



PASTAS FRESCAS ARTESANALES

MARZO
ABRIL
2026
N° 488

ES MOMENTO DE SUMAR

*esfuerzo | inversión
creatividad | servicio*



CENTROS DE FABRICANTES
DE PASTAS FRESCAS DE CAPITAL FEDERAL
Y DE PROVINCIA DE BUENOS AIRES



LA TARANTELA



*Lo más rico que
te puede pasar!*

www.latarantela.com

Seguinos!



/Quesos.LaTarantela/



@latarantelaquesos



FOODSERVICE
SOLUTIONS

TE PRESENTAMOS
nuestro portafolio de

VEGETALES PREMIUM

Productos para ahorrar
tiempo y esfuerzo en la cocina.

✓ DEL CAMPO A TU COCINA ✓





SUMARIO

MARZO-ABRIL 2026 - N° 488

- 5** EDITORIAL
- 6** NTG
REY DE PANQUEQUERAS Y ALGO MÁS...
- 16** EL CAMINO DE
EL SEMBRADOR
- 28** LOS QUESOS ARTESANALES DE
LÁCTEOS SAN JOSÉ
- 36** ESTRATEGIA EN EL MOSTRADOR
- 44** ESCALAS SALARIALES 258/95
- 46** COMISIONES DIRECTIVAS CAPITAL FEDERAL
Y PROVINCIA DE BS. AS.
- 48** CLASIFICADOS
- 49** ESCALAS SALARIALES 90/90
- 50** GUIA DE ANUNCIANTES

**PASTAS
FRESCAS**
ARTESANALES



Propietario: Centro Fabricantes de Pastas
Frescas de la Capital Federal

Registro registro de propiedad intelectual:
N° RL-2022-93620550-APN-DNDA#MJ

Director:

Diego Conderanne  011-1553108027

diego@conderanne.com.ar

Impreso en: Artes Gráficas del Sur / Santo
Domingo 3087 (1293) CABA

EDITORIAL

Estimados socios, proveedores, amigos y colegas de todo el país!

No quiero avanzar en este editorial sin antes hacer mención a lo que fue un nuevo día internacional de la mujer. Quiero principalmente recordar a cada una de las mujeres que de una u otra manera forman parte o han formado de nuestra hermosa actividad. A todas ellas les enviamos nuestro saludo y especial reconocimiento.

Comenzando entonces este editorial y dado el contexto, queremos agradecer profundamente a todas las empresas que, con compromiso y confianza, continúan acompañando y fortaleciendo a nuestra institución día a día. Su participación activa y su apoyo sostenido son, sin dudas, un pilar fundamental para seguir creciendo como sector.

En contextos como el actual, donde la incertidumbre parece marcar el pulso de la actividad y el consumo muestra señales de retracción, es natural que aparezcan dudas, cautela e incluso desánimo. Sin embargo, es precisamente en estos momentos donde se pone a prueba la esencia de quienes forman parte de este sector: La capacidad de adaptarse, reinventarse y seguir adelante.

A lo largo de nuestra historia, hemos demostrado que las dificultades no son un punto final, sino muchas veces el inicio de una nueva etapa. Cada desafío trae consigo la posibilidad de revisar lo que hacemos, de mejorar procesos, de encontrar nuevas formas de llegar a nuestros clientes y de fortalecer nuestras propuestas.

Redoblar la apuesta en este contexto no implica actuar sin prudencia, sino todo lo contrario: significa tomar decisiones con convicción, confiar en el propio trabajo y animarse a ver oportunidades donde otros solo ven obstáculos. Es un llamado a no quedarse inmóvil, a mantener la energía

emprendedora y a sostener la visión de futuro, incluso cuando el horizonte no es del todo claro (estamos acostumbrados a trabajar así).

Como institución, creemos firmemente en el potencial de cada uno de nuestros socios. Sabemos del esfuerzo diario, del compromiso con la calidad y de la pasión que caracteriza a quienes integran este sector. Por eso, hoy más que nunca, queremos acompañarlos, impulsando el intercambio, la capacitación y el fortalecimiento colectivo.

Los momentos complejos también son momentos de definición. Son aquellos en los que se construyen las bases de lo que vendrá. Y es ahí donde el trabajo conjunto, la mirada estratégica y la decisión de avanzar marcan la diferencia.

Sigamos apostando, sigamos creando, sigamos construyendo futuro.

Año a año pedimos a nuestros colegas de todo el país que se sumen y nos acompañen en este camino que no es fácil para nosotros hacerlo solos. Con mucha alegría en esta oportunidad quiero agradecer a los colegas que se sumaron recientemente a nuestra institución, de las provincias de Córdoba, San Juan, Mendoza y Santa Fe, a quienes también representamos como signatarios del C.C.T. 90/90.

¡A todos ellos, muchas gracias!

Diego Martin Ogando

Presidente
Centro Fabricantes de Pastas Frescas Artesanales
Pcia de Buenos Aires



SEDE CAPITAL:

Av. Belgrano 3971
Tel.: 4983-7528
www.centrodepastascap.com.ar
ctro.pastas@gmail.com



SEDE PROVINCIA:

Gelly y Obes 799 - Haedo
Tel.: 4654-3281
www.centrodepastasprov.com.ar
secretaria@centrodepastasprov.com.ar

NTG

REY DE PANQUEQUERAS Y ALGO MÁS...

COMO MUCHOS SUEÑOS Y PROYECTOS HECHOS REALIDAD, ESTA EMPRESA NACIÓ DE LA ILUSIÓN DE SU CREADOR, GABRIEL RODRÍGUEZ, EN RUFINO, PROVINCIA DE SANTE FE. HOY YA SE TRATA DE UNA PLANTA INDUSTRIAL Y CON UNA REALIDAD MUCHO MÁS CONSOLIDADA Y CON PROYECTOS QUE DETALLAMOS EN EL TRANSCURSO DE ESTE REPORTAJE.

Esta vez fue la Ruta Nacional 7 la que guió al equipo periodístico de la revista Pastas Frescas Artesanales hasta la localidad de Rufino, en la Provincia de Santa Fe para visitar las instalaciones de la industria metalmecánica de **NTG PASTAS**, en dónde se fabrica la famosa panquequera que tan popular es en el sector de fábricas de pastas frescas artesanales, al igual que la raviolera, ñoquera, tallarinera, panineras y tostadoras personalizadas, entre otras. Además, la empresa comercializa otras máquinas que, si bien no se fabrican en un 100% en este establecimiento, son adaptadas y perfeccionadas a medida de cada fabricante de pastas frescas, especialmente pensadas para quienes

recién comienzan con una producción a baja escala.

Luego de un viaje de 5 horas de ruta con lluvia incluida, fuimos muy cálidamente recibidos por el titular de la empresa y su asistente Paloma, con quienes recorrimos las instalaciones de la planta industrial y luego mantuvimos una interesante charla que resumimos a continuación.

(NTG) Esto nació con las ansias de un técnico electromecánico, electrónico y analista de sistemas, pero con muy poca experiencia en ventas. De alguna manera me autodefino como un autodidacta que siempre me gustaron los inventos y así fue como en el año 2001 me largué a la aventura de fabricar y vender la panquequera

que tantas satisfacciones me dio y lo sigue haciendo.

(PFA) ¿Hubo algún hecho o impulso que lo dirigió hacia ese proyecto?

(NTG) Una vez que tuve la idea y el desarrollo del producto, tuve la suerte de conocer a un conocidísimo fabricante de pastas frescas de Buenos Aires que no solo confió en mi máquina panquequera y me la compró sino que también me recomendó a muchos colegas de él y me abrió las puertas de la institución que los representa. Eso para mí fue un espaldarazo que nunca voy a olvidar y que siempre estaré agradecido. Así fue como fuimos ingresando fábrica por fábrica y las recomendaciones se sucedían unas a otras.





CONFIANZA

"Fuimos ingresando fábrica por fábrica y las recomendaciones se sucedían unas a otras."

(PFA) ¿Qué beneficios encontraba y sigue experimentando el fabricante de pastas frescas artesanales al utilizar vuestra máquina para elaborar panqueques?

(NTG) Sin dudas que el primer beneficio es la mejora en los tiempos de elaboración y por ende en la escala de producción. Otro gran aporte es obtener siempre la misma calidad del producto, ya que todos sabemos que si el panqueque se hace de manera manual hay muchas variables que pueden hacer que fracase o que simplemente cambie la calidad de un panqueque a otro. En cambio utilizando nuestra máquina, si se coloca el líquido correcto, se obtienen 420 panqueques exactamente iguales de 18 cm en el término de

1 hora. Esto no solo hace que baje mucho el costo de elaboración en sí mismo sino también el costo de la mano de obra.

