



<http://bit.ly/11FaiGX>

## Agua de las misiones se posiciona en Ronda de Negocios en Bahía Blanca

La empresa Aguas Misioneras participó de la 6ª Ronda de Negocios en la ciudad de Bahía Blanca y se constituyó en el “agua oficial” del evento. Con más de 90 empresarios de distintos rubros se llevó a cabo este jueves 22 este evento en el marco de la Feria Multisectorial de la Producción, Trabajo, Comercio y Servicios del Sur Argentino (FISA)

El encuentro fue organizado por la Agencia de Desarrollo de la comuna, la Corporación del Comercio, CAME y la Cámara Argentina de Supermercados, entre otros, y se llevó a cabo en el Centro Histórico Cultural de la Universidad Nacional del Sur, en el centro de la ciudad.

Agua de las misiones se constituyó en una agradable sorpresa durante la Ronda de Negocios donde a la par de participar de los contactos pudo ser degustada y aprobada por los asistentes.

Así lo informó el gerente Comercial de la firma, Juan Carlos Telechea, quien participó junto al Jefe de Ventas, Carlos Rieckert.

Los representantes de la empresa misionera además ofrecieron el Agua de las misiones para que fuera servida y degustada en los breaks de la Jornada.

La aceptación del producto fue notoria. Todos los participantes aprobaron su calidad y sabor y expresaron su satisfacción. De esta forma, Agua de las misiones se convirtió en “el agua oficial” en la ronda de negocios.

Los dos representantes divulgaron las características únicas del producto misionero y pudieron realizar contactos con importantes distribuidores y cadenas de supermercados, tanto internacionales como supermercados regionales y cooperativas.



## Empresas entrerrianas logran ventas en la Feria FISA de Bahía Blanca

En el marco de la Feria FISA 2013, que se realizó en Bahía Blanca con la participación de casi 100 empresas, entre supermercados y proveedores, tuvo lugar la 6ª Ronda Nacional de Negocios del sector Supermercados organizada por la Agencia del Desarrollo Bahía Blanca y la CAME, donde participaron ocho empresas entrerrianas que generaron muy buenos contactos y cerraron negocios con pedidos para las próximas semanas.

Sábado 23 de Marzo de 2013 | 10:57

En el encuentro se destacó no solo la participación empresarial de la provincia sino también el interés que generaron los productos entrerrianos con valor agregado. Hubo referentes de proveedores y supermercados de la Ciudad de Buenos Aires, de la provincia de Buenos Aires, Entre Ríos, La Pampa, Mendoza, Misiones, Neuquén, Río Negro, San Luis Santa Fe y Tucumán.

Participaron de las estas supermercados pymes, grupos de compra del sur del país, la Cooperativa Obrera de Bahía Blanca, que cuenta con más de 80 bocas de expendio y es uno de los referentes más importantes del comercio retail en esta región. Además estuvieron presentes grandes cadenas como Walmart y Carrefour.

“La idea de hacer contacto aquí, es porque Bahía Blanca se caracteriza por ser el centro de distribución para el sur argentino. Esta actividad forma parte del plan de acción 2013 que hemos planificado desde la Dirección de Comercio Interior con el apoyo de la Secretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Producción, destacando además que el 24 de octubre se realizará una ronda supermercadista de negocios en Paraná”, explicó el director de Comercio Interior, Santiago Escales Migliore.

Dijo que las rondas cubrieron “ampliamente las expectativas que teníamos” y advirtió que en este tipo de eventos las empresas pueden encontrar la contraparte adecuada para realizar sus negocios.

Los empresarios entrerrianos mantuvieron una docena de reuniones, de las cuales se obtuvieron excelentes contactos comerciales en los que se continuará trabajando y se cerraron algunos acuerdos.

“Se generaron muy buenos contactos y algunos cerraron negocios con pedidos de encargo concretos para las próximas semanas”, comentó Escales, al tiempo que destacó que los productos entrerrianos son de alta calidad y eso es lo más buscado por los compradores.

