

LA REVISTA DEL GR Grupo Riquelme



Fideos Federal inaugura nueva planta

Págs. 4 y 5



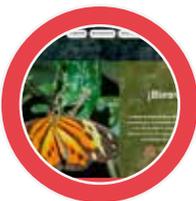
Supermercados Real abre su nuevo local en Ñemby 2

Pág. 18 - 20

Reserva Morombi

Lanza su nuevo sitio web

Pág. 21



EMCESA

Logra menor impacto ambiental

Pág. 22



CCA

Amplía su planta de producción para satisfacer demanda

Pág. 23



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

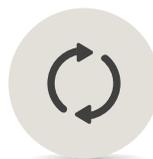
Crecimiento gracias a la perseverancia

Juan Carlos García se unió a la familia del Supermercado Real en el 2014. Desde sus inicios se destacó por su actitud y buen desempeño, lo que le permitió crecer en lo laboral y personal, logrando una historia de superación personal al retomar sus estudios y culminarlos en el 2018 con méritos, siendo el abanderado de su curso y logrando un ascenso.



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.

Consolidamos una empresa exitosa con responsabilidad social y ambiental

El Grupo Riquelme es una compañía que nació como un emprendimiento familiar hace más de 50 años y hoy se desempeña como un gran grupo empresarial con capital 100% paraguayo, que emplea a más de 3.000 colaboradores. Por eso, nos sentimos orgullosos de seguir construyendo y consolidando no solo una empresa cada vez más grande, sino también una empresa mejor.

Los nuevos retos de la economía globalizada nos llevan a desafiarlos hacia la innovación constante, a buscar eficiencia de clase mundial y excelencia en calidad. Pero también nos pone frente a los desafíos del cambio climático, la producción sostenible y el desarrollo humano.

Entendemos que estos desafíos son de todos y asumimos el compromiso de hacer nuestra parte como actores de la sociedad, por eso decidimos contribuir al desarrollo de nuestros colaboradores para mejorar su calidad de vida y la de sus familias, nos avocamos a mejorar nuestras prácticas ambientales y buscar la innovación en los procesos productivos, al mismo tiempo que trabajamos para brindar servicios y productos de calidad de forma responsable a nuestros clientes.

En este marco nos sumamos al Pacto Global de Naciones Unidas y presentamos este año nuestro primer Reporte de Sostenibilidad que rendimos cuenta sobre estos puntos.

El 2018 fue un año exitoso para las empresas del Grupo, cerramos con muchos logros y mejor posicionamiento y ventas de muchas de nuestras marcas y empresas, así como también avances en la gestión administrativa.

Recibimos el 2019 con nuevos proyectos y desafíos en puerta, inauguramos la nueva planta de Fideos Federal, estamos ampliando la planta de producción de CCA, inaugurando una nueva Sucursal del Real, entre muchos otros proyectos.

Seguimos creciendo gracias al esfuerzo de cada persona que forma parte de esta gran familia empresarial y queremos seguir avanzando juntos, generando resultados positivos y apoyando el desarrollo de las personas.

Les alieno a seguir construyendo juntos esta empresa y esforzarnos para un exitoso 2019 para todos.

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



Nueva era de pastas en Paraguay: Federal inaugura fábrica

El verdadero secreto no está en la sabiduría de los años, sino en la capacidad de reinventarse, por eso, con la inauguración de su nueva fábrica, Fideos Federal se propone llevar la pasta a un nuevo nivel en Paraguay. La mayoría de los consumidores cono-

cen a Federal desde sus hogares, de los platos cocinados por las abuelas, madres, desde la infancia. Federal cuenta con una exitosa trayectoria y actualmente está implementando cambios que denotan una visión renovada de la industria y el negocio

que lo llevan a nuevos estándares de calidad para conquistar los paladares más exigentes.

Con una inversión total de alrededor de 12 millones de dólares, la nueva fábrica está posicionada como la más moderna en la producción de pastas secas a nivel local, con tecnología europea de última generación. Los avances más resaltantes se ven implementados en todo el proceso con monitoreo automático y tecnología de punta en el proceso de secado.

La producción ya inició desde el mes de enero y salió al mercado oficialmente el 11 de febrero del 2019. La

inauguración oficial se llevó a cabo en el mes de marzo con presencia de todo el Directorio e invitados especiales.

INNOVACIÓN EN FIDEOS

Actualmente se producen 25 variedades de fideos en presentaciones de 400 gramos, y se han incorporado 2 variedades nuevas para esta primera etapa de introducción, Ñoquis y Cavappi.

Federal tiene un cronograma de lanzamientos previstos para el 2019 que permitirá ampliar el portfolio de productos y llegar a más paladares del Paraguay.





“El mensaje que queremos transmitir es un Federal renovado, inauguramos la fábrica de pastas secas más moderna de la región, refrescamos la imagen y los envases, renovamos la línea gráfica desde el logo, con el objetivo de reposicionar la marca y apuntar también a un público más joven. Sería

la combinación de experiencia + innovación, lo que nos lleva a presentar nuestro concepto de campaña: Fideos Federal. Expertos en Pastas”. - Leonardo Salomón, Gerente General de Cereales SA.

CALIDAD, CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

La nueva fábrica realiza procesos industriales de vanguardia que posibilitan optimizar los tiempos de producción, con calidad de excelencia, casi triplicando la capacidad de producción. “Actualmente, Federal es líder en el segmento de tallarines y el objetivo es llevar el liderazgo en todo el mix de la categoría de fideos nacionales”, resalta Salomón.

La nueva tecnología implementada en la fábrica permite que realizar procesos de manera más eficiente y con menor



100%
De la energía de la nueva planta es eléctrica, disminuyendo su huella ambiental

consumo de energía, utilizando 100% de energía renovable.

FEDERAL EN LA COMUNIDAD

Actualmente, el 40% del plantel de funcionarios está compuesto por recursos humanos de la zona y el proceso de reclutamiento sigue vigente, brindando nuevas oportunidades laborales para la comunidad.

En cuanto al entrenamiento y capacitaciones de los colaboradores, el proceso de operación de nuevas máquinas está siendo acompañado por técnicos extranjeros, quienes se encargan del entrenamiento a los mandos medios y operadores. También con capacitaciones a todos los colaboradores en buenas prácticas de manufactura y seguridad industrial.

“El mensaje que queremos transmitir es un Federal renovado, inauguramos la fábrica de pastas secas más moderna de la región. Es la combinación de experiencia + innovación, lo que nos lleva a presentar nuestro concepto de campaña: Fideos Federal. Expertos en Pastas”



Exitoso cierre del 2018 para las empresas del Grupo Riquelme

El 2018 cerró con desafíos conquistados, nuevos y mejores negocios, avances e iniciativas que proyectan al 2019 como un año más desafiante, con más lanzamientos, mejor posicionamiento de mar-

cas y muchas otras acciones que impulsan a las empresas del Grupo a seguir creciendo y satisfaciendo las necesidades de los clientes con calidad y un sólido equipo humano.

Para cerrar el periodo, los gerentes de las empresas comparten un resumen de lo que representó el año para cada uno y los nuevos desafíos que se vienen.

Nueva planta y desafíos para Cereales

“Es importante saber que el esfuerzo que hacemos a diario no sólo apunta a un beneficio económico, sino que contribuye a mejorar la calidad de vida de las personas que componen el grupo, a dejar un legado social de cuidado del medio ambiente, a sentar bases de ejemplo de cómo una empresa puede lograr un crecimiento sostenido. Ser parte de esta filosofía es importante para mí como ejecutivo, pero más importante aún como persona”

El año 2018 presentó muchos desafíos para Cereales, no solo desde lo interno, sino también en el contexto de mercado. La construcción de una nueva planta requirió un fuerte foco del equipo para cumplir un cronograma ajustado, que gracias a Dios lo llevamos a término exitosamente y es la base de todos los ambiciosos planes para el 2019. Así mismo, desde el contexto de mercado, sabemos que operamos en un rubro muy competitivo, para lo cual ejecutamos reestructuraciones en nuestra cadena de distribución, mejorando la cobertura de puntos de venta que comercializan nuestros productos, lo que nos ayudó a crecer en participación de mercado.

A partir de la nueva planta que ya se encuentra operativa, el desafío empieza con la renovación de nuestra marca, acercando Federal a nuevas generaciones, con productos nuevos e innovadores. Hay un calendario de lanzamientos significativos a lo largo del año que apunta no solo a crecer en ventas y rentabilidad, sino a recuperar el liderazgo en participación de mercado en el segmento de pastas secas, siendo así la marca preferida de los consumidores paraguayos.

En aspectos como calidad y procesos, tenemos el desafío de ser una planta



Leonardo Salomón – Gerente General

de pastas secas certificada en la norma HACCP, la cual es requisito fundamental para apuntar a mercados internacionales, abriendo así nuevos horizontes no solo para nuestros productos, sino para la industria paraguaya.

CRECIMIENTO CON COMPROMISO SOCIAL

El Grupo Riquelme ha tomado un rumbo significativo en los últimos años, posicionándose como un grupo que no solo está comprometido a su obligación económica, sino también a su influencia en la sociedad, con programas de RSE tanto internos como externos.

Es importante saber que el esfuerzo que hacemos a diario con el equipo de trabajo que lidero no sólo apunta a un

beneficio económico, sino que contribuye a mejorar la calidad de vida de las personas que componen el grupo, a dejar un legado social de cuidado del medio ambiente, a sentar bases de ejemplo de cómo una empresa puede lograr un crecimiento sostenido sin dejar de lado su compromiso social. Ser parte de esta filosofía es importante para mí como ejecutivo, pero más importante aún como persona.

En verdad, me gustaría reforzar el mensaje que siempre recibimos del Directorio, que está fundamentado en el legado del fundador del Grupo Riquelme: la tenacidad, el trabajo y el esfuerzo responsable es lo que nos llevará a cumplir las metas que tenemos trazadas, tanto para la empresa como para cada persona.



Marta Riquelme, directora del Grupo Riquelme: Federal, innovación con esencia familiar

Federal nació en el seno de la familia Riquelme como uno de sus primeros emprendimientos empresariales.

Se creó y creció con el sello de la esencia familiar; la pasión por el trabajo, un ambiente laboral de confraternidad y pastas hechas con mucho amor.

La señora Marta Riquelme, Directora del grupo, tuvo a su cargo durante más de 30 años la tarea de dirigir esta noble y maravillosa empresa, Federal, manteniendo los valores y atributos que la hacen única y que acercan a los clientes en cada plato de fideos un poco de la magia de la familia.

Hoy nos cuenta cuáles fueron las claves y cómo, siguiendo los pasos de su fundador Don Blás, pudieron mantenerse en el tiempo con la misma fuerza y tradición.

¿Cómo fue que Federal se mantuvo tanto tiempo en el mercado y en la preferencia del consumidor?

Federal tiene más de 60 años, eso hace que la marca haya ganado su propia personalidad, la personalidad familiar, ya que estaba todo en manos de sus fundadores, Don Blás y Doña Licy. "Con mucha mística", como decía papá, y como dice mamá, "Federal es la madre de todas las empresas".

Yo comencé con papá hace más de 30

años, escuchando y viendo lo que hacía y cómo lo hacía. Eso me enseñó mucho.

Él siempre se enfocaba en la excelencia, quería estar siempre a la vanguardia. En la época que comenzaron, solo se vendía fideos a granel que eran envasados en las despensas en papelitos, muchos lo recordarán, así fue como pensó en hacer paquetes de 400 gramos. Fuimos los primeros y únicos durante muchos años.

Nos mantuvimos cuidando la calidad, que viene desde la calidad del trigo que compramos, la harina que se hace en molinos del Grupo y manteniendo el equipo humano que hace a Federal ¡una gran familia!

En todos estos años, nuestro presidente creó muchas exitosas empresas, pensando en que llegaría el tiempo de su

querido Federal. No se preocupaba, ya que hemos mantenido el 30% del mercado sin publicitar demasiado y esperando el momento, con mucha seguridad de que se mantendría la fuerza de la marca, así como la calidad de los productos. El mercado es sabio e inteligente, consume lo que es bueno.

Subimos la venta en 3 a 5% por año, de acuerdo con el crecimiento del consumo de pastas. Ahora llegó el momento, papá ya no está acá, pero estará feliz al ver lo que hemos hecho. Una hermosa y moderna planta que nos augura un maravilloso y promisorio futuro.

¿Qué hace que Federal sea diferente?

Fue la primera empresa de mis padres, hoy Grupo Riquelme, y eso hace que tenga una esencia de humanidad, de unión con los trabajadores de la empresa, dentro y fuera de la fábrica, de confraternidad y acercamiento continuo con todas las personas que hacen posible que nuestros productos lleguen a la mesa del consumidor, con sabor a familia.

Todo esto aprendí de mi padre. Fue así como formamos un grupo humano excelente que se mantuvo hasta hoy. Espero y creo que seguirá siendo así, ya que es nuestra característica principal, es la esencia Federal.

