

LA REVISTA DEL GR Grupo Riquelme



Primera vivienda inaugurada En alianza con Hábitat para la Humanidad

Págs. 12 y 13



Grupo Riquelme 5 unidades de negocios en constante crecimiento

Págs. 4 y 5

Supermercado Real

Redondeo beneficia a Fundación CECL.

Pág. 9



Campos Morombí

Nueva estancia en Boquerón.

Pág. 7



CCA

Munich Royal lanza nueva presentación.

Pág. 14



Misión



Somos un grupo empresarial familiar que opera de forma corporativa con excelencia e innovación en rubros diversificados, comprometidos con la generación de valor compartido con nuestros accionistas, clientes, funcionarios y comunidad, contribuyendo a su calidad de vida y el cuidado del medio ambiente.

Visión



Ser un grupo empresarial familiar reconocido a nivel local e internacional por la calidad de sus productos y servicios, la excelencia en gestión empresarial y un equipo humano altamente comprometido que nos lleve al liderazgo en todos los rubros en los cuales operamos, de forma rentable y ambientalmente responsable, proyectándonos en el tiempo como una unidad de empresas sostenible a través de las generaciones.

Nuestro Valor



Vivimos nuestros valores

Reciclamos juntos

Para poder impulsar el reciclaje de manera asertiva, los compañeros del Real Ñemby 1 y 2 asistieron a una jornada de capacitación en donde reforzaron su conocimiento sobre qué tipo de materiales pueden ser reciclados y cuáles son las mejores prácticas para hacerlo. También, con la intención de expandir el conocimiento e impulsar el reciclaje, se invitó a los vecinos de Ñemby a sumarse a la utilización del EcoPunto a través de una jornada de visitas casa por casa.



Pasión:

Estamos altamente comprometidos con nuestro trabajo, nos apasiona lo que hacemos.



Cooperación:

Trabajamos en equipo para lograr nuestras metas, cooperamos para generar soluciones, valoramos el conocimiento colectivo y crecemos juntos.

Avanzando como grupo empresarial hacia un crecimiento sostenido

Llegar a mitad de año trae una oportunidad para detenerse y evaluar el trabajo del año con el crecimiento, los altos y bajos. Permitimos un momento para apreciar los frutos del esfuerzo, así como analizar los puntos a mejorar y trazar nuevos caminos a partir de los aprendizajes.

Con mucha satisfacción, podemos decir que el Grupo Riquelme es un grupo empresarial paraguayo que sigue creciendo sostenidamente. Elegimos invertir en el país: Inauguramos la nueva planta de Fideos Federal y también un nuevo punto de Cadena Real en Ñemby. Expandimos las estancias de Campos Morombí e implementamos innovaciones en procesos y logística en EMCESA y CCA, siempre con miras a la satisfacción de los clientes y de las personas con quienes trabajamos.

Proyectamos seguir creciendo, brindando productos paraguayos de calidad, generando nuevas fuentes de trabajo y contribuyendo a la calidad de vida de los colaboradores. Reconocemos el impacto que nuestras industrias tienen en la comunidad y buscamos trabajar en conjunto, comprometidos con la responsabilidad social y ambiental, sin perder de vista a los Objetivos de Desarrollo Sostenible por los cuales trabajamos desde nuestro accionar.

Somos una familia empresarial en constante expansión gracias al trabajo y esfuerzo de cada uno de los colaboradores. Sigamos trabajando juntos, apuntando siempre a una triple línea de resultados: económicos, sociales y ambientales.



Jorge Riquelme
Director
Grupo Riquelme

STAFF

Edición y redacción
Responsabilidad Social Grupo Riquelme

Diseño
Juan Ramirez

Colaboración especial
EMCESA, CCA, CEREALES, CADENA
REAL, CAMPOS MOROMBI

Grupo Riquelme: 5 unidades de



El Grupo Riquelme es uno de los grupos empresariales más sólidos e importantes del Paraguay. Cuenta con una fuerza laboral de más de 3.000 colaboradores y varias unidades de negocios industriales y comerciales que crecen impulsando la producción nacional con innovación, altos estándares de calidad y el desarrollo de la mano de obra local.

El Grupo empresarial nació en 1950 como una empresa familiar, liderada por su fundador Blas N. Riquelme y fue creciendo hasta convertirse en un grupo líder en el sector empresarial.

Actualmente el Grupo opera de forma corporativa guiada por la segunda generación familiar y un equipo de profesionales de alto nivel que asegura la creación de valor y la proyección de los negocios de forma sostenible y que, a través de sus 5 empresas, se destaca en cada rubro por operar con el mismo espíritu que las mueve desde hace 50 años, el de acompañar diariamente a las familias paraguayas con productos de calidad, trabajar para crecer y generar fuentes de empleo que permitan a los colaboradores

desarrollarse personal y profesionalmente, impulsando negocios que tengan triple impacto: económico, social y ambiental.

Las empresas que componen el Grupo Riquelme son:

CEREALES S.A.

El primer emprendimiento del Grupo Riquelme nació en 1950 bajo el nombre de Panadería del Sur, que fabricaba panes y fideos. La empresa tomó impulso y en 1956 se dio apertura a Imperial, una nueva panadería y fideera que posteriormente se llamaría Fideos Federal, una marca que supo ganarse su espacio en las mesas de las familias de todo el país, que sigue vigente y en constante proceso de expansión e innovación.

De la fabricación de panificados y fideos nace la necesidad de estandarizar la calidad de la materia prima, de asegurarse que esta fuera constante y por eso, en 1969 se incursiona en la industria molinera, creando así Cereales S.A. Desde entonces, se dedica a la producción, comercialización y distribución de productos alimenticios

de consumo masivo, principalmente derivados de harina.

Su filosofía de trabajo apunta a la calidad de los productos, iniciando desde el manejo de la harina 100% de trigo, su principal materia prima, a través de dos molinos harineros ubicados en las ciudades de Asunción (Central) y Hohenau (Itapúa). Esta integración en la cadena de valor, sumada a los años de experiencia en el rubro alimenticio, permite proyectar el crecimiento propio de la empresa y también abastecer a otras unidades de negocios del Grupo Riquelme.

Las marcas que componen a la empresa Cereales S.A. son Fideos Federal, Harina Cocina Mágica, Fideos Florida, Granos de Itapúa, Cereales Oro Ku'i, Fideos Monarca, Balanceados Vitalmix y Yerba Bonita.

CAMPOS MOROMBÍ S.A.C.A.

En 1970, se adquiere Golondrina, el primer establecimiento ganadero que da nacimiento a Campos Morombí, la unidad agroganadera del Grupo Riquelme que se conforma de varias

estancias que producen carne para el mercado local y de exportación de forma sostenible, así como también se dedica al alquiler de campos para el cultivo de soja y arroz.

Las estancias operan con una visión de producción sustentable, equilibrando la producción eficiente de ganado y productos agrícolas con el cuidado del medio ambiente, las personas y la preservación de los recursos naturales. También, proponen innovaciones en sistemas de reproducción tradicional, con un plan de mejoramiento genético intensivo basado en la Producción de Embriones por Fertilización In Vitro (FIV).

La mayor parte de las estancias se encuentran en la zona del Chaco, mientras que en la región oriental, en la estancia Golondrina, se encuentra la Reserva Natural Morombí que se mantiene como emblema del compromiso con el ambiente y la conservación de la riqueza más grande, la riqueza natural.

La Reserva Natural Morombí protege alrededor de 25.000 hectáreas de

negocios en constante crecimiento



bosques naturales, humedales y campos abiertos arbolados que forman parte del Bosque Atlántico del Alto Paraná (BAAPA).

Es un hábitat rico en biodiversidad que alberga innumerables especies y plantas únicas en el mundo, muchas de ellas en peligro de extinción, incluyendo a una de las especies más emblemáticas de la fauna nativa: el jaguaré (Panthera onca). En el 2001 fue declarada como Reserva Natural por Decreto del Poder Ejecutivo N° 14.910, logrando consolidar de esta forma su misión de conservación.

COMPañÍA CERVECERA ASUNCIÓN - CCA

Desde 1978 la Cía. Cervecería Asunción S.A. promueve una verdadera revolución en el mercado paraguayo de cervezas basado en un trabajo con filosofía de respeto por la calidad y pureza de sus cervezas.

Con una planta de producción modelo, la Cía. Cervecería Asunción S.A. desarrolla sus cervezas con fórmulas y procesos típicamente europeos, para entregar una cerveza paraguaya

de calidad internacional. La Cía. Cervecería Asunción S.A. es reconocida a nivel internacional por sus procesos y tiene el compromiso de mantener la óptima calidad de sus productos, procesos y fórmulas.

Actualmente cuenta con más de 180 funcionarios que producen y envasan cerveza de calidad: Polar y Munich, ganadora de la medalla de oro en el Monde Selection 2018.

Con una participación activa en el mercado de cervezas y compitiendo fuertemente con marcas internacionales, el compromiso central de la compañía es satisfacer y atraer al consumidor de bebidas de marcas líderes, suministrándoles productos de alta calidad y a excelente precio, creando siempre más valor para la empresa y su gente, la comunidad y el medio ambiente.

EMBOTELLADORA CENTRAL S.A. - EMCESA

La Embotelladora Central S.A. nace en 1980, incursionando en la producción de bebidas sin alcohol como embotelladora con la franquicia de RC

Internacional para marcas como Arci Cola.

En el 2001 EMCESA lanza Niko, su propia marca de bebidas gaseosas que rápidamente se posiciona como la segunda marca de preferencia del país, ganando participación incluso sobre marcas internacionales de gran trayectoria.

La empresa Frescubo se suma a la familia de EMCESA en el 2018, incorporando el rubro de la fabricación y distribución de hielo y respondiendo a la oportunidad de potenciar la sinergia con las bebidas del Grupo.

Actualmente, EMCESA produce y distribuye bebidas para el mercado paraguayo, posicionando entre las marcas preferidas del gusto del consumidor a Gaseosas Niko, Agua de La Costa, Gaseosas de La Costa y Jugos Kam-pito. La empresa también se mantiene al frente de las tendencias y a la demanda del mercado, por eso sumó a la familia de productos a la cerveza holandesa Bavaria, que ofrece la opción de cerveza Gluten Free y con 0% de alcohol.

