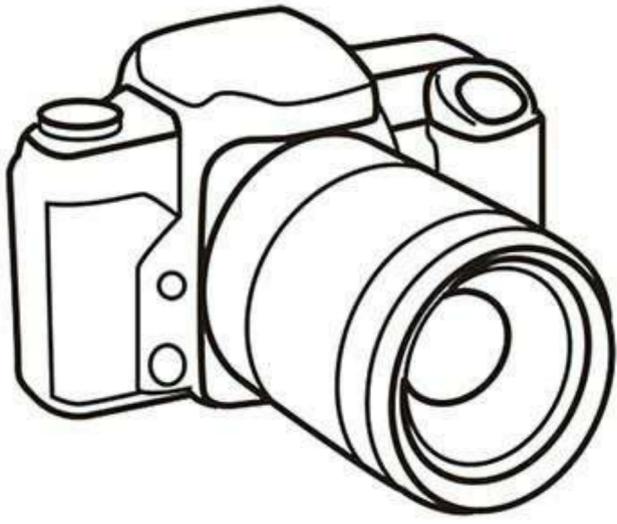
**TRAEME LO DE SIEMPRE**  
QUE LA QUIERO PASAR COMO NUNCA.

---



El encuentro es sólo el principio.

BEBER CON MODERACIÓN. PROHIBIDA SU VENTA A MENORES DE 18 AÑOS.



# CAS y FASA en imágenes



**ProWein:** CAS y FASA, la revista de los Súper Argentinos, visitó la feria vitivinícola de Alemania, una de las más importantes del mundo en su especialidad, en la que participaron más de 120 bodegas argentinas promoviendo los vinos de nuestro país.



**Mariano Martín y Olga Sánchez** participaron en la Asamblea de la Asociación Latinoamericana de Supermercados (ALAS).



**Ricardo Zorzón:** Concurrió a la Expo ANTAD y asistió a la reunión de ALAS, en México.



**Superargentinos en el Banco Nación:** junto a ejecutivos de la entidad bancaria analizaron varios temas relativos a los acuerdos en vigencia.



**Notable repercusión** logró la campaña "Al súper con mi Bolsa" organizada por la Cámara de Supermercados de Rosario.



**Tizado:** El Subsecretario de Comercio Interior recibió a directivos de CAS y FASA para analizar la evolución de los precios.



**La AFIP citó a entidades empresarias** para tratar diversos temas. El Dr. Pedro Oroz asistió en representación de CAS y FASA.



LÍDER MUNDIAL EN INSUMOS PARA REPOSTERÍA



**Biscochuelo**



**Relleno de frutas**



**Almíbar sabor Tres Leches**



**Cremas para relleno y decoración**



**Tortas y postres**



# CAS y FASA visitaron a Francisco Cabrera y Miguel Braun

Días después de asumir funciones en el nuevo Gobierno Nacional, dos funcionarios claves para la actividad supermercadista recibieron a los Súper Argentinos.

Una delegación integrada por más de veinte supermercadistas de todo el país, encabezada por el Dr. José Schena, presidente de CAS y por Ricardo Cáceres, presidente de FASA, concurrió al Ministerio de Economía donde fue recibida por el ministro Francisco Cabrera, a cargo de la cartera de Desarrollo Productivo; el Secretario de Comercio, Miguel Braun; el subsecretario de Comercio Interior, Javier Tizado (h) y el jefe de gabinete de Cabrera, Ignacio Pérez Riba.

Los empresarios integrantes de la Cámara y la Federación que representan a la red de supermercados más grande del país, la única que está presente tanto en las grandes ciudades, como en los pueblos más pequeños de todo el territorio nacional, expusieron la situación del sector ante los funcionarios recientemente asumidos y plantearon al-

gunos temas que deben ser encarados a la brevedad.

La problemática del sector

En un documento entregado en la audiencia, CAS y FASA manifiestan que el supermercadismo argen-

tino se encuentra amenazado por múltiples factores que ponen en riesgo la continuidad de muchas de las empresas que lo integran.

Así es que CAS y FASA impulsan decididamente un proyecto de Ley Nacional de Regulación de Grandes Superficies Comerciales y apoyan las diversas gestiones a nivel provincial y municipal que se vienen realizando en todo el país. También apoyan y promueven la instauración del descanso dominical obligatorio.





Simultáneamente, ambas entidades llevan a cabo el seguimiento de cuestiones sensibles para el sector, como nivel de precios, comercio ilegal, lealtad comercial, entre muchos otros temas de relevancia.

En un somero detalle de los distintos temas que preocupan a los Súper Argentinos, el documento menciona:

**CAS y FASA analizan temas sensibles para el sector, como nivel de precios, comercio ilegal, lealtad comercial, entre otros.**

- Trato discriminatorio por parte de sus proveedores en favor de las grandes cadenas.

- Concentración del sector en manos de pocas empresas que cada vez adquieren más poder

- Venta ilegal.

- Competencia desleal.

- Carga impositiva que dificulta enormemente el desempeño de las empresas.

- Inoportuno recambio de controladores fiscales.

- Costos exageradamente altos de algunos servicios que hacen al normal desarrollo de la actividad, por ejemplo, el que resulta de la operatoria con tarjetas de débito o crédito.

- Imposibilidad de acceder a créditos.

- Recategorización de las PyMEs supermercadistas.

Los supermercadistas manifestaron sus deseos de que la nueva gestión resulte plenamente exitosa, por el bien del país, y dejaron sentado su compromiso de colaborar en todo lo que esté a su alcance para el logro de ese objetivo.



**YA INAUGURAMOS!**  
Nuestra Nueva Sucursal



VISITE NUESTRA PAGINA  
[www.supermercadospremium.com](http://www.supermercadospremium.com)

[www.facebook.com/supermercadosarcoiris](https://www.facebook.com/supermercadosarcoiris)

Depósito y Administración  
Bv. 27 de Febrero 5737  
(2000) - Rosario - Santa Fe  
Tel: 0341 - 4231709/ 1755/ 3978

Sucursal Fisherton Plaza  
Av.Real y Jorge Newbery  
(2158) - Funes - Santa Fe  
Tel: 0341 - 4596915 /16/17/18

Sucursal Gálvez  
Belgrano 532  
(2252) - Gálvez - Santa Fe  
Tel: 03404- 486736 / 737/ 738

Sucursal Arroyo Seco  
San Martín esq.L. de la Torre  
(2128) - Arroyo Seco - Santa Fe  
Tel: 03402- 420454 / 276

Sucursal Totoras  
9 de Julio y Bv. Colón  
(2144) - Totoras - Santa Fe  
Tel: 03476- 461414

Sucursal Funes  
San José 1845  
(2132) - Funes - Santa Fe  
Tel: 0341 - 4936630 - 1014



# Ronda de negocios en la ciudad de Corrientes

Cerca de 100 empresas, entre supermercadistas y proveedores PyME se reunieron en la sede de la FEC y protagonizaron una nueva Ronda de Negocios del Supermercadismo Argentino, organizada por CAS, FASA y CAME.

La Federación Económica de Corrientes (FEC) aportó su sede social y coorganizó el evento que también contó con el apoyo de APICC; del Banco de Corrientes; Ministerio de Industria, Trabajo y Comercio; la Cámara de Supermercados y Autoservicios del Chaco (CSACH) y la Federación Empresarial de Corrientes (FECORR).

Estuvieron presentes José Schena, presidente de CAS y su par de FASA, Ricardo Cáceres; Carlos Venier prosecretario de Hacienda de CAME; el ministro de Hacienda y Finanzas de Corrientes, Enrique Vaz Torres; el ministro de Industria, Trabajo y Comercio, Francisco Osella; la ministra de Turismo, Inés Presman y el vicepresidente del Banco

de Corrientes, Roberto Demonte, entre otras destacadas personalidades.

## Los discursos

José Ojeda, presidente de la FEC, dijo en sus palabras de recepción, que "las rondas son de suma importancia porque le permiten a los empresarios relacionarse directamente, evitando la intermediación. Es muy grato que nos hayan confiado la orga-



# caroyense®

Producto de la Naturaleza

## ¿Qué tan rápidos son tus repositorios?



Pedilas antes que te quedes sin stock.

**Una gran variedad de sabores  
con una calidad que las hace irresistibles.**



GRUPO EMISOR COM. AR

# caroyense®

Ruta 9 (Norte) Km.748 - Colonia Caroya  
Córdoba - República Argentina  
Planta Industrial (03525) 468600  
Departamento Comercial (0341) 4210110

info@caroyense.com.ar  
www.caroyense.com.ar

*Una buena vida.  
Una sana alimentación.*



nización de un evento tan importante al que asistieron empresarios y proveedores de diversas provincias, que compartieron sus experiencias y adquirieron nuevos conocimientos".