La marca está dentro de todas las per-

sonas de Cereales S.A. (Federal). Son personas que aman la marca, la empresa y lo que hacen, trabajan con mucho tesón y esfuerzo diario. Eso construye la energía positiva que se transmite en cada paquete que sale de la fábrica.

¿Cómo ve a Federal en los próximos años?

Hoy tenemos una capacidad mucho mayor, podemos producir más y de mejor calidad y variedad, con tecnología de vanguardia. Nuestra planta es una de las mejores de Sudamérica y nuestra línea de tallarines es única en el mundo, fue diseñada y construida de acuerdo con nuestras necesidades y al paladar de nuestros clientes.

Ahora podemos hacer más variedades, con verduras, de arroz, etc. Ofrecer innovaciones, manteniendo siempre especial cuidado en la preferencia de nuestros consumidores tradicionales: los tallarines y spaghetti.

Sumamos tecnología y excelencia para apuntar no solo al mercado local, sino internacional. Apostamos a ir muy lejos y no tenemos miedo a los cambios.

Recuerdo también otra enseñanza de papá, la humildad. Siendo humildes se puede hacer cualquier cosa, entrar en cualquier lugar.

Pensando en el futuro, la tercera generación, la de nuestros hijos, es una generación de trabajadores, emprendedores fuertes que llevan en la sangre la filosofía de mística y unión familiar que nos enseñaron nuestros padres.

Papá hablaba mucho con ellos, y creo que están preparados para seguir juntos con todo lo que hoy estamos haciendo los 4 hermanos y nuestra querida madre.

Para terminar, quiero agradecer a los que me acompañaron tantos años, las personas maravillosas que trabajaron conmigo y que siempre me brindaron la sonrisa de la esperanza y del buen augurio. Ellos, ustedes, son mi familia y son parte fundamental del éxito que cosechamos y plantamos en esta nueva era de Fideos Federal.

¡Gracias a Dios Todopoderoso por tantas bendiciones!

"Sumamos tecnología y excelencia para apuntar no sólo al mercado local, sino al internacional. Apostamos a ir muy lejos"

Crecimiento e innovación en EMCESA y CCA



Marco Galanti – Gerente General

La Unidad de Bebidas del Grupo tiene un plan de trabajo de 3 años aprobado por el Directorio y cerró en el 2018 su 2do año de gestión de este plan.

Para el 2018 se establecieron 4 pilares de la estrategia que son: crecimiento e Innovación del portafolio de marcas, fortalecer el posicionamiento de las marcas en el mercado, desarrollar nuevos negocios como el Chopp y el Agua en Bidones y mejorar la Performance y la Calidad de la gestión.

Trabajando estos pilares hemos logrado obtener resultados concretos como:

- **EBITDA:** Superar el presupuesto original 2018 y consolidar el balance del flujo de utilidad generado entre las marcas sin alcohol y las marcas de cervezas, lo cual es muy importante para la sostenibilidad de la unidad a futuro.
- **Volumen de ventas:** Superar los volúmenes del 2018 en el total de cervezas (+12%) y también en el total de bebidas sin alcohol (+2%).
- **Lanzamientos e Innovaciones:** Las marcas de cervezas lanzaron las latas 269ml, nuevos diseños de Munich. Bavaria lanzo al mercado los productos Gluten Free y con 0% de Alcohol. En las marcas sin alcohol se lanzaron el sabor Guaraná 0% endulzada con Ka'a He'e, el calibre 250ml de Kampito y las aguas en bidones de 5L y 10L. También se cerró una exportación de Polar al Uruguay.
- **Nuevos negocios:** En el negocio del Chopp se alcanzó un ratio de mercado que podemos conseguir superior

al 40% a nivel país y en el volumen de Bidones de Agua se superó en 25% el volumen de ventas proyectado para diciembre 2018.

- **Reducción superior al 30%** de los índices de rechazos en las entregas directas al mercado en Central, Encarnación y Ciudad del Este.

Otros temas relevantes que tienen una importancia estratégica debido al impacto que van a generar al futuro de la unidad que logramos concretar este año fueron por ejemplo, la implementación de los sistemas de control de gestión para los equipos comerciales de las Pre-Ventas, el lanzamiento de los programas de capacitación a Distribuidores del Interior, implementación de sistemas logísticos que nos posicionan como el mejor a nivel país, adquisición de la empresa Hielo Frescubo que con seguridad nos dará una capacidad de sinergias muy potentes para las ofertas comerciales y la apertura de un Centro de Distribución directa en Coronel Oviedo.

En el plan estratégico para el 2019 apunta a continuar el crecimiento de los volúmenes de las marcas mediante la ejecución de lo que llamamos palancas de crecimiento, que son:

- Ampliar las ocasiones de consumo en las que participan nuestras marcas y aumentar la eficacia de ejecución de las Fuerzas de Ventas directas.
- Aumentar la distribución física en el Interior, focalizando en que los Puntos de Ventas.
- Desarrollar la base de clientes de alto valor y mejoras en atención a clientes y en servicios de entregas, asegurando

“Todos los que trabajamos en el Grupo Riquelme y entendemos la filosofía de negocios del grupo estamos embarcados en una misión que aporta mucho valor al país y a los colaboradores”.

disponibilidad de nuestras marcas al consumidor.

- Innovaciones en bebidas sin alcohol, focalizando en calibres grandes que ofrecen economía y funcionalidades para el estilo de vida de nuestros consumidores.

Además de esto, estamos ya embarcados en el proyecto de aumento de capacidad de la planta de CCA, la cual está duplicando la capacidad de producción de líquido cervecero y llevando la cantidad de producción de latas de 18,000/Hora a 60,000/Hora. Por último, un proyecto estratégico importante para este año es sumar un último layer de sistemas logísticos que nos permitirá automatizar el proceso de armado de las cargas asignadas a la Distribución.

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

Todos los que trabajamos en el Grupo Riquelme y entendemos la filosofía de negocios del grupo estamos embarcados en una misión que aporta mucho

valor al país y a los colaboradores. Competimos con las empresas multinacionales más grandes del mundo que, si no nos tuvieran como competidores en el mercado, serían cuasi monopolísticas. Además, demostramos día a día que las fabricas paraguayas son capaces de producir productos de alta calidad a precios muy competitivos y de tener ejecuciones comerciales que logran alta consideración del consumidor.

A nuestros colaboradores me gustaría decir que sigan en este viaje de transformación que estamos transitando, pero disfrutando mucho más del momento. Toda esa dedicación, compromiso y profesionalismo que se entrega diariamente hace que tengamos resultados con crecimientos extraordinarios y esto es mérito de cada persona que aporta valor realizando su función profesionalmente, por lo tanto, deben estar orgullosos de lo que logran y disfrutarlo. Fomentar la “Buena Actitud y la Colaboración”.

“Demostramos día a día que las fabricas paraguayas son capaces de producir productos de alta calidad a precios muy competitivos y de tener ejecuciones comerciales que logran alta consideración del consumidor”.

Compromiso y calidad en Supermercados Real

Sin dudas, el 2018 fue un año de muchos desafíos y mucho esfuerzo de cada uno de los colaboradores de Cadena Real. Fue un año donde el entorno competitivo y los clientes nos exigieron cada vez más.

Hemos logrado mejoras en las Ventas y Tickets en Supermercados, Patios de Comidas y Rotisería; también mejoramos el índice de satisfacción al cliente.

“Estoy agradecido y orgulloso de ser parte del cambio que estamos logrando con la compañía, encarando los desafíos que tenemos presentes para el 2019”

Realizamos el Lanzamiento del Club Real, que cuenta con más de 48.000 clientes registrados, y creamos alianzas con entidades financieras buscando beneficios para nuestros clientes.

También implementamos mejoras en la infraestructura de nuestros Su-

permercados y el desarrollo de Programas de Responsabilidad Social Empresarial.

Implementamos Programas de Desarrollos y Promociones Internas, Capacitaciones en distintos sectores y otorgamos oportunidad de desarrollo a nuestros colaboradores.

DESAFÍOS Y CRECIMIENTO

El 2019 sin duda va a ser un año muy movido y desafiante, esperamos continuar nuestra tendencia de crecimiento y tenemos proyectos y desafíos como la apertura de Cadena Real en la ciudad de Ñemby, que sin dudas redundará en más y mejores beneficios para nuestros clientes, además del inicio de las obras para el próximo local en Félix Bogado y otros proyectos que nos ayudaran a generar eficiencia y mayor productividad.

Estoy agradecido y orgulloso de ser parte del cambio que estamos logrando con la compañía, encarando los desafíos que tenemos presentes para el 2019, buscando día tras día ir mejorando en beneficio del Grupo.

El equipo humano con la que trabajo todos los días demuestra que sí podemos con los desafíos, que estamos ganando experiencias que nos sirven para seguir creciendo.

A los colaboradores, quiero decir que este año es mucho más desafiante que el 2018, que el esfuerzo y la predisposición diaria de cada uno,

cada día, es clave para alcanzar los desafíos y para seguir creciendo en el mercado. Cada uno aportando su grano de arena suma, porque todos somos partícipes de los resultados que logramos juntos dentro de la compañía.

Insto a que sigamos unidos como equipo y con mucha más energía para seguir creciendo, siguiendo el camino de transformación de nuestra empresa para convertirnos en modelo de calidad y gestión para el rubro en Paraguay.

“Insto a que sigamos unidos como equipo y con mucha más energía para seguir creciendo, siguiendo el camino de transformación de nuestra empresa para convertirnos en modelo de calidad y gestión para el rubro en Paraguay”



Federico Scavenius – Gerente General



Construcción del nuevo supermercado en Ñemby.

Consolidan logros en Campos Morombi

Desde la Gerencia Administrativa, fue un muy buen año para Campos Morombi. Como uno de los logros más importantes se pueden mencionar la consolidación de un equipo humano de trabajo comprometido con la gestión operativa de la empresa. También, la implementación casi completa de un software que permite dar trazabilidad a las gestiones operativas, esto lo hace auditable y confiable a las operaciones.

El desafío de este nuevo año es apuntar a una organización más corporativa, con el fin de tener más dinamismo en los procesos de gestión.

En el área productiva, se lograron todos los objetivos propuestos para el 2018, logrando un porcentaje de preñez general de más del 80% y consolidando los sistemas de manejo animal que garantizan la buena condición sanitaria y nutricional de nuestros animales.

Por otro lado, se fortalecieron los programas de Transferencia de Embriones y otros planes de mejoramiento genético, con animales de excelente calidad ya nacidos en nuestros campos y con un gran futuro. Estos planes de mejoramiento genético siguen en proceso y ya se tiene la segunda tanda de preñeces que nacerán en este 2019.

EXPANSIÓN E INNOVACIÓN

En el 2019, la tendencia indica que el consumo de carne ira en aumento y que Paraguay seguirá posicionándose como uno de los principales exportadores de la proteína roja, lo que obliga

a la ganadería nacional a producir bajo estrictas normas sanitarias. Dentro de este marco, Campos Morombi seguirá la producción ganadera cumpliendo las normas sanitarias y de manejo exigidas por el Sistema de Trazabilidad del Paraguay para llegar a los exigentes mercados de la Unión Europea.



Martín Vargas – Gerente Técnico

“Me siento orgulloso de pertenecer a este grupo tan importante a nivel nacional, sobre todo con un futuro y una proyección importantísima; Campos Morombi tiene un gran potencial de crecimiento y la posibilidad de posicionarse como una de las más grandes empresas ganaderas del país”

También seguiremos innovando en las distintas tecnologías de producción, fortaleciendo los logros ya conseguidos en cuanto a índices productivos, y seguiremos apostando a los programas de mejoramiento genético que están en marcha desde el 2017. Estos programas son principalmente los de Transferencia de Embriones y de Inseminación Artificial a gran escala.

ALFREDO RODRÍGUEZ

Trabajo en la firma desde el 2007, me siento feliz y muy orgulloso de pertenecer a la familia del Grupo Riquelme. Siempre les digo a mis compañeros que se sientan orgullosos de trabajar en Campos Morombi, por que pertenecemos a uno de los grupos empresariales más importantes del país, y con nuestro trabajo aportamos a la grandeza del Paraguay.

Todos mis compañeros son importantes en el engranaje de esta gran empresa: el playero, estanciero, capataces, maquinistas, comisarios, administradores de estancias, equipo administrativo, equipo de seguridad, equipo de reserva natural, todos son necesarios en la importante labor que desempeña cada uno y les insto a trabajar con entusiasmo y dedicación para el logro de los objetivos, un abrazo a cada uno de mis compañeros de trabajo.

MARTÍN VARGAS

Para mí, el 2018 fue todo un desafío tanto a nivel personal como profesional y me siento orgulloso de pertenecer a este grupo tan importante a nivel nacional, sobre todo con un futuro y una proyección importantísima; Campos



Alfredo Rodríguez – Gerente Administrativo.