CADENA REAL

Durante el año 1997 se adquirió el primer supermercado de Cadena Real, el Real Villa Morra, destacándose desde el principio por su alta calidad en panadería y confitería, fiel a la tradición panadera del Grupo.

Los Supermercados Real se encuentran entre las cadenas de retail más importantes del Paraguay, brindando productos y servicios de calidad y destacándose por su excelente panadería, carnicería y bazar.

Además, cada supermercado cuenta con un patio de comidas que ofrece un espacio de encuentro para las familias, con espacios para niños. También, los fines de semana las familias pueden disfrutar de buena comida, bebidas y shows de música en vivo.

Real cuenta con 8 sucursales y proyecta seguir creciendo e innovando en los servicios ofrecidos a los clientes. Las sucursales son: Villa Morra, Acceso Sur, Capiatá 1 y 2, Ñemby 1 y 2, Fernando de la Mora y San Vicente.

“Santa Rosa”, la mini bodega que ayuda a toda la familia

Nancy Benítez forma parte de la familia del Real desde hace 15 años, empezó en línea de caja y fue aprovechando las oportunidades de crecimiento hasta llegar al área de Tesorería, en donde se desempeña hoy como Jefa de Pagos.

Junto con sus padres, lleva adelante la Mini Bodega “Santa Rosa” en Luque, que pertenece al primero grupo de Mini Bodegas que se lanzó en Real y está por cumplir 2 años de estar activa. Los padres de Nancy ya tenían una despensa, y a través del programa pudieron expandir y agregar el componente de bebidas alcohólicas y gaseosas, a los que pueden acceder con precios preferenciales por ser colaboradores del Grupo Riquelme.

“Mis padres ya tenían una despensa y luego le propuse a mi papa complementar con una bodega, tengo la ventaja que él ya se queda en el negocio porque es jubilado y como él es pura pila, le encantó, pero no pensamos que tan bien nos iba a ir”, comenta Nancy. Gracias a la Mini Bodega, pudieron aumentar los ingresos de la despensa: “Nos ayudó a equipar más el negocio



Nancy y su familia.

y a tener una mejor calidad de vida, ya que los ingresos están aumentando. Ahora priorizamos equipar el negocio, una vez equipado ya podremos ver más la ganancia”.

DIVERSIFICANDO LAS VENTAS

Con la Mini Bodega, la despensa pudo captar más clientela y con las ganancias, la familia de Nancy pudo comprar más equipos, empezando por visicoolers. Actualmente tienen

4 pero por cómo ven que las ventas van creciendo, les parece que para el verano de este año sería necesario uno más.

Con los nuevos clientes, llega también la responsabilidad de mantenerlos satisfechos, es por eso que este año también empezaron a vender minutas, pizzas, empanadas y como último proyecto, el especial de la casa: pollo al espiedo los fines de semana. Como próximos proyectos, Nancy y su familia planifican tener una boca de cobranzas y habilitar las minicargas para poder seguir cumpliendo con la demanda de los clientes.

Nancy está muy a gusto en su puesto de trabajo, en donde comenta que aprende todos los días. También está agradecida con la empresa, por tener la posibilidad de llevar adelante la mini bodega, que tiene la esperanza de que cada día crezca más.

Como consejo, Nancy dice a los compañeros “Que se animen, las oportunidades que nos da la empresa no hay que desaprovechar, no en todas las empresas existe esta oportunidad de

33%
de crecimiento
en comparación al
1er trimestre 2018

tener tu propio negocio, el cual te ayuda a tener una mejor calidad de vida para tu familia y a aprender a trabajar en equipo con la persona con la que elijas comenzar la Mini Bodega”.

Las Mini Bodegas son parte del programa de Microfranquicias de Responsabilidad Social Interna: Oñondive Ikatu, y son un beneficio al que pueden acceder los colaboradores del Grupo Riquelme.

“Nos ayudó a equipar más el negocio y a tener una mejor calidad de vida, ya que los ingresos están aumentando”. Nancy Benítez



Reconocimiento a Don Blás N. Riquelme

En el marco de la Expo Internacional 2019, el Lic. Guillermo Campos Heisecke, presidente de la Asociación Paraguaya de Criadores de Nelore (APCN), recordó y agradeció a quien en vida fuera Don Blas N. Riquelme, un criador entusiasta y fanático de la raza Nelore .

El reconocimiento fue entregado a Doña Licy, que lo recibió en nombre de Don Blás, por haberse destacado siempre por su inversión en la mejor genética Nelore, logrando así la conformación de un hato ga-

nadero de alta calidad y ejemplo en la ganadería paraguaya.

La APCN ue constituida en 1965. Es una asociación gremial creada con el objeto de reunir a los hacendados criadores de la raza Nelore y simpatizantes, y se halla incorporada a la ARP.

Tiene por finalidad el progreso de la ganadería paraguaya, debe promover la unión de criadores y fomentar el desarrollo y progreso de la raza. A partir del año 2011, la Asociación lleva los Registros Absorbentes de la raza.



Doña Licy recibiendo el reconocimiento en nombre de Don Blás.

Nueva estancia de Campos Morombí

Campos Morombí celebra la incorporación de la estancia Tembiaporenda a la red de estancias de la empresa.

Con un tamaño de alrededor de 12.000 hectáreas, incluyendo 6.000 hectáreas de pastura y campo a desarrollar, Tembiaporenda se encuentra en el departamento de Boquerón y será un campo de

invernada que albergará alrededor de 8.000 novillos para terminación.

La adquisición de esta nueva estancia implicó una inversión que permiten la ampliación del área de influencia de Campos Morombí a ambos extremos del Chaco. Esta ubicación posibilita que, en tiempos de crisis como inwier-

nos o secas muy largas en ciertos sectores, las estancias se complementen y actúen de amortiguador para aquellas que lo necesite. La estancia ya cuenta con sistemas de colección de agua y reservorios con geomembrana, y se planifica la implementación de innovaciones tecnológicas para su desarrollo.

Campos Morombí opera con una visión de producción sustentable, impulsando la ganadería y a través de ella, dando respaldo a otras empresas, a la protección y conservación de la naturaleza, así como incrementando las fuentes de trabajo. Tembiaporenda brindará empleo directo e indirecto a alrededor de 60 personas.





Bavaria cumple 300 años

El 1ro de abril se celebró en Holanda el aniversario número 300 de Bavaria, la cerveza holandesa que de la mano de EMCESA podemos disfrutar en Paraguay.

En Lieshout, una ciudad ubicada a 2 horas de Amsterdam, se encuentra la planta cervecera de Bavaria (Swinkels Family Brewers). La celebración de los 300 años tuvo lugar en la misma fábrica, con un evento para aproximadamente 1000 personas. El evento se realizó entre las 14:00 y las 23:00 y contó con comidas, conciertos y experiencias. Desde Paraguay, representaron a la empresa en el evento Marco Galanti, Gerente General de EMCESA y CCA, Francisco Palau, Gerente de Marketing y Sergio Huttemann, Brand Manager de Bavaria en Paraguay.

Posterior a la celebración, el equipo de Paraguay fue a Bélgica a conocer y recorrer toda la planta cervecera de PALM, también de Swinkels Family Brewers, de donde volvieron con muchas ideas para activaciones, eventos, materiales POP y sobre todo, con una dimensión

tangible del posicionamiento de Bavaria en Holanda, su historia, sus procesos de preparación, las líneas gráficas a seguir en la implementación de materiales, y la gente que trabaja para que todo eso suceda de la mejor forma.

Durante el viaje, fue un foco importante el fortalecimiento de vínculos con el equipo de Bavaria local, lo que permitirá abrir las puertas para dar la bienvenida a nuevas versiones a Paraguay, considerando lo que mejor funcionaría en base al mercado local, además de facilitar negociaciones, pedidos o consultas que pudiera haber referentes a la marca.



Planta Cervecera de Palm.



Planta Cervecera de Bavaria.

El redondeo de los clientes del Supermercado Real llega al corazón de muchos niños

Cuando nació Nigel, los médicos le dieron 32 horas de vida a causa de una cardiopatía congénita. Víctor Domínguez, papá de Nigel, supo que no podía quedarse de brazos cruzados al conocer ese diagnóstico, fue por eso que decidieron buscar ayuda en el Hospital Pediátrico Niños de Acosta Ñu, donde optaron por realizar un procedimiento paliativo. Este procedimiento fue posible luego de una evaluación los profesionales y con la intervención de la Dra. Nancy Garay, fundadora de la Fundación Centro Especializado de Cardiología Infantil (CECI).

"Mi hijo nació en Barrio Obrero y de ahí nos trasladaron. No había camas, no había medicamentos, no había insumos. Tuve que mandar traer de Clorinda los medicamentos e insumos que él necesitaba para poder sobrevivir", comenta Víctor.

La primera operación de Nigel fue a los 15 días de haber venido al mundo; la segunda cuando tenía dos años, una intervención constructiva, y la última, la cirugía de Fontan, también paliativa, cuando



Víctor, presidente de la Fundación CECI y su hijo Nigel.

tenía 5 años de edad. Fue el primer caso de esta cirugía registrado en nuestro país. El 30 de junio, Nigel cumplió 9 años y sigue celebrando la vida.

A partir de esta experiencia, Víctor decidió que quería ayudar a otros pacientes y a sus familiares que estén pasando por la misma situación, y así seguir colaborando con la lucha contra las enfermedades del corazón. Hoy es presidente de la Fundación CECI, donde se inició como voluntario.

La Fundación CECI surgió en mayo del 2010 con un grupo de padres que habían tenido hijos con cardiopatías congénitas y que habían sido intervenidos quirúrgicamente. Su misión es colaborar con los costos de cirugía, insumos y análisis de niños con cardiopatías congénitas de bajos recursos que son atendidos en el hospital de Acosta Ñu.