"Fue una gran oportunidad para que las pequeñas y medianas empresas generen contactos de diferentes regiones, y puedan ganar nuevos mercados que potencien su desarrollo", acotó Ojeda.

Por su parte, Carlos Venier de CA-ME estimó que la ronda de negocios es una herramienta para las PyMEs que permite la interacción del productor con el consumidor, "desde hace varios años realizamos este evento con mucho éxito y cada vez asisten más personas", describió.

A su turno el presidente de FASA, Ricardo Cáceres aseveró que "se trata de una gran oportunidad para que todos puedan mostrar sus productos y generar contactos. Estamos seguros de que tanto compradores como vendedores hicieron muy buenos negocios".

Por último, el ministro de Hacienda y Finanzas de Corrientes, Enrique Vaz Torres indicó que "es una muy buena iniciativa y es sumamente importante que este tipo de encuentros se realicen en ámbitos institucionalizados y que las empresas apuesten siempre a la capacitación para mejorar su competitividad. En este marco, el Estado debe garantizar la estabilidad del consumo. Debemos acercar la industria a la cadena de comercialización, integrar las regiones para que los hipermercados no marquen la cancha".

### Las conferencias

La primera de las conferencias versó sobre: "Bromatología, un tema clave en los supermercados", y estuvo a cargo de Omar Fabrissin, médico veterinario y asesor de empresas en producción cárnica.

Sobre el mismo tema expuso Víctor Valenzuela, licenciado en higiene y seguridad alimentaria, especialista en tecnología de alimentos, asesor en calidad y desarrollo de la industria cárnica.

Ambas conferencias fueron auspiciadas por la Cámara de Supermerca-

# Pinguino

Estamos con vos.



## Rafaela

Av. Lehmann 425 / Ernesto Salva 960  
Av. A. del Valle 884 / Av. Roque Sáenz Peña 321  
Vélez Sársfield 1441 / Av. Luis Fanti 295



0800 .144. 5555



contacto@pinguino.com.ar



## San Francisco

Av. 25 de Mayo 1129



www.facebook.com/Supermercadospinguino



La forma más cómoda de hacer las compras,  
sin salir de tu casa.

[www.pinguino.com.ar](http://www.pinguino.com.ar)



dos y Autoservicios del Chaco.

Seguidamente el Lic. Damián Di pace, consultor de CAME y periodista especializado en consumo, analizó el mercado de consumo masivo en la actualidad.

Por último, Luis Tarrío Gómez, gerente Comercial de Grupo Hasar, quien estuvo acompañado por Sergio Timpanaro, jefe de zona del mismo grupo, describió la situación derivada de las nuevas disposiciones legales e innovaciones tecnológicas en materia de controladores fiscales.

### La ronda

En las reuniones de negocios participaron referentes empresariales de Corrientes (Capital, Mercedes, San Luis del Palmar, Goya, Bella Vista, y Santa Rosa), Buenos Aires, Formosa, Entre Ríos, Chaco, Misiones, Santa Fe, Córdoba, Tucumán, Mendoza y La Pampa.

Los productos regionales correntinos tuvieron una participación muy destacada, en particular, el arroz, los cítricos y la yerba mate.

José Devecchi, tesorero de la FEC, comentó sobre la inauguración de una planta procesadora de arroz en Mercedes: “El sector empresario local busca que el arroz no se venda como materia prima, por eso a partir de esta nueva planta se comercializará con valor agregado, después de un proceso de elaboración industrial. Por eso es muy importante que los supermercados apoyen a las economías regionales”.

Juan Carlos Costa, coordinador de las Rondas de Negocios en CAME, indicó que al cierre del evento se habrían concretado cerca de 1.000 entrevistas. “Participaron 29 supermercadistas y unos 60 proveedores. Esta fue una gran oportunidad para los proveedores chicos porque a ellos les sirve llevarse 10 o 15 contactos de supermercados de distintas provincias. Para las PyMEs es muy difícil lograr nuevos contactos fuera de la región donde operan, para los supermercados es un ámbito propicio para buscar alternativas a las primeras marcas y acceder a productos de buena calidad y precios competitivos”.

**NUEVO!**



*Queso Untable*

*con Finas Hierbas*



**PROBÁ, DESCUBRÍ Y DISFRUTÁ.**

[www.ilolay.com.ar](http://www.ilolay.com.ar)

 /ilolay

**Williner**



# Impulso: inauguración y recorrida por varios locales

Destruída por un incendio, a mediados de 2015, fue totalmente restaurada gracias a una importante inversión de sus propietarios, los hermanos Cáceres.

**L**a sucursal de Supermercados Impulso, ubicada sobre avenida Ferré, en Corrientes Capital fue reinaugurada en un acto en el que estuvieron presentes autoridades municipales, proveedores, empleados y amigos. El titular del Sindicato de Empleados de Comercio, José Gatti, destacó que el personal conservó sus puestos de trabajo, ya que fueron reubicados en otros locales de la cadena, durante el tiempo que la sucursal estuvo inactiva.

Bautista Cáceres, uno de los propietarios de la cadena, dijo: "Estamos disfrutando del nuevo local, algo muy esperado por nosotros después del incendio, hicimos todo lo necesario para que nuevamente esté a disposición de nuestros clientes".

"Hicimos una inversión muy importante para cambiar y



reponer todo lo necesario, para poner en óptimas condiciones a un local que es emblemático para la cadena Impulso", comentó el otro propietario de la empresa, Ricardo "Pilo" Cáceres.

Al día siguiente, CAS & FASA recorrió, en compañía del gerente de la firma, Raúl Rogido, varios de los locales de la cadena para apreciar la importante capacidad de elaboración de productos con marca propia.



# Especias



Dale  
**SABOR**  
A TU  
**VIDA**



info@especias537.com.ar  
www.especias537.com.ar

## Q·soft

Suave por Naturaleza

www.facebook.com/QsoftArgentina | www.facebook.com/asoft.personal.care

Twitter.com/QsoftArgentina

ventas@prifamon.com.ar

Prifamón SAIC

### Toallitas Húmedas HIPOALERGÉNICAS



### Lanzamientos NUEVAS TOALLITAS



### Hisopos Flexibles 100% DE PURO ALGODÓN





Gratamente impresionados quedamos quienes recorrimos las diversas instalaciones de la empresa de Ricardo Zorzón, al día siguiente de la Ronda de Corrientes.



# Zorzón: súper comedor y explotación ganadera modelo



**F**uimos a Resistencia, a visitar los supermercados Zorzón y su local mayorista. Encontramos una empresa familiar, donde trabajan la esposa de Ricardo, Susana, y sus hijos Pedro y Martín, que gestionan un local cada uno; Patricia, a cargo de la administración y sistemas, y Gabriela, de profesión nutricionista, que atiende cuentas directas.

“Todos mis hijos son empleados de la empresa, es la mejor forma que encontramos para que no hubiera problemas, ni ahora, ni en el futuro”, dijo Ricardo, quien no ocultó su orgullo por la forma en que ellos se desempeñan.

“A mis hijos les transmití la importancia de la seriedad, una enseñanza que recibí de mi padre. Ser serio me permitió trabajar más de 40 años con el Banco de Corrientes sin haber teni-



do un solo cheque rechazado”, aseguró.

En el supermercado de la calle López y Planes, llama la atención el Fast Food, que ocupa la entrada y un entrepiso de amplias dimensiones. El local se ve colmado todos los días a la hora del almuerzo.

“Todo lo que ofrecemos es de producción propia -dijo Susana- elaboramos una enorme variedad de comidas, brindamos atención rápida, higiene impecable y precios



muy convenientes (la venta es al peso), pero el gran secreto es la calidad de los productos que usamos. Todo debe ser de primera, sin excepciones.”

Ricardo está trabajando en la construcción de un frigorífico, en la ampliación de otro local y tiene proyectos para abrir nuevas bocas, pero la actividad que realmente lo apasiona es Gorizia, el establecimiento ganadero modelo, que crece día a día, gracias a la energía y creatividad de su creador, Ricardo Zorzón.

*Fernando Aguirre*

# ¡NUEVOS! Grisines Multicereal

- Sin colesterol ◀
- Reducidos en Sodio ◀
- Fuente de Omega 3 ◀
- Bajo en Grasas Saturadas ◀



# Supermax, destacada propuesta en la capital correntina



Locales modernos, con un amplio surtido y precios muy competitivos son algunos de las características que destacan a esta cadena.