“Me siento feliz y muy orgulloso de pertenecer a la familia del Grupo Riquelme. Siempre les digo a mis compañeros que se sientan orgullosos de trabajar en Campos Morombi, por que pertenecemos a uno de los grupos empresariales más importantes del país, y con nuestro trabajo aportamos a la grandeza del Paraguay”

Morombi tiene un gran potencial de crecimiento y la posibilidad de posicionarse como una de las más grandes empresas ganaderas del país. El grupo humano de colaboradores con que cuenta hoy la empresa, en todos los niveles, conforma una gran familia y como tal nos apoyamos mutuamente para el logro de los objetivos.

Le exhortamos a todos los colaboradores a seguir dando lo mejor de cada uno en el puesto que nos toque trabajar, que con honestidad y esfuerzo todos los objetivos, tanto a nivel empresarial y personal, se pueden lograr.



Para ayudar a niños con afecciones del corazón Fundación CECI y Real invitan a donar vueltos

En el marco del día mundial de las cardiopatías congénitas, la Fundación CECI (Centro Especializado de Cardiología Infantil) y el Supermercado Real lanzaron la alianza 2019 de Redondeo de Vueltos, que tiene como objetivo ayudar a niños de escasos recursos afectados por cardiopatías.

Los fondos donados por los clientes y el aporte del Supermercado Real buscan hacer posibles operaciones del corazón y tratamientos para niños de escasos recursos con cardiopatías, atendidos por el Hospital Pediátrico Acosta Ñu, a través de la compra de insumos para las operaciones del corazón, así como compra de medicamentos para tratamientos pre y post operatorios.

“Nos convertimos en un canal para aquellos clientes que quieren apoyar la causa y ofrecemos nuestras sucursales como una plataforma de recaudación para la Fundación CECI y acompañamos las donaciones de los clientes con la donación institucional del Super. Invitamos a todos nuestros clientes a conocer y a

colaborar con el trabajo de CECI, que ayuda a salvar cientos de vidas con la asistencia para niños con cardiopatías. Cambiar la vida de estos niños y sus familias depende de estos pequeños actos de solidaridad diarios”. – Federico Scavenius, Gerente General de Supermercados Real.

Con el Redondeo de los vueltos y el aporte del super se espera duplicar la

1.500 niños nacen cada año con problemas cardíacos.

50% de los niños con cardiopatías debe ser operado en el primer año de vida.

La Fundación CECI brinda insumos, medicamentos y estudios que hacen posibles las operaciones para niños de escasos recursos.

cantidad de operaciones financiadas por la Fundación CECI, pasando de 150 a 300 operaciones en el año. El Redondeo de Vueltos del 2019 estará vigente desde el 15 de febrero del 2019 al 15 de febrero del 2020.

SOBRE LA FUNDACIÓN CECI

Según la cardióloga Nancy Garay, en Paraguay, cada año nacen 1.500 niños con problemas cardíacos. Detallando la realidad de estas afecciones entre los recién nacidos, el 30% de los diagnosticados deben ser sometidos a tratamiento quirúrgico en el primer mes de vida, en tanto que el 50% va al quirófano en el primer año.

La Fundación CECI es una entidad solidaria, sin fines de lucro que trabaja para lograr asistencia integral a niños, niñas y adolescentes portadores de cardiopatías que acuden al Hospital General Pediátrico Niños de Acosta Ñu, con medicamentos e insumos para cateterismos, estudios especializados, cirugías y/o trasplantes cardíacos.

Todo lo recaudado es posible gracias al voluntariado de las compañeras cajeras, que ofrecen a los clientes la posibilidad de donar sus moneditas y convertirlas en acciones que salvan vidas.

RENDICIÓN DE CUENTAS: REDONDEO EXITOSO EN BENEFICIO DE ASOLEU

Dando cierre al ciclo de Redondeo con ASOLEU, se presentaron también los resultados de 2 años de trabajo exitoso con ASOLEU que, gracias al aporte de los clientes y la duplicación del redondeo por parte de los Supermercados Real, durante el primer año de redondeo de vueltos a beneficio de los niños (2017), se alcanzó un total de G. 264 millones, y durante el segundo periodo (2018), se alcanzó un total de Gs. 515 millones hasta el mes de enero 2019, que hicieron posible:

- La compra del primer vehículo propio (minibús) para el traslado de pacientes desde el albergue hasta sus citas de quimioterapia, consultas y tratamientos.
- La ampliación del albergue de la Fundación con la construcción de 4 nuevas habitaciones con baños y una sala de juegos, que significaron un aumento del 40% de la capacidad del albergue.
- La compra de medicamentos oncológicos (para tratamiento de cáncer).

Colaboradores mejoran salud financiera gracias al consultorio

La encuesta de calidad de vida que realizamos cada año mostró que detrás de frases como “cuesta llegar a fin de mes”, “la plata no alcanza”, se presentaban problemas de salud financiera como el sobreendeudamiento, la falta de presupuestos y administración de los ingresos familiares que afectan a un importante porcentaje de los colaboradores, en las diferentes empresas del Grupo.

Respondiendo a esta problemática, el programa de Responsabilidad Social Interna Oñondive Ikatu lleva adelante desde el 2017 una serie de capacitaciones sobre el manejo del dinero, incluyendo a partir del 2018 un programa personalizado de consultorio financiero que ayuda a los colaboradores de forma individual a mejorar el manejo de sus finanzas, gestionar y organizar el pago de sus deudas, mejorar hábitos de gasto, realizar presupuesto familiar e incluso aprender a ahorrar.



RESULTADOS POSITIVOS

Un total de 79 colaboradores de todas las empresas del Grupo participaron en este programa con un taller inicial y

consultas mensuales con asesores financieros para el seguimiento de cada caso, para lo cual fue contratado el servicio especializado de la empresa Siner-

gia Positiva.

Al final del proceso, el 78% de los participantes logró reducir su nivel de deudas acompañados por el asesoramiento.

Los colaboradores que deseen formar parte de este programa pueden agendarse con el área de Recursos Humanos de su empresa.

78%

De las personas que asistieron al consultorio lograron reducir sus deudas

“Nos ayudó bastante a mi familia y a mí a tener un control de todos los gastos y para saber qué es prioridad y qué no. También es un control de uno mismo y me enseñó a ahorrar, porque a veces no le damos importancia al ahorro y hay situaciones en donde se necesita, por eso es una ayuda muy importante”

Sergio Rojas, Recursos Humanos de EMCESA.

Fundación Paraguaya reconoce al Grupo Riquelme

La Fundación Paraguaya reconoció al Grupo Riquelme como empresa destacada por el programa de mejora de calidad de vida de sus colaboradores “Oñondive Ikatu” a través del Semáforo de Eliminación de Pobreza.

El reconocimiento se entregó en el evento “Héroes Fest”, llevado a cabo en el Hotel Cerrito en diciembre del 2018,

el reconocimiento a empresas fue entregado a 7 de las 100 empresas que implementaron la metodología del semáforo, entre ellas el Grupo Riquelme. El Grupo, en conjunto con la Fundación Paraguaya, lleva adelante desde el 2017 el programa Oñondive Ikatu como resultado de la aplicación del semáforo, poniendo como eje de su estrategia de responsabilidad social al público interno

y atendiendo a las necesidades primordiales de los colaboradores de las empresas.

Entre los principales y programas desarrollados se destacan los programas de educación y consultorio financiero, las Mini Bodegas Oñondive, la tarjeta del club de clientes y la mejora de comedores y servicios de comida en las empresas.

“Estamos llevando adelante un programa de Responsabilidad Social que busca apoyar a nuestros colaboradores y sus familias en la mejora de la calidad de vida, ponemos foco en nuestra gente y su crecimiento tanto dentro como fuera de la empresa, sabemos que hay muchos desafíos pero seguiremos trabajando para acompañar su desarrollo”, Jorge Riquelme, director.

Oportunidades de acceso a la casa propia y mejoras del hogar

El sueño de la casa propia está mucho más cerca para los colaboradores de todas las empresas del Grupo Riquelme, gracias a una nueva alianza realizada con la organización Hábitat para la Humanidad que tiene como objetivo brindar soluciones habitacionales a través del programa “Juntos por tu hogar”, durante el 2019.

La organización ofrece facilidades de acceso, financiamiento y costos preferenciales tanto para opciones de construcción de viviendas nuevas, así como también para mejoras y reparaciones de viviendas ya construidas como; pintura y revoques, reparación de baños, pisos, techo, cocina, lavadero, entre otros.

Este nuevo beneficio se da en el marco del programa de Responsabilidad Social Interna “Oñondive Ikatu” buscando mejorar la calidad de vida de los colaboradores y sus familias desde el ámbito de la vivienda, “muchas veces es difícil o muy caro acceder a un crédito para construcción de vivienda o reparación, con esta alianza buscamos acercar facilidades a los compañeros para mejorar las condiciones de su hogar a bajo



costo y en condiciones adaptadas a sus necesidades”, explica Anahi Britez, gerente de Responsabilidad Social.

REPARACIÓN Y CONSTRUCCIÓN

Hábitat ofrece la posibilidad de acceder a la construcción de viviendas nuevas, con modelos predeterminados y entrega en 60 días en cuotas desde G. 1 millón, sin hipoteca y con condiciones flexibles para el terreno que puede ser familiar o incluso aun estar en proceso de pago.

Por otra parte, también ofrecen créditos para reparaciones a sola firma, con una tasa preferencial del 12% anual. Incluyendo, además, asesoramiento gratuito de arquitectos.

A partir de febrero se lleva adelante un ciclo de charlas informativas en las empresas, los colaboradores que estén

interesados en acceder a alguna de las soluciones de vivienda pueden ponerse en contacto con el departamento de

Recursos Humanos de su empresa o directamente con Hábitat al número 0983 307 891.



Hábitat para la Humanidad es una organización sin fines de lucro que promueve oportunidades para que familias y comunidades con necesidad puedan acceder a viviendas y entornos adecuados. Trabaja en Paraguay desde 1998 con voluntarios, aliados y organizaciones públicas y privadas, para contribuir con la causa de la vivienda en el Paraguay.

Mejoras en infraestructuras para colaboradores del Real



Algunas de ellas fueron

- Reformas en sanitarios de colaboradores – Ñemby, San Vicente.
- Construcción de nuevo comedor en planta alta – Villa Morra.
- Reforma del comedor - Ñemby.
- Adecuación de zonas administrativas para confort de los empleados año 2018.
- Ordenamiento de mudanzas de T.I. y Data Center de toda la cadena.

En el marco del programa de Responsabilidad Social Interna Oñondive Ikatu, se impulsaron varias mejoras de infraestructura en espacios destinados a colaboradores, buscando contribuir a su calidad de vida, su confort y espacios dentro del horario laboral en las distintas sucursales de los Supermercados Real.

“En el Supermercado Real creemos

que somos una gran familia y queremos que cada colaborador se sienta parte, se sienta cómodo en su lugar de trabajo. Con estas mejoras buscamos contribuir a una mejor alimentación e higiene y espacios de esparcimiento”, señaló Patricia Ortega, gerente de Recursos Humanos del Real.

Entre las principales mejoras se en-

contran la construcción de un nuevo comedor en Villa Morra, la reforma del comedor y sanitarios de Real Ñemby, la adecuación de oficinas administrativas y área de TI de la cadena.

También se realizaron acciones que resultaron en ahorro energético, como el cambio total de luces a LED en los salones de Ñemby, Fernando de la Mora y Acceso Sur.

PLAN DE MEJORAS

Las mejoras y nuevas obras que se realizaron en el 2018 forman parte de un plan integral que se irá implementado de forma progresiva en los diferentes establecimientos. Durante el 2019 se proyectan mejoras en los sanitarios de las sucursales de Acceso Sur, Villa Morra, Capiatá 1 y 2, así como las mejoras de los comedores de San Vicente, Acceso Sur, Fernando de la Mora, Capiatá 1 y 2.



Campos Morombi lleva adelante plan de bienestar para colaboradores del interior

En el marco del programa de Responsabilidad Social Interna "Oñondive Ikatu", Campos Morombi inició la implementación un plan de mejora de infraestructura en las estancias, apuntando a mejorar la calidad de vida y bienestar de los colaboradores.

Entre las mejoras que se desarrollaron en la primera etapa, se encuentran la

remodelación de baños, incorporando todas las comodidades en la estancia Florida que benefician a 10 colaboradores.

También se realizó la refacción completa de las cocinas, comedores y baños en la estancia Santa Fe. Por otra parte, en la estancia Elvira se construyó un nuevo retiro, cocina, comedor y

baños que son de uso cotidiano, beneficiando a unos 21 colaboradores.