FUNDACIÓN CECI Y EL REAL

En febrero del 2019, Cadena Real puso en marcha la campaña de redondeo de vueltos en beneficio de la Fundación CECI y, gracias al aporte de los clientes del Real y el trabajo voluntario de las compañeras cajeras que informaron a los clientes y solicitaron la donación de sus moneditas, se alcanzó hasta el mes de junio la suma de Gs. 137.735.633

La Fundación CECI trabajó con 13 pacientes beneficiados directamente por sus gestiones durante los meses de febrero, marzo y abril. El paciente menor tenía 24 días de vida y el mayor 12 años de edad. La Fundación CECI cubrió gastos de insumos médicos, medicamentos y gestiones administrativas que permitieron las operaciones de estos niños, que presentaban cardiopatías congénitas.

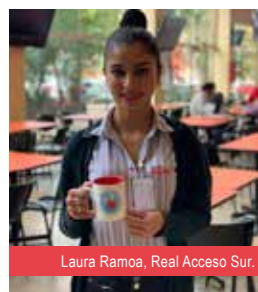
"Ahora estoy al frente de la presidencia y estamos llegando a duplicar la cantidad

"Estamos felices porque con Cadena Real estamos duplicando toda la ayuda. Nuestra expectativa es llegar a duplicar la cantidad de pacientes del año pasado y llegar a 300 este año. Esa es nuestra meta".
Víctor Domínguez,
presidente de
Fundación CECI.

de pacientes beneficiados a través de la Fundación. Anteriormente, la Fundación no tenía padrino o empresas que la apoyaban, nuestra capacidad de ayuda era de 50 niños nada más y teníamos que realizar actividades benéficas como una colecta, una cena o un almuerzo para poder ayudar."

La alianza de Cadena Real con la Fundación CECI seguirá llegando al corazón de muchos niños durante todo el año, por lo que les invitamos a seguir aportando con el redondeo de vuelta. Los locales con mayor recaudación en el primer trimestre son: Villa Morra, Fernando y Ñemby 1. ¡Gracias a todos los clientes y a las compañeras cajeras por colaborar con mejorar la calidad de vida de los niños!

137.735.633
Es el aporte de los clientes hasta junio, lo que permite duplicar los pacientes con los que puede colaborar la Fundación CECI. Este aporte de los clientes es íntegramente entregado a Fundación CECI.



Laura Ramoa, Real Acceso Sur.



Araceli Alvarez, Real Acceso Sur.



María Cabrera, Real Fernando.



Roberto Infran, Real San Vicente.

Innovaciones en logística de EMCESA



Dormitorio de camiones.

Con el objetivo de seguir impulsando la innovación en todos los aspectos de la empresa, EMCESA realizó diversas ampliaciones de infraestructura. Estas obras permiten facilitar procesos, seguridad y comodidad para los proveedores y consumidores, además de incrementar la eficiencia en el sistema operativo dentro de las instalaciones. Con estas nuevas implementaciones, se da un salto en cuanto a la calidad de gestión desde la logística para el consumidor final.

Las obras tuvieron una duración de 6 meses arrancando en Agosto de 2018 y finalizando en Enero de 2019, y representaron una inversión de 250.000 dólares, que fueron invertidos en 3 grandes etapas:

- Dormitorio de Camiones.
- Ampliación de Playa de Maniobras.
- Ampliación de Marquesina.

DORMITORIO DE CAMIONES

Con el nuevo dormitorio, los móviles de reparto tienen la posibilidad de quedar dentro de las instalaciones para la carga nocturna de los mismo, de tal manera a agilizar las salidas a reparto a primera hora del día siguiente y, además, brindar al Empresario Fletero la comodidad y seguridad de poder dejar sus móviles dentro de EMCESA.

AMPLIACIÓN DE PLAYA DE MANIOBRAS

La ampliación de la Playa de Maniobra permite tener una operativa más fluida, segura y ordenada. Se utiliza para siguientes sectores:

- Zona de Descarga de móviles vuelta de reparto.
- Zona de carga y descarga de camiones de Activos de Giro (ATG).
- Isla de espera de Distribuidores – Mayoristas.
- Zona de Envases (ATG).

Inversión en:

- Dormitorio de Camiones.
- Ampliación de Playa de Maniobras.
- Ampliación de Marquesina.

y más amplia en cuanto a este tipo de cargas. Esta obra permite la mejor definición de la distribución de la zona de carga de camiones de distribuidores, mayoristas, reparto y camiones de recepción de acarreos bajo techo.

Además, fue implementado un nuevo diseño de circulación, que permite el tránsito seguro de las personas a través de sendas peatonales en la operativa de campo, con miras a seguir impulsando la cultura de seguridad dentro del esquema de trabajo.

AMPLIACIÓN DE MARQUESINA

La ampliación de Marquesina consistió en la mejora del sistema de calidad en cuanto a la carga de móviles bajo techo, que a su vez genera una operativa bien definida



Ampliación de playa de maniobras.



Capacitaciones en el Real



Durante el segundo trimestre del año, los compañeros del Real tuvieron la posibilidad de asistir a más de 20 capacitaciones, tanto internas como externas. Las charlas y talleres tocaron puntos diversos, abarcando temas desde atención al cliente, herramien-

tas informáticas, buenas prácticas de manufactura, educación financiera, liderazgo, disposiciones legales y buena imagen profesional.

En total, fueron 384 los compañeros que pudieron asistir a las capacitacio-



Patricia Ortega - Gerente de Gente Real
con John C. Maxwell

nes, que sumaron un total de 74 horas invertidas.

En cuanto a atención al cliente, nuestras jefas de Línea de Cajas tenían como desafío replicar la capacitación realizada en el mes de marzo. Nues-

tros compañeros del Sector de Carnicería también participaron de una capacitación de atención al cliente, para reforzar la experiencia que vive el cliente al momento de su compra. La capacitación fue realizada con el 100% de los colaboradores de ese sector, reforzando la importancia de 3 palabras poderosas: "disculpe, gracias y lo entiendo".

También, John C. Maxwell, reconocido internacionalmente como experto en liderazgo, orador y coach, estuvo en nuestro país y vino acompañado de 250 coaches de todo el mundo a entrenar sobre "las 15 Leyes de Crecimiento" con el método de las mesas redondas. El Real fue beneficiado con una charla que ofreció una de las coach, donde compañeros de diferentes locales participaron y trabajaron en como agregar valor a sus vidas y vivir intencionalmente.



Primera construcción de vivienda realizada con Hábitat para la Humanidad

José Balbuena es Sub-Gerente de Patio de Comidas en el Real Villa Morra, trabaja hace 4 años en la Cadena Real y tiene una familia con quien compartía el sueño de la casa propia. Gracias a la

alianza del Grupo Riquelme con la organización Hábitat para la Humanidad, José pudo acceder a la financiación de la construcción de su casa propia, en su terreno.

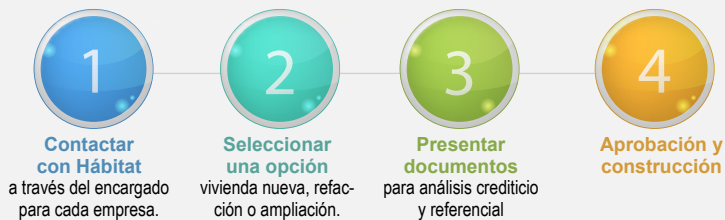
“Tener una casa propia es un sueño cumplido. Gracias a Dios se me dio eso, y gracias a la empresa que también aportó su parte. Ahora vivimos en un lugar alquilado y lo que vamos a pa-

gar es igual al precio del alquiler, pero mejor que estar pagando por un alquiler es estar pagando por una casa propia. Estoy muy agradecido con la empresa y con Dios por sobre todas las cosas”.





Paso a paso para ser beneficiario de Hábitat para la Humanidad



José Balbuena. Algunos de los requisitos son tener un ingreso familiar equivalente o mayor a dos salarios mínimos y tener un terreno para construir, entre otros. La construcción de viviendas es un beneficio que está disponible para todos los colaboradores de las empresas del Grupo. Hay varias opciones en cuanto a modelos y costos de viviendas, así como también existe la opción de mejorías de baños en casas ya existentes o remodelaciones, ampliaciones y mejoras de distintas áreas de la casa.

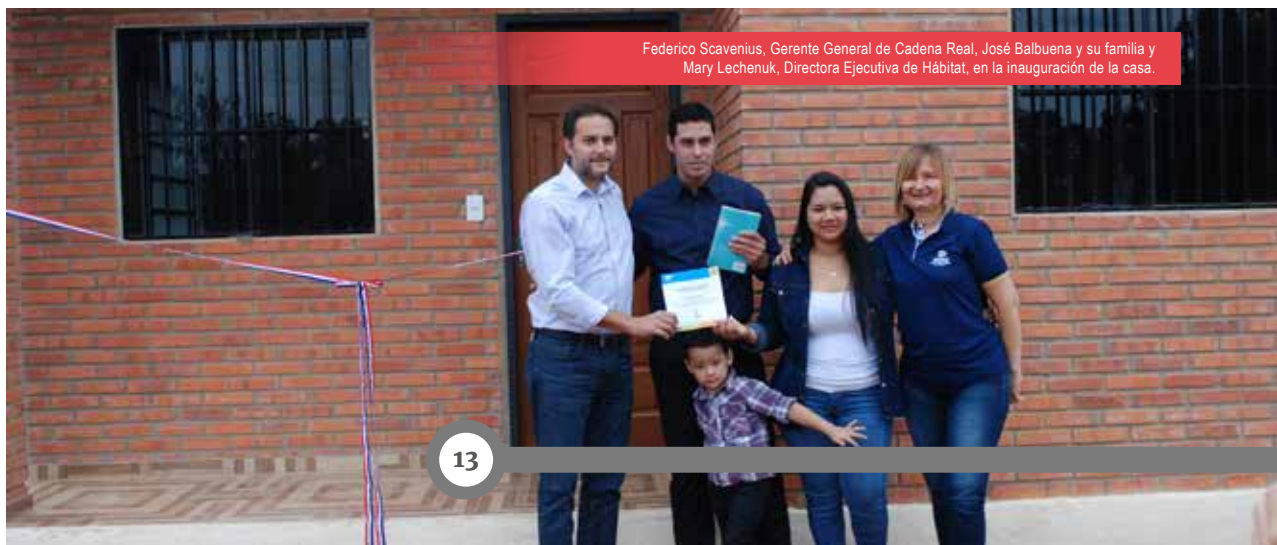
El proceso para José fue rápido. Una vez completa la aplicación, recibió la aprobación de parte de Hábitat a los 8 días. El proceso se mantuvo firme y

Contactos de Hábitat

- Para Cadena Real y Cereales S.A.: Lorena Speratti - 0984 303 383
- Para CCA: Daisy Torres - 0985 128 094
- Para EMCESA: Marta González - 0986 115 211
- Para Campos Morombi: Anderson Candia - 0981 258 555

la emoción fue grande cuando dos semanas después inició la construcción. La casa fue entregada un mes y medio luego y con algunos detalles de pintura, estuvo lista para que la familia se mude en menos de 2 meses. José y su familia pudieron compartir una inauguración con la gente del Real, de Hábitat y de otras empresas del Grupo en el mes de julio.