La cadena Supermax nació con dos locales 13 años atrás, a partir de la iniciativa de uno de sus actuales socios, Carlos Irigoyen, quien relata de esta forma sus inicios en el sector supermercadista: “Como abogado de firmas de primer nivel en Corrientes, encaramos la ejecución, por falta de pago, de un supermercado que atravesaba dificultades económicas”.

“En el transcurso de esa acción me ofrecieron comprar los activos de la firma, cosa que finalmente concreté, ya que esta es una actividad que siempre me resultó atractiva”.

Durante estos años hemos tenido un crecimiento permanente que nos permitió inaugurar una nueva sucursal por año”, agrega Irigoyen.

Hoy Supermax es una cadena sólida con planes de expansión en nuevos barrios de la ciudad. “Queremos ofrecer a los correntinos locales frescos, limpios, bien iluminados, con un surtido amplio y con tecnología de punta. Por ejemplo, nuestros locales están equipados totalmente con iluminación LED, lo que ha significado una importante inversión por parte de la empresa”, detalla Irigoyen.

“Trabajamos con horario extendido, de 07 a 24.00 hs. todos los días, porque nuestra prioridad son las necesidades de nuestros clientes. Fabricamos productos propios como panificados y pastas, también comida preparada, por eso en todos los locales tenemos rotisería”, concluye el empresario.



# RECARGÁ ENERGÍA ESTÉS DONDE ESTÉS

NUEVO  
PACK

NUEVA  
FÓRMULA

multi  
**10**  
ahora contiene 10 vitaminas



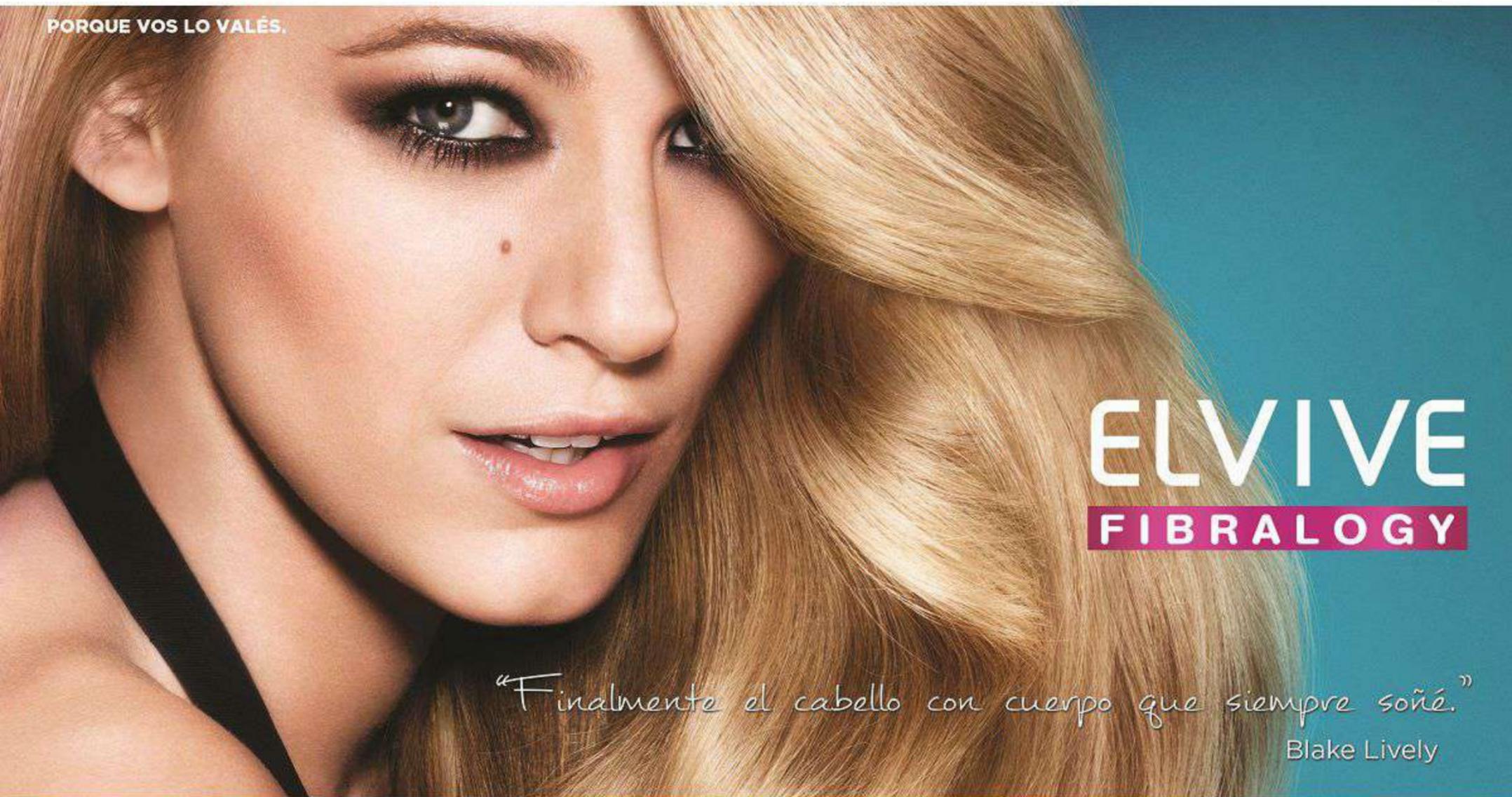


## ROSARIO COMPRAS - ACE

Mercado de Concentracion Fisherton - Wilde 844 - LOCAL 20 Y 21 - CP 2000 Rosario  
0341 456 3912 / 0341 456 8399 - rcompras@rcompras.com.ar

# REVOLUCIÓN CAPILAR PARA EL PELO FINO\* MÁS CUERPO CON MOVIMIENTO Y DEFINICIÓN HOY ES POSIBLE

PORQUE VOS LO VALÉS.



## ELVIVE FIBRALOGY

*“Finalmente el cabello con cuerpo que siempre soñé.”*

Blake Lively



SENTÍ LOS CAMBIOS EN  
SÓLO 5 APLICACIONES\*\*

\*De L'Oréal Paris.

\*\*Cinco aplicaciones del binomio shampoo + acondicionador vs. una aplicación de shampoo clásico.

### REVOLUCIÓN FIBRALOGY

EL PRIMER SISTEMA CAPILAR CON FILLOXANE,  
QUE PENETRA Y EXPANDE LA FIBRA CAPILAR  
EN 3 PASOS.



L'ORÉAL  
PARIS

# Parada Canga, una empresa con tradición y estilo



Con cuatro locales de cercanía estratégicamente ubicados en distintos barrios de la ciudad de Corrientes, Supermercados Parada Canga es una de las empresas más tradicionales de esa localidad del norte argentino.

La propuesta comercial de la cadena supermercadista se destaca por la amplia variedad de su surtido, por su oferta de comidas preparadas y por la atención personalizada en sectores clave, como el cárnico.

La más grande de las bocas es la que está ubicada en el barrio de Laguna Seca, en la intersección de las calles Cazadores Correntinos y Medrano. La sigue en tamaño la de la esquina de Av. Centenario y Godoy Cruz, de 400 m<sup>2</sup> y 8 cajas (foto). Los otros dos locales se encuentran en Av. Independencia 5444 y en el Barrio 17 de Agosto, en la esquina de Dumas y Florencia.

Todos cuentan con una propuesta abarcativa de las necesidades del público en materia de comida, aseo personal y cuidado del hogar.

La oferta de comidas preparadas incluye rotisería, en dos locales, y elaboración propia de panificados y pastas, además de ensaladas y fiambres de primera calidad.





LIBRE DE GLUTEN

**¡A TOMAR  
LA LECHE!**



**LECHES LA SERENÍSIMA.  
CALIDAD DE VIDA.**

LA IMAGEN DE LA FIGURA HUMANA HA SIDO RETOCADA Y/O MODIFICADA DIGITALMENTE.



# Raosa Transporte desde Corrientes a todo el país

José Ojeda, directivo de la FEC, prestó una valiosa colaboración durante la Ronda de Corrientes y acompañó a CAS & FASA en una recorrida por su empresa.

Desde que comenzó a operar en 1978, Raosa SRL ha crecido consistentemente, evolucionando y adaptándose a los avances tecnológicos que toda empresa líder debe cumplir. Así, dejó de ser una pequeña firma del ámbito local, para convertirse en una de las más pujantes empresas de transportes de la región.

Este proceso ha significado una constante renovación de su flota de vehículos livianos y pesados, y una permanente actualización de sus modernas y amplias instalaciones.