(PFA) ¿Cuál es la utilidad que se le destina mayormente a la elaboración de panqueques en fábricas de pastas frescas artesanales?

(NTG) Mayoritariamente se utilizan para hacer canelones, lasagnas, creppes, panqueques dulces para catering y creppitos (algo parecido a un raviolón que se presenta como un paquetito).

(PFA) Justamente hablando del sector de pastas frescas, ¿cómo es la relación?

(NTG) Realmente es maravillosa. Debo confesar que en nuestros

25 años de trayectoria como NTG PASTAS, nunca me tocó relacionarme con una mala persona del sector pastas frescas, lo que me hace pensar que todo el sector debe ser de esas características. Siempre clientes fieles, buenos pagadores y me siguen abriendo puertas a otros colegas suyos. En cambio en otros gremios que también tengo como clientes, sí me han tocado experiencias no positivas, lamentablemente.


(PFA) En cuanto a la máquina de hacer panqueques, ¿qué ha cambiado con relación a su primer diseño?


(NTG) Ha tenido 3 evoluciones en el transcurrir de estos 25 primeros años. Básicamente en lo que tiene que ver con su parte estética. Lo




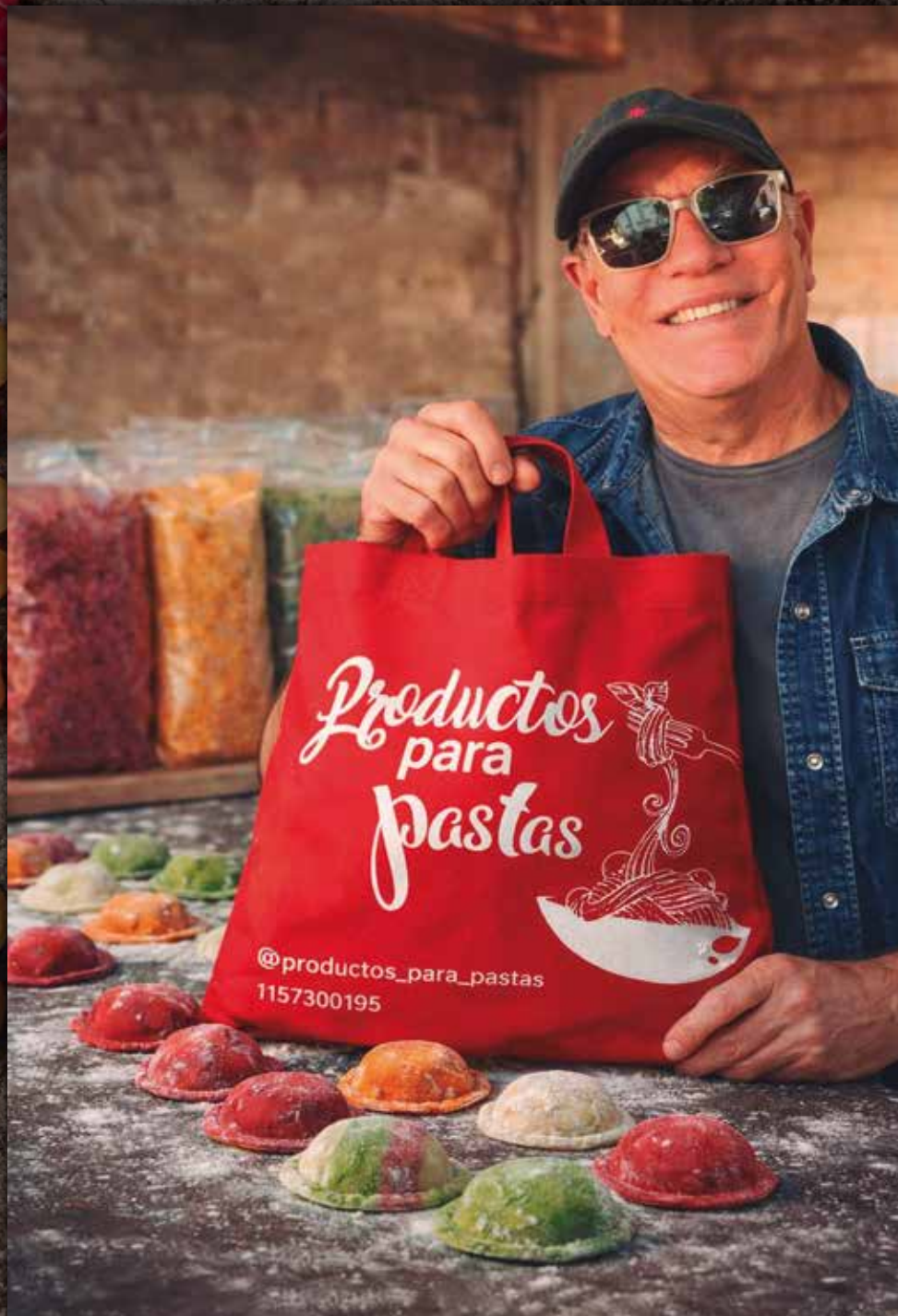
EL COLOR NATURAL DE LAS PASTAS

Vegetales en polvo para pastas
artesanales y fábricas de pastas frescas

11-5730-0195 

@productos_para_pastas 

productos.para.pastas@hotmail.com 





relacionado a producción no ha cambiado, se ha estandarizado, ya sea desde la primera que fabricamos hasta la última que hemos entregado recientemente.

(PFA) ¿Además de la panquequera, con qué otras propuestas fueron enriqueciendo sus ofertas para el sector de pastas frescas?

(NTG) En 2003, entusiasmados con el éxito de la panquequera, nos decidimos a lanzar la tarteletera. En este caso, la máquina ha ido evolucionando de acuerdo a cómo la maneja el cliente. Al principio notaba ciertas dificultades en el uso y en base a las devoluciones que iba obteniendo, íbamos introduciéndole cambios en la fabricación. Por eso es tan importante el trato directo con el usuario y escuchar sus demandas; eso es lo que nos hace evolucionar y mantenernos en el mercado.

(PFA) En la actualidad, con el portafolios completo de productos que ofrece NTG pastas, ¿Sería suficiente como para instalar una fábrica de pastas frescas artesanales?

(NTG) Efectivamente. Además de la panquequera y la tarteletera con los cuales dimos nuestros primeros pasos, hoy contamos con todo el circuito completo para la elaboración de pastas frescas. Tenemos todo lo necesario para elaborar pastas rellenas, pastas secas, pastas cortas, pastas largas, ñoquis, etc. Por supuesto, también contamos con las máquinas para elaborar la masa, como la sobadora, amasadora, mezcladora y laminadora. También acompañamos con mesadas de acero inoxidable y mesas de trabajo a medida de lo que necesite cada cliente. Si bien hay máquinas que no son de desarrollo total nuestro,




LÁCTEOS

Javifer


RICOTTA QUESOS MUZZARELLA



www.javifer.com.ar
ventas@javifer.com.ar

 /faviferlacteos

02204770277 5410

 +54 9 2227 67-2491

PROVEEDORES

sí le cambiamos cosas que traen de origen y que consideramos deben mejorarse y adaptarse al nivel que nosotros pretendemos y por el cual nos eligen nuestros clientes.

La charla era muy fluida, pero al mismo tiempo muy pausada, tal el estilo de nuestro entrevistado.

Gabriel Rodríguez es una perso-

na que se lo nota sólido en sus conocimientos y entusiasta de sus productos, pero al mismo tiempo exhibe la tranquilidad y humildad de la gente del interior del país en su mayoría. Con esa simpleza pero convencido de que iba a hacer cosas importantes le puso el nombre a su empresa cuando la creó y la abrevió en letras, pero en

realidad significa Nueva Técnica Gastronómica.

(PFA) ¿Dónde tiene su mayoría de clientes NTG, en el interior del país o en Buenos Aires?

(NTG) Diría que históricamente nuestras ventas se han dividido en un 50% en CABA y el otro 50% en el interior del país. En realidad, no



escapa a lo que se da a nivel consumo en todos los rubros que uno investigue, ya sea a nivel consumo masivo o algo específico como son nuestros productos.

(PFA) ¿Cuál es la política comunicacional de NTG?