Para saber más sobre este beneficio o para aplicar, sólo hace falta contactar con el encargado de Hábitat para la Humanidad de cada empresa. El sueño de la casa propia es posible gracias a la alianza con Hábitat. ¡Animate vos también a cumplir el tuyo!



Federico Scavenius, Gerente General de Cadena Real, José Balbuena y su familia y Mary Lechenuk, Directora Ejecutiva de Hábitat, en la inauguración de la casa.



#LA
CERVEZA
DE ORO

NUEVO

Six
Pack



La marca de mayor crecimiento en la Unidad de Bebidas del Grupo Riquelme en los últimos 3 años es sin dudas Munich. En este tiempo se lanzaron los calibres de Munich Royal en lata 350cc y lata 269cc para acompañar a la emblemática botella de Royal 330cc. y de esa manera presentarse como una muy buena opción al momento de elegir una cerveza, como también aumentar la presencia en el mercado.

Lanzamiento de dos nuevas presentaciones de Munich Royal

En el mes de junio, se sumaron dos nuevas opciones para los amantes de Munich Royal, y porque no decir,

nuevas excusas para que los que todavía no probaron esta deliciosa cerveza lo hagan.

la venta en todo el territorio nacional, según la demanda de cada zona y canal.

Nuevo six pack de Munich 330 ml lanzado.



NUEVA MUNICH ROYAL 473CC.

El segmento de latas tuvo un significativo crecimiento a partir de las nuevas versiones de Royal en 350cc y en 269cc., pero faltaba la integrante más grande de la familia, la lata larga de 473cc. Con este calibre que se producirá y comercializará, se completaría la oferta de latas para la marca ofreciendo a los clientes y consumidores todas las versiones de lata que normalmente buscan, para que puedan seleccionar la de su preferencia.

El tamaño de latas de 473cc. es altamente valorado por el mercado argentino, con lo cual se apunta a que el principal canal de ventas de este calibre sea el de la exportación, pero también estará disponible para

SIX PACK MUNICH ROYAL 330CC.

Otra acción que también apunta a dar más practicidad y conveniencia a los consumidores es el lanzamiento del nuevo pack de 6 unidades de Munich Royal en botellitas de 330cc. Un pack pensado para los que quieren llevar de manera fácil, rápida, económica y con comodidad su cerveza preferida a un asado, una reunión con amigos, una previa o un after.

Las 6 botellas están embaladas en un film plástico termocontraíble, lo que permite que se introduzca el pack para enfriar directamente a una conservadora con hielo aun sin abrirlo. El nuevo Six Pack de Royal ya está disponible para la venta en supermercados y tiendas de conveniencia de todo el país.

Real y la Municipalidad de Ñemby lanzaron el “Desafío Ñemby Verde” para colegios

El viernes 3 de mayo del 2019 se realizó el lanzamiento del “Desafío Ñemby Verde”, impulsado por la Municipalidad de Ñemby en alianza con el Supermercado Real por segundo año consecutivo.

El desafío está dirigido a estudiantes de tercer año de colegios de la ciudad y tiene como fin incentivar la conciencia ambiental y la reforestación urbana a través de un concurso en el cual los alumnos reciben talleres de concienciación ambiental y realizan jornadas de plantación en su comunidad, cuidando de los árboles durante el periodo del proyecto.

Este año, el objetivo es lograr la plantación de 500 árboles frutales en espacios urbanos de la ciudad de Ñemby, que sumarán a los más de 1000 árboles ya plantados en la edición 2018 del Desafío. Se premiará a los 3 colegios con mejor desempeño durante los 6 meses de duración: El colegio ganador recibirá como premio un viaje a Encarnación con traslado y hospedaje, el se-



Plantines fueron entregados durante el lanzamiento



Alumnos del colegio Nuestra Señora del Huerto durante una de las plantaciones.

gundo puesto también recibirá un viaje a una ciudad del país y el tercer puesto recibirá un premio en efectivo.

El lanzamiento se realizó en la Plaza Fulgencio Yegros y contó con la presencia del Intendente de la ciudad de Ñemby, Sr. Lucas Lanzoni, el Director de Medio Ambiente y Salubridad, Ing. Jorge Palazón, el presidente de la Junta Municipal, Abg. Ever Hermosilla, autoridades del Supermercado Real y Supervisores de la Unidad Pedagógica del Ministerio de Educación y Ciencias - MEC.

“Con Ñemby Verde impulsamos el cuidado del medio ambiente y, sobre todo, el involucramiento de los jóvenes en el mismo. La plantación de los árboles en una iniciativa que busca llenar de verde nuestra ciudad a la vez que concienciar y promover el cuidado de los espacios públicos con la participación de la comunidad”, resaltó el Intendente de Ñemby.

El Supermercado Real apoya el proyecto en el marco de su responsabilidad social, buscando generar un impacto positivo en las comunidades donde opera y dejando un legado tanto a nivel social como ambiental.

“Nos llena de orgullo poder formar parte por segundo año de esta iniciativa, que une a jóvenes y educadores con el fin común de impulsar cambios tangibles en la ciudad. Desde el Supermercado Real, trabajamos en conjunto con las comunidades en donde estamos presentes para construir la realidad que queremos ver”. Federico Scavenius, gerente general del Supermercado Real.

El proyecto espera la participación de más de 400 estudiantes y lograr que salgan comprometidos, que adopten la causa de la conservación y cuidado de la naturaleza como propia, y la puedan trasladar a sus familias, sus futuros lugares de trabajo y su día a día, porque proteger a la naturaleza es posible con acciones pequeñas llevadas adelante por mucha gente, todos los días.



Federal abre sus puertas a visitantes

Empresarios miembros de la UIP Joven durante una visita a la planta.

Como buena noticia para los amantes de la pasta, Fideos Federal abre sus puertas a visitas a la Nueva Planta Industrial.

¿Cómo se hacen los fideos? Es una pregunta que probablemente todos nos hayamos hecho de niños. Federal plantea dar respuesta a esta pregunta a todas las personas interesadas en potenciar sus conocimientos en el rubro industrial y de alimentos mediante el "Plan Semillero", que consiste en visitas a la fábrica que permitan responderla experimentando de primera

mano el proceso de la fabricación de los fideos.

Desde el mes de abril, se encuentra habilitado un calendario de visitas para estudiantes, clientes, universitarios, gremios, proveedores, empresarios y entusiastas de la pasta a la Nueva Planta Industrial, recientemente inaugurada. Ya se han recibido visitas de varios grupos de estudiantes, incluyendo a niños de educación escolar básica; colegios cursando especialidades como bachilleratos técnicos y científicos, así como también estudiantes universitarios de las carreras Inge-

nería Industrial, Ciencias Químicas, Nutrición, de las zonas Metropolitana.

RECURSOS AL SERVICIO DE LA EDUCACIÓN

Las salidas estudiantiles son una importante herramienta didáctica, una actividad pedagógica y un medio de formación y de socialización para los estudiantes primarios, secundarios, universitarios, y futuros profesionales, es por eso que la empresa Cereales SA decidió poner sus recursos al servicio de la educación.

Además, la planta está abierta a visitas empresariales. Recientemente fue recibida la visita de Directivos y miembros de la UIP Joven con el objetivo de sensibilizar a los empresarios en cuanto a los rubros que tienen las industrias nacionales y a la vez, generar una red de contactos con las firmas.

Para coordinar una visita, se puede enviar una nota a info@cerealesa.com, incluyendo de que institución o entidad son, especialidad, grado o curso, y cantidad de alumnos y docentes que estarían interesados en realizar la visita.



El proceso de fabricación de Fideos Federal es explicado durante el recorrido.



Técnicos de Federal acompañan al tour indicando todos los detalles.

El Reconocimiento Verde 2019 es la primera iniciativa de Paraguay que reconoció a los proyectos ambientales impulsados por empresas que contribuyen activamente al cuidado del ambiente y al desarrollo del país.

La Mesa de Medio Ambiente del Pacto Global y la Organización Mundial de Conservación – WWF se unieron para llevar adelante este reconocimiento que visibiliza las buenas prácticas de las empresas e impulsa un movimiento que trae soluciones a los desafíos ambientales desde negocios sostenibles. El Reconocimiento fue desarrollado por Koga.

“Como parte de la estrategia de Responsabilidad Social, el Grupo Riquelme forma parte de la Mesa de Medio Ambiente del Pacto Global y fuimos parte de la organización del Reconocimiento en su primera edición. En ese marco, además postulamos dos proyectos, de los cuales la Reserva Natural Morombí fue seleccionada como finalista en la categoría de Protección a la Biodiversidad. Si embargo, el Reconocimiento quedó en manos de otra gran iniciativa de la Cooperativa Coopeduc Ltda. Esto nos obliga a seguir siendo mejores y a trabajar para que nuestros proyectos tengan mayor impacto”, mencionó Vivian Cajé, Gerente de Responsabilidad Social del Grupo Riquelme.

LOS OBJETIVOS DE ESTA PRIMERA EDICIÓN FUERON:

- Reconocer a las empresas con proyectos ambientales destacados.
- Identificar iniciativas con replicabilidad.
- Inspirar a que más empresas repliquen y sumen prácticas sostenibles.
- Generar mayor conciencia hacia los



Reconocimiento Verde 2019, haciendo de los desafíos globales, negocios sostenibles



Representantes de todas las empresas reconocidas durante la noche del evento.

desafíos y soluciones ambientales.