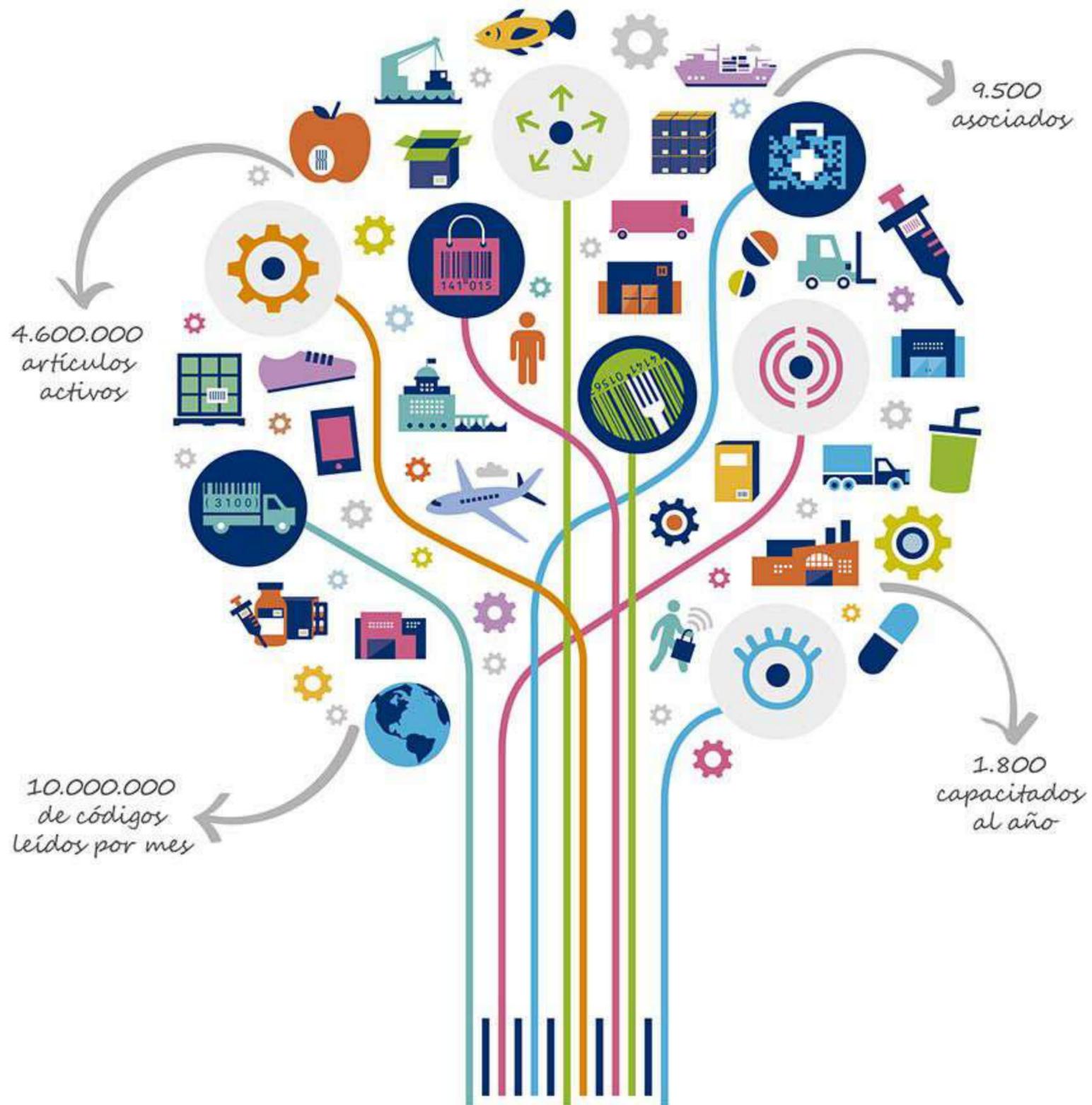
El esfuerzo ininterrumpido consolidó a la firma, que hoy cubre todas las necesidades que impone el exigente mercado de la logística.

“El centro de operaciones, está ubicado en una planta de 2.500 metros cuadrados, en el km 1028 de la ruta 12, desde allí brindamos una cobertura regional orientada principalmente hacia el centro y nordeste del país”, describe Ojeda.

“Nuestra flota de camiones recorre gran parte del país, llegando a todo el Nordeste desde los depósitos de Capital Federal, Rosario, Córdoba y Santa Fe. También tenemos agencias en Formosa y Posadas”, agrega el empresario.

Ojeda conduce la empresa acompañado por sus descendientes, quienes mantienen la conducta y el estilo de vida empresarial que él les inculcó, para poder cumplir con el compromiso de brindar un servicio de excelencia.





## Transformando la manera en que trabajamos y vivimos

Somos una Organización global, neutral y sin fines de lucro con sede en más de 110 países que provee un sistema de estándares para identificar productos y servicios, capturar datos de los movimientos en las cadenas de valor y compartir información con los socios comerciales. Potenciamos los negocios para lograr más eficiencia, seguridad y sustentabilidad, y para mejorar la calidad de vida del consumidor final.



## Cena para cerrar

# una Ronda muy exitosa

El cierre ideal de una intensa jornada fue una cena de camaradería a orillas del Paraná.

**E**l lugar elegido fue el restaurante El Mirador del Paraná, ubicado en Av. Costanera Gral. San Martín y Edison, con una excelente vista al río y hacia el puente Manuel Belgrano, que une las provincias de Corrientes y Chaco.

Prácticamente todos los supermercadistas participantes en la Ronda, junto a directivos de las entidades participantes, se dieron cita en la cena de cierre de la jornada.

A la exquisita propuesta gastronómica, en la que no faltaron los pesca-

dos típicos del lugar, se sumaron un conjunto de música correntina, una pareja de bailarines y un cantante con una voz impresionante. También se sumaron como espontáneos bailarines de chamamé la supermercadista Olga Itatí Sánchez y uno de sus hijos.

Al cierre, el presidente de CAS, José Schena, agradeció una placa que le fue entregada por directivos de la Federación y destacó el clima de camaradería que reinó en el evento, comprometiendo a todos los participantes a repetir la experiencia en un futuro cercano.



El más importante y moderno  
establecimiento Argentino de pastas secas

# Rivoli

Fábrica de Fideos Rivoli, elabora más  
de 35 variedades de fideos, en los modelos:  
**Soperos ~ Guiseros ~ Largos ~ Roscas**



RUTA 302 - KM 6. (4109) - Banda del Río Salí - Tucumán - Argentina  
Teléfono: (054) (381) 426-0701 - info@fideosrivoli.com / www.fideosrivoli.com

# Los Súper Argentinos festejaron su Día en una divertida fiesta

Conforman la red comercial más grande y extendida del país, pocas actividades son tan imprescindibles para la vida diaria como el abastecerse de artículos de primera necesidad, en particular de alimentos.



**E**n el mismo evento se festejó un nuevo aniversario del Día del Supermercadista, que se celebra todos los 17 de diciembre en conmemoración de la apertura del supermercado La Estrella Argentina en Mar del Plata, dando así inicio a la era del self service en el país.

El evento se llevó a cabo el viernes 11 de Diciembre en los Salones Leprett, en la calle Pte. Luis Sáenz Peña de la Ciudad de Buenos Aires.

Concurrieron supermercadistas de todo el país, como Jorge Aguirre, de Actual Supermercado, de la ciudad de Bolívar, provincia de buenos Aires, a quien se puede ver junto a su familia en una de las fotos que ilustran esta nota.

Entre los invitados especiales también se puede ver en una de las fotos a Carlos Venier y Juan Carlos Costa, de CA-ME, junto a Fabián Hryniewicz de CAPYMEF.

El evento, de carácter marcadamente familiar se destacó





**SACCHI**

**Paños y Secapisos Sacchi.**



**SECAPISOS  
SACCHI**

**Secan.**



por la calidad del catering provisto por la empresa La Exposición, supervisado directamente por su propietario Francisco Tanoira.

Así se puede ver en otras fotos al presidente de FASA, Pilo Cáceres y a Olga Sánchez, de Mercedes, Corrientes, acompañados por familiares y afectos, también al presidente de CAS, Jose Schena y señora, acompañados por Marcelo Armini de Buenos Aires y Cáceres de Formosa.

Fueron auspiciantes de la fiesta empresas y entidades de primera línea como Nestlé, CAME, Instituto Asegurador Mercantil, Unilever, Mastellone, SC Johnson, Timbó, Celulosa Campana, Los 5 Hispanos, Silkey, Grupo Queruclor y Bodega Valle del Indio.

Música, baile, magia, humor, sorteos y muy buena onda fueron los atractivos de una noche en la que todos se fueron muy satisfechos.