(NTG) Si bien nuestro principal nicho de negocio sigue siendo las fábricas de pastas frescas, hemos crecido mucho en el segmento de los emprendedores gastronómicos, que se largan a la aventura con una inversión relativamente baja y que con eso pueden obtener todo

lo necesario para montar una fábrica de pastas frescas. Por supuesto que estamos en las redes y también participamos de los medios específicos del sector, pero más allá de exhibir nuestras máquinas nuestra idea es siempre referenciarlos en qué colega fabricante de pastas frescas nos



Trelau®

33

Aniversario

Quesos de Trenque Lauquen

Sbrinz	Pategras
Reggianito	Cremoso
Sardo	Muzzarella
Parmesano	Manteca
Provolone	Ricota
Gruyere	Crema de leche



Trelau®



autoriza a derivar a ese interesado para interiorizarse del producto, sus características y sus bondades. Eso vale mucho más que cualquier otra publicidad, porque el rubro de pastas frescas es muy referencial y, especialmente en CABA y PBA, muchos son parientes entre sí aun-

que con distintos establecimientos.

(PFA) Si tuviera que definir en breves conceptos a los productos de NTG, ya sea los 100% fabricados por ustedes como así también los que adaptan con vuestra impronta, ¿cómo los definiría? (NTG) Sin dudas los definiría como

una línea industrial de calidad y versatilidad. Por ejemplo, la raviolera también permite cortar tallarines, hacer sorrentinos y distintos usos más cambiando los moldes. Lo mismo sucede con la panquera, que tiene múltiples resultados.

La Canzonetta

Creciendo junto a vos desde 1987

**Muzzarella - Cremoso
Sardo - Tybo - Ricota
Crema de Leche
Manteca**



Lácteos De Maio S.R.L.

☎ 11 3133-9261

☎ 11 4234-2201 pedidos

✉ lacanzonetta@hotmail.com

📍 Lácteos La Canzonetta

🌐 www.lacanzonetta.com.ar



MEDAMIL

TODO EN ENVASES S.R.L



NUEVA IMAGEN

*Seguimos apostando,
la calidad y el servicio
de siempre, desde 1982*

FÁBRICA DE CAJAS PARA RAVIOLES



PAPEL

Raviolero
En hojas
Bobinas
Bobinas Impresas

CONTACTO

📞 11 3 083-0813

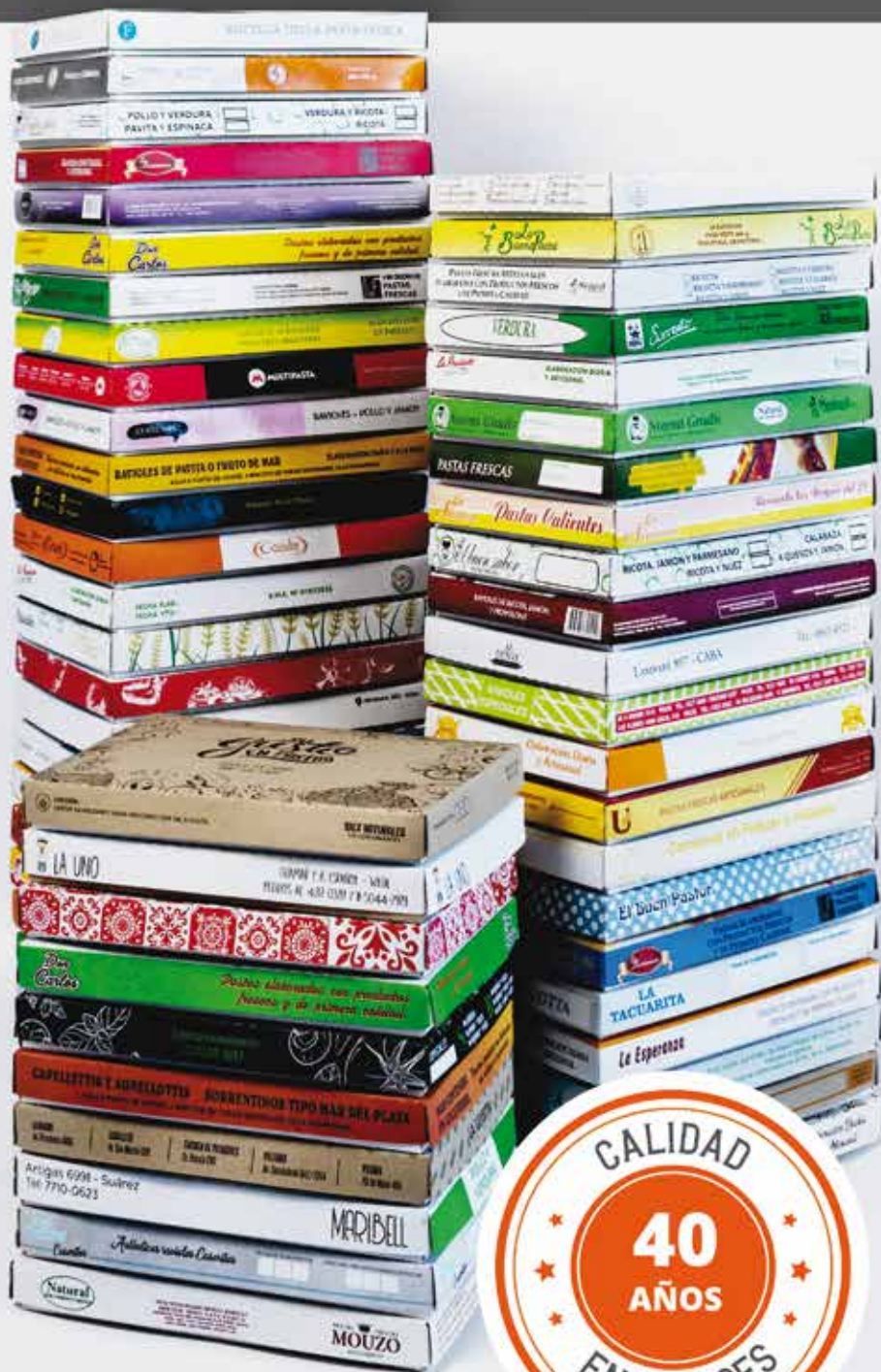
📞 11 5 111-5412

📞 11 3 033-3572



ENVIOS

A TODO EL PAÍS



📍 medamilenvases
📍 medamil todo en envases



EL CAMINO DE EL SEMBRADOR

CON UNA IMPORTANTE PRESENCIA EN VILLA CRESPO, CABA, ESTA TRADICIONAL FÁBRICA DE PASTAS FRESCAS ARTESANALES COMBINA LA TRADICIÓN DE LA ELABORACIÓN ARTESANAL Y CLÁSICA QUE IDENTIFICA A ESTE GREMIO PERO TAMBIÉN SE AGIORNA A LOS NUEVOS TIEMPOS Y SUMA TECNOLOGÍA Y NUEVAS PROPUESTAS SIN PERDER SU ESENCIA.



La historia de **El Sembrador** es como la mayoría de las fábricas de pastas frescas artesanales especialmente de CABA. Un fundador, que a base de puro esfuerzo y honestidad, logra crear una industria y que siembra la semilla virtuosa en su familia para que continúen con su legado. Hoy quien comanda la operación es Gabriel Fernández, segunda generación y muy bien secundado por su esposa y sus 3 hijos. Hacia allá fuimos para conocer su historia como empresa, ver su presente y que nos cuente qué planes tienen para el futuro inmediato.

FÁBRICA DE PASTAS FRESCAS ARTESANALES

(PFA) ¿Cómo nació y se fue desarrollando El Sembrador?

(ES) En 1998 nació esta empresa en un local que está justo enfrente de donde nos encontramos en la actualidad. Omár Fernández, fundador de El Sembrador, venía de trabajar en otro establecimiento de pastas frescas como socio y justamente este año se están cumpliendo 63 años de oficio, aunque ya no está en el día a día de El Sembrador. El fue quien nos fue pasando todo su conocimiento para que los continuadores contáramos con las herramientas necesarias para continuar con esta pasión que es elaborar pastas frescas artesanales.

(PFA) ¿Qué características distintas

tiene actualmente El Sembrador con relación al que dio su inicio en la vereda de enfrente?

(ES) En primer lugar, desde el punto de vista edilicio, este local se hizo a nuevo y con un concepto muy diferente. Basicamente lo que buscamos y logramos es que la gente se diera cuenta de que este local es muy distinto al anterior y que llamará la atención. Pero no todo se redujo al aspecto edilicio, sino también a ofrecer una propuesta de productos nuevos, con nuevos rellenos y sabores distintos. En realidad fuimos adaptándonos a los cambios que el mismo consumidor iba sugiriendo. Antes nos basábamos más en lo clásico y tradicional, mientras que ahora son pastas frescas renova-

das con rellenos más gourmet, rotisería y pastelería. Para lograr esto nos hemos capacitado con cursos y sobre todas las cosas nos dimos cuenta de que el mercado había cambiado y que si no nos adaptábamos íbamos a quedar en el camino.

(PFA) Sin embargo hemos apreciado que siguen manteniendo un proceso de elaboración muy artesanal...