"El objetivo de las mejoras es que podamos brindar a nuestros colaboradores mejores condiciones de alimentación, espacios de esparcimiento y condiciones higiénicas, cuidando su salud y bienestar", explica Alfredo Rodríguez, gerente

Administrativo de Campos Morombi. Las mejoras y nuevas obras que se realizaron en el 2018 forman parte de un plan integral que se irá implementado de forma progresiva en los diferentes establecimientos. Para este año se prevé mejoras de infraestructura en dormitorios, retiros y otras instalaciones de uso común como comedores.





Real reconoce a colaboradores voluntarios de la campaña “Todos contra el Dengue”

Durante el 2018, se reportaron más de 2.500 casos de dengue sólo en el primer semestre, según SENEPA. Buscando ser parte de la Solución, el Real tomó esta causa y llevó adelante la campaña “Todos contra el Dengue” logrando acciones de impacto en la comunidad gracias a los colaborado-

res que dijeron sí y se sumaron como voluntarios.

Directivos del Supermercado reconocieron a los más de 150 colaboradores voluntarios que recorrieron los barrios cercanos a los supermercados durante varios meses, haciendo un servicio a la

comunidad, ayudando a concientizar y eliminando los criaderos de mosquitos y apoyando la limpieza de los barrios con una gran aceptación de los vecinos y los clientes.

La campaña también fue reconocida en medios de prensa y contribuyó a la prevención de la epidemia del dengue. “Estamos orgullosos de los colaboradores que dijeron sí a esta causa, se pusieron la camiseta y ayudaron a sus familias y a los barrios del super a eliminar criaderos y concientizar.

Dieron el ejemplo y mostraron el espíritu de la familia Real. ¡Gracias a todos!”, resaltó Federico Scavenius, gerente general del Real.

Los colaboradores fueron previamente capacitados sobre las características de la enfermedad y sus métodos de prevención para trasladar las prácticas a sus familias y a la comunidad, ya que son más de 1200 las familias que forman parte de la red de colaboradores de los Supermercados Real, y suman muchas más las que habitan los alrededores de los supermercados, por lo que la importancia de la prevención del dengue es muy alta.

¡Gracias a la gran familia del Real por ser parte de las soluciones a problemas de su comunidad!



“Me pareció excelente, una experiencia única. Fue muy divertido charlar con la gente por la calle, llegar a las casas. Algunas te reciben bien, otras no. Aprendimos a eliminar los criaderos del mosquito, con mis hijas también, para que aprendan desde chiquititas. Ojalá que se repita.”

**Paulina Villasanti,
Jefa de Prevención de
los Supermercados
Real.**

Tradicional concurso del Grupo Riquelme

Ganadores del concurso de Pesebres

Diciembre trajo consigo el calor, el aroma a flor de coco y algunas tradiciones que se mantienen, como la de armar el pesebre en familia, decorarlo con elementos autóctonos, luces y frutas, así como también la posibilidad de disfrutar de la navidad rodeados de seres queridos. Para incentivar la conservación de las tradiciones, las actividades en familia y ofrecer un agasajo a los colaboradores, se realizó por segundo año el concurso de pesebres del Grupo Riquelme, donde participaron más de 50 familias y se destacaron con premios especiales los ganadores de los tres mejores pesebres del Grupo.

LOS GANADORES FUERON:

Primer puesto:

David Acosta

Auxiliar de Producción de Cereales SA

Segundo puesto:

Hugo Alvarez

Carnicero de Supermercado Real

Tercer puesto:

Carlos Noe

Mantenimiento de EMCESA

Todos los participantes se llevaron un reconocimiento y los tres ganadores recibieron un premio en vales de compra de Supermercados Real por el valor de G. 1 millón para el primer puesto, G. 700 mil para el segundo y G. 500 mil para el tercero.

Los ganadores compartieron sus experiencias alrededor de las tradiciones familiares, los orígenes de la manera en la que se hacen los pesebres y las experiencias que van acumulando y convirtiendo en nuevas tradiciones para las generaciones actuales.



PRIMER PUESTO: DAVID ACOSTA AUXILIAR DE PRODUCCIÓN DE CEREALES SA

David nos contó que la tradición de armar el pesebre viene desde sus abuelos, que lo hacían a su manera. Luego sus padres empezaron a crear su propia versión del pesebre, dándole un toque más artístico, ya que su papá era un aficionado al arte. Se mantienen ciertos elementos tradicionales como piedras y pasto cortado, pero la familia de David no se quedó sólo con los elementos tradicionales.

“Esta vez se puso de fondo papel cartón arrugado y pintura de sombreado que figura como una zona montañosa entre los pastos que se le va agregando. Cada año que se hacía, se agregaba pasto en forma artística y se construían tipo carreteras. El ensamblaje de la casita es de hierro pintado, se le agregó paja en el techo y de a poquito se le fue trabajando más detalles de pintura y se agregó más iluminación. Este fue el primer año que lo realizamos sólo los hijos, después del fallecimiento de nuestro padre, y el premio ayudó bastante a la cena de navidad.”

Foto: David



SEGUNDO PUESTO: HUGO ALVAREZ CARNICERO DE SUPERMERCADO REAL

En la familia de Hugo se arma el pesebre dos días antes de navidad y queda armado hasta después de reyes. Es una tradición que mantienen viva junto con su hermana y sus sobrinas, que este año armó el pesebre en espera también de un nuevo miembro de la familia.

“Armar el pesebre es una tradición que tenemos con mi hermana y mi sobrina hace mucho tiempo. Se arma dos días antes del 24 y se suele sacar después de reyes. El 24 se le pone la fruta, sandía y melón, y se ponen adornos con lucécitas, muchísimas lucécitas. En año nuevo llegan los sobrinos y adornan con flores. Estaba muy lindo, y este año vamos a hacer más lindo.”

Foto: Las sobrinas Ninfa y Cristina, Hugo y su hermana María Cristina.



TERCER PUESTO: CARLOS NOE MANTENIMIENTO DE EMCESA



Carlos comentó que el 21 de diciembre se terminó de armar el pesebre a la tardecita y sin perder tiempo, le sacó una foto y envió al concurso, ya que el año pasado participó, pero no tuvo la suerte de este año.

“Estuvimos armando yo, mi esposa y mi hijo y también algunos de mis sobrinos, todos juntos. Estamos haciendo el pesebre hace varios años ya. Gracias a Dios tuve el gran privilegio de ganar el tercer premio y fue una gran bendición para la familia poder compartir ese regalo. Gracias al grupo por esta gran oportunidad de participar.”

Foto: Carlos, Gloria y Josia Benjamin.



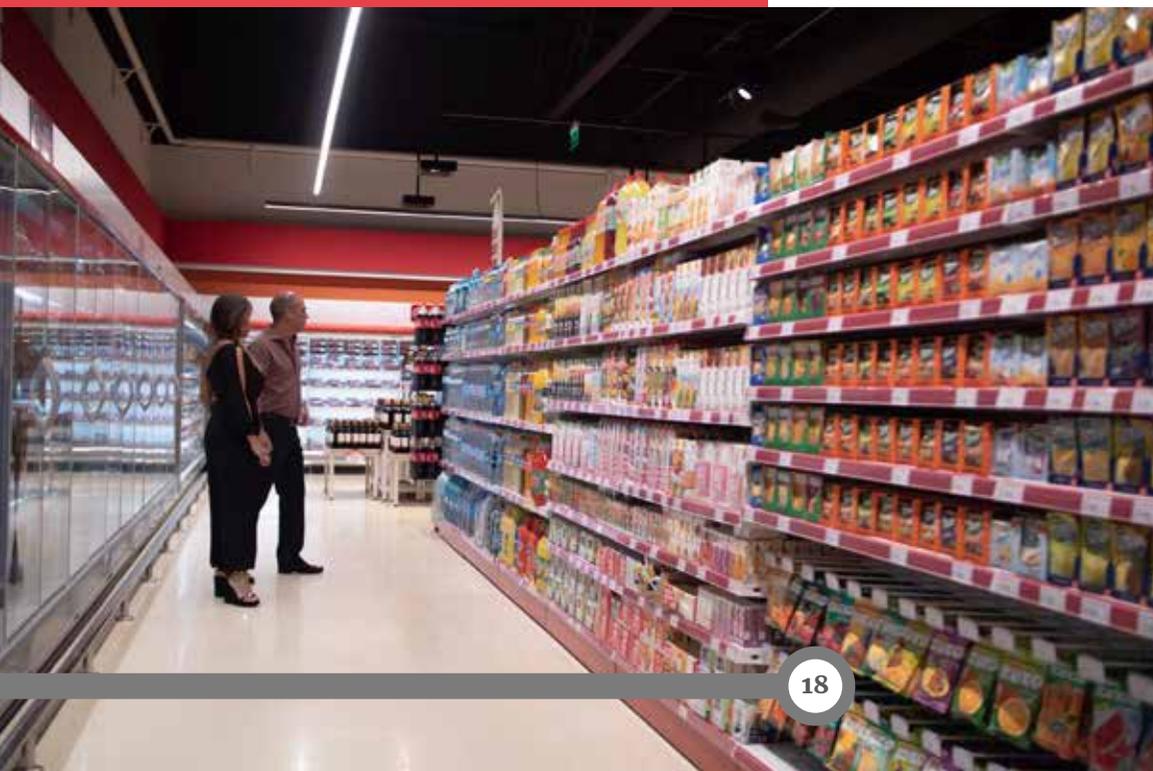
Celebramos la apertura del Real Ñemby 2

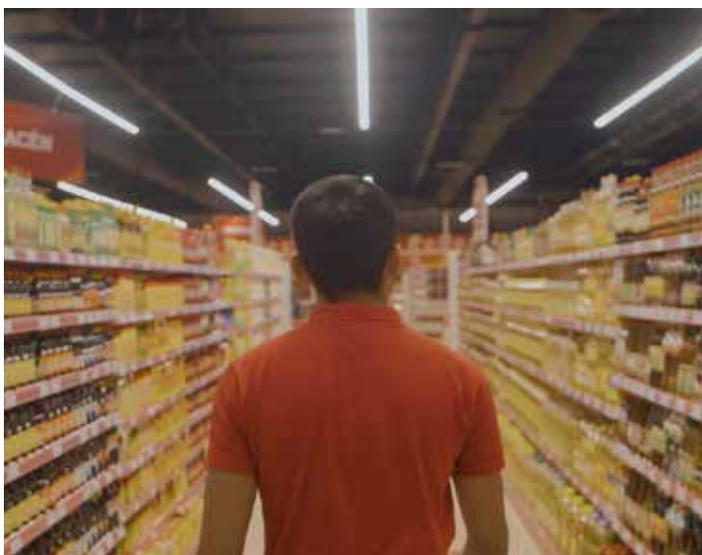
Una nueva experiencia de compras y espacio de encuentro para la familia ofrece el Supermercado Real, que el 2 de abril inauguró su octava sucursal y segunda en la ciudad de Ñemby, con una infraestructura de más de 16.000 m2 pensada para la comodidad y confort de los clientes.

El nuevo super tiene amplios espacios de compra, cerca de 200 espacios de estacionamiento, tiendas, productos locales e internacionales y patio de comidas que contará con los habituales shows de fin de semana, ya característicos de los patios.

La apertura del nuevo local significó una inversión de más de 7 millones de dólares, lo cual representa la gran apuesta de Supermercados Real a la ciudad de Ñemby y al crecimiento del retail en Paraguay. El supermercado trabaja actualmente en sus planes de expansión y ya existen varias localizaciones para futuras aperturas de supermercados y Patios.

Supermercados Real tiene presencia en 4 localidades del país, en cada una de ellas con 2 locales y son: Asunción, Fernando de la Mora, Ñemby y Capiatá. Es una empresa con amplia trayectoria de trabajo y en construir un futuro, fortaleciendo el desarrollo del país.





Espacios de encuentro para las familias de Ñemby

“La apertura de un segundo local en Ñemby refleja no sólo el compromiso que tenemos con la localidad de la cual nos sentimos parte, sino también con nuestros clientes de esta ciudad, a través de quienes pudimos identificar la oportunidad de llegar a más hogares y familias, crear fuentes de trabajo y trabajar juntos en el crecimiento de nuestra comunidad”. Federico Scavenius, Gerente General de Supermercados Real.

Además, los clientes podrán disfrutar de productos de más de 500 proveedores, con la garantía de calidad y variedad que caracteriza al supermercado y forma parte de sus 4 grandes promesas a los clientes junto con la atención diferenciada, altos estándares de higiene y ofer-

tas relevantes.

“Tenemos más de 20 años en el mercado y muchos de nuestros clientes nos acompañan desde nuestros comienzos, es por eso que el mayor diferencial de Cadena Real es crear relaciones de valor con nuestros clientes y darles una atención cercana y respetuosa, como miembros de nuestra gran familia” expresó.