En el cierre, Jose Schena, presidente de CAS, hizo uso de la palabra destacando el trabajo realizado a lo largo del año y comprometió a los presentes para seguir en la misma línea en 2016.





**VE**

**SIMPLE, FRESCA Y  
NATURAL**

**DIRECTO DESDE SAN PEDRO**

*Vegetal Express*

Centro de Distribución : Mercado Central de Buenos Aires  
Pabellón 12 - puestos 35-36-37-38  
Tel: 011- 15-5483-6622 - Web site: [www.vegetal-express.com](http://www.vegetal-express.com)

FORMULA

*Un emprendimiento local,  
en constante crecimiento.*

- **Bolívar 1**  
Avenida Lavalle 425
- **Bolívar 2**  
Avenida Alte. Brown 554
- **Las Flores**  
Avenida Rivadavia 514



**Bolívar - Las Flores**  
Pcia. de Buenos Aires.  
(02314) 427492 | (02244) 451666

  
**actual a**  
supermercados

Llévate algo más que tus compras

 ActualSupermercados

# Ya funciona la nueva planta de Audiref SA

Entrevistado por CAS & FASA, Néstor Audisio, director de la firma familiar, continuadora de Refrigeración Audisio, describe la actualidad de la compañía que ya está funcionando a pleno en las instalaciones recientemente inauguradas.

**S**omos una empresa en constante expansión, con una gran experiencia en investigación, desarrollo y fabricación de equipos de refrigeración, a nivel industrial y comercial. Lideramos el mercado desde hace más de 40 años y nuestros clientes se sienten tranquilos y seguros de poder confiar en nuestros servicios”, de esta forma describe Néstor Audisio a Audiref S.A.

“Comercializamos productos de primera calidad, certificados y respaldados por marcas internacionales. Porque confiamos en la excelencia de nuestros productos, somos la única compañía que ofrece una garantía de dos años por compresor”, continúa diciendo.

“Además -agrega- creemos que lo más importante es ofrecer un óptimo servicio a nuestros clientes, y no sólo de garantía sino también de post-venta”.

**CAS & FASA:** En momentos como los actuales, de altísima competencia entre las distintas propuestas comerciales, mantener un servicio constante parece ser una necesidad de primer orden.

**Néstor Audisio:** Así es, por ello atendemos las necesidades de los clientes los 365 días del año, con guardias los sábados, domingos y feriados. Asimismo, brindamos los medios de comunicación necesarios para llegar a nosotros rápidamente, para poder solucionar cualquier inconveniente.

Los clientes nos elijen por nuestro excelente funcionamiento y la respuesta rápida a sus inconvenientes.

**CAS & FASA:** Otra necesidad de estos tiempos es el ahorro de energía, los fuertes aumentos de tarifas convierten a este ítem en uno de los más relevantes en los costos de operación.

**Néstor Audisio:** El gasto de energía y el costo de mantenimiento son temas de gran importancia para el giro del negocio. El servicio brindado y los productos producidos por Audiref generan un importante ahorro de energía en la CFA, asimismo éstos son fabricadas con materiales ignífugos y con muflas silenciosas. De esta forma permiten un bajo costo de mantenimiento y



además ofrecer un bajo nivel de ruido, algo muy importante para lograr un ambiente de trabajo confortable.

**CAS & FASA:** Las nuevas instalaciones en Villa Lynch, en el Gran Buenos Aires, les brindan amplias posibilidades en materia de producción y servicios.

**Néstor Audisio:** La nueva fábrica es una instalación de 1.100 m2 con salida a dos calles, la principal por Espora 4224 y una salida lateral por Cuenca para recepción y entrega de mercadería. Es un predio sectorizado en Obras y Servicios. Allí contamos con la maquinaria y las herramientas necesarias para el armado de centrales de frío de pequeño y gran porte. También hemos incorporado un sector para fabricar paneles de cámaras inyectados en poliuretano expandido para media y baja temperatura.

Además, contamos con una cabina de pintura que nos permite obtener un excelente acabado y secado independientemente de las condiciones climáticas. Por otro lado, disponemos de un stock permanente, tanto en el taller, como en los vehículos que están en la calle, para poder dar una respuesta inmediata en todo el país.

**CAS & FASA:** ¿Cuáles son sus objetivos a largo plazo?

**Néstor Audisio:** Nuestra Misión es desarrollar productos y servicios de excelente calidad para mantener el nivel de temperatura requerido por nuestros clientes.

En ese sentido, la Política de Calidad de Audiref tiene como principio básico satisfacer las necesidades de nuestros clientes en calidad de productos, servicios y plazos, mediante la permanente investigación y desarrollo de nuevos recursos de producción, instalación y servicios.

Buscamos acrecentar nuestra posición en el mercado, alcanzando altos niveles de competitividad, y ser reconocidos como una empresa líder en el segmento de la refrigeración.

Para lograrlo, es una condición fundamental capacitar permanentemente a nuestros empleados con el fin de generar personal idóneo, logrando aumentar su capacidad en cada una de sus actividades para adaptarse a un mercado cada vez más exigente y competitivo.

# AUDISIO

Refrigeración Industrial y Comercial

Más de  
cuarenta años  
en el mercado



## CAMARAS FRIGORIFICAS MODULARES



Construimos Cámaras Frigoríficas Industriales o Comerciales, en base a sus necesidades de tamaño y capacidad, con estándares de calidad certificada.



**Fabricamos paneles frigoríficos inyectados en poliuretano expandido de 60 y 200 mm para cámara de media y baja temperatura**



## Su negocio a la temperatura justa

Desde hace 40 años diseñamos, fabricamos e instalamos centrales de frío alimentario. **Un servicio completo que protege su negocio.**

AUDISIO  
Refrigeración Industrial y Comercial

Audiref S.A. -Espora 4224 (B1672AUN) -Villa Lynch -San Martín -GBA Tel 54 11 4573 4448  
CONTACTO: [ventas@frio-audisio.com.ar](mailto:ventas@frio-audisio.com.ar) / [www-frio-audisio.com.ar](http://www-frio-audisio.com.ar)

# Real versus virtual, ¿quién gana la batalla en el súper?

Por arquitecto **Guillermo Emma**



**E**s bien conocida la alternativa que presenta Internet en los sistemas tradicionales de venta, mostrándose como una herramienta muy poderosa, en franco crecimiento, con una marcha arrolladora, avanzando en casi todas las tipologías comerciales que venden productos de consumo cotidiano, llevándonos a pensar que en un futuro no muy lejano, la mayoría de los centros comerciales presentarán una imagen de abandono total luego de haber cerrado sus puertas.

Sin llegar a un discurso tan apocalíptico, es un hecho que la venta virtual es un factor a tener en cuenta y lo importante pasa por conocer hasta donde nos puede afectar y mejor aún, saber si es posible incluirla

Explicando sus principios en la reconocida frase: "Por eso no podemos descender dos veces al mismo río, pues cuando descendo por segunda vez, ni yo, ni el río somos los mismos".

Con este principio estaremos ante una revolución del proceso comercial donde la dinámica propia e irreversible del cambio nos llevará a una nueva forma comercial: la virtual.

Por otro lado, Aristóteles también se expresó sobre el movimiento y el cambio constante, definiendo su pensamiento en el siguiente concepto: "Muy por debajo de lo que cambia, hay algo que no cambia".

Esta expresión, ciertamente menos radical, nos lleva a pensar que más allá de la fuerte presencia de la compra virtual, ¿es sólo un actor más de la

cer, comodidad, pertenencia, etc.), a los fines pedagógicos, tomaremos las más comunes.

Los que buscan precio, pueden llegar a encontrar en el hipermercado, a un especialista.

Los que prefieren ahorrar esfuerzo, pero comprar de todo, van al supermercado, un formato que por escala nos facilita el acceso a todos los productos.

Los que prefieren ahorrar tiempo van al autoservicio, un tipo de negocio que por cercanía y tamaño, permite realizar una compra más rápida.

Aquellos a los que les interesa que la experiencia de compra resulte más interesante, se inclinan por el negocio "boutique", donde además de encontrar la mayoría de los productos, también podrá tentarse con algún impulsivo muy agradable.

Más allá que los "disparadores de elección" pueden solaparse, los motivos que llevaron a definir a cada uno de estos formatos, se sustentan básicamente en los factores mencionados.

Como si estos actores fueran pocos, aparece Internet, una formidable herramienta para cubrir las necesidades básicas de consumidores que aborrecen perder tiempo comprando en el súper o que no justifican derrochar esfuerzo en esa actividad o porque no les sobra el tiempo o simplemente les gusta el negocio electrónico.