(ES) Efectivamente. Nuestra idea es mantener los gustos artesanales clásicos y caseros, sin la utilización de aditivos ni conservantes. Un caso testigo de esto último, es la forma manual con la que hacemos los sorrentinos, lo que nos posibilita utilizar un relleno 100% natural y un tamaño mayor del producto.





LAREU

+40 AÑOS
EN EL MERCADO

FABRICA DE HELADERAS Y CARPINTERIA COMERCIAL



Somos una empresa líder en soluciones de refrigeración comercial, brindando equipos de máxima calidad y eficiencia para el rubro de fabricantes de pastas.



Heladera Exhibidora Horizontal



Heladera Vertical Raviolera



Freezer Vertical Doble



Cámara Frigorífica Media y Baja Temp.

FÁBRICA DE PASTAS FRESCAS ARTESANALES



(PFA) ¿Y cuál es la idea de haber incorporado en la elaboración productos de rotisería?

(ES) Sabemos que en la temporada de verano el consumo de pastas frescas disminuye mucho, por eso buscamos, en primera instancia,

suplantar esa merma con la incorporación a nuestra carta de productos como tartas, empanadas, ensaladas, vitel toné, ensalada rusa y todos aquellos platos fríos que se consumen principalmente en las fiestas navideñas y de fin de año. Pero para

nuestra empresa, lo principal son las pastas frescas y lo otro son opciones que ayudan mucho pero no nos desviamos de nuestro foco.

(PFA) ¿Cuál es la estructura actual de El Sembrador?



Helen's Cakes

HelensCakes.com.ar • 11 6511 5462





Seguridad, calidad y
rendimiento en tus rellenos

Podes contactarnos por:

 1136956401 // 1120207858

 huertaeldescanso

 www.huertaeldescanso.com.ar



(ES) Por el momento somos 9 las personas que trabajamos día a día en el establecimiento, entre los que se encuentran mis 3 hijos Noelia, Matías y Tomás y mi esposa Cecilia, quien básicamente se encarga de toda la parte administrativa. Es decir, somos una empresa netamente familiar con la suma de colaboradores muy capacitados y fidelizados con la empresa.

(PFA) ¿Cómo es la convivencia familiar en el trabajo?

(ES) Por suerte nos llevamos muy bien y nos resulta muy gratificante poder compartir el trabajo con la familia. Somos de las personas que cuando sucede algo lo aclaramos en el momento y tratamos de no quedar enrollados con el problema. Básicamente es un concepto que se pregona familiarmente. Nuestros hijos varones estudian carreras universitarias y la mayor ya se recibió. En el caso de los varones alternan sus estudios con el trabajo y los fines de semana, están los 3 firmes en sus puestos de trabajo a full. Uno de los 3 hijos nuestros dice que su proyecto es continuar los pasos del abuelo y de sus padres para seguir haciendo crecer a El Sembrador.

Las visitas presenciales en las notas sirven, entre otras cosas, para aprender y fundamentalmente para corroborar lo que se dice en la entrevista.

En este caso vimos la combinación de ollas y equipos de cocción inteligente (procesos manuales y tecnificados combinados) y un clima de trabajo cordial y familiar. Todo exactamente acorde a lo que se decía en la charla.

(PFA) ¿Cómo ven el mercado en la actualidad?



(ES) Está difícil, complicado. Si bien las ventas han disminuido, como creo le sucede a todos, por suerte lo estamos pudiendo sobrellevar en nuestro caso. Estoy convencido de que esta situación es pasajera y que pronto va a mejorar. Lo que hacemos es manejar determinadas herramientas como para ir paliando la situación.

(PFA) ¿Puede darnos algún ejemplo de cuáles son esas herramientas?

(ES) Y la idea es tratar de tentar al cliente para que lleve más productos que los que viene a buscar en principio. Es decir, en otro momento muchos venían y llevaban mercadería para freezar, por lo cual el ticket de compra era mayor. Bueno, ahora eso no sucede, vienen a comprar solo

lo que van a consumir ese día, entonces ahí es cuando tenemos que redoblar esfuerzos con propuestas que tienten a ese cliente a darse un gusto y llevar algo más a lo que vinieron a buscar de origen. Para eso es clave contar con propuestas de rotisería y pastelería, obviamente. Y tampoco debemos olvidarnos que existe una feroz competencia con lo cual

d'alessio
MAQUINAS FIDEERAS

No te quedes en el tiempo

LOS FIDEOS RELLENOS

no te pueden faltar.

Repare sus máquinas una vez.
Repuestos, moldes, asesoramiento.
Service oficial d'Alessio.

Camarones 4851/53 Bs As - Argentina
4567-5215 / 2126-9979
info@maquinasdalessio.com.ar
www.maquinasdalessio.com.ar



FÁBRICA DE PASTAS FRESCAS ARTESANALES

debemos estar muy finos con el tema precios y nunca caer en la calidad de nuestros productos.

(PFA) ¿Cuál es la participación porcentual en la facturación de El Sembrador en cuanto a pastas, rotisería y pastelería?

(ES) Podríamos decir que un 60% de la facturación corresponde a pastas frescas, otro 25% es atribuible a tartas, empanadas y el 15% restante a rotisería y postres.

(PFA) Si tuviese que definir los productos de El Sembrador, ¿de qué manera lo haría?

(ES) Creo que nuestros clientes nos tienen claramente identificados por la calidad de nuestras pastas frescas, especialmente porque saben que contamos con productos caseiros, artesanales y sabrosos. Nuestro secreto es que los clientes comen un producto con relleno y rápidamente perciben el verdadero sabor de lo que están comiendo, porque no solo lo paladean sino que ven la materia prima en su esplendor, no tiene nada agregado. Obviamente que es una fábrica y no la cocina de un hogar, pero el sabor de lo nuestro apunta a eso.

(PFA) Y para ir finalizando, ¿Cómo ve el gremio en la actualidad?

(ES) Siempre lo percibí como un sector muy familiar y solidario. Veo que en estos últimos años se han fortalecido más los vínculos. Creo que las herramientas de comunicación que hoy existen han posibilitado que nos comuniquemos más asiduamente. Con respecto a lo comercial, noto que la tecnología cada día tiene un rol más importante en nuestras fábricas y que la tendencia es ir hacia ese rumbo pero nunca abandonando el concepto de artesanidad que nos caracteriza.



www.conosud-sa.com.ar

Todos los días del año, todos los productos disponibles en nuestra tienda on line.

DESHIDRATADO DE PAPAS



VERDURAS CONGELADAS



(342) 479 8044

Planta Industrial de congelados:
Ruta Nacional N°11, Km 438,5 Desvío Arjón,
Santa Fe, Argentina.





SABORES

Sabor intenso y textura
ideal para dipear.



GRAFIPACK

CAJAS PARA RAVIOLES - PAPELERA

LA CAJA FUERTE PARA TUS PASTAS

La tranquilidad para tu fábrica

¡Tenemos todo lo que tu fábrica de pastas necesita para envasar y presentar tus productos!

Ofrecemos soluciones prácticas y atractivas para que las pastas y viandas lleguen perfectas a tus clientes.

Contamos con bolsas camiseta y de arranque de todas las medidas, papel envoltorio en resmas y en bobinas.

También brindamos servicio de impresión de bolsas de polietileno y polipropileno, bolsas camisetas y papel envoltorio. Si estás interesado ¡no dudes en solicitar una cotización! armamos tu diseño 100% personalizado.

Trabajamos papel raviolero de diferentes calidades: bióxido, parafinado, parafinado seda y kraft blanqueado.

Para envolver los alimentos y que se conserven frescos trabajamos las mejores marcas de film PVC: Resinite, Bandex y Resifilm.

Tampoco pueden faltar en tu fábrica los potes y las bandejas de las reconocidas marcas BANDEX y COTNYL, ideales para pastas y salsas calientes, aptos para calentar directamente en el microondas.

Para que tus pastas cocidas parezcan recién salidas de la olla: las marmitas térmicas de BANDEX conservan el calor, el sabor y la calidad en cada porción. También tenemos en stock permanente bandejas de expandido para tus productos sin cocción.