El Grupo Riquelme, comprometido con su comunidad, busca generar y promover fuentes de empleo y oportunidades de crecimiento profesional, por lo cual alienta a las personas de la comunidad, sin distinción de sexo o edad y también a personas con discapacidad a postularse a puestos y formar parte de la familia del Real.



Puntos de reciclaje

La apertura del nuevo local fue acompañada por el lanzamiento del primer punto de reciclaje de los supermercados Real en alianza con Unilever, con miras a expandir a todos los otros locales.

Con los puntos de reciclaje, proveídos por la empresa Soluciones Ecológicas, se busca promover e instalar prácticas de reciclaje en la sociedad, de manera innovadora y dinámica. Los contenedores tienen espacios diferenciados para plástico, papel y cartón, aluminio y cajas de huevos, impulsando la clasificación de la basura y el reciclaje de parte de la comunidad y los alrededores del super, así como de los trabajadores del super mismo.

EMPLEO PARA LA COMUNIDAD

La nueva sucursal del Real generó 160 nuevos puestos



de trabajo para personas de la ciudad de Ñemby y alrededores. Por eso, para sumar nuevos integrantes a la familia Real, se realizó una feria de empleos en alianza con el Ministerio del Trabajo. Durante una conferencia

de prensa de lanzamiento de la feria de trabajo, la Ministra del Trabajo dio su apoyo.

“Apoyamos la creación de nuevos empleos y reconocemos a las empresas como el Supermercado Real que abren sus puertas para brindar también oportunidades de primer empleo digno, cumpliendo con las normas laborales. Alentamos a los ciudadanos de Ñemby a postularse”. Sra. Carla Bacigalupo, Ministra del Trabajo. Para Real, el factor humano es fundamental y siguiendo su slogan “somos familia”, la atención al cliente y la calidad en los productos son prioridad

160
Puestos de trabajo generó
el nuevo super

Niko lanzó la edición limitada de mandarina y limonada

Niko lanzó una edición limitada de 2 sabores ya conocidos y apreciados por los consumidores: Mandarina y Limonada. Ambos sabores cítricos y frescos estuvieron de vuelta en las presentaciones de 330 cc y 2 litros durante los meses de marzo y abril.

Siempre con la premisa de tener un portafolio de productos dinámico e innovador y

ofrecer las mejores opciones a los clientes y consumidores, el lanzamiento vino acompañado de un precio promocional y presentaciones de bi packs, lo que impulsó la compra.

Para el invierno se prepara el lanzamiento de un sabor clásico de estación: Niko Pomelo, una nueva edición limitada.



Departamento de Nuevos Negocios: innovando desde adentro

Con la mirada puesta en la innovación continua y el impulso por mejorar la oferta a los consumidores con nuevos y mejores productos y servicios, el Grupo Riquelme creó el área de Nuevos Negocios que trabaja en conjunto con los equipos gerenciales y de marketing de las empresas del Grupo.

El área tiene como objetivo concretar nuevas ideas y desarrollos respondiendo a las demandas actuales y las oportunidades del mercado tanto a nivel local, como en el plano internacional.

Este departamento está liderado por José Bóveda y su equipo y trabaja con las empresas EMCESA, Cereales SA y Supermercados Real para facilitar nuevos proyectos, agi-

lizando la investigación, desarrollo y planificación en aspectos como; proyecciones, análisis financieros, comerciales, industriales, de marketing y comunicación. Dentro de su rol también se incluye el contacto directo con los principales proveedores y facilitadores, que trabajen las necesidades o intereses que sean necesarios desarrollar dentro del Grupo.

NUEVOS PROYECTOS

José Bóveda, gerente de nuevos negocios indica que para el 2019 se vienen proyectos que incluyen la incorporación de nuevos productos y representaciones de marcas, nuevos conceptos de negocios y comercialización digital para las diferentes unidades de negocios.



Para dar inicio al año, el Bóveda visitó una feria internacional de Bebidas y Alimentos que se realiza anualmente en Dubai – Emiratos Arabes Unidos (www.gulfood.com), con el objetivo de contactar y acceder a nuevos provee-

dores, distribuidores, representantes y especialistas de comercio exterior. Estos espacios también propician el aprendizaje de nuevos negocios y conocer mercados que pueden ser atractivos en el futuro para el Grupo.

Conocer para proteger: Reserva Morombi lanza su nueva web

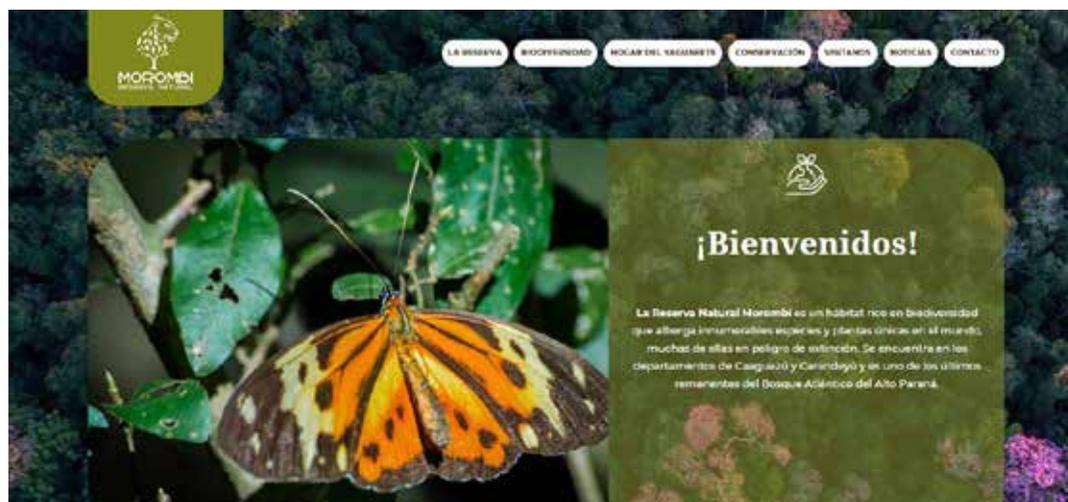
Con el compromiso de conservación de la biodiversidad del Paraguay más presente que nunca, la Reserva Natural Morombi lanzó en febrero un sitio web renovado. En la nueva web se puede conocer más sobre la

reserva, la biodiversidad que se encuentra dentro, los proyectos relacionados con el jaguararé (panthera onca) y su hogar, noticias y novedades, las iniciativas de conservación, la tienda online y detalles sobre

cómo agendar una visita. También dentro de la web se pueden disfrutar de fotografías de la vida silvestre e incluso descargarlas para usar como fondo de pantalla. Para conocer el nuevo sitio, las personas

podes visitar www.morombi.com.py desde la computadora o el celular. Además, para más información sobre naturaleza y biodiversidad, pueden visitar las redes sociales de la Reserva.

Para conocer más sobre la biodiversidad de la Reserva también podés visitar Usar íconos de Facebook, twitter e instagram: @reservamorombi



Eficiencia en procesos permite disminuir el impacto ambiental de EMCESA

Cada año, 13 millones de toneladas de plástico se vierten en los océanos. Deben pasar 100 años para que el plástico se degrade en la naturaleza, lo que convierte al plástico en uno de los principales problemas ambientales de la actualidad.

El cuidado del medio ambiente es una responsabilidad de todos y se ha convertido en el nuevo reto para los procesos industriales. En este marco, en el 2018 Embotelladora Central SA (EMCESA) asumió el desafío e implementó mejoras de eficiencia que permitieron ahorrar la emisión de cientos de toneladas de plásticos al mercado gracias a proyectos e inversiones realizadas en plantas, logística y procesos.

La Ing. Griselda Yelsi, Gerente Industrial de EMCESA mencionó la implementación de 3 proyectos en particular permitieron la reducción de emisión de residuos de distintos tipos, que son la implementación de la rosca corta (short finish), ahorro en micronaje en el empaque y uso de tapas sin liner.

En general, durante el 2018 y gracias a estas iniciativas, se dejaron de emitir un total de 192.7 toneladas de distintos tipos de plásticos.

Otras iniciativas de EMCESA involucran el reciclaje de los residuos sólidos y líquidos, la reducción del consumo de agua en procesos varios y también la utilización de lámparas de bajo consumo y led, que son amigables con el medioambiente, además de aportar un ahorro del 40% en el consumo de energía eléctrica.



ROSCA CORTA (SHORT FINISH): 115 TONELADAS MENOS DE PET Y POLIPROPILENO EMITIDAS

Un proyecto que al ser implementado en el 50% de los productos, permitió que se reduzca el impacto en el ambiente por emitir aproximadamente 115 toneladas menos de PET y polipropileno. Para el 2019 se prevé la implementación de short finish en el 100% de los productos y con esto, la duplicación en la reducción de emisión de desperdicios.



AHORRO EN MICRONAJE: 62 TONELADAS MENOS DE POLIETILENO EMITIDAS

El proyecto de ahorro en micronaje de film de polietileno en todos los empaques hizo posible la reducción de 10 micras de film termocontraíble en todas las medidas de los empaques, que resultó en la reducción de emisión de polietileno en 62 toneladas.



USO DE TAPAS SIN LINER: 15.7 TONELADAS MENOS DE POLIPROPILENO EMITIDAS

Con el reemplazo de las tapas con liner (pequeño sello que se coloca entre la tapa y la boca de los envases) en los productos de menor volumen, se logró la reducción de 0.4 gramos de polipropileno producido por cada tapa, sumando un total de 15.7 toneladas menos emitidas.

CCA sigue creciendo y amplía su planta de producción

Con avances tecnológicos, una inversión de más de 8 millones de dólares y el objetivo claro de posicionarse como líder en el mercado, la Compañía Cervecería Asunción amplía su planta de producción.

El crecimiento sostenido y la alta demanda hacia las marcas producidas por la Compañía Cervecería Asunción (CCA) como Munich y Polar, han impulsado a la empresa a ampliar su planta de producción, planificando la inauguración de una nueva línea en el 2019.

La inversión en estas ampliaciones permitirá proyectarse y atender a la demanda del mercado paraguayo, así como también buscar nuevos mercados como Uruguay, Argentina y Brasil.

AUMENTO EN CAPACIDAD Y LÍNEA DE PRODUCCIÓN

Las acciones que formarán parte de la ampliación incluyen la adquisición de una nueva tina de filtración, que permitirá duplicar la capacidad de cocimientos diarios.

"Hoy, la capacidad de cocina es de 67.000 hectolitros/mes, y con la nue-

va tina de filtración se llegará a una capacidad de 130.000 hectolitros/mes", explica Ricardo Steffen, director de Supply Chain y Tecnología de CCA.

También se instalará una nueva línea de producción de latas con capacidad 2,5 veces mayor que la actual, lo que significa que la nueva línea ten-

drá la capacidad de producir 44.500 latas por hora.

Steffen señala que estas inversiones permitirán trabajar todos los calibres y tipos de embalaje. Pero la mayor parte de la inversión es en latas, lo que permitirá a CCA atender la demanda completa en este segmento.

"Buscamos ser la marca líder de ventas en el mercado paraguayo, y para eso necesitamos tener la capacidad de atender a esa demanda, por eso decidimos hacer esta inversión. Tenemos un producto con excelente calidad, a muy buen precio y un excelente equipo de ventas, y eso nos da la seguridad de que lograremos este objetivo". - Ricardo Steffen, Director de Supply Chain y Tecnología de CCA.



Patios del Real: Calidad humana y gastronómica para la familia



Los patios de comida del Real son una tradición para las familias, desde las infaltables milanesas de los sábados, pasando por el menú de almuerzo para hacer una pausa a la oficina, hasta los pedidos de comidas para las fiestas y fechas especiales. El patio de Real se ganó la preferencia de las familias y manteniendo la calidad humana y gastronómica, liderando el mercado desde hace más de 20 años.

Con un flujo de 2.000 personas que almuerzan de lunes a viernes y alrededor de 5.000 los fines de semana, los patios de comida reciben a más de 10.000 personas por semana, además de las ventas realizadas en rotisería. Para responder a tan alta demanda y sobre todo sostenerla, el equipo de cocina trabaja día a día con la mayor calidad y materia prima.

Los patios del Real se encuentran distribuidos en los locales de Asunción, que incluyen los supermercados de San Vicente y Villa Morra y los locales de periferia: Fernando de la Mora, Capiatá 1 y 2, Acceso Sur, Ñemby y San Lorenzo. "Hay muchísimos clientes habituales

que están casados con el Real, porque también ofrecemos un paquete completo de los productos. La panadería, la confitería y la comida son muy buenas entonces todos los sectores hacen una buena sinergia, se complementan y la gente viene por el paquete completo. Lo que nos diferencia de los demás es la calidad de las comidas y la atención al cliente, que es el emblema de Real. Ese es el diferencial que queremos transmitir en los patios y rotiserías", señala Florencia Costanzo, gerente de operaciones gastronómicas del Real.