Para facilitar el análisis, los invito a visualizar el recorrido que un simple

---

**Más allá de la fuerte presencia de la compra virtual, ¿es un actor más de la comercialización?, o ¿es el verdugo del sistema tradicional actual?**

---

dentro de las herramientas de venta que el sector "real" posee.

Para analizar este fenómeno, vamos a comenzar extractando dos frases de reconocidos pensadores, que a pesar de que sus legados son añosos, en la actualidad tienen gran vigencia. Ellos analizaron el fenómeno existencial de vivir en un ambiente en constante movimiento, que se ve representado en cambios.

Uno de ellos, Heráclito, basó su pensamiento filosófico en el movimiento, acuñando la frase: "Todo fluye, todo está en movimiento y nada dura eternamente".

comercialización?, o ¿es el verdugo del sistema tradicional actual?

En alguna de estas expresiones ubicaremos la pregunta que nos motiva a realizar esta nota.

Para entender el fenómeno de la compra virtual y cómo impacta en nuestro negocio, analizaremos los disparadores que llevan a un consumidor visitarnos, y que elementos deciden entre ofertas similares.

Los consumidores van al "súper" como a cualquier negocio, motivados por necesidades, las básicas (alimentos, vestimos, higienizarnos, etc.) y las no tan básicas (autoestima, pla-



## El súper de Firmat, para Firmat y la región pensado para usted

Córdoba 1066 - (CP 2630) - Firmat - Santa Fe - Te. (03465) - 425725  
1º de Mayo 1358 - (CP 2630) - Firmat - Santa Fe - Te. (03465) - 424100  
San Martín 1660 - (CP 2630) - Firmat - Santa Fe - Te. (03465) - 423982  
San Martín 1383 - (CP 2177) - Bigand - Santa Fe - Te. (03464) - 460103  
25 de Mayo y Moreno - (CP 2117) - Alcorta - Santa Fe - Te. (03465) - 471200

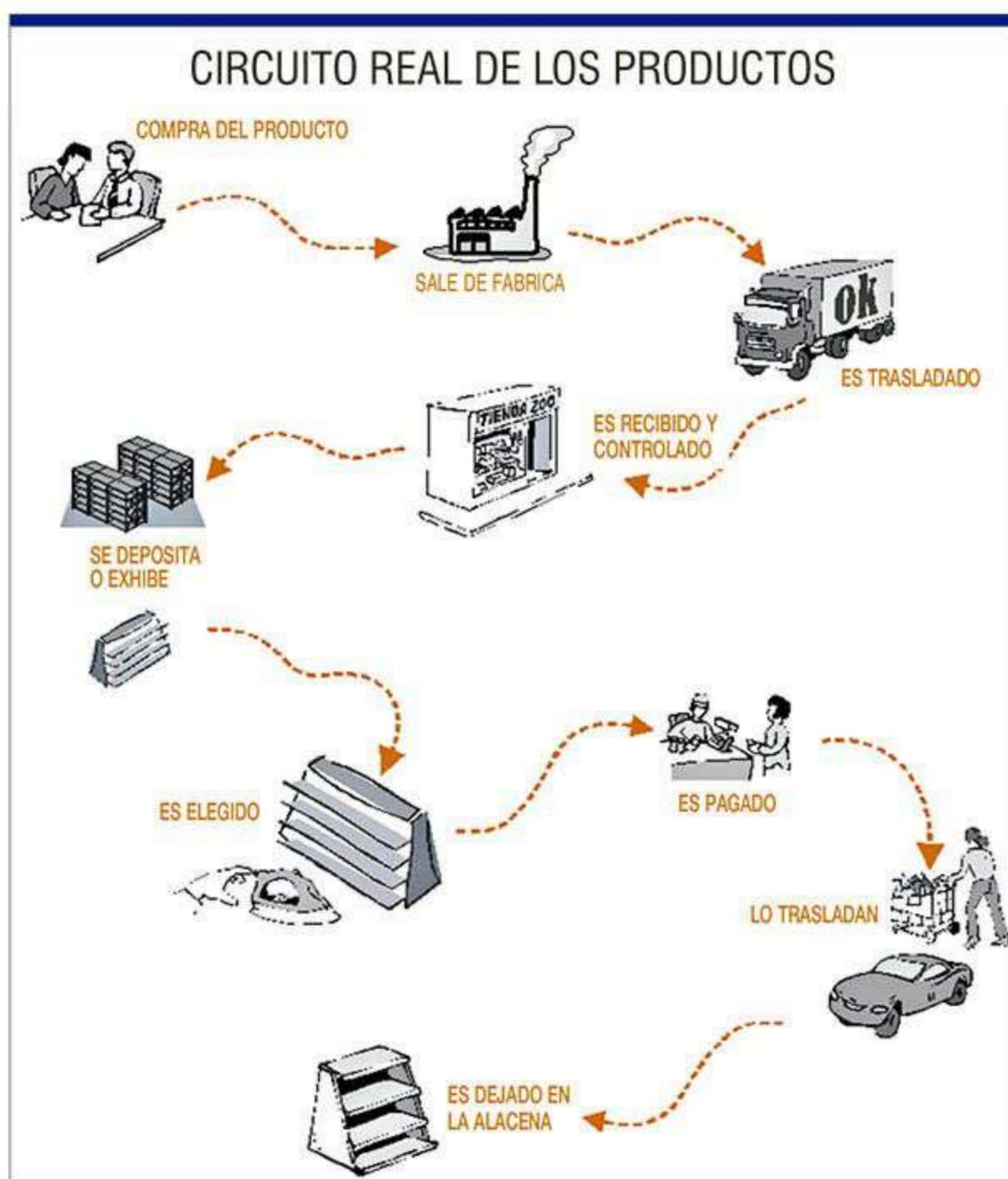
**Estamos en cada  
punto de la  
ciudad**

**SUPERMERCADOS  
TOMAS  
de leon**

General Pico

**Estamos  
desde siempre,  
muy cerca tuyo.**

- Centro: Calle 20 esq. 13
- FONAVI: Calle 116 esq. 7
- Villa Margarita: Calle 105 e/18 y 20
- Barrio Este: Calle 23 e/22 y 24
- Barrio Este II: Calle 10 esq. 27



producto realiza desde que es comprado, hasta que es depositado en la alacena de nuestro hogar, a fin de entender como es la cadena comercial y cómo impacta Internet en la misma.

Al analizar ambos esquemas, no se aprecian grandes cambios en el sistema comercial, la principal novedad la encontramos en la forma de elegir (llevamos la góndola a un monitor) y en el traslado del producto, en el primero esa tarea la realiza el cliente en el segundo (virtual-tradicional), el traslado es responsabilidad del súper.

Esa es la gran diferencia, la empresa se tiene que hacer cargo de la logística, aunque parezca muy sencillo, es bien compleja y es acá donde empezamos a entender por qué en la mayoría de las empresas del rubro que han creado el sistema de compra virtual, en el mejor de los casos representa sólo la facturación de una caja más. Esto en gran parte sucede porque el problema de la logística no es menor.

Si analizamos los casos exitosos de venta por Internet, los podemos encontrar principalmente en paquetes turísticos, libros, electrónica y vesti-

menta. En estos casos, principalmente en los dos primeros, la logística de distribución es sencilla, (traslado de archivos electrónicos) y en los otros dos, económicamente no es tan determinante al utilizar redes o empresas de transporte a las que sólo agregan un producto más, ayudándoles a mejorar su rentabilidad, de esta manera el negocio empieza a funcionar.

Pero ¿qué ocurre en nuestro negocio?, ¿por qué no arranca, si tenemos una demanda muy sostenida (prime-

licemos las siguientes:

Posibilidades de distribución: si tomamos en cuenta los parámetros de distribución de una empresa de bebidas (Coca-Cola) o de lácteos (Sancor), un camión de reparto puede entregar, en condiciones de tránsito normal, de 30 a 35 pedidos por día. Si la idea es que Internet remplace la compra real, deberemos armar una red de distribución para entregar por día de 500 a 600 pedidos de unos \$ 600 cada uno, para reemplazar a una sucursal de 600 m<sup>2</sup> o de 6 cajas que promedian unos 1.000 a 1.200 pedidos por día de \$ 300 cada uno, monto que debemos duplicar, dividiendo las operaciones en 2 para que sea viable la distribución.

Con este volumen necesitamos una flota de 20 camionetas de 3,2 m<sup>3</sup> (Fiat Doblo) con el personal correspondiente, para reemplazar una sucursal.

Además la distribución necesita de un paso previo, ¿quién arma los 600 pedidos?, ¿cuántas personas necesitamos?, o dicho de otra forma ¿cuánto tiempo necesitamos para armar esa cantidad de paquetes?.