**Consultanos para encontrar
la mejor opción para tu local.
¡Estamos para ayudarte!**



**¡VAMOS! QUE ARRANCA
LA TEMPORADA**

BX BANDEX S.A.
Un compromiso de calidad y confianza

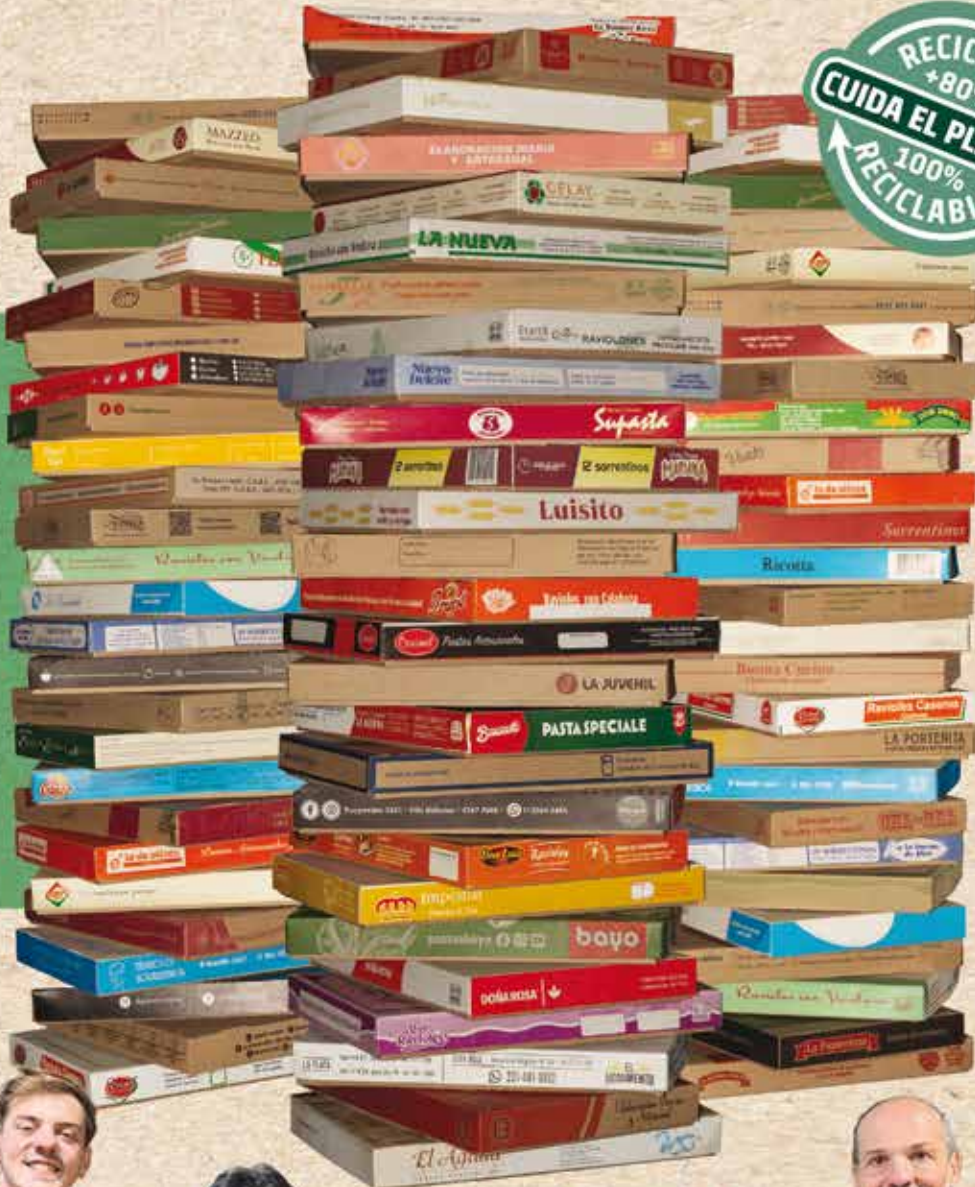
RESINITE®



ROTLEN®

COTNYL®
COMPROMISO CON LA CALIDAD

VASSOI



* Fabricado con mayor porcentaje de cartón reciclado.



Atención Personalizada



Calidad Asegurada



Más de 900 Clientes



Entregas a Tiempo



Servicio de Diseño

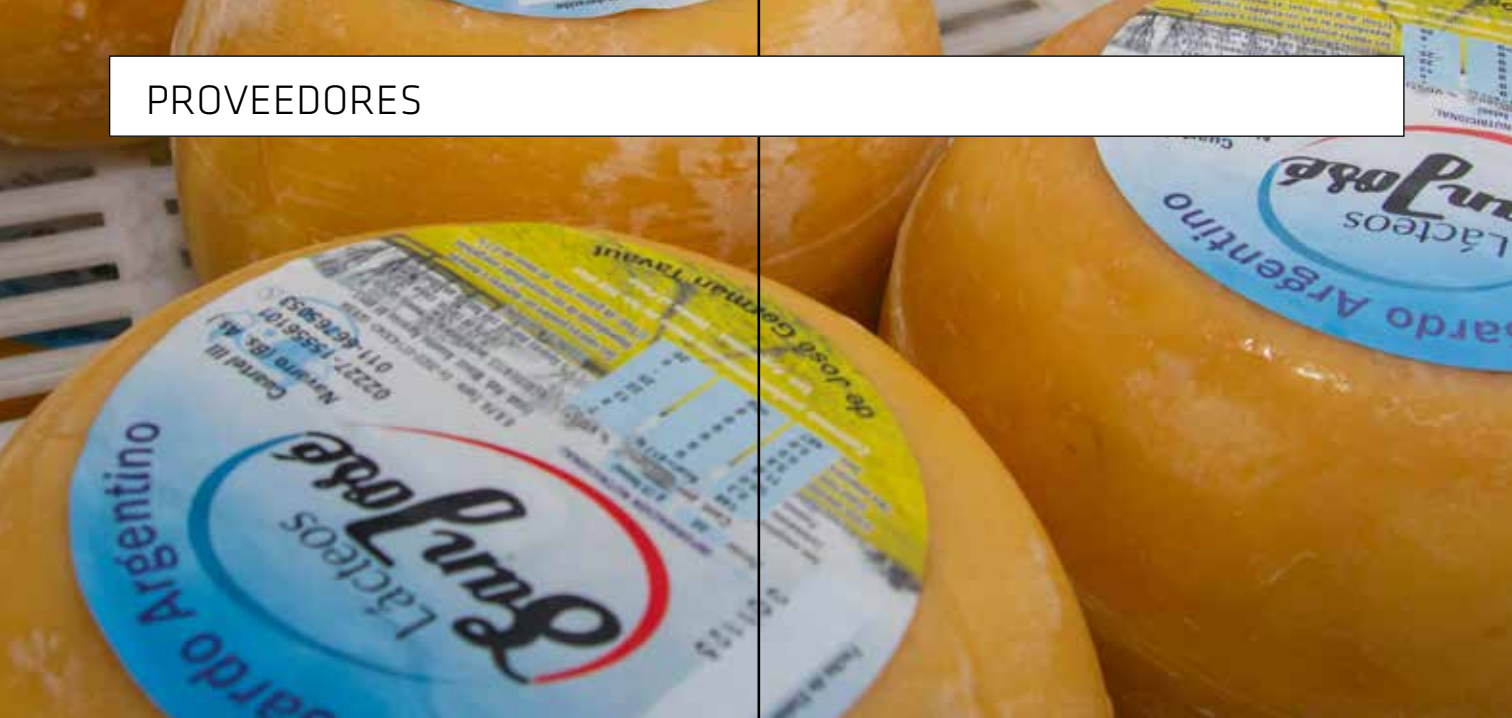


Envíos a Todo el País

+54 9 11 3068 2153

www.grafipack.com

Seguinos en



LOS QUESOS ARTESANALES DE **LÁCTEOS SAN JOSÉ**

SITUADA EN PLENA CUENCA LECHERA, EN LA CIUDAD DE NAVARRO, PCIA DE BUENOS AIRES, ESTA INDUSTRIA LÁCTEA FAMILIAR ELABORA PRODUCTOS DE CALIDAD DE MANERA MUY ARTESANAL Y MUY A MEDIDA DE LAS NECESIDADES DE LAS FÁBRICAS DE PASTAS FRESCAS CON LAS QUE TRABAJAN DESDE HACE MUCHOS AÑOS.

Otra vez la ruta y cada vez más entusiasmo del equipo periodístico de la revista Pastas Frescas Artesanales en aportar contenidos de interés para sus lectores.

En este caso fuimos recibidos por la familia Tavaut en su planta elaboradora de Navarro, en pleno campo y ellos metiendo mano a la par de sus empleados, con el mismo entusiasmo que luego expresaron en la entrevista que mantuvimos luego de recorrer las instalaciones de **Lácteos San José**.

(LSJ) Nuestra historia comienza como la de muchos otros tambe-

ros que producto de las crisis del sector lechero deciden lanzarse a la fabricación de quesos como forma de subsistencia. Así fue como en 1983 decidimos comenzar a fabricar ricota y masa para muzzarella solamente, y con el correr del tiempo fuimos incorporando más variedades de quesos, por supuesto buscando el asesoramiento de expertos en el tema. Vale aclarar que seguíamos con la producción del tambo, incorporamos la fabricación de los quesos y también vendíamos y distribuíamos, como en la actualidad pero en aquel momento con muchos menos recursos que ahora.