Como ejemplo dio el del dulce de leche Los Primos, una empresa familiar de Paraná que tuvo gran aceptación por la elaboración tipo casero que posee. También mencionó a empresas como Lucilsa de Estación Cams con sus mermeladas, Pastas Lyn de la localidad de Basavilbaso con pastas frescas, Chacinados Brouchez de San José y la empresa Quesser de Seguí, todos con muy buenos resultados.

### Producto entrerriano

Los productores entrerrianos que participaron presentaron una oferta muy interesantes y demandados para el sur argentino. Tal es el caso de los cítricos y los productos libre de gluten. Asimismo, se presentan competitivos en cuanto a los precios, más aún siendo productos artesanales que son realizados con estrictas normas de calidad (por la infraestructura que poseen y las certificaciones).

Gran parte de las firmas que participaron son empresas familiares, que poco a poco han podido expandirse, sin perder sus raíces y principios de ofrecer un producto saludable.

### Valor agregado

Con la idea de ayudar a las empresas entrerrianas a que puedan participar y vender sus productos en Rondas de

Negocios y Ferias Nacionales, la Secretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Producción, a través de la Dirección de Comercio Interior ha delineado un conjunto de actividades tendientes a facilitar la participación de empresas entrerrianas.

En referencia a esto Escalles explicó que “desde la Dirección de Comercio se está trabajando constantemente en potenciar a nuestras empresas para que sus productos se comercialicen en todo el territorio nacional. Ponemos a disposición del empresario la posibilidad de tener un espacio en las ferias más importantes del país”.

Además, está prevista la participación en la Ronda de Negocios en el marco de EXPOSABORES 2013 a realizarse en abril en la ciudad de Rafaela, organizada por Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) y la Cámara de Pequeñas Industrias de la Región (CAPIR).

### **Participación empresaria:**

Juan Tramontinni de la empresa QUESSER de la localidad de Segui, se mostró más que conforme con lo logrado en la 6° Ronda de Negocios.

“Nosotros concretamos negocios, es más en una semana tenemos que estar enviando los productos que nos han solicitado. Por ser la primera vez que participamos en esta forma de negociación los resultados fueron más que satisfactorios”, expresó el empresario.

Cabe destacar que la empresa QUESSER es un emprendimiento familiar con una antigüedad de cinco años en el mercado. La firma mostró un crecimiento a partir de la inauguración del acceso a la localidad de Segui, lo que fomentó la reactivación de la producción.

“El nuevo acceso le dio vida a la localidad y nos posibilitó poder trabajar con más viabilidad. Esto generó mayor movimiento en la ciudad y potencializó la industria, lo cual nos animó a seguir creciendo”, comentó Tramontinni.

“Cuando surgió la invitación a participar de esta Ronda de Negocios en la Ciudad de Bahía Blanca por parte de la Dirección de Comercio Interior, consideramos la posibilidad y decidimos abrir el mercado. La Ronda de negocios que se hizo fue positiva, estamos muy conformes con lo que se logró hasta el momento ya que tanto distribuidores y supermercadistas quedaron satisfechos con nuestro producto”, finalizó.

Otra destacada participación fue la de la empresa SAUCE GRANDE. Daniel Campagnale, representante de la firma se mostró gratamente sorprendido por la necesidad de hacer negocios por parte del sector supermercadista, con un muy buen recibimiento de su producto.

“Teníamos previsto tanto la participación como la concreción de negocios pero no en alta escala de demanda. La presencia en la Ronda nos ha dado como resultado un gran volumen de pedidos, lo cual nos pondrá en el desafío de ampliar no solo nuestra planta de personal sino también la logística lo que marca un avance para todos quedando muy conformes y ávidos de nuevas oportunidades que surjan como esta”, indicó Campagnale.

### **Participantes**

Las empresas entrerrianas que participaron de la Ronda son:

BROUCHEZ (Fiambres, Embutidos y Similares)  
Citricola AYUI (Naranjas Frescas)  
LOS PRIMOS. (Dulce de Leche)  
Dulces LUCILSA (Mermelada)  
Quesos QUESSER (Queso Rallado)  
PASTA LYN (Pastas Frescas)  
SCHEPENS S.R.L (Hornos Rotativos)  
SAUCE GRANDE (Productos de Limpieza).