La experiencia indica que una persona para armar un pedido de 25 productos, en un depósito, destina de 12 a 15 minutos, tiempo que aumenta si se solicita algún perecedero (carne, frutas/verduras, fiambre, panadería), debiendo destinar un mayor tiempo en el preparado y control (peso, etiqueta, caja térmica, estibaje), esto será así si el depósito está muy bien ordenado y con el stock de productos en rack o cámaras, pero si debe ser buscado en el área de "picking" el tiempo es aún mayor.

**Comprar vía Internet es muy sencillo, pero repartir es complejo, son muchas las limitantes de la distribución que nos llevan a pensar que el negocio es ciertamente inviable.**

ra necesidad, altos niveles de rotación)?, porque el problema no está en la venta, sino en la distribución.

Comprar vía Internet es muy sencillo, pero repartir es complejo, son muchas las limitantes de la distribución que nos llevan a pensar que el negocio es ciertamente inviable, ana-

Con estos parámetros un operario trabajando 8 hs/día puede preparar, siendo muy eficaz, 40 paquetes, es decir que para preparar 600 pedidos, necesitamos de 12 a 15 empleados.

A estos últimos debemos sumarles aún los "repositoros virtuales", encargados de armar las "góndolas electró-



Unilever



NUEVO LUX LÍQUIDO, PERFUMA TU PIEL  
HASTA POR 8 HORAS

Sólo un toque de **LUX**

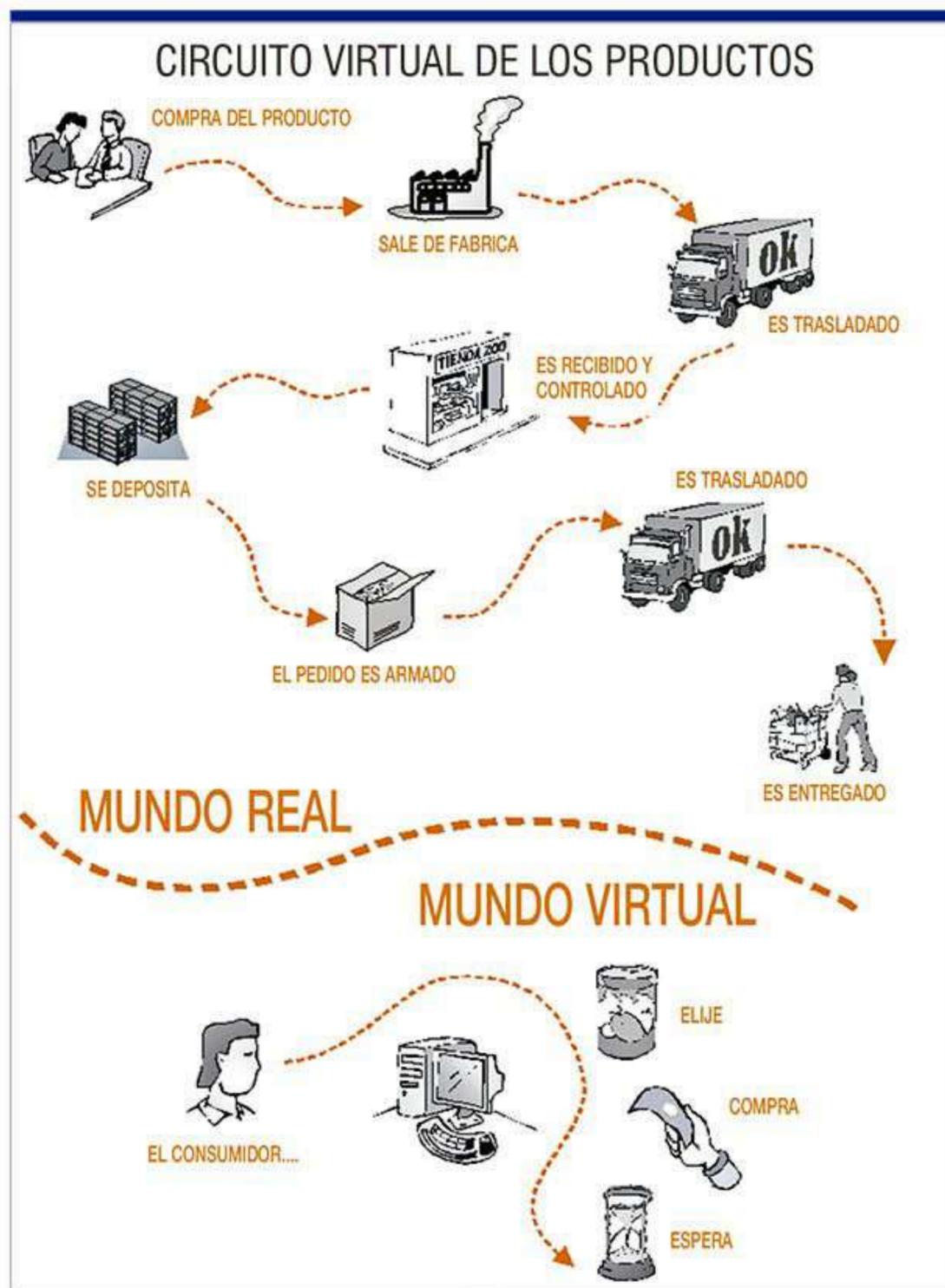
nicas", y los que siguen el proceso de distribución y solución de conflictos o diferencias, teniendo en cuenta que en el "ámbito virtual", las quejas y reclamos aumentan de manera exponencial ante la intangibilidad de gran parte de la operación.

¿Sumó que cantidad de empleados necesita?, no es un número menor: 38 personas, 20 para distribución, 15 para armado de pedidos y 3 virtuales.

Ahora comparemos, ¿cuántos reposidores, vendedores de mostrador y cajeros tenemos en promedio en una sucursal de 600 mts.2?, un número de referencia se ubica en 4 a 5 empleados cada 100 m2, lo que hace un total de 30 empleados, si descontamos los dos que están destinados al depósito, al ser comunes a ambos sistemas, la sucursal "real" requiere de 28 empleados para el doble de operaciones e igual facturación.

A modo de conclusión, todas las sorpresas, deslumbramiento y temor, que genera el campo "virtual" (páginas web, sucursales virtuales, góndolas electrónicas en estaciones de subterráneos, etc.) terminan chocando con el "mundo real", que en este negocio en particular no es tan sencillo de resolver.

Si volvemos a los conceptos filosóficos, da la impresión que la frase de Aristóteles, está más acorde a nuestra



problemática: "Muy por debajo de lo que cambia, hay algo que no cambia"

No obstante los invito a que en la próxima nota analicemos que pode-

mos hacer con la venta virtual, a partir del siguiente interrogante: "La compra virtual, ¿Es negocio para el súper?"



ESPECIALISTAS EN PUNTOS DE VENTA

351 5945003  
epvar@yahoo.com.ar



**EN EPV....,  
VEMOS MÁS QUE UNA GÓNDOLA**

GESTIÓN EN DEPÓSITOS

ANÁLISIS DEL SURTIDO (20/80)

diseño de LAYOUT VERTICAL (exhibición)

diseño de LAYOUT HORIZONTAL (planta)

PROGRAMAS DE INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN, INDUCCIÓN Y AUDITORIA





● **Galletas tipo caseras**

Quaker amplió su portafolio de productos y relanzó las galletas dulces tipo caseras.

La tradicional marca de avena presentó una nueva opción para incorporar la avena a la dieta diaria. Al estar hechas con avena Quaker, cada porción otorga un 10% de la fibra que se necesita en un día. Además, es una excelente fuente de proteínas.

Se pueden encontrar en presentaciones de 50g y 187g. Se elaboran y almacenan bajo estrictas normas de calidad, que aseguran su irresistible sabor y textura crocante.

“Seguimos innovando para llevar los beneficios nutricionales de la avena de grano entero al formato de galletas, en conjunto con distintos ingredientes como frutas, almendras, semillas.”, afirmó Pablo García, Director de Marketing de PepsiCo Alimentos Cono Sur.

● **Toddy presenta novedades**

La marca insignia de productos de chocolate de PepsiCo sigue ampliando su portafolio y lanza Toddy Black y dos nuevas variedades de su plataforma de galletas rellenas: Mousse de Chocolate y Mousse de Frutilla.

Toddy Black es una tentadora galletita hecha a base de cacao con chispas blancas y negras de chocolate. Los amantes del chocolate podrán disfrutar de esta nueva opción que se destaca por su intenso e inconfundible sabor.

Además Toddy ofrece dos nuevas variedades de su plataforma de galletas rellenas: Mousse de Chocolate y Mousse de Frutilla.