(PFA) ¿Quiénes fueron los primeros clientes que confiaron en lácteos San José?

(LSJ) Los primeros clientes fueron en Capital Federal y nos compraban ricota. También nos compraban la masa de muzzarella fábricas de dicha especialidad hasta que comenzamos a elaborar nosotros mismos la muzzarella. Pero fue la ricota la que nos abrió las puertas de las fábricas de pastas frescas artesanales. Y como se trata de un sector que se conocen casi todos, al menos en aquel momento, se fue pasando de boca en boca la calidad de nuestra ricota y así fuimos creciendo en ese gre-



mio tan fiel y noble. Por supuesto que crecer en ventas nos permitió crecer en producción y también comenzar a ampliar nuestra cartera de productos.

(PFA) ¿Cómo se fue agrandando la empresa?

(LSJ) Justamente como esta es una empresa familiar, en la medida en que los hijos iban creciendo y se fueron incorporando a la empresa, la cosa se iba tonificando y agrandando.

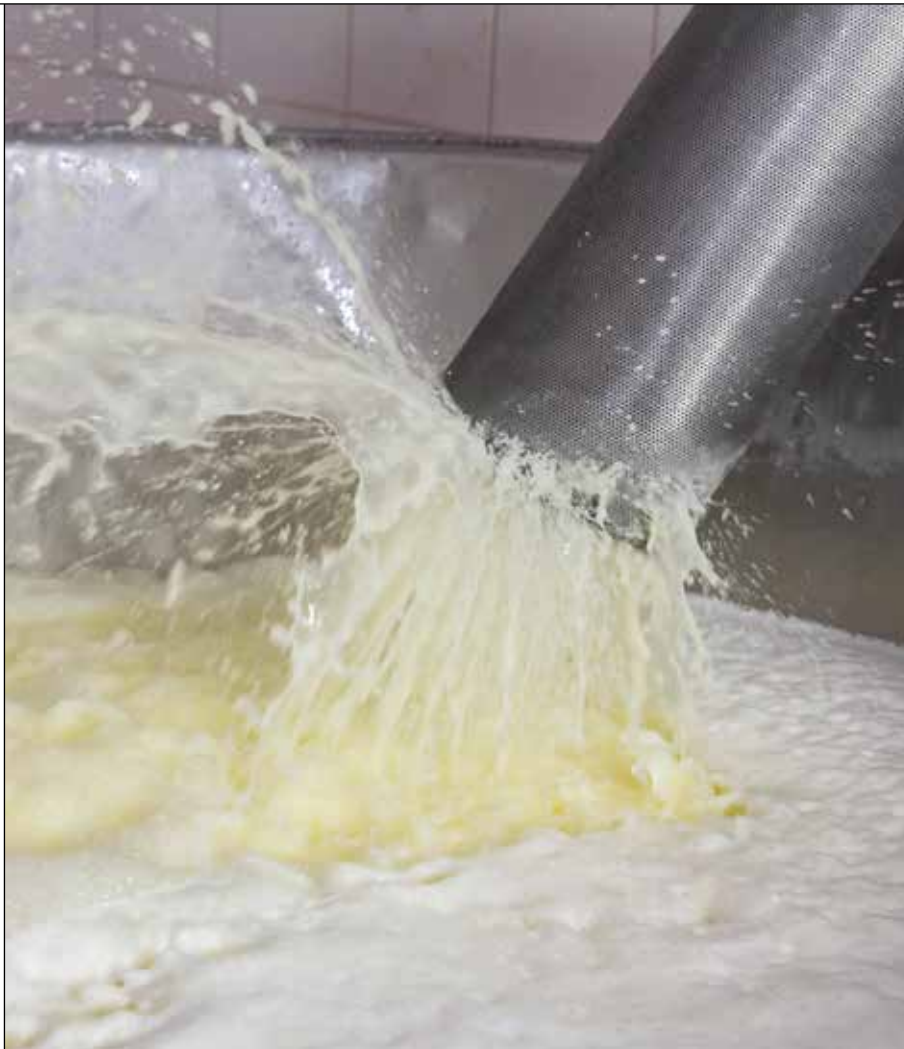
Los creadores de todo este proceso

que se inició con un tambo – que sigue proveyendo de leche a la fábrica de quesos – fueron don José Tavaut y su esposa Lucrecia Paso, quienes tuvieron 5 hijos, 3 de los cuales están afectados a la operación. Germán se encarga del tambo y de dar una mano si hace falta en la fábrica, Natalia encargada de producción y Cecilia a cargo de la administración.

Pues bien, ya dejando un poco atrás la historia de la familia y la empresa, nos adentramos en el presente y futuro de **Lácteos San José**.

(PFA) ¿Cómo ven el mercado en la actualidad?

(LSJ) Desde hace un año a esta parte nosotros venimos produciendo menos cantidad de litros de leche porque estamos observando una caída en el consumo. Estamos diciendo que con la misma cartera de clientes –por suerte se mantienen fieles a nosotros– se experimenta una disminución en las ventas, por eso nos obliga a producir menos. La merma en CABA durante los meses de verano es típica, por eso en esos tiempos de alguna





Cía. **Molinera del Sur**

**EMPRESA LÍDER EN PRODUCCIÓN,
MOLIENDA Y EXPORTACIÓN
DE SÉMOLA DE TRIGO CANDEAL**

**10 RAZONES PARA
UTILIZAR SÉMOLA CANDEAL**



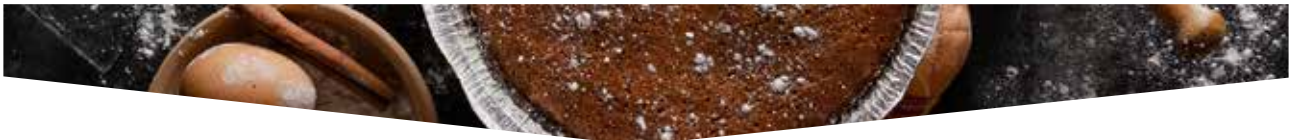
Neuquén 80 | (8000) Bahía Blanca, Bs. As., Argentina.
Tel.: +54-291-4550127/8 • info@molineradelsur.com.ar
Más información en www.molineradelsur.com.ar @



PROVEEDORES



manera compensamos con nuestros clientes de la costa atlántica, pero este verano también fue muy floja la venta en esa zona, ya que entre otros factores disminuyó mucho la estadia de los veraneantes. Otro de los problemas que estamos atravesando es que al no haber las ventas suficientes no se puede tocar los precios porque quedamos fuera de competencia, pero a nosotros los costos de elaboración y distribución nos siguen aumentando, con lo cual es doble el problema: baja de ventas y pérdida de rentabilidad. Otro punto que no quisiera pasar por alto es el gran desfasaje que existe entre nuestro precio de venta y el precio que paga el consumidor final por nuestros quesos. Hemos comprobado que se duplica el costo desde que sale de acá hasta que se ofrece



Más de 30 años de experiencia, nos respaldan!!!

— Algunos de nuestros proveedores —



Pedidos al:  115605-3956

www.distribuidoralourdes.com.ar // ventas@distribuidoralourdes.com.ar

en los negocios, básicamente en las queserías.

(PFA) ¿Por dónde creen que puede pasar la mejora de la situación del sector lácteo y de consumo en general?

(LSJ) En principio se tiene que reactivar la economía y que el poder adquisitivo de la gente mejore. Pero también vuelvo al concepto anterior en cuanto al desfasaje de precios que existe, mientras le llegue tan caro el precio del producto al consumidor, no va a aumentar el consumo, y justamente no es por culpa nuestra, ya que trabajamos con un margen de rentabilidad de un 3 ó 4 por ciento.

(PFA) ¿También notan esa caída de ventas en el sector de pastas frescas?

(LSJ) Quizás no sea tan abrupta como en otros sectores, pero si nosotros comparamos los pedi-

dos que nos hacían hace 20 años a los que nos hacen ahora, sí han disminuído y no es porque nos han sustituido por otras marcas. Pasa que la gente se va a acostumbrando, lamentablemente, a que cada vez vende menos. Y lo que estamos diciendo lo comprobamos con datos reales y con la certeza de que nos siguen siendo "fieles". También hay que considerar que ha aumentado la cantidad de fábricas de pastas frescas y eso también incide en la menor venta de cada una de ellas, al menos en nuestra cartera de clientes en general.

(PFA) ¿Cómo definirían los productos que elabora Lácteos San José?