ESPACIO Y MENÚ PARA TODA OCASIÓN

En cada local, se puede disfrutar de lunes a viernes de un variado menú económico y en tiempos de fresco llegan los lunes de caldo con vori vori de pollo, caldo de pescado o un delicioso soyo con tortillitas. Los sábados, la reina indiscutible en ventas es la milanesa, con clientes fieles que mantienen viva la tradición desde hace años.

Los patios de comida también están disponibles para eventos de todo tipo, desde baby showers hasta cenas o almuerzos empresariales, con el servicio de comidas y de shows disponibles a un precio paquete por persona. Para hacer reservas o pedidos, se puede llamar a los supermercados o consultar en las cajas de los patios.

DESAFÍOS Y PROYECTOS

El desafío de estar en 7 locales a la vez es grande, pero con un buen equi-

po de trabajo se hace posible. Con los sub-gerentes y encargados de cada patio de comidas, las estrategias se cumplen de acuerdo al contexto, manejo e idiosincrasia de cada local.

Para el 2019 hay varios desafíos que los patios están listos para afrontar,

manteniendo siempre la calidad en primer lugar.

Aprovechando la especialización en control de calidad de Florencia, uno de los programas nuevos es un camino hacia la certificación en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), que se aplican en todos los procesos de elaboración y manipulación de alimentos y son una herramienta fundamental para la obtención de productos inocuos.

"Todos los estudios de mercado nos dicen que el camino a seguir es el mundo fit. Las personas cada vez más se cuidan con la comida, entonces apuntamos a implementar un menú fit, menú vegetariano y también sin gluten y sin lactosa. Los locales, especialmente el de Villa Morra, están cerca de muchas oficinas y hay gente que quiere salir a comer, pero prefiere comer saludable, entonces tenemos que tener todo tipo de opciones", resalta Costanzo.

Otro de los proyectos que está en puerta es el de comida lista para llevar. Esta también es una tendencia en todas partes del mundo que está empezando a llegar a Paraguay con exhibidores en frío, ensaladas listas y comidas que sean prácticas para llevar a la casa y no tener que cocinar. Implementar esta opción, según Florencia, hará que los patios den un salto grande hacia donde se está dirigiendo el mercado.



"Lo que nos diferencia de los demás es la calidad de las comidas y la atención al cliente, que es el emblema de Real. Ese es el diferencial que queremos transmitir en los patios y rotiserías"

Florencia Costanzo
Gerente de Operaciones Gastronómicas.

10.000
Personas visitan los patios de comida del Real cada semana.

Diversión, shows y buenos precios para la familia en los Patios del Real



Todos los fines de semana, en los patios de comidas del Supermercado Real, la noche llega acompañada de buena comida, bebidas y música para bailar y disfrutar.

Con más de con más de 5.000 personas por fin de semana, desde hace 7 años los sábados de noche son el momento de encuentro más grande de la comunidad de clientes de los Patios del Real. Donde familias pueden disfrutar de un buen asado o comida del buffet, dejar que sus niños disfruten del parque o tener una salida en pareja por menos de 70 mil guaraníes.

“En el rubro de la diversión, abrir no es

la parte difícil, el verdadero desafío es renovarse y sostener el crecimiento, el interés de los clientes y en el Real lo estamos logrando hace ya 7 años con buena estrategia y ejecución, escuchando al cliente y con una renovación constante”, resalta Marcos Paixao, Gerente de Shows de los Patios del Real con más de 30 años de experiencia en el mundo del espectáculo.

PRECIOS PARA LA FAMILIA

La comida y bebida se vende a precios del super, a diferencia de locales nocturnos tradicionales, lo cual representa una gran ventaja económica y atrae al público trabajador, el del día a día, para ofrecerles un momento distendido, sea en familia, en pareja o con amigos, para poder disfrutar del fin de semana.

El foco de los locales son la familia entera y por eso, casi todos los patios tienen lugar para los niños, que se están renovando y creciendo.

FUENTE DE EMPLEO PARA ARTISTAS

En el país, los Patios del Real son una de las mayores fuentes de trabajo de

artistas, convocando a más de 300 músicos y trabajadores de la música todos los meses.

“La gente sólo quiere bailar los sábados de noche. Tenemos un promedio de 95 shows por mes, son 20 grupos por fin de semana. Nosotros tenemos los equipos de sonido, luces e iluminación. No estamos improvisados, las cosas están bien planificadas”, señala Marcos Paixao, Gerente de Shows del Real.

Los viernes son noches de retro o de rock, dirigidos a un público mayor que goza con los oldies en el Real San Vicente, bailando como en la secundaria. Los sábados, en cambio, el estilo que prevalece es la cumbia, junto con la cachaca, el vallenato y reggaetón. Los domingos en cambio, la temática es más bien folklórica y relajada. “Cada zona tiene su público y su preferencia, por lo que leer lo que quieren y poder brindarles justo lo que necesitan es una habilidad clave”, explica Paixao. El calendario completo de shows está siempre disponible en las redes sociales como “Shows Patios de Cadena Real” o en los locales, en cada mesa.

También se pueden hacer reservas en cada local para celebraciones de cumpleaños o acontecimientos varios.



“Nosotros fomentamos mucho la sinergia con los clientes de los supermercados. El cliente viene durante la semana, a hacer sus compras y los fines de semana ya sabe que tiene los patios para divertirse. Lo más difícil es mantener la convocatoria”.

Marcos Paixao,
Gerente de Shows

+900
Shows por año

+300
Músicos por mes

+5.000
Personas por fin de semana



Nuevos productos de Agua de la Costa

Desde diciembre del 2018, Agua de la Costa puso a disposición de los consumidores nuevas presentaciones del producto con bidones de 5 y 10 litros. Estos nuevos productos buscan satisfacer las necesidades de consumo, brindando mayor practicidad y aportando al cuidado del medio ambiente al aumentar la cantidad de litros por envase.

PRACTICIDAD Y AHORRO

Además de su practicidad multiuso, estas nuevas presentaciones también aportan un beneficio económico para el consumidor, ya que el precio por litro se reduce en un poco más del 12% en relación a una botella de 2 litros.

“Uno de los objetivos que tenemos es seguir desarrollando productos que nos permitan estar cada vez en más ocasiones de consu-

mo en la vida de las personas. Hay muchas personas y familias que por razones diversas necesitan de agua en volúmenes mayores a los 2 litros, ya sea para viajes, paseos, actividades laborales, actividades al aire libre entre otras cosas, ya sea para el tereré, el mate, para cocinar o para el uso que prefieran, de ahora en más los consumidores tienen la practicidad de encontrar en sus puntos de venta preferidos los bidones con tapa a rosca y manijas para el transporte de Agua De La Costa.” - Francisco Palau, Gerente de Marketing de EMCESA

Estas nuevas presentaciones ya están en el mercado en puntos de venta a nivel país como Mayoristas, Cadenas de Supermercados, Supermercados independientes y Tiendas de Conveniencia.



Grupo Riquelme lanza su primer Reporte de Sostenibilidad

El Reporte de Sostenibilidad es un compromiso que asume el Grupo Riquelme al adherirse al Pacto Global, avanzando hacia la transparencia y la rendición de cuentas, es por eso que, para demostrar y compartir la gestión de los años 2017 y

2018, el Grupo Riquelme lanzó la primera edición del Reporte de Sostenibilidad en el mes de febrero.

Dentro del Reporte se puede encontrar el perfil del Grupo, las acciones de Respon-

sabilidad Social realizadas, el Compromiso con la Comunidad y el impacto económico, social y ambiental de las unidades Bebidas, Alimentos, Supermercados, Agro Ganadera y Reserva Morombi, así como los hitos alcanzados durante el periodo.



“Sabemos que es un camino largo el que tenemos por delante, pero nuestro compromiso es permanente y apuntamos a la mejora constante. Estamos convencidos que seguiremos construyendo negocios prósperos, entendiendo que nuestros resultados se miden y apuntan a una triple línea de resultados; económico, social y ambiental.”

Jorge Riquelme, Director del Grupo Riquelme.

EMCESA se expande a nuevos puntos del país



Para estar cada vez más cerca de los consumidores, EMCESA expandió su llegada a distintos puntos del país a través de tratos directos y exclusivos con puntos de venta. Anteriormente la atención se realizaba a través de terceros, pero ahora pasó a ser ges-

tionada por la empresa, cambio que implicó un reordenamiento total en las rutas de atención y en la entrega de los productos.

La extensión de la preventa se impulsó desde Central a los departamentos de Cordillera y Paraguarí. Algunas de las localidades principales serían; Ypacarai, San Bernardino, Caacupé, Altos, Loma Grande, Itacurubí de la Cordillera, Coronel Oviedo, Villarrica, Yaguarón, Paraguarí entre otros. Además, la expansión fue acompañada de la habilitación de un nuevo Centro de

Distribución en la ciudad de Coronel Oviedo, cubriendo en parte los departamentos de Caaguazú y Guairá.

“Luego de varios análisis en el mercado y con la confianza de los directivos, nos extendimos hacia nuevas localidades en forma directa con las preventas. Si bien empezamos en enero de este año, ya en las primeras semanas se pudo sentir una muy buena receptividad por parte de nuestros clientes, logrando una relación mucho más cercana, seguros de que podemos brindar un muy buen servicio, obligándonos a

redoblar esfuerzos con miras a satisfacer las necesidades y seguir expandiendo nuestro portafolio”, explica Rommy Gonzalez, Director Comercial de EMCESA.

MEJOR SERVICIO

Con la idea de brindar la mejor atención, se establecieron rutas con frecuencias de visitas para realizar pedidos y coordinar las entregas posteriores. Con esta estrategia, los clientes tienen la seguridad de que la compra de productos será posible en los días pactados. Además, acompañando los pedidos llegan los materiales de comunicación, posters y otros elementos que hacen que los productos sean más visibles y atractivos para los consumidores.

El comentario que más se repite de parte de los puntos de venta es la tranquilidad de trabajar directamente con la empresa, así como también la seguridad de poder contar con los productos los 365 días del año, con visitas y entregas ordenadas, lo que facilita la experiencia del consumidor.

“Luego de varios análisis en el mercado y con la confianza de los directivos, nos extendimos hacia nuevas localidades en forma directa con las preventas. Si bien empezamos en enero de este año, ya en las primeras semanas se pudo sentir una muy buena receptividad por parte de nuestros clientes”





Supermercados Real apoya a Oscar Chena, atleta olímpico

Paraguay estará representado por 20 atletas en las Olimpiadas Especiales de este año. Oscar Chena forma parte de la delegación en la disciplina atletismo que participará en los Juegos Mundiales en Abu Dhabi, y para esta edición cuenta con el apoyo de los Supermercados Real.

Este no es el primer viaje de Oscar, que ya es ganador de varias medallas de competencias internacionales y nacionales, como comentó en una visita al Real de Fernando de la Mora. Durante la visita, Oscar pudo compartir tour con algunos compañeros por el sector de caja, el salón, la panadería (donde contó que sus dulces favori-



tos son los bollos) y el área administrativa, para conocer un poco más sobre los supermercados.

Al final de la tarde, Oscar y su familia compartieron una merienda con los compañeros que le desearon mucha fuerza y éxitos en la competencia.

“Estamos orgullosos de poder apoyar a un gran atleta como Oscar. Conocer sobre su disciplina y pasión por el deporte nos inspira y esperamos haber inspirado también

a él con el trabajo que hacemos todos los días. Confiamos en que va a dejar a Paraguay y a los Supermercados Real muy en alto en la competencia.” - Natalia Diaz, Gerente de Marketing de los Supermercados Real.

OLIMPIADAS ESPECIALES

Paraguay estará presente en los Juegos Mundiales de este año con una comitiva de 29 personas (20 atletas, 6 entrenadores, 2 delegados y 1 mé-

dico), los atletas paraguayos competirán en 5 deportes (Bádminton, Natación, Atletismo, Patinaje de Velocidad y Bochas Unificado). Este evento deportivo se realizará desde el 14 al 21 de marzo en los Emiratos Árabes.

Olimpiadas Especiales es una organización que brinda entrenamiento deportivo gratuito, competencias de tipo olímpico, capacitación en liderazgo y apoyo en salud a niños, jóvenes y adultos con discapacidad intelectual de todo el Paraguay.



Crecimiento y desarrollo profesional en EMCESA

El Grupo Riquelme apuesta al desarrollo profesional de sus colaboradores y promueve nuevos programas que buscan potenciar los talentos internos. La unidad de bebidas (EMCESA, CCA y Frescubo) se encuentran implementando políticas para fomentar el crecimiento y desarrollo de carrera dentro de la empresa.

El área de Recursos Humanos trabaja muy de cerca con los gerentes de cada área de manera a identificar cargos críticos e ir generando reservas para cubrir esas posiciones cuando la necesidad demande. Este proceso está demostrando buenos resultados a nivel compañía y los colaboradores pueden conocer las funciones específicas de varias posiciones y proyectarse a crecer.