“Somos conscientes del rol protagónico que tienen las empresas en el cuidado del ambiente, representando para las mismas una necesidad: la necesidad de cuidar los recursos, así como el medio en donde operan. Las empresas tienen un gran potencial para incidir en el cuidado del medio ambiente desde su operación, reduciendo sus impactos ambientales e impulsando proyectos que promuevan la conservación” mencionó Teresa Rivarola de Velilla, Presidenta del Pacto Global.

Se postularon más de 60 proyectos de diferentes empresas, entre ellas grandes empresas y MiPymes. Iniciativas como este Reconocimiento permiten identificar cuáles son las empresas que escuchan la demanda de sus consumi-

dores y van transformando sus procesos asumiendo mayor compromiso con el medio ambiente. La selección de los 8 proyectos ganadores estuvo a cargo de un jurado experto, compuesto por profesionales del rubro.

En el evento, cada uno de los proyectos finalistas fue presentado, con la esperanza de inspirar a otras empresas a que promuevan iniciativas en esta línea. A su vez, cada empresa ganadora tuvo la oportunidad de dar unas palabras al público y comentar sobre el valor agregado que están dando a nuestro país.

Para más información sobre el Reconocimiento Verde 2019, visitar la página pactoglobal.org.py/reconocimientoverde



Cristina Goralewski, Presidenta del INFONA, Ariel Oviedo, Ministro del MADES, Lucy Aquino, Directora de WWF Paraguay y María Teresa Velilla, Presidenta del Pacto Global.

Los proyectos reconocidos, según cada categoría son:

Eficiencia energética



MIPYMES:
Energía Alternativa S.A.

GRANDES EMPRESAS:
BISA S.A.

Educación y sensibilización por el ambiente



MIPYMES:
Machbio Paraguay S.A

GRANDES EMPRESAS:
Unilever

Protección de la biodiversidad



MIPYMES:
Forestal Sylvis S.A.

GRANDES EMPRESAS:
Cooperativa Coopeduc Ltda.

Manejo de residuos

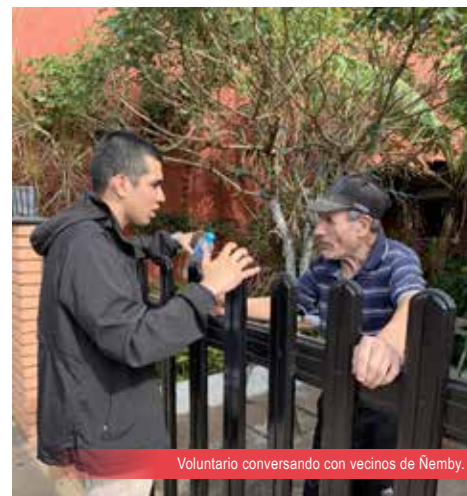


MIPYMES: Mboja'o

GRANDES EMPRESAS:
Las Tacuaras S.A.



Equipo de voluntarios del Real.



Voluntario conversando con vecinos de Nemby.

Reciclaje en Ñemby de la mano de Cadena Real

Desde su apertura, el Supermercado Real Ñemby 2 cuenta con un EcoPunto de Reciclaje impulsado en alianza con Unilever. Se trata de un contenedor de tres compartimientos que facilita la recuperación de los residuos reciclables y su separación en: plásticos, aluminios, papeles y cartones para su posterior proceso de reciclaje.

Este sistema es conocido como logística inversa, cuyas acciones están destinadas a facilitar la recolección y restitución de los residuos sólidos al sector empresarial, para su reaprove-

chamiento. También, es un instrumento de desarrollo económico y social.

Gracias al trabajo del reciclador Ernesto Ruiz Díaz, la gestión de la empresa Soluciones Ecológicas, a los colaboradores y clientes que depositaron correctamente sus residuos, el alcance de abril a junio pudo ser medido y el impacto ambiental cuantificado. Esta medición se hará mensualmente y se comunicará de manera que todos sepan cuanto contribuye esta conducta al ambiente.

Ernesto, reciclador asignado a nuestro EcoPunto, tiene 46 años, está casado con Dana y juntos tienen 6 hijos. Él se inició en el reciclaje hace más de 5 años y su sueño es construir una linda casa para su familia y que sus hijos sean profesionales y tengan un trabajo digno.

“Lo que le pido a los Clientes del Real es que separen correctamente sus residuos y depositen en el EcoPunto, así nos van a ayudar a cuidar el planeta y a






mejorar la calidad de mi trabajo y la vida de mi familia”, comentó Ernesto.

CAPACITACIONES Y VOLUNTARIADO

El EcoPunto está disponible para la comunidad, y los vecinos de Ñemby pueden utilizarlo en cualquier momento. Para poder impulsar el reciclaje de manera asertiva, los compañeros del Real Ñemby 1 y 2 asistieron a una jornada de capacitación en donde reforzaron su conocimiento sobre qué tipo de materiales pueden ser reciclados y cuáles son las mejores prácticas para hacerlo. También, con la intención de expandir el conocimiento e impulsar el reciclaje, se invitó a los vecinos de Ñemby a sumarse a la utilización del EcoPunto a través de una jornada de visitas casa por casa, en donde voluntarios del Real dejaron información sobre la disponibilidad del EcoPunto y sobre qué tipos de materiales son reciclables y cuáles no.

El EcoPunto forma parte del trabajo realizado con la comunidad en el marco de la Responsabilidad Social del

Impacto Ambiental gracias a los materiales reciclados

- Oxígeno para 2 personas 
- 18 kg de petróleo no utilizado 
- 7.639 litros de agua ahorrado 
- 2.142 kg de emisión CO2 evitado 
- 196 Kw/hr de energía ahorrado 
- 2 kg de etileno ahorrado 

Grupo Riquelme, a través de la Cadena Real. Para el Grupo, es muy gratificante poder contribuir con estas acciones a incrementar la conciencia ecológica e invita a los clientes y colaboradores a unirse a esta causa.



Ernesto, Reciclador del Real.

Niko y Agua de la Costa lanzan su versión de 3 litros

Una de las maneras de crecer en el mundo de las bebidas es sin dudas analizar el mercado y detectar las oportunidades que existen para estar presentes en la mayor cantidad de ocasiones de consumo. Con una propuesta para cada momento del día y para cada lugar, es posible llegar a más personas y fortalecer el vínculo de ellas con las marcas, además de aumentar el volumen de ventas.

Es por eso que, en la primera semana del mes de junio, EMCESA empezó a producir y comercializar el calibre de 3 litros para las marcas NIKO y GASEOSAS DE LA COSTA. En el caso de Niko, los sabores disponibles son los 3 más importantes: Cola, Naranja y Guaraná, mientras que De La Costa ofrece los sabores Cola y Guaraná.

Este lanzamiento significa aprovechar una oportunidad que estaba latente dentro del mercado: el interés de los consumidores por este tamaño de envases que fue creciendo en los últimos años y actualmente representa cerca del 10% de las ventas totales del mercado para las marcas que comercializan esta presentación que, en época de fiestas

durante diciembre, alcanza sus puntos más altos de venta llegando al 13% aproximadamente.

La distribución y el llenado de canales de venta con estos nuevos productos ya se está realizando a nivel país y se comunicará a través de

afiches y otros materiales en el punto de venta además de publicidad en radio. Con estas innovaciones, EMCESA propone ofertas que se ajustan a las necesidades de cada consumidor, en cada momento



Fase de obras civiles en etapa de finalización y llegada de las maquinarias para la ampliación de CCA



Parte de las maquinarias nuevas instaladas.

Las obras representan:

- Reducción en consumo de energía eléctrica.
- Reducción en consumo de vapor.
- Menor emisión de gases a la atmósfera.
- Nuevos empleos indirectos.

EN EL SECTOR DE ENVASADOS:

Se recibió una línea completamente nueva de última generación y con capacidad 2.7 veces mayor que la actual línea. La nueva línea de envasados de lata permite envasar 12 latas por segundo.

IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Las obras representan avances en los sectores de cocina y filtración, así como en el sector de líneas de latas. Estas mejoras supondrán un incremento económico para la empresa y a la vez, tendrá un impacto ambiental positivo, puesto que incrementará la eficiencia energética al reducir su consumo y disminuirá la emisión de vapor que conlleva a menos gases a la atmósfera. También tendrá un impacto social, ya que se generarán nuevos empleos indirectos con el incremento de la producción.

En vista al crecimiento de las ventas de CCA, desde marzo del 2019 se están realizando obras civiles en distintos sectores, con miras a ser concluidas en octubre del mismo año.

Estas obras iniciadas posibilitarán mejorar la atención a la demanda del mercado paraguayo, abrir mercados de exportación a países como Uruguay, Argentina y Brasil y también reducir la merma y mejorar la eficiencia de los procesos.

Además, fueron recibidas maquinarias nuevas que permitirán acompañar la expansión y crecimiento de CCA, logrando que la capacidad de producción de cerveza se duplique, optimizando recursos, facilitando procesos y agilizando la producción. Algunas de las maquinarias recibidas fueron:



Montaje en proceso.

EN EL SECTOR DE SEMIELABORADOS:

- Una cuba filtro: Realiza el proceso de filtración del mosto cervecero.
- Un sistema de desaireación de agua: Retira el oxígeno del agua y permite realizar el ajuste de extracto en el proceso de filtración de cerveza.
- Un sistema de carbonatación y dilución (Carboblender): Ajusta la concentración de CO2 y de extracto original en la cerveza después de filtración.



Nueva línea instalada.

Cajeras del Real participaron de una Jornada de Cateterismo de la Fundación CECI

En marzo del 2019, se realizó la Jornada de Cateterismos en el Hospital General Pediátrico Niños de Acosta Ñu con médicos profesionales extranjeros de EE.UU y España. Esta jornada consistió en la realización de cirugías de corrección a través de un catéter, un tubo flexible extremadamente fino, en la arteria del brazo o de la pierna del niño, el cual es conducido hasta el corazón. Este tipo de procedimiento busca evitar los cortes y realizar las cirugías a corazón abierto.