(LSJ) Nuestros productos se caracterizan por ser lo más natural posible sin ningún agregado de nada, ni conservantes ni aditivos, y utilizamos fermentos de leche. Nuestra

producción es muy artesanal y siempre nos esforzamos por mantener la calidad, a pesar de que a veces la leche no salió como tenía que estar. Acá estamos en una zona tambera y la calidad de la leche es muy pareja, ya sea la de nuestro tambo como la de otros proveedores de la zona. Igual siempre estamos muy atentos con los controles y la pasteurización.

(PFA) ¿Y en cuanto a precios como están con relación a vuestra competencia?

(LSJ) Podríamos decir que estamos en un rango medio. Existen quesos más baratos que los nuestros pero no los compararía con nuestra calidad y también existen los más caros, que básicamente tienen una marca muy reconocida y eso tiene mucho que ver a la hora de cotizarse, más allá de la calidad propiamente dicha,

TEREVA
S.R.L.

FÁBRICA DE CAJAS

La presentación también es parte del producto!

**IMPRESIÓN Y FABRICACIÓN
DE CAJAS PARA REVIOLES**

40 AÑOS DE EXPERIENCIA

- ✓ CALIDAD DE IMPRESIÓN
- ✓ CARTÓN BLANCO, CARTULINA Y KRAFT
- ✓ CAJAS ARMADAS LISTAS PARA USAR
- ✓ DISEÑOS EXCLUSIVOS
- ✓ ATENCIÓN PERSONALIZADA

ZAPIOLA 49 - VILLA LUZURIAGA
☎ 4443-9756
☎ 11 3941-1459
✉ TEREVASRL@YAHOO.COM.AR
WWW.TEREVASRL.COM.AR



que también la tienen y los gustos de cada persona.

(PFA) Al ser Lácteos San José una empresa chica y artesanal, ¿acceden a pedidos especiales de clientes, en cuanto al resultado final de los quesos?

(LSJ) Nos ha pasado en varias oportunidades que clientes nos solicitan tal o cual modificación en algún queso en particular, a la cual accedemos, obviamente si podemos complacerlo. Por ejemplo, están los que quieren la ricota más cremosa y los que la prefieren más firme y más seca. Ese tipo de pedidos podemos complacer, ya que se compensa una tirada para un sector y otra para el otro. Es como si estuviera el team cremoso y el team firme (risas). Eso no solo lo podemos alcanzar porque manejamos un proceso artesanal,

Raviolera múltiple de doble hoja

Para intercambiar moldes



Av. Fco. Fernández de la Cruz 2766/68
(C1437GZT) Buenos Aires, Argentina
(011) 4918-0280

Nuevos teléfonos:

(011) 7552-4744

+54 11 2819-0119

info@farinamaquinas.com.ar

www.farinamaquinas.com





sino también porque es nuestra filosofía dejar satisfechos a nuestros clientes fabricantes de pastas frescas. Por ejemplo, hace pocos días nos llamó un cliente y nos dijo que el tybo estaba exquisito pero se le salía de las empanadas, con lo cual le enviamos otros con menos estacionamiento, obviamente mirando las fechas de elaboración. Lo que para muchos es servicio al cliente,

para nosotros es la razón de nuestro existir.

Así íbamos finalizando la entrevista y nos quedamos con la reflexión de la fundadora de la empresa junto a su difunto esposo.

“Si volviera el tiempo atrás y volviera a tener la oportunidad de iniciar este proyecto, lo encararía de la misma manera y recorrería el

camino exactamente igual. Estoy muy conforme con todo lo que hicimos, poniéndole el hombro de sol a sol para generar esta industria que esperamos puedan continuar las próximas generaciones como también lo vienen haciendo. Y no es poca cosa haberse mantenido en pie y crecer en un país con tantos vaivenes y adversidades. ¡Será porque somos vascos y porfiados!”



DISTRIBUIDORA
QUINTELA

25 AÑOS DE EXPERIENCIA EN DISTRIBUCIÓN PARA GASTRONÓMICOS

¡Descubrí nuestra lista de productos!



www.dquintela.com.ar



11 3345-8147



ventas@dquintela.com.ar

ESTRATEGIA EN EL MOSTRADOR

¿CÓMO TRANSFORMAR LA
VENTA EN UNA EXPERIENCIA
DE VALOR PARA EL CLIENTE?

COLUMNISTAS



MARCELO
ROZENTAL

mgrozental@gmail.com



VALERIA
D'ANTONI

valedantoni@gmail.com

En el rubro de las pastas frescas artesanales, el mostrador representa mucho más que un área de atención. Constituye el momento clave de interacción con el cliente, donde se construye la percepción de marca y se determina la fidelización. En ese breve intercambio se juega la continuidad del vínculo comercial.

Muchas veces se considera que el acto de vender se limita a pesar, cobrar y entregar el producto. Sin embargo, detrás de cada interacción existe una oportunidad estratégica: fidelizar, asesorar, orientar en la elección y construir un vínculo duradero con el cliente.

El vendedor de mostrador no desempeña una función meramente operativa. Su rol trasciende el despacho, ya que actúa como asesor gastronómico,

representante de la identidad de la marca y principal punto de contacto con quien elige la propuesta. Es, en definitiva, quien traduce en cada conversación la calidad, la tradición y el carácter artesanal que distinguen a la empresa.

Para que el vendedor pueda asumir plenamente este rol estratégico, es fundamental que cuente con herramientas concretas y criterios claros de acción. La primera de ellas es la escucha activa acompañada de preguntas inteligentes. No todos los clientes llegan al mostrador con la misma necesidad: algunos priorizan el precio, otros la calidad, otros buscan resolver con rapidez la comida del día y otros desean sorprender a un ser querido en una ocasión especial. Formular preguntas simples

permite comprender el contexto de compra y personalizar la propuesta. Esta práctica no sólo mejora la experiencia del cliente, sino que también posibilita incrementar el ticket promedio de manera natural, sin presión ni incomodidad.

A su vez, la venta estratégica implica adoptar una actitud proactiva. El vendedor capacitado no se limita a responder a lo que el cliente solicita, sino que amplía la experiencia a través de sugerencias pertinentes: recomendar una salsa que realce determinada pasta, informar sobre una promoción vigente o destacar un relleno diferencial según las preferencias expresadas. Lejos de promover una venta forzada, el enfoque consiste en brindar asesoramiento con fundamento gastro-



nómico, aportando valor en cada recomendación y fortaleciendo la experiencia integral del cliente.

Otro aspecto central es la gestión emocional en el mostrador. Tanto en jornadas de alta demanda como en días de menor circulación, la actitud del equipo impacta directamente en la percepción del cliente. El clima laboral se transmite mediante el entusiasmo, la predisposición y el compromiso, del mismo modo que se advierte el desgano o la desconexión. La energía con la que se atiende influye en la decisión de compra y en la intención de regreso.

Finalmente, es clave comprender que la transformación del rol comercial responde a una mentalidad de proceso. Un vendedor que durante años se limitó al despacho

operativo necesita tiempo, entrenamiento y práctica para evolucionar hacia un perfil que asesora y construye vínculo. Este cambio no ocurre de manera inmediata: requiere conciencia, aplicación constante, ajustes y evaluación de resultados. La cultura comercial no se modifica de un día para otro; se desarrolla de forma sostenida, con dirección clara y compromiso compartido.

El rol indelegable del dueño

La transformación del mostrador en un verdadero espacio de generación de valor no ocurre de manera espontánea ni depende exclusivamente de la voluntad individual del vendedor. Requiere dirección, visión y, sobre todo, decisión estratégica por parte de quien conduce el negocio.

Exigir resultados comerciales sin invertir en el desarrollo de las personas limita cualquier posibilidad de crecimiento sostenido. Las competencias vinculadas a la venta, la asesoría y la gestión del vínculo con el cliente no son innatas, sino que se adquieren a través de formación, práctica y acompañamiento constante. Un vendedor no nace sabiendo vender; aprende, mejora y evoluciona en la medida en que cuenta con espacios de capacitación, instancias de seguimiento, indicadores claros de desempeño, retroalimentación constructiva y reconocimiento por los avances logrados.

Una mirada que prioriza el desarrollo del equipo impacta de forma directa en la calidad de la experiencia del cliente y, en consecuencia, en la facturación. Por tal motivo, capa-

DISEÑOS DE ALTA CALIDAD E INNOVACIÓN

- ✦ Fabricantes | Se realizan heladeras a medidas
- ✦ Asesoramiento comercial

CONTACTO

- ✉ ventas@equipro.com.ar
- ☎ 011 - 15 - 40800690 / 0237 - 4660420
- 📷 @equipro.heladeras
- 🌐 equipro.com.ar



EQUIPRO
HELADERAS COMERCIALES



citar no constituye un gasto operativo adicional, sino una inversión estratégica orientada a fortalecer la competitividad, la fidelización y la rentabilidad futura del negocio.