## Exitosa sexta ronda de negocios del sector supermercado

21 DE MARZO DE 2013



Más de 90 empresarios de distintos rubros participaron hoy de la Sexta Ronda de Negocios del Sector Supermercados en Bahía Blanca, y en el marco de la Feria Multisectorial de la Producción, Trabajo, Comercio y Servicios del Sur Argentino (FISA).

El encuentro organizado por la Agencia de Desarrollo de la comuna, la Corporación del Comercio, CAME y la Cámara Argentina de Supermercados, entre otros, se llevó a cabo en el Centro Histórico Cultural de la Universidad Nacional del Sur.

“Este evento es una oportunidad para las empresas de vincularse con potenciales clientes y proveedores en función a los intereses específicos de oferta y demanda de bienes y servicios de cada empresa”, señaló Guillermina Inchausti de la Agencia de Desarrollo.

“Fue un primer contacto muy exitoso donde las empresas se sientan 15 minutos e intercambian información. Nosotros generamos el espacio para que se encuentren y ya sabemos que hubo acuerdos que fueron cerrados”, agregó la funcionaria.

Participaron productoras de alimentos, bebidas, limpieza del hogar, cuidado personal, equipamiento y servicios para el sector, las cuales tendrán la oportunidad de reunirse con supermercados PYMES de distintas localidades y provincias para iniciar contactos comerciales con 15 supermercados.

DOMINGO 24 de MARZO de 2013 - 00:00 | **FERIA FISA**

## Empresas entrerrianas cerraron ventas en Bahía Blanca

En el marco de la Feria FISA 2013, que se realizó en Bahía Blanca con la participación de casi 100 empresas, entre supermercados y proveedores, tuvo lugar la 6ª Ronda Nacional de Negocios del sector Supermercados organizada por la Agencia del Desarrollo Bahía Blanca y la CAME.



**Los productos entrerrianos fueron muy demandados.**

Participaron ocho empresas entrerrianas que generaron muy buenos contactos y cerraron negocios con pedidos para las próximas semanas.

En el encuentro se destacó no solo la participación empresarial de la provincia sino también el interés que generaron los productos entrerrianos con valor agregado.

Hubo referentes de proveedores y supermercados de la Ciudad de Buenos Aires, de la provincia de Buenos Aires, Entre Ríos, La Pampa, Mendoza, Misiones, Neuquén, Río Negro, San Luis Santa Fe y Tucumán.

Participaron de las estas supermercados pymes, grupos de compra del sur del país, la Cooperativa Obrera de Bahía Blanca, que cuenta con más de 80 bocas de expendio y es uno de los referentes más importantes del comercio retail en esta región.

## Agua de las misiones se posiciona en Ronda de Negocios de supermercados en Bahía Blanca



La empresa Aguas Misioneras participó de la 6ª Ronda de Negocios en la ciudad de Bahía Blanca y se constituyó en el "agua oficial" del evento. Con más de 90 empresarios de distintos rubros se llevó a cabo este jueves 22 este evento en el marco de la Feria Multisectorial de la Producción, Trabajo, Comercio y Servicios del Sur Argentino (FISA)

El encuentro fue organizado por la Agencia de Desarrollo de la comuna, la Corporación del Comercio, CAME y la Cámara Argentina de Supermercados, entre otros, y se llevó a cabo en el Centro Histórico Cultural de la Universidad Nacional del Sur, en el centro de la ciudad.

Agua de las misiones se constituyó en una agradable sorpresa durante la Ronda de Negocios donde a la par de participar de los contactos pudo ser degustada y aprobada por los asistentes.

Así lo informó el gerente Comercial de la firma, Juan Carlos Telechea, quien participó junto al Jefe de Ventas, Carlos Rieckert.

Los representantes de la empresa misionera además ofrecieron el Agua de las misiones para que fuera servida y degustada en los breaks de la Jornada.

La aceptación del producto fue notoria. Todos los participantes aprobaron su calidad y sabor y expresaron su satisfacción. De esta forma, Agua de las misiones se convirtió en "el agua oficial" en la ronda de negocios.

Los dos representantes divulgaron las características únicas del producto misionero y pudieron realizar contactos con importantes distribuidores y cadenas de supermercados, tanto internacionales como supermercados regionales y cooperativas.