“Hoy día tenemos una base de datos denominada “TALENT MAP” por áreas, inicialmente para cargos de mandos medios para arriba, pero desde este año vamos a abarcar todos los cargos. Las promociones internas que tenemos actualmente son resultado del trabajo que estuvimos realizando con todos los gerentes”, resalta Aldo Richard, Gerente de Recursos Humanos de la unidad de bebidas.

Algunos de los ejemplos de crecimiento y desarrollo son Adolfo Ramirez, Víctor Quevedo y Gustavo Avalos, que están en proceso de asumir nuevos desafíos y seguir creciendo en la empresa.

ADOLFO RAMÍREZ:

Se sumó al equipo de EMCESA cuando la Empresa adquirió la Marca “De La Costa” en diciembre de 2012.

Inicialmente tuvo a su cargo el canal de ventas mayorista y supermercados por casi 2 años, luego paso a ser Jefe de Ventas Minoristas durante 1 año y en diciembre de 2015 ascendió a Gerente de Operaciones Comerciales.

Actualmente la empresa sigue creciendo y en enero llegó a la ciudad de Coronel Oviedo, apostando a la experiencia de Adolfo para llevarlo al frente como Gerente del Centro de Distribución, con grandes desafíos como:

- * Brindar alto nivel de servicio para satisfacer las exigencias de los clientes.
- * Mejorar la distribución física de las marcas para poder captar mayor participación en el mercado.
- * Desarrollar y lograr la consolidación de las marcas en la región.

“Adolfo cuenta con casi 30 años de experiencia en el rubro comercial y también 10 años de manejo de un Centro de Distribución en otra empresa, por lo cual estamos confiados que lo llevara de la mejor forma”, resaltó Richard.

VÍCTOR QUEVEDO:

Se incorporó a la empresa en setiembre del 2018, en el cargo de Inteligencia de Negocios. Recientemente fue promovido a Gerente de Operaciones Comerciales, ya que cuenta con experiencia de más de 5 años en el rubro de bebidas en el área comercial, pasando por cargos como:

- * Reporting Comercial
- * Desarrollo de Negocios

- * Trade Marketing
- * Venta Directa

Algunos de los desafíos de Víctor son seguir desarrollando los sistemas mediante los cuales se pueda medir la eficiencia en la gestión de ventas y aportar datos que ayuden a la toma de decisiones con el objetivo de incrementar las ventas.

GUSTAVO AVALOS:

Forma parte del equipo de EMCESA desde noviembre del 2017, en el cargo de Desarrollador de Herramientas de Gestión, donde llevó adelante el desarrollo e implementación de herramientas para logística, específicamente en distribución como ROAD NET y GREEN MILE, que hoy día están operativos.

En años anteriores Gustavo ya realizaba trabajos tercerizados para Embotelladora como Asesor en el área de sistemas. Gustavo cuenta con mucha experiencia manejando y desarrollando los sistemas que hoy día utiliza la empresa, como asesor y llevando proyectos en otras empresas.

Fue promovido a Gerente de IT - Infraestructura Tecnológica y con este nuevo cargo Gustavo tiene desafíos como:

- * Estabilizar todo proceso de gestión operativo de los sistemas de gestión.
- * Asegurar la infraestructura tecnológica de las empresas del Grupo División Bebidas.
- * Potenciar a través de nuevas herramientas tecnológicas los procesos operativos dándoles más agilidad y optimización en el tiempo de proceso.



Adolfo Ramirez
Gerente de Distribución de Coronel Oviedo



Gustavo Avalos
Gerente de Infraestructura y Tecnología



Víctor Quevedo
Gerente de Operaciones Comerciales

En el Grupo Riquelme crecemos con nuestra gente

Poder acceder a un puesto con mayor responsabilidad es una satisfacción muy grande, tanto para los colaboradores como para la empresa. El Grupo Riquelme valora el trabajo arduo de cada día y apuesta al crecimiento de sus colaboradores, por eso, celebra con ellos el crecimiento de cada uno, impulsando las oportunidades de formación y brindando oportunidades dentro de cada una de las empresas del Grupo.



Supermercados Real

Colaborador	Puesto anterior	Puesto actual
Antonio Morilla	Auxiliar de Deposito - Capiata 1	Sub Jefe Recepción de Mercaderías - Ñemby
Juan Carlos Garcia	Sub Jefe Recepción Mercaderías - Ñemby	Jefe de Recepción de Mercaderías - Ñemby
Fany Urquiza	Cajera - San Vicente	Supervisora de Cajas - San Vicente
Marta Moran	Cajera - Fernando	Supervisora de Cajas - Capiata 1
Leticia Gonzalez Quintana	Impulsadora - Capiata Ruta 2	Cajera - Capiata Ruta 2
Araceli Viviana Acuña Verdun	Impulsadora - Capiata Ruta 2	Tránsito - Capiata Ruta 2
Olga Agustina Altamirano	Cajera - Fernando	Supervisora de Cajas - Fernando
Camila Mariela Gaete	Supervisora de Cajas - Capiata Ruta 2	Enc. de Patio - Capiata Ruta 2
Graciela Haidee Rojas Caceres	Enc. de Patio - Capiata Ruta 2	Sub Gerente Patio - Capiata Ruta 2
Diego Ramon Escobar Ovelar	Enc. de Patio - Fernando	Sub Gerente Patio - Acceso Sur
Sara Mabel Martinez Gonzalez	Supervisora de Cajas - Fernando	Enc. de Patio - Fernando
Cristian Morel Gonzalez	Analista de Reportes - Administración - Fernando	Sub Gerente de Local - San Vicente
Claudia Martinez Grance	Supervisor de Recepción de Mercaderías - Administración - Fernando	Gerente de Local - San Vicente
Samuel Gonzalez Figueredo	Repositor Tradicional - Fernando	Jefe Tradicional - Fernando
Hidalgo R. Torales Peralta	Enc. Carnicería - Capiata Ruta 1	Jefe de Perecederos - Capiata Ruta 1
Alcides Corvalan Gonzalez	Carnicero - Capiata Ruta 1	Enc. Carnicería - Capiata Ruta 1
Aida Liz Chamorro Galeano	Jefe de Perecederos - Acceso Sur	Sub Gerente de Local - Ñemby
Lucila Moray Guaricuyu	Transito - Ñemby	Jefe de Perecederos - Ñemby 2
Daisy Gabriela Comet	Recepcion de Merc. - Ñemby	Sup. de Recepción de Mercaderías - Adm - Fernando
Osvaldo Alberto Acuña	Aux. de Prevención - Villa Morra	2do Enc. de Prevención - Acceso Sur
Ronald David Statunato Rolon	Aux. de Prevención - Capiata Ruta 2	Recepcion de Merc. - Capiata Ruta 2
Ana Carolina Silva Alderete	Aux. de Inventario - Administracion	Aux. de Compras - Administración - Fernando
Gerardo Andres Ortiz Avalos	Jefe Tradicional - Acceso Sur	Sub Gerente de Local - Fernando
Emilia Elizabeth Pereira Romero	Perfilista - Villa Morra	Jefe Tradicional - Villa Morra

EMCESA y CCA

Colaborador	Puesto anterior	Puesto actual
Adolfo Ramírez	Encargado de canal de ventas mayoristas y supermercados	Gerente del Centro de Distribución - Cnel Oviedo
Víctor Quevedo	Inteligencia de Negocios	Gerente de Operaciones Comerciales
Gustavo Avalos	Desarrollador de Herramientas de Gestión	Gerente de Infraestructura y Tecnología (IT)

Héctor Retamar: compromiso y crecimiento en Federal



Don Héctor Retamar llegó a Paraguay como guardián de la primera máquina automática que tuvo Fideos Federal. En un principio vino sólo para el montaje, pero terminó quedándose y acompañando el crecimiento sostenido de la fábrica y la familia de colaboradores, formando gente, construyendo nuevas máquinas y sobre todo, cuidando que la fabricación de los fideos se logre siempre de manera óptima y con la mejor calidad. Hoy, Don Retamar está jubilado, pero sigue formando parte del equipo y acompaña la nueva era de Federal desde su mesa, degustando con orgullo los nuevos fideos.

¿Cómo fue que empezó a trabajar en Federal?

Yo trabajaba en la fábrica de máquinas para hacer fideos en Floresta, y ahí lo conocí a Don Blas, que vino a hablar con la empresa. Vino con la señora Licy a ver la máquina, porque ya habían hecho el salón y querían montarla. Entonces, en el 75 más o menos, vine a montar la primera máquina automática que hubo en Asunción, con la última tecnología de esa época. Entré en la fábrica y empecé a hacer ajustes en el salón. Le dije a Don Blas, "Señor, ya he recorrido todo, ¿esa es la caldera que tiene?", "Sí, ¿por qué?", "Señor, esta caldera no va a andar, yo preciso 85 grados de temperatura para poder actuar con esta línea y si usted quiere le doy una dirección en donde puede comprar una caldera, pero mejor yo diría 2". "Por qué 2 che?", así hablaba él. "Señor, una máquina hay que limpiarla todas las

semanas y mientras la limpian, la producción se para. Entonces, cuando va a parar, se prende la otra y usted no pierde tiempo, o si no va a perder un día entero". Entonces él se fue para otro lado y yo seguí con mi trabajo.

Terminé de montar y avisé a la gente de la fábrica. Llamé al gerente y me dice "Don Blas quiere que te quedes". Entonces le digo a Don Blas, "si me quedo yo, debería comprar dos máquinas más", y ahí cambió el asunto. Me dijo que sí, me vine para acá y las compró, entonces me quedé trabajando.

¿Cuáles fueron algunos momentos importantes durante su trabajo?

Desde que trajimos nuestra primera máquina pasaron años y como toda cosa, se fue desgastando. Entonces vino el señor y me dice "Retamar, te vas a ir a Italia y vas a ir a mirar esta máquina", y me dio un catálogo.

Y así fui a Pavan, me mostraron la fábrica, me llevaron al taller, vi a los torneros de corbata y guardapolvo gris, era un espectáculo. Me llevaron donde estaba la máquina, la vi trabajar y me gustó. Volví y me dice el señor "y, qué pasó che", "señor, me gustó la máquina", a lo que me responde "bueno, la voy a comprar".

De eso pasaron años, fui formando gente, un equipo de maquinistas para tres turnos. Cada turno un maquinista, un ayudante y un limpiador, más las chicas, a las que hay que darles fideos o si no se enojan.

Hay personas que fueron muy allega-

das a mí, la señora Mirta Salcedo fue una persona de confianza para el señor y la señora Marta. También Aurelio, Fabián Britez y Javier Cano, todos partes del equipo, parte de la historia de Federal, siempre fieles al señor y la señora Marta, en tantos años.

Cuando fallece el señor Blas, dejando un gran ejemplo en la fábrica, entra la señora Marta, pero ella ya había experimentado y ya sabía de fideos. Fue una patrona ejemplar para mí, con la señora Marta se podía hablar bien. Particularmente me ayudó en muchas cosas, es una señora a la que le debo mucho. También quiero recalcar que mis maquinistas fueron muy buenos, Paez, Godoy, dos muchachos iteños, dos hermanos, quedó mucha gente con la que trabajé.

¿Qué es lo que hace que Federal sea el mejor fideo?

Para empezar, buena harina. Es lo fundamental, si no es buena la harina, no es bueno el fideo. Usted lo pone en la olla y o se cocina muy rápido o se hace un engrudo. Lo más bueno del fideo está en la materia prima. Porque tiene harina buena y un buen personal que sabe de fideo, con eso no pueden fallar.

¿Cómo ve el futuro de Federal?

Durante muchos años sacamos un buen fideo y se hizo grande la fábrica. Y se vienen cosas que no creo que se

repitan en otra parte.

Yo creo que van a hacer un muy buen papel y van a pasar a la punta, como tiene que ser. Como hicimos nosotros con la máquina de antes, cuando empezamos y fuimos los número 1. Y Yo digo que no en mucho tiempo va a pasar, tienen un buen jefe, el Sr. Salomon, y la fábrica es grandiosa.

Ahora creo que de fideo ya no hay que hablar porque esa fábrica va a hablar sola. La que se inauguró ahora es una fábrica que ni en Italia vi esas instalaciones.

¿Algún mensaje que le gustaría dejar?

Yo estoy orgulloso del trabajo, y sueño todavía con las máquinas. En la inauguración de la nueva fábrica le dije al doctor, le agradezco por haberme invitado y me dijo él, "el que tiene que agradecer soy yo, por esto que estamos haciendo ahora".

Estoy muy agradecido, siempre me trataron como si fuera de la familia. Estoy muy contento por lo que me han dado, a la patrona no tengo con qué pagarle las cosas que hizo por mí. Les dejo un saludo a todos los que han quedado, los que me conocieron, los que estuvieron a mi cargo, la gente, las chicas, las señoras, todos. Que Dios los ayude a ellos y a mí también, para que pueda seguir viviendo tranquilo como estoy viviendo.



Don Carabajal: 23 años formando parte de la familia Real

“Realmente yo veo un futuro muy grande. Puedo ser testigo de los sueños del fundador y siento un gran respeto por Don Jorge porque pudo dimensionar lo que su padre tenía como proyecto y llevarlo a cabo”

Don Miguel Carabajal vino desde Buenos Aires en el año 1996 y desde entonces forma parte de la familia de los Supermercados Real. Llegó como encargado de mantenimiento, siendo el guardián del primer local del super, la sucursal de Villa Morra, actualmente es el Gerente de Mantenimiento con 7 supermercados bajo su supervisión. Con el espíritu siempre en alto y las ganas de seguir creciendo, Miguel siente que todavía hay mucho por hacer.

¿Cómo comenzaste a trabajar en la empresa?

Comenzó todo allá por el año 96, cuando Villa Morra iba a cumplir un año de su apertura. El señor Blas N. Riquelme fue el que me trajo de Buenos Aires para cubrir un puesto que él quería acá dentro del supermercado, como técnico general de mantenimiento. Lo conocí a Don Blas en Buenos Aires, que me convocó en su departamento por un problema técnico. Después de haber tratado con él y de solucionarle algunas cosas que quería, me dijo si no me gustaría venir a trabajar al Paraguay y ahí comenzó todo.

Cuando le conté a mi señora, que es paraguaya, que me habían ofrecido ir a Paraguay, ella se emocionó y entendí que era el momento de devolverle lo que me acompañó tantos años en la Argentina. Le dijo “vos qué me decís flaca”, y me dice “yo no creo que ese señor te haga ir para después hacerte regresar, por qué

no vas y probás, nosotros te esperamos acá. Si resulta, vamos, y si no resulta, te esperamos”.

Como todo extranjero que quiere conocer otras dimensiones, dije vamos a probar y vine. Empecé como técnico de mantenimiento y la figura de gerente apareció mucho después, en el tercer emprendimiento que es el Real Acceso Sur.

¿Cómo se conforma el equipo de mantenimiento?

Empezamos 4 personas cuando inició el Real Villa Morra, que fue mi casa tantos años. En el equipo ahora somos 32 personas, entre los fijos y los que van rotando.

Actualmente tengo 7 supermercados bajo mi responsabilidad y en cada supermercado hay técnicos de guardia y encargados del local que son fijos. Aparte están los técnicos volantes, que son los que van recorriendo en caso de emergencias.

¿Qué te impulsó a quedarte en la empresa y en el país?

En aquel momento, el Supermercado Real era un grupo de gente con la visión de llevar todo esto adelante, romper barreras. Aprendí mucho de los consejos de Don Blas y Don Jorge, porque para trabajar en un supermercado tenés que tener un temple especial, es muy dinámico. Yo asumí un compromiso, y si la cadena puede tener 20 supermercados, mejor. Eso me da trabajo no sólo a mí, sino a mi gente y a la generación que viene atrás de mi espalda.

En Real las oportunidades están, el crecimiento es enorme y a nivel mantenimiento, las oportunidades de aprender están al día a día. Yo he formado gente que no tenían ningún conocimiento, hoy por hoy son técnicos que no tienen nada que envidiar a nadie de cualquier ramo, gente que me acompaña hace mucho tiempo, algunos hace 18 años. Para mí es un honor y me han demostrado que, en los momentos más difíciles, me acompañan.

Lo que más amo es mi oficio. Esta ropa que vos ves acá es lo que tuve la oportunidad de vestir, pero si me ponés uno botines, me das un mameluco y unas herramientas, eso es lo mío. Esta oportunidad es lo más grande que puedo tener y para mí es una gran responsabilidad y un orgullo. Yo soy el mismo Carabajal de hace 23 años, mi ropa no me cambió.

¿Qué aprendizaje te gustaría compartir con la gente que está empezando a trabajar?

La humildad es el mejor consejo, la humildad, el respeto, antes de decir algo saber bien qué vas a decir. Si querés recibir, tener que dar.

¿Cómo ves el crecimiento de la cadena?

Realmente yo veo un futuro muy grande. Puedo ser testigo de los sueños del fundador, y siento un gran respeto por Don Jorge porque pudo dimensionar lo que su padre tenía como proyecto y llevarlo a cabo. Lo que don Blas quiso, Don Jorge lo está llevando al pie de la letra. Siempre apostamos a que en cada boca nueva que se abra, tener nueva tecnología, un nuevo diseño. No nos quedamos en el tiempo, estamos siempre avanzando y dando mucho trabajo a las familias paraguayas. Las empresas Riquelme no llevan su plata al exterior, invierten todo en su país. Cada vez crecemos más, y no sólo a nivel supermercadismo, el grupo tiene muchos proyectos empresariales.

¿Cómo te gustaría seguir creciendo en la empresa?

Si Dios me da vida y salud, hay Carabajal para rato. Siempre con la mejor voluntad y predisposición para crecer. Yo en mi interior todavía me siento con las ganas y la fuerza como para seguir adelante con todo lo que me encomienden.



Angela Cabrera: 30 años al servicio de la calidad

Con la experiencia se consolida la calidad y Angela lleva más de 30 años trabajando para que la cerveza que llega a la mesa de los consumidores tenga la calidad asegurada. Forma parte del equipo del Laboratorio y su trabajo se enfocó siempre en tener los estándares más altos, sin aceptar menos que la excelencia. En esta entrevista, Angela comparte con nosotros un poco de su trayectoria en la empresa.

¿Hace cuánto tiempo estás en la empresa?

Hace 30 años, entré en enero del 89,

“Nuestra cerveza no tiene nada que envidiarle a nadie. Te digo yo porque hago las pruebas a la competencia”

muy jovencita. Toda mi juventud pasé acá, en el Laboratorio Central, siempre como química. Me recibí de Analista Química Industrial en la Universidad Nacional, presenté mi curriculum, me hicieron la entrevista y enseguida me contrataron. La persona que estaba antes estaba solita con dos muchachos que eran nuestros ayudantes y cuando llegué me dijo “Si, vos te quedás... y en 15 días tenés que aprender todo porque yo me voy de vacaciones” Y yo me quedé con los dos muchachos y aprendí todo lo que tenía que hacer. Control de calidad total, desde que viene la materia prima hasta el producto terminado.

¿Cuáles son algunos de los procesos clave para una buena cerveza?

La malta tiene que ser de buena calidad. Tiene que cuidarse mucho la temperatura, porque la temperatura tiene mucho que ver con la cerveza, en todas las etapas del proceso.

“La manera ideal es crecer con humanidad y compañerismo, valorando a los profesionales. Acá hay muchísima gente que moja la camiseta y el conocimiento que nosotros tenemos no se tiene así nomás”

También el almacenamiento. Si es que los productos están al sol por ejemplo, no se conservan bien, no se van a descomponer pero va a cambiar el sabor.

¿Qué te motivó a quedarte en la empresa a lo largo de este tiempo?

Porque me gustaba lo que hacía y me

sigue gustando. Desde que viene el producto en materia prima, todo el proceso de cocimiento, fermentación, filtración y producto terminado, todo eso pasa por el laboratorio. Prácticamente, el laboratorio es el corazón de la fábrica. De ahí es donde sale el producto real que la gente consume.

Nuestra cerveza no tiene nada que envidiarle a nadie. Te digo yo porque hago las pruebas a la competencia.

Como siempre le digo a los muchachos, acá es mi segundo hogar. Estando acá me casé, tuve mi hijo, me gustaba el ambiente, era como una familia.

¿Cómo ves el crecimiento de la empresa?

La empresa está creciendo. Para mí, la manera ideal es crecer con humanidad y compañerismo, valorando a los profesionales. Acá hay muchísima gente que moja la camiseta y el conocimiento que nosotros tenemos no se tiene así nomás.

Juan Carlos: de verdulero a jefe de recepción de mercaderías

"Tuve el apoyo del grupo y gracias a eso pude terminar el colegio, por eso ahora entiendo el logo que dicen somos familia, porque se apoyan unos a otros"

Juan Carlos García se unió a la familia del Supermercado Real en el 2014. Inició su carrera como verdulero en el local de Ñemby, luego pasó a depósito, más adelante fue ascendido como 2do de Recepción de Mercaderías y desde diciembre del 2018 se desempeña como Jefe de Recepción de Mercaderías del local. Desde sus inicios se destacó por su actitud y buen desempeño, lo que le permitió crecer en lo laboral y personal, logrando una historia de superación personal al retomar sus estudios y culminarlos en el 2018 con méritos, siendo el abanderado de su curso y logrando un ascenso.

¿Hace cuánto que trabajás en la empresa y cómo empezaste?

En octubre cumpla 5 años en la empresa. Empecé como verdulero, un año estuve en la verdulería, luego pasé a depósito.

Estuve como depositero dos años completos y de ahí pasé a estar por góndola, refuerzo de fiambrería, lácteos. El señor Juan Fonseca, que era mi gerente, me instruía que como depositero yo tenía que involucrarme en todo el supermercado, tenía que conocer todo lo que era la caja, tenía que verificar todo lo que era lácteos y carnicería porque son parte de los depósitos, por eso tenía que involucrarme. Empecé a trabajar de chiquito y me exigían siempre en mi trabajo, entonces yo de por sí me exijo también.

Luego pasé como segundo encargado

en recepción, y en diciembre del año pasado me dieron la oportunidad de pasar como primer encargado, una vez que terminé mi colegio, gracias al señor Mauricio y la señora Tila Alonso que me motivaron terminar el colegio porque yo aspiraba a otros cargos.

¿Vos siempre buscaste crecer en la empresa?

Si, yo le decía a los gerentes siempre que yo aspiraba a ser más, le decía a la señora Tila, mi gerente, ahora haceme jefe, ahora me siento capaz de estar en ese puesto. Siempre le decía que quería ser su jefe de pedereros, en varias oportunidades.

¿Qué fue lo que te ayudó a llegar a ese puesto?

Terminé el colegio, y ahora estoy viendo para entrar a la facultad. Quiero estudiar Administración de Empresas y estoy viendo en la UNA si consigo una beca, estoy en eso.

No paro de estudiar porque la empresa te da la oportunidad y eso es lo lindo. Yo hablé con la señora Patricia de Recursos Humanos en estos días y ella me alentó, me dijo seguí y seguí creciendo con tu estudio y vas a seguir creciendo en la empresa. Eso te motiva muchas veces. Cuando la empresa te da la oportunidad no hay que desaprovechar, porque te apoya en tu trabajo.

A mi me faltaba mi sexto curso, y el año pasado terminé porque hice turno noche. En el curso que yo me iba éramos todos señores y señoras ya. Yo me asombré mucho cuando le vi ya a señoras de edad, de más de 50 años, y me decían "ahora tengo la oportunidad de estudiar y voy a estudiar", y eso te motiva. Muchas veces ves jóvenes que tienen la oportunidad de estudiar y desaprovechan. Ahora a mi me dan la oportunidad y voy a seguir.

¿Qué consejos le darías a los que quieren crecer en sus lugares de trabajo?

Buena atención, honestidad y puntualidad.

A mí siempre me enseñaron que lo que cuenta es la atención a la gente. Muchas veces le preguntás a un personal "¿quién es tu patrón?", "fulano" me dicen y les digo que no, el cliente es.

El cliente es nuestro patrón, porque son los que cada día vienen. Y son los clien-

tes los que te hacen la mejor publicidad, de acuerdo a la atención que le das.

Piensen "yo me voy al Real porque ahí te atienden super bien". A mi me enseñaron de esa forma, la gente viene por la atención que se le da, por más que no haya algo hacés el esfuerzo de buscar en el depósito y así el cliente igual se va satisfecho por la atención que le diste.

También la honestidad te abre puertas y estoy viendo que eso es cierto.

A mi me gusta siempre la responsabilidad y que se cumpla el horario, la puntualidad. Eso me enseñó mi mamá, cuando era chiquitito una vez no me fui a la escuela porque ya era tarde, y ella vio y a las 3 de la tarde me llevó igual, entonces aprendí.

¿Cómo te ves en la empresa en el futuro?

Siempre escalar da a poco, para ir interiorizandome más y adquiriendo más experiencia. Me gustaría seguir creciendo con la cadena real, llegar en otro puesto con los estudios que voy a hacer. Yo creo que voy a llegar a la administración y a la gerencia.

Me encanta la vida del supermercado. De mi parte siempre agradecido con la empresa y seguir creciendo. No parar hasta llegar al cargo más alto que uno puede tener.



Reconocimiento por la lucha contra el dengue

Estos son algunos de los compañeros de los Supermercados Real que recibieron un reconocimiento por haberse sumado como voluntarios a la campaña de lucha contra el dengue. ¡Gracias a todos por ayudar a prevenir esta enfermedad!