Empoderar para crecer

Empoderar al equipo es una condición clave para el crecimiento del

negocio. Cuando el líder habilita espacios para que los vendedores propongan ideas (como nuevas promociones, degustaciones o alianzas con comercios del barrio) fortalece el compromiso y la responsabilidad compartida sobre los resultados. Un vendedor que se siente parte activa se involucra, piensa mejoras, cuida

al cliente y representa a la marca con mayor convicción. Empoderar no implica perder control, sino capitalizar la inteligencia colectiva para potenciar el mostrador como espacio estratégico.

Este enfoque se vuelve aún más relevante en contextos de menor demanda. Cuando las ventas fluyen, la fun-



VAQUERO

EL INGREDIENTE
SECRETO
DE TU ÉXITO.

ADEMÁS PRÓBÁ LA CALIDAD
DE NUESTRA CREMA,
MANTECA Y MOZZARELLA.

 QUESOSVAQUERO

 11 3941-4873

 QUESOSVAQUERO.COM

ción es principalmente operativa; pero cuando el consumo se retrae, se evidencia la diferencia entre un equipo pasivo y uno preparado para accionar. En esos momentos, resulta fundamental ajustar la propuesta de valor con alternativas atractivas y reforzar el vínculo con los clientes habituales mediante una comunicación más cercana y sostenida.

Frente a escenarios desafiantes, la actitud marca la diferencia. Aquí el liderazgo vuelve a ser central, promoviendo espacios de análisis y conversaciones que permitan identificar nuevas oportunidades, comprender qué está demandando el cliente y definir cómo diferenciarse en un mercado competitivo.

Vender pastas frescas artesanales es vender experiencia

El mostrador no es un área secundaria dentro de la empresa; es el verdadero corazón comercial del negocio. Allí se materializa la propuesta de valor, se construye la experiencia y se consolida, o se pierde, la fidelidad del cliente.



SABER
UNIFORMES

UNIFORMES PERSONALIZADOS
PARA TU NEGOCIO

- Casacas -Pantalones
- Delantales -Cofias
- Chalecos -Buzos

SEGUINOS EN:
Instagram: [saberuniformesoficial](#)

www.saberuniformes.com.ar



Por 6to año consecutivo, ganadores del premio
"Gran Campeón" en Expo Suipacha



Remotti

Melincué



Crismalac

Desde 1930 la mejor combinación de
innovación, tecnología y calidad artesanal



Tel.: (54 11) 4837-8050 Fax: 4837-8051 | info@remotti.com.ar



Para que ese espacio alcance su máximo potencial, el vendedor necesita herramientas concretas y el dueño debe asumir activamente su rol formador. Ambos, además, deben comprender que la evolución comercial no ocurre de manera inmediata, sino que responde a un proceso sostenido de aprendizaje, práctica y mejora continua. Cuando existe esta alineación, el vendedor deja de ser un mero ejecutor operativo y se transforma en un auténtico generador de resultados.

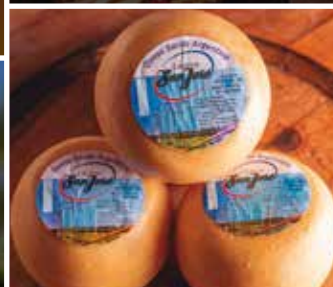
En el rubro de las pastas frescas artesanales no se comercializan únicamente productos: se transmiten tradiciones, se acompañan encuentros y se facilitan momentos compartidos en familia. Quien comprende esa dimensión entiende que no está vendiendo solo alimentos, sino creando experiencias con significado.

Lácteos San José calidad desde 1983


VENTAS
 **11 6676-5053**



Muzzarella / Ricotta / Sardo
 Sbrinz / Provolone / Por salut
 Por salut descremado sin sal
 Tybo / Cuartirolo



Navarro, Pcia de Bs. As.

 @lacteos_san_jose

gentleman



**Fuente de fibra, potasio y fósforo.
Vitaminas: C, E y provitamina A.**



**DOS
SANTOS
PEREIRA**

Girando 1636. C1427AKJ. C.A.B.A. Argentina
Tel.: 011 4555 3030



SALARIOS BÁSICOS DEL C.C.T. 258/95 - RAMA PASTAS FRESCAS 01/01/2026 al 31/03/2026

CATEGORIAS :	Febrero-2026 4%	Marzo-2026 4%
1) Encargad@ o Supervisor/a General.	1.546.548	1.594.420
2) Encargad@ , Supervisor/a de Seccion y Encargad@ General de Mantenimiento.	1.384.750	1.427.614
3) Oficial, Oficial de Mantenimiento, Quimic@, Conductor de Camion y Corredor y/o Viajantes.	1.255.174	1.294.027
4) Conductor de Camioneta y/o Automóviles Conductor de Autoelevadores, Control de Calidad y/o Pesador de Produccion, Auxiliar De Quimic@, Oficial Maquinista de Envasado, Silero, Vendedor/a, Cobrador/a, Medio oficial, Medio Oficial de Mantenimiento, Cociner@, Porter@ y Sereno.	1.167.396	1.203.532
5) Repositor/a, Engrasador, Preparador/a de Pedidos, Ayudante Maquinista de Envasado, Ayudante Mayor de 18 Años, Envasador/a Operario/a de Limpieza.	1.061.619	1.094.481
6) Ayudante Menores de 17/16 Años 8 HS Ayudante Menores de 17/16 Años 6 HS	934.866 710.127	963.804 732.109
<u>EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS:</u>		
1) Encargado/a Supervisor/a de Administración	1.384.750	1.427.614
2) Primera Categoría	1.255.174	1.294.027
3) Segunda Categoría	1.167.396	1.203.532

ESCALAFON POR ANTIGÜEDAD:

Se Acumula un 1 % por cada año de Antigüedad.

BONIFICACION POR ASISTENCIA:

- Sin Faltas el 14% del total de la remuneración Mensual
- Medio día de Falta el 7% del total de la remuneración Mensual

Knorr
PROFESIONAL

Dale magia y sabor a tus platos con Knorr



ESCANEA EL QR PARA OBTENER TU
MUESTRA GRATIS O ESCRIBINOS POR
WHATSAPP AL 11 3705 5156



Imágenes ilustrativas.



Unilever
Food
Solutions

CENTRO DE CAPITAL FEDERAL

Elegida en la Asamblea General Ordinaria del
28 de Mayo de 2025

Presidente: Cristian Javier
Boullosa - *La Buenos Aires de Paco* -
Altolaguirre 2010 - **4523-1038**

Vicepresidente: Luis Alberto
Becerra Martinez - *Multipasta* -
Billinghurst 416 - **4863-9824**

Secretario: Claudio Nelson Romano
Romano Pastas - La Rioja 1733 -
2133-4317

Prosecretario: Leonardo Gualtieri
Caprizzi - Av. Rivadavia 3501 - **4861-5737**

Tesorero: Jose Antonio Allo
La Juvenil de Almagro - Av. Rivadavia
3733 - **4982-1414**

Protesorero: Carlos Alberto Vidal
Pastas Bayo - Juramento 2096 -
4784-2800

Secretario de Actas: Ricardo
Alberto Poli - *Amelia* - Av. Boedo
1639 - **4921-2471**

Vocal Titular 1*: Daniel Alejandro
Bollini - *La Esmeralda* - Nuñez 2495 -
4703-5375

Vocal Titular 2*: Gustavo Javier
Ogando - *Sensacion* - Av. Monroe
3402 - **4541-2071**

Vocal Titular 3*: Carlos Alberto
Bermudez - *La Juvenil* - Cuenca 3230
- **4501-6402**

Vocal Titular 4*: Jose Luis Garcia-
Morena - Olazabal 4602 - **4523-5226**

Vocal Suplente 1*: Jesus Valiña
Pose
Casa Troncoso - Av. San Martin 2919-
4583-5213

Vocal Suplente 2*: Gerardo
Antonio Bermudez - *La Juvenil* -
Cabildo 1833 - **4784-5686**

Revisor de Cuentas titular:
Marcelo R. Picon Dominguez - *Pastas*
Lacroze - Federico Lacroze 3699 -
4553-8425

Revisor de Cuentas suplente:
Diego Alejandro Becerra - *Multipasta*
- Acoyte 293 - **5950-0055**

Colaboradores
Manuel Santos Oanes - **1544350767**
Manuel Ogando - **1559498741**

Asesor Legal:
Dr. Jorge A. García - *Melado*
Áraoz Alfaro 315, 1° - CABA
garciamelado@