Se presentan en packs de 115 gramos y pueden encontrarse en todos los supermercados, kioscos y autoservicios del país. Se producen en la Planta de San Juan.



**Nuevo queso Finlandia Light Caesar de La Serenísima**

Mastellone Hnos. incorporó un nuevo sabor a su tradicional familia de quesos untables Finlandia. Se trata del queso Finlandia Light Caesar, un producto ideal para tener siempre en la heladera y acompañar todo tipo de ensaladas y platos.

Finlandia Light Caesar es un queso procesado, libre de gluten, que posee un delicioso sabor y textura suave y cremosa. Es perfecto para compartir en familia y acompañar las comidas de todos los días. Puede ser utilizado para preparar ensaladas, picadas, consumir con tostadas, galletitas, pan o simplemente comerlo solo.

Este nuevo sabor se presenta en envase de 200 grs. y se incorpora a sus versiones Clásico, Light, Cheddar Light, Gruyere Light, Salame Light y Jamón y Parmesano Light.



MANTECA  
**tonadita**

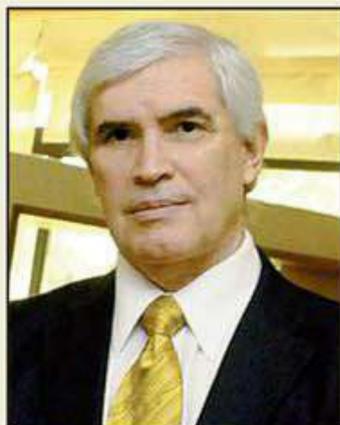


Caudillos Federales 1899 - CP 5900 - Villa María  
Córdoba - Argentina - Tel.: 54 0353 4520400

f/tonadita

Elaborado por:  
**ELCOR** S.A.

# Los primeros meses del nuevo Gobierno son preocupantes



Por Lic. Fernando Aguirre editor de CAS & FASA.

La caída del consumo y los aumentos de precios marcan un comienzo de año poco auspicioso para el comercio minorista.

**E**l informe de CAME sobre el nivel de actividad en el mes de febrero destaca que no fue un buen mes para el comercio. Esa conclusión se apoya sobre datos concretos sobre el comportamiento de los consumidores.

La investigación destaca que la gente se volcó especialmente a las ofertas, relegando algunos gastos de menor necesidad, a la espera de una mayor definición sobre la coyuntura económica.

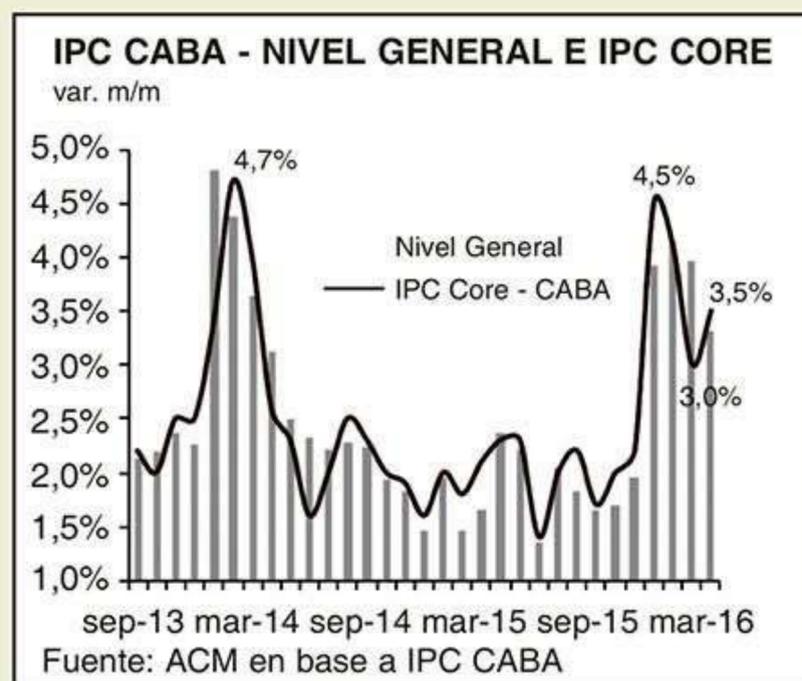
“En febrero las cantidades vendidas por los comercios minoristas bajaron 4,5% frente a igual mes de 2015, afectadas por la pérdida de poder adquisitivo de las familias y la menor capacidad de financiamiento que mostraron muchos compradores, cuyas tarjetas de crédito resultaron saturadas”, concluye el informe de CAME..

Por otro lado, en materia de precios los resultados tampoco fueron buenos, marzo exhibió un comportamiento peor al esperado, con un aumento mensual (m/m) del 3,3% y anual del 35% (a/a), según las estadísticas oficiales publicadas por la Ciudad de Buenos Aires (IPC CABA).

Si bien la variación mensual del Nivel General de este índice (4% m/m; 32,9% a/a) fue menor a la registrada en febrero, mes en el que se contabilizó la mayor parte del au-

mento de las tarifas de luz, la medición core mostró una leve aceleración, con un crecimiento mensual del 3,5% e interanual del 36,1%, incluso superior al incremento del Nivel general.

Un informe de la consultora ACM, cuyo gráfico reproducimos, destaca que el IPC Core intenta captar la dinámica subyacente de los precios, excluyendo factores estacionales y ajustes de precios regulados, por lo que a corto plazo se considera una medida más apropiada para caracterizar la evolución de la inflación.





# scanntech

Solución tecnológica para Autoservicios y Cadenas Regionales

## Nueva era en sistema de gestión para comercios minoristas.



Tecnología fácil de usar, almacenamiento seguro e información confidencial.

## Profesionalizate.

TICKET PROMEDIO X DÍA

Día	Venta \$	Cant. Tickets	Ticket Promedio
*	526366,81	25479	207,04
1	139647,21	630	221,41
2	301874,96	924	326,70
3	254659,10	990	257,23
4	135121,25	508	265,99
5	118926,93	485	245,07
6	130102,74	568	228,95
7	143598,70	571	251,49
8	159461,80	638	249,94
9	261111,48	947	275,13
10	230362,77	1021	225,62
11	135564,01	529	256,26

LOS MÁS VENDIDOS EN \$

Ranking \$	Código	Artículo	Venta \$	Unidades
1	000000000000111	ASADO COSTILLA	110.051,87	1.470,82
2	000000000000258	POLLO FRESCO *	65.583,84	3.208,24
3	000000000000019	PICADA ESPECIAL	64.220,36	1.161,94
4	000000000000484	PAN FELIPE-MOJON X KG.	60.566,32	3.407,43
5	000000000000213	VACIO	46.103,76	610,89
6	000000000001195	CREMOSO PLATALAC	41.451,26	796,63
7	000000000000118	ENTRECOT	38.727,53	497,23
8	000000000000208	FILET PECHUGA	38.219,60	665,77
9	00000000022157	COCA COLA NO RET. X 2,5 LTS	34.506,13	1.647,00
10	000000000000113	HALGA SIN TAPA	31.006,33	412,74



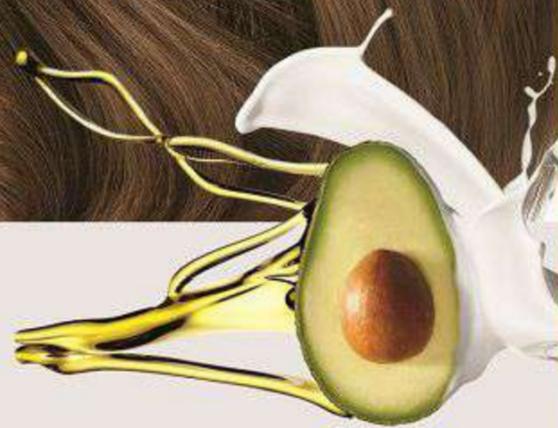
Contáctenos: 0810-888-7676 ó (011) 4849 - 4436/4437  
ventasargentina@scanntech.com

# NUEVO Nutrisse

NUEVA FÓRMULA

CON **2x MÁS TRATAMIENTO**

Pampita usa el tono Garnier Nutrisse **Chocolate 77P**.



2 veces **más nutrición**, 2 veces **más linda**.  
Un **color increíble** hasta por **6 semanas**.



Un color increíble es posible con la máxima nutrición.  
Nuevo Nutrisse con su exclusiva gota nutritiva y ahora con  
2 veces más tratamiento.

**En un pelo nutrido, el mejor color.**

Elegí tu color en [garnierargentina.com.ar](http://garnierargentina.com.ar)  
CAC 0800-222-GARNIER (4276437). Visítanos en



# GARNIER