



# Global Foods & Services

ALIMENTOS Y PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO



Adventis

**Somos un equipo de profesionales con más de 20 años de Experiencia en la industria liderando diversos proyectos de Retail en varios países de Latinoamérica.**



**Juan Frangella**

Licenciado en Administración con más de 22 años desempeñándose en empresas de Retail de Consumo Masivo como Wal-Mart , Grupo Carrefour y Dia Argentina SA donde ocupó la posición de Director Comercial. Vasta experiencia en Comercio Exterior, Expansión, Productos Frescos y Marketing. En el área de Marca Propia desarrolló una amplia gama de productos de la Industria Local, Regional y Global. Socio Fundador de The Pick Market – Mercado Gourmet – modelo novedoso para Argentina donde la mejor calidad de Productos Deli convivía con una propuesta gastronómica de calidad.



**Diego Grondona**

Licenciado en Administración, Contador Master en Finanzas en la Escuela Superior de Comercio de París. Más de 20 años de experiencia en el Retail formando parte del Comité Ejecutivo Dia Argentina S.A por más de 15 años como CFO. Liderazgo en los procesos de Adquisiciones y Fusiones de compañías. Desarrollo de nuevas unidades de negocio como los Servicios Financieros, Tarjeta de Crédito Privada, el lanzamiento del eCommerce y alianzas estratégicas con Marketplaces. Durante 3 años se desempeñó Director Ejecutivo de una empresa Multinacional en la República del Paraguay a cargo del start up de sus operaciones. Responsable por la exportación a Paraguay y desarrollo de la Marca Propia local.



**Damián Dircie**

Contador Público de la UBA con más de 25 años de experiencia en cadenas de retail. Especialista en el desarrollo de productos de marca propia y en estrategias de comunicación para atraer y fidelizar clientes. Trabajó en empresas especializadas en marketing como Media Planning o In Stores Media, y en retailers como Carrefour y Dia . Fundador de Dia Argentina, se inició como Jefe de producto y alcanzó la Dirección general. En su paso por la empresa, consiguió posicionarla como referente de la marca propia a nivel nacional y líder absoluto de precios.



**Adventis** Consultora especializada en Retail con clientes en Argentina y LATAM

- ✓ **Consultoría Estratégica y Ejecutiva**
- ✓ **Nuevos modelos de Tienda para el Crecimiento**
- ✓ **Desarrollo de Marcas Propias**

# QUIENES CONFIAN EN NOSOTROS





### ***¿Cómo podemos colaborar con la CAS y FASA?***

- Desarrollando un surtido de productos de marca propia para todos los asociados***
- Gestionando una central de compras y servicios compartidos***
- Creando valor a través de negociaciones conjuntas con proveedores***



*Desarrollando un surtido de  
productos de marca propia para  
todos los asociados*



# PROPUESTA DE MARCA PROPIA



- ✓ **Exclusividad, diferencial y fidelización**

- ✓ **Participar en los programas de subsidiados**

C  
o  
m  
p  
e  
t  
i  
r



- ✓ **Mejora de Costos**

- ✓ **Asegurar abastecimiento**





- ***Proponer el surtido a desarrollar:*** detectar unidades de necesidad a cubrir, identificar o y darle un orden de prioridad a los lanzamientos.
- ***Definir las reglas de Negociación:*** definición de precio neto, condiciones de entrega, proponer un modelo de contrato de abastecimiento a firmar y establecer cual será la dinámica de negociación.
- ***Control de Calidad:*** proponer un modelo de ficha técnica y proponer una metodología de control para asegurar la calidad.
- ***Pricing y Política promocional:*** definir un posicionamiento de precio, trabajar la rentabilidad objetivo.
- ***Abastecimiento, stock :*** definición de tipos de pedidos, análisis de la logística para definir las formas de entrega.



- ***Búsqueda de fabricantes:*** selección de los mejores fabricantes de acuerdo al costo, calidad y capacidad definidos.
- ***Definición de producto target:*** análisis del producto a lanzar, últimas tendencias y atributos claves del producto.
- ***Negociación:*** obtención del mejor costo para alcanzar la rentabilidad target. Aprobación conjunta de las condiciones comerciales acordadas. Cierre de acuerdos y firma de contratos.
- ***Supervisión de Registros:*** diseños, impresión de packaging y producción.
- ***Supply Chain:*** coordinar los pedidos, la entrega y la logística para cada cliente.



- ✓ Propuesta de Productos - [Adventis](#)
- ✓ Relevamiento volumen y asociados interés - [CAS-FASA](#)
- ✓ Desarrollo Productos – [Adventis/CAS-FASA](#)
- ✓ Coordinación Pedidos y Logística- [Adventis/CAS-FASA](#)
- ✓ Entrega-Facturación-Pago – [Proveedor-Asociados](#)





***Gestionando una central de  
compras y servicios compartidos***





## *Principales objetivos:*

- Ahorro de costos, negociaciones de volumen***
- Mejor control de gastos y transparencia***
- Generación de sinergias y adecuación a estándares de mercado***
- Optimización del tiempo de gestión y ahorro de recursos***



## *Principales rubros a gestionar:*

- ❑ ***Insumos materiales:*** uniformes, rollos de papel, bolsas, film, repuestos, equipamiento, etc.
- ❑ ***Servicios:*** publicidad y folletos, seguridad, limpieza, recaudación, transporte, toma de inventarios, honorarios, comunicaciones, etc.
- ❑ ***Gastos Financieros:*** comisiones de tarjetas y nuevos medios de pago, tasa de financiamiento, acceso al crédito y avales, seguros, etc.





***Creando valor a través de  
negociaciones conjuntas con  
proveedores***





□ **Campañas:** seleccionar un surtido de productos a negociar para las distintas campañas del año, por ejemplo Navidad, Pascuas, etc.

□ **Importaciones:** importar de forma conjunta productos de gran volumen, con precios muy convenientes, por ejemplo atún, palmitos, choclos, etc.





- ❑ **Promociones:** negociar promociones aplicables a todos los socios, establecer un cronograma anual. Generando volumen de compra para el proveedor y descuentos para los asociados.

- ❑ **Productos exclusivos** desarrollar productos exclusivos con proveedores de marca nacional para evitar comparativo de precios con cadenas nacionales.





- **Category management**  
trabajar con los proveedores pensando en los mejores criterios de implantación entendiendo la forma de comprar de los clientes.



- **Exhibición en tiendas:**  
diseñar con proveedores de marca nacional muebles para mejorar las ventas siguiendo las últimas tendencias de exhibición del mercado.



- ❑ *Estamos muy cerca del cliente, sabemos lo que quiere*
- ❑ *Aprovechar la fuerza y el volumen de los asociados*
- ❑ *Competir en igualdad de condiciones con las grandes cadenas*
- ❑ *Oportunidad de mejorar la rentabilidad*
- ❑ *Prepararse para un contexto desafiante*

***Juntos somos más!!!***

# Contacto



**Juan Frangella**  
**+5411 6522 5863**  
**[juan.frangella@adventis.com.ar](mailto:juan.frangella@adventis.com.ar)**



**Diego Grondona**  
**+5411 4051 4837**  
**[diego.grondona@adventis.com.ar](mailto:diego.grondona@adventis.com.ar)**



**Damián Dircie**  
**+5411 6522 5801**  
**[damian.dircie@adventis.com.ar](mailto:damian.dircie@adventis.com.ar)**