Como parte del compromiso de los Supermercados Real con el trabajo de la Fundación CECI, 10 compañeras cajeras voluntarias acompañaron parte de la jornada, visitando el Hos-

pital, asistiendo a la inscripción de pacientes y compartiendo con los niños y sus familias una merienda.

El Dr. Constancio Medrano, Jefe de Cardiología Infantil del hospital Gregorio Marañón de Madrid, España, fue uno de los médicos que llegaron del exterior para realizar cirugías de cateterismos a los niños beneficiados por el programa de redondeo de vueltos, impulsado por el Supermercado REAL y la Fundación CECI.

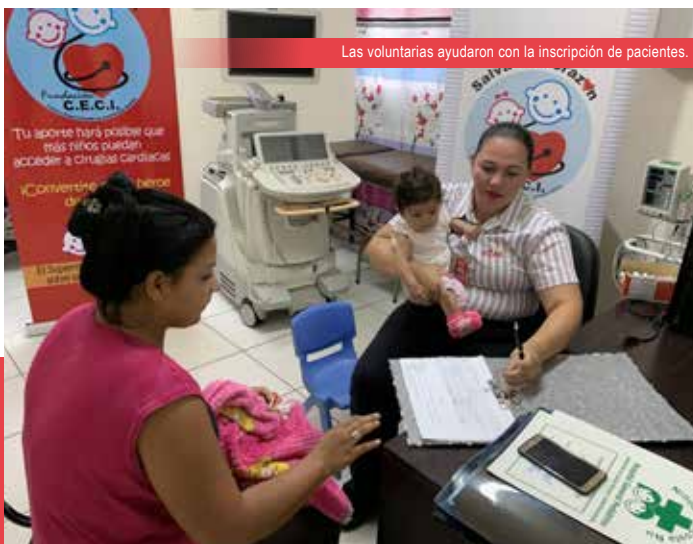
Destacamos y agradecemos la solidaridad de nuestros clientes que con sus aportes voluntarios hicieron posible esta realidad. Juntos, podemos hacer que más niños con afecciones cardiacas tengan un mejor futuro.

Compromiso con la comunidad



Marisol de Capiatá 2 compartiendo con una de las niñas.

“Las cardiopatías congénitas son las enfermedades congénitas más frecuentes. 1 de cada 100 niños nace con ellas en el mundo y puede suponer un problema fundamental de salud. Es importante que haya colaboración de las instituciones, de la sociedad, para conseguir que esos niños se operen. Les invito a que colaboren con las organizaciones de su país a ayudar a los niños con cardiopatías congénitas, porque les aseguro que tienen un gran futuro, como todos los niños que hayan nacido en cualquier parte del mundo”. Dr. Constancio Medrano.



Las voluntarias ayudaron con la inscripción de pacientes.



Marisol Palacios y Nelly Mercado del Real Capiatá 2 participaron voluntariamente de la Jornada de Cateterismo.



El Grupo Riquelme lanzó su nueva web y redes sociales

Buscando la calidad y la mejora continua, generando oportunidades e innovación, el Grupo Riquelme lanzó su nueva página web, con el objetivo de crecer y alcanzar nuevos públicos.

En la misma, se puede encontrar un recorrido por la historia y el crecimiento del Grupo, las acciones de Responsabilidad Social Empresarial que se realizan, información sobre las Unidades de Negocios, noticias y prensa sobre las empresas

que componen el Grupo Riquelme. También, se puede encontrar un apartado en donde interesados en postular a puestos dentro de alguna de las empresas del Grupo puedan dejar sus datos de contacto y enviar su currículum.

El Grupo Riquelme también dio apertura a su página de Facebook, LinkedIn y Medium, en donde podrán encontrarse noticias relacionadas con acciones de las empresas, así como la revista en versión digital.

REDES

Web:
www.gruporiquelme.com

Facebook:
[@GrupoRiquelme](https://www.facebook.com/GrupoRiquelme)

Medium:
[@GrupoRiquelme](https://medium.com/@GrupoRiquelme)

LinkedIn:
[linkedin.com/empresa/GrupoRiquelme](https://www.linkedin.com/company/GrupoRiquelme)

Talleres de educación financiera en las empresas del Grupo Riquelme

Durante el mes de abril, se realizó una nueva edición de talleres de educación financiera en las empresas del Grupo, en el marco del programa Oñondive Ikatu: Juntos Podemos, de Responsabilidad Social Interna.

comprender la importancia de tener las finanzas personales organizadas, así como aprender a controlar el uso del dinero para beneficio propio y de esta manera, maximizar los beneficios para cumplir metas a mediano y largo plazo.

pañeros de todas las empresas pudieron repasar conceptos como gastos fijos o gastos variables y trabajar en sus propios presupuestos mensuales, compartir dudas y experiencias positivas de manejo del dinero.

torio financiero, en donde en asesorías personalizadas, los compañeros trabajan sus casos en concreto durante distintas sesiones, pudiendo resolver dudas, ordenar sus deudas, proyectar gastos y elaborar un plan financiero, bajo la asesoría de la consultora EM-NOBA.

El objetivo de los talleres es poder

Durante el taller, alrededor de 60 com-

Posteriormente, se dio inicio al consul-



Parte del equipo de la unidad de Bebidas durante el taller.

Expansión y contacto del Grupo Riquelme con el mundo

Mantenerse vigente en el mercado y poder expandir el alcance del mismo es una tarea que implica investigación y constante innovación en los negocios. Es por eso que, durante la primera mitad del año, el equipo de Nuevos Negocios participó de ferias, seminarios y encuentros enfocados en distintos tópicos en los cuales las empresas del Grupo tienen participación. Con el objetivo de actualizarse en tendencias, nuevos mercados, innovación y fortalecimiento de los negocios, participaron de algunas de las ferias que tuvieron lugar en países como Dubai, Italia, China, Brasil y Argentina.



En Dubai, el equipo participó del Gulfood Innovation Summit, uno de los seminarios de alimentos más importantes del mundo, donde se presentaron los resultados del crecimiento global de la producción de alimentos, por canales y las nuevas tendencias para cada mercado. En este contexto, el aprendizaje

se enfocó en las nuevas tendencias de marcas y las ventajas de las mismas para optimizar los márgenes de negocio, mientras se fortalece a la marca con innovaciones en segmentos de gran rentabilidad.

En Milán, se llevó a cabo el Tuttofood, la feria más importante de alimentos y bebidas frescas de Europa, dividida en sectores específicos como Carnes, Lácteos, Panificados, Bebidas, Dulces o Caramelos, Industria. Allí, el equipo participó de charlas presentadas por la Netcomm Academy; sobre las nuevas formas de hacer negocios en los distintos segmentos comerciales B2B, B2C, On line stores y Market place. También investigaron nuevas propuestas para el mercado paraguayo.

Durante la feria en Shanghai, se contactó con varias empresas netamente enfocadas a la producción y desarrollo bienes y servicios para Supermercados, Hiper mercados, tiendas de conveniencia. En Sao Paulo el evento principal fue una presentación el ex presidente Barak Obama; que trajo a la mesa un intenso debate sobre la situación actual de América Latina, negociaciones internacionales, tendencias de los negocios en América Latina, desarrollo y el crecimiento de la tecnología en los últimos 5 años.

En Buenos Aires, el equipo fue invitado a una rueda de negocios donde tuvieron la oportunidad de reunirse con gerentes de Walmart, Día, Mercado Libre, Distribuidora del Sud y varias empresas de marketing digital.



José Bóbeda, Gerente de Nuevos Negocios

VISITAS REALIZADAS

Gulfood Innovation Summit – Dubai

Tuttofood - Milán

SIAL – Shanghai

Vtex Day – Sao Paulo

Rueda de negocios – Buenos Aires



Si te gusta disfrutar de las frutillas de Areguá, de un mate bien caliente en una guampa de aluminio o de adornar tu casa con flores y plantas, la Feria de Pequeños Productores puede traerte todo esto y muchas cosas más.

Desde enero del 2019, gracias a la Feria, productores y artesanos de distintos puntos del país exponen y venden sus obras y productos durante los fines de semana en varios locales de los Supermercados Real.

EXPERIENCIA ADICIONAL PARA LOS CLIENTES

Además de brindar una experiencia adicional a los clientes del Real, la Feria da espacio y visibilidad a emprendedores que trabajan y viven de su oficio. Alrededor de 20 productores van rotando entre los distintos puntos de venta y gracias al ingreso que consiguen en la Feria, pueden llevar el sustento de la casa los fines de semana.

Norma Hidalgo, coordinadora de los productores nos cuenta que ellos están contentos con las ventas y también

Pequeños productores y artesanos exponen sus productos en el Real



Leticia exhibe sus productos en cuero.

porque gracias a ellas, no se metieron en cuentas. Tienen un ingreso extra los fines de semana que están en la Feria, entonces no deben en el almacén. Los productores se capacitan todos los años y trabajan con frutillas congeladas que son de su producción, así pueden tener siempre sus productos disponibles.

CADENA DE BENEFICIOS

"Detrás de cada artesano está su familia. Y no sólo eso, los productores de frutilla, por ejemplo, tienen también a los que trabajan con ellos en la chacra y a la gente de quienes compran los plásticos, todos los recipientes. Es una cadena larga de personas beneficiadas, y también ellos vienen a comprar del Real sus necesidades para la casa. Están acá, venden sus cositas y ya tienen para proveerse, entonces entran y compran. Es un círculo", explica Norma.



Plantas y flores a la venta.



Dionisio en proceso de creación de una guampa de aluminio decorada.

Conocé donde estará la Feria este fin de semana y aprovechá la oportunidad para visitarla, ingresando a las redes del Supermercado Real.

Facebook:
[supermercados.realpy](https://www.facebook.com/supermercados.realpy)
Instagram:
[supermercados_real](https://www.instagram.com/supermercados_real)

Modernización del control de calidad en Cereales SA

Parte de la razón del éxito de las pastas de Federal se debe a los altos estándares que se cumplen en su elaboración y en el control de la calidad de los mismos. Para este segundo proceso, la empresa cuenta con un laboratorio moderno en infraestructura y equipamiento donde se realizan análisis físico-químicos, microbiológicos, pruebas de cocción y se trabajan en los productos que se están desarrollando actualmente para su lanzamiento al mercado.

Como parte del proceso de mantenimiento y mejoría de la alta calidad, se invirtió en adquisición de equipos, mobiliarios y otros materiales. Acompañando a esta inversión, se implementó una rutina de control donde se establecen puntos

de muestreos, frecuencias y los responsables correspondientes de cada uno. Estos controles tienen como objetivo garantizar la calidad e inocuidad desde la recepción de la materia hasta el almacenamiento y despacho del producto terminado.

Actualmente, el control del proceso se encuentra en manos de todo el equipo, ya que es el mismo operario de producción el responsable de controlar parámetros como humedad, dimensiones, color, envasado, entre otros.

ALTO IMPACTO

Esta inversión significa un importante impacto económico y ahorro de tiempo, al permitir realizar análisis en la planta misma, en lugar de enviar muestras a un laboratorio exter-



Laboratorio de control de calidad.

no, además de agilizar el tiempo de emisión de estos resultados.

También, como principio básico requerido por INAN, se tienen implementadas las BPM o Buenas Prácticas de Manufactura. Adicional a esto, se ha implementado el sis-

tema HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points). Estas normas de inocuidad alimentaria por las que se rige la empresa exigen el control estricto del proceso de producción, lo que lleva a dar un paso importante hacia la apertura de nuevos mercados para la empresa.



Se controlan parámetros como humedad, dimensiones, color, etc.



El equipo de producción es responsable del control.

Real, Unilever y A Todo Pulmón llevaron adelante la tercera edición de Elegí Verde

Durante el mes de mayo se realizó el lanzamiento de la tercera edición de la campaña "Elegí Verde", impulsada por la empresa Unilever en alianza con Supermercados Real, A Todo Pulmón y Kimberly Clark, que se extendió durante los meses de abril, mayo y junio.

Esta campaña de concientización ambiental busca generar un cambio en la ciudadanía, creando conciencia acerca de las altas cifras de deforestación en nuestro país e involucrando a los clientes en el aumento de la cobertura boscosa.

La mecánica consistió en sumar árboles a la campaña de reforestación llevada a cabo por A Todo Pulmón. Con la compra de 3 productos en los Supermercados Real de las marcas participantes, se sumará 1 árbol. Participan todos los productos de Unilever y Kimberly Clark.

Durante la primera campaña del 2017, se lograron plantar 55.000 árboles. La segunda, en el 2018, hizo posible la plantación de 65.000 árboles, 20.000 de ellos en la Reserva Morombí.

RECONOCIMIENTO EMPRESARIAL

También, esta iniciativa fue reconocida como buena práctica empresarial en el Reconocimiento Verde 2019 impulsado por el Pacto Global y WWF, en la

categoría "Educación y Sensibilización por el Ambiente", validando el trabajo de las empresas aliadas en busca del cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Para más información sobre esta edición y las anteriores de la campaña, se puede visitar las redes sociales:

Facebook: @ElegiVerdePY

Instagram: @ElegiVerdePY

Twitter: @ElegiVerdePY



Conferencia de cierre de campaña.



Con esta edición, se podrán plantar 60.000 árboles.

Para la Cadena Real es un orgullo poder ofrecer a sus clientes la posibilidad de acceder a ofertas y promociones en los puntos de venta que, a la vez de satisfacer sus necesidades, contribuyan con la reforestación del país", expresó María Gloria Quevedo, Gerente Comercial de Supermercados Real.



En memoria de nuestros compañeros

Durante los últimos meses, nos tocó despedir a colaboradores de distintas empresas. Es con mucha tristeza que los recordamos, pero con la alegría de saber que compartieron parte de su día a día con nosotros. Antonio, Ricardo,

Luis y Andrés dejaron huellas en las vidas de las personas con quienes les tocó compartir y serán recordados y extrañados por sus equipos de trabajo, sus familias y la familia del Grupo Riquelme.



Antonio Irala

Parte del equipo de EMCESA desde el 2012, Antonio se desempeñaba como Jefe de Ventas en el canal de Supermercados Independientes. Trabajó en todo momento dando lo mejor de sí, siendo el primero en llegar y el último en irse. Durante el año, salió 3 veces seleccionado como Mejor Jefe de Ventas y fue el parrillero siempre que hubo momentos para compartir un asado. Un ejemplo en lo profesional y en lo personal, demostrando un amor inmenso a su familia y siendo un padre ejemplar para 3 hijos.



Luis Melgarejo

Luis Melgarejo, el gran "Yaka", marcó sus pasos en CCA durante 31 años de trabajo, en donde se desempeñaba como Coordinador de Línea de Envasado. Fue maestro de todos y el que formaba a cada persona nueva, tanto de la Línea de Envasado como de otros sectores, trabajando día a día con mucho esfuerzo. Conocedor de todas las máquinas y de cada parte de ellas, se preocupaba de una manera única en que todo esté bien y se entregaba de lleno para que la producción marche correctamente. Don Luis era una persona muy querida y admirada por su entrega total y por sus conocimientos, ejemplo de compromiso con la empresa, su esposa y sus 4 hijos.



Andrés Martínez

Más conocido como "Pato", formó parte de CCA durante 31 años. Recientemente se desempeñó en el área de línea de envasado, pero atravesó durante su carrera varios sectores, entregando cada día todo de sí mismo. Sus compañeros lo recuerdan como la persona más alegre de la fábrica, siempre haciendo bromas. Un ejemplo de persona y compañero, que amaba su lugar de trabajo. En cada evento, era él que daba inicio a la integración y diversión, manteniéndose así hasta su último día de trabajo. Persona admirable y admirada, un ejemplo de amor a la familia, siempre en compañía de su esposa y sus 2 hijos.



Ricardo Muñoz

Ricardo fue durante 15 años el responsable de endulzar las celebraciones de cientos de familias, siendo el principal encargado de las tortas del Real de Acceso Sur, como parte del equipo de confitería y de la familia Real. Ricardo se destacaba por su compromiso con el trabajo, por su responsabilidad y también por disfrutar del fútbol con los compañeros. Tuvo la posibilidad de formar a personas que hoy pueden seguir creciendo y asumir el difícil desafío de llenar el espacio que deja en el equipo.



Elisa Fariña

Elisa, o "Chiqui", fue miembro de la familia del Real Villa Morra por más de 7 años. Trabajó como ayudante de cocina en el Patio de Comidas y fue la responsable de traer a la mesa de los clientes los alimentos saludables. Tenía la misión personal de hacer que la comida salga cada día más rica, poder cumplir con los gustos de todos con mucha paciencia y siempre con alegría, una sonrisa y fortaleza que contagiaba a todo el equipo.

En el Grupo Riquelme crecemos con nuestra gente

Una de las principales satisfacciones del Grupo Riquelme es ver el crecimiento de los colaboradores dentro de las empresas, es por eso que las unidades de negocios tienen como objetivo impulsar el desarrollo profesional y personal. Durante el último trimestre, nos alegra poder compartir que muchos de los compañeros trabajaron duramente y su esfuerzo fue recompensado con nuevas oportunidades, así como nuevas responsabilidades. Celebramos el crecimiento de los compañeros que lograron nuevos roles dentro de las empresas del Grupo:



Supermercados Real

Colaborador	Puesto anterior	Puesto actual
Nathalia Díaz Barbudes	Enc. Sencillo - Capiata Ruta 1	Jefa Línea de Cajas - Capiata Ruta 1
Hugo Andres Vargas Duarte	Cajera - Capiata Ruta 2	Enc. Sencillo - Capiata Ruta 2
Ever Gustavo Chaparro Gomez	Repositor Tradicional - San Vicente	Jefe Tradicional - San Vicente
Samuel Gonzalez Figueredo	Jefe Tradicional - San Vicente	Jefe Tradicional - Fernando
Ana González Zaracho	Recepcion de Merc. - San Vicente	Jefe de Perecederos - Acceso Sur
Rossana Mabel Sanabria Araujo	Jefe de Perecederos - Capiata Ruta 2	Sub Gerente de Local - Capiata Ruta 2
Joel González Acosta	Jefe Tradicional - Fernando	Jefe de Perecederos - Capiata Ruta 2
Viviana Morínigo Barrios	Sub Gerente de Local - Ñemby 2	Gerente de Local - Ñemby 2
Marta Aurelia Morán Caballero	Sup. Línea de Cajas - Patio Capiata Ruta 1	Enc. de Patio - Patio Capiata Ruta 1
Matías Benítez Florentín	Cajero - Fernando	Sup. Línea de Cajas - Patio Capiata Ruta 1
Enrique Javier Florentín Ocampo	Aux. de Gente Real - Adm - Fernando	Enc. de Patio - Patio San Vicente
Elba Natalia Sosa Mongelós	Cajera - Fernando	Sup. Línea de Cajas - Capiata Ruta 2



“Con la tecnología que se implementó ahora, tanto en el supermercado de Ñemby como en Federal, se abren muchas posibilidades. Es un gran equipo el que se implementó ahí y por eso hay mucha esperanza en crecer más cada día”

Mirta Saucedo: 30 años cuidando a nuestra gente en Federal

Desde que los fideos se empaquetaban y pesaban a mano, en pequeñas cantidades y con mucho esfuerzo, Mirta acompaña el crecimiento de Federal y las demás empresas del Grupo Riquelme. Habiendo pasado por distintas áreas dentro de la empresa y actualmente desempeñándose como asistente de Recursos Humanos de Federal, Mirta nos comenta que Federal es su segunda casa. Se emociona al hablar de la empresa y se declara una fanática, ya que después de 30 años de haber empezado su trabajo, se siente a gusto y como en familia.

¿Cómo comenzaste a trabajar en Federal?

A los 23 años yo estaba buscando cambiar de trabajo para ayudar a mi familia. No tenía conocidos en Federal, sólo un chofer que llevaba fideos y que era vecino de mi cuñado que le conocía en aquel entonces al Gerente General. Él le dijo al Gerente que yo necesitaba trabajar y el señor le pidió mi currículum.

Vine, me atendió el Gerente y me dijo “Tu currículum es muy bueno Mirta, yo no tengo trabajo que ofrecerte ahora”, pero yo le dije no señor, yo estoy dispuesta a hacer lo que se necesite, porque mi mamá está enferma. Había sido tuerte porque ese día renunció una controladora de producción, entonces me dice él “y si vos te animás a meterte en el grupo, vení nomás ya mañana a las 6”, y así empecé, en el 89.

¿Por qué elegiste quedarte en Federal durante tanto tiempo?

Un mes nomás estuve en la fábrica, después el Gerente vio como yo me estuve manejando y me dijo “vas a pasar a trabajar con el jefe de RRHH” y con él llegué a aprender demasiadas cosas. Cuando eso no había ni computadora, todo era manual. Se cargaban los datos a máquina y eso era lo que se presentaba a Don Blás, y él tenía que puntear uno a uno después de que controlen los contadores.

Cuando el jefe salió, yo me quedé en su reemplazo, como encargada de RRHH. Eso fue 4 meses después de que entré. Don Blás me hizo llamar para conocerle, le llamó también a su hija, la Sra. Marta, que estuvo mucho tiempo con nosotros. Don Blás me dijo “vos ya entendés mucho acá, el manejo, ya le ayudaste bastante al señor y yo veo que te desempeñaste muy bien, así que te vas a quedar vos nomás ya”. Me animó bastante él, y me tuvo mucha confianza. Desde aquella vez, me quedé como encargada de RRHH de Federal hasta el 2015, que fue cuando se empezaron a implementar algunos cambios, vino un nuevo Gerente General y se unieron las empresas a nombre de Cereales S.A.

Yo siempre estuve en Federal, por eso yo manejo todito, había veces que no sabía luego cual era mi cargo con el señor y la

señora, porque Don Blás, al que le tenía confianza, sólo esa persona quería que le hable. Tantas cosas aprendimos así de él, todo teníamos que hacer bien. Muchísimas cosas hice y ahora yo estoy aquí, liquidando siempre los salarios, pero ya con más herramientas que hacen que se agilice todo.

Me emociona mucho luego hablar de Federal porque somos muy fanáticos, luego de tantos años siento como que es mi familia. Yo me siento super a gusto acá, es mi segunda casa y le agradezco a toda la familia. Hasta donde me permitan, me voy a seguir dedicando a Federal.

¿Cómo ves el crecimiento del Grupo?

Te puedo decir que desde el primer día hasta hoy estoy acompañando el crecimiento de la empresa, que crece día a día. Le felicito en primer lugar a toda la familia, porque veo que ellos están siguiendo el ejemplo que su papá le dejó. Es muy importante eso para todo el país. Son los únicos acá en el país que hasta ahora van aumentando sus empresas, dan puestos de trabajo constantemente, yo veo que ellos cuidan mucho de su personal, así como su papá cuidaba mucho a los de antes, porque mucha gente muy antigua está todavía acá en Federal.

Con la tecnología que se implementó ahora, tanto en el supermercado de Ñemby como en Federal, se abren mu-

chas posibilidades. Así como Don Blás pudo posicionar con tanto esfuerzo sus marcas a nivel nacional, ahora se puede avanzar a nivel internacional, porque se puede producir más, con mayor calidad y en menos tiempo. Es un gran equipo el que se implementó ahí y por eso hay mucha esperanza en crecer más cada día, porque la tecnología lo permite.

¿Cuál sería tu consejo para los que están empezando a trabajar en el grupo?

A la gente que ahora se está iniciando con el Grupo, les digo que tienen que trabajar con mucha perseverancia y honestidad. Yo creo que, hasta hoy día, lo que me mantiene acá es la honestidad. Así deben seguir, porque la gente que cumple, que es puntual, responsable, que quiere trabajar, nunca tiene problemas. Aquí se valora demasiado eso y la gente puede seguir progresando. A la gente se le trata muy bien y eso vale.

Eso es lo que te puedo decir, les agradezco a toda la familia y especialmente a Don Blás, que nos está protegiendo día a día. Él le tenía mucho amor a sus empresas y su objetivo principal fue siempre crear fuentes de trabajo, es lo que pedía en todos sus discursos. Ahora sus hijos están llevando adelante los negocios y están creciendo cada día más, formando nuevas empresas y también invirtiendo siempre en el país.



“Con la tecnología que se implementó ahora, tanto en el supermercado de Ñemby como en Federal, se abren muchas posibilidades. Es un gran equipo el que se implementó ahí y por eso hay mucha esperanza en crecer más cada día”

Don Verón: más de 30 años impulsando el crecimiento de EMCESA

Electromecánico de profesión, Don Oscar Verón tiene más de 30 años cuidando del funcionamiento de la fábrica de EMCESA. Empezó como técnico externo, pero su compromiso con la excelencia y el trabajo permitió que, hasta el día de hoy, pueda seguir aportando al crecimiento de las empresas del Grupo Riquelme.

¿Cómo fue que empezó a trabajar en EMCESA?

Yo comencé a trabajar con Don Blás antes de estar en EMCESA, allá por el año 1983 más o menos. Yo trabajaba con una empresa de ingeniería electromecánica cuando se iba a hacer la ampliación de Fideos Federal. Ahí le conocí a Don Blás, cuando estuve trabajando en un tablero eléctrico, colocando interruptores eléctricos y apareció a ver qué estaba haciendo. En ese momento me saludó y miró lo que estaba haciendo, yo no sabía quién él era. Me miró y me dijo “usted no es empleado de acá”, y yo le dije “soy empleado externo señor”.

Vino varias veces más, siempre en el mismo horario. Nunca venía cuando estaba el Ingeniero con el que yo trabajaba, entonces me hablaba a mi nomás. Me preguntó si me gustaba el trabajo y le dije sí señor, me gusta, estoy siendo útil y usted ya vio como estoy trabajando y me dijo “bueno, si es que te gusta, yo te hago una propuesta”. Entonces cuando terminamos el trabajo, justo vino un

argentino que llegó para trabajar con la nueva máquina, Don Héctor Retamar. Don Blás le contrató y me contrató a mí al mismo tiempo.

¿Qué le inspira a seguir trabajando?

Yo trabajé mucho con él, yo aprendí muchas cosas de Don Blas, porque no es solamente que yo me quedé a trabajar en Cereales. Me quedé casi unos 5 meses trabajando ahí hasta que se normalizó toda la planta, que trabajaba 24 horas y producía bastante bien. Entonces ya disponía más de tiempo y me enviaba siempre a hacer más trabajos en otras empresas, hasta que compró EMCESA, que antes era ARCI Cola. Entonces me convocó para venir a organizar toda la parte eléctrica y la parte electromecánica. Era una fábrica chiquitita, apenas 40 metros, y ahí me dijo Don Blás “vamos a convertir esto en una fábrica”.

Si es que vas a trabajar como las empresas grandes, tenés que equipar tu industria, traer los equipos necesarios, y eso hicimos. Me acuerdo bien, comenzamos con 300 botellas por día con ARCI Cola. Ahora estamos haciendo 60 mil por cada turno, y hay 3 turnos.

A lo mejor el conocimiento que tengo ahora ya no va a servir más adelante, pero en electricidad y electromecánica siempre hay muchas cosas que aprender. Yo formé un equipo de mantenimiento, un grupo de electricistas, mecánicos,

técnicos de refrigeración y electromecánicos. Está muy fortalecido el equipo técnico acá, ellos trabajan solos, yo le capacité a ese grupo para que sea útil a la empresa y no me defraudaron, buenísimo personal hay acá. Esto me fortalece a mí, porque preparé a mucha gente con gran capacidad profesional y esa es una satisfacción enorme, el saber que formé gente, que todavía estoy formando.

¿Cómo fue el crecimiento de la empresa?

Ahora tenemos 3 líneas de producción. Cuando yo vine, teníamos sólo 1 línea de vidrio, chiquitita. Cuando empecé estaba flojita la venta, pero apareció Don Blas, que era un tipo de negocios y sabía lo que tenía que hacer.

Después sacamos Niko, que ahora es nuestro producto más fuerte, y creció la fábrica, más todavía. A medida que estamos creciendo, compramos más máquinas de primer mundo. Empezamos los primeros tiempos a mojar la camiseta y a solucionar los problemas en el momento en que salen. Con Doña Stella, que era nuestra Gerente, hicimos muchas cosas importantes y creció un 300% la empresa.

Yo aprendí muchas cosas de Don Blás, un señor trabajador, muy cumplido, y le agradezco mucho al señor, a la señora Licy, al Dr. Jorge Riquelme, siempre me ayudaron a llevar esta planta adelante. Ahora con el Dr. trabajamos bastante

bien. Actualmente el sistema está automatizado e informatizado, no es como antes que nosotros comenzamos a puro pulmón, poníamos fuerza, coraje y serenidad para sacar esto adelante. Ahora ya trabaja sólo, una fábrica hecha, con espíritu de salir adelante, que se proyecta mucho, así como los supermercados también. Yo creo que tiene mucho todavía que avanzar ellos, porque tienen mucha capacidad de liderazgo y acá hay buenísima gente, buenísimos profesionales.

Le agradezco mucho a Don Blás y al Grupo Riquelme por esta oportunidad de seguir trabajando hasta ahora, sin ningún problema, como asesor y seguir formando gente. Gracias a Dios por sobre todas las cosas por mi salud, y la salud de la compañía, que está bastante bien.

¿Qué le dirías a las personas que se incorporan al Grupo?

Siempre le insto a las personas que sean responsables y que se formen. Especialmente a la gente que trabaja conmigo, que son profesionales con noción del trabajo. Hay que estudiar, capacitarse, formarse, así solamente se puede avanzar, porque este mundo lleno de competencia, si no te capacitás te quedás atrapado en el tiempo. Eso es lo que yo siempre les deseo a mis compañeros acá, y la perseverancia, que es lo que hace que la gente logre muchas cosas. Si no sos perseverante, nunca vas a triunfar.



Día del trabajador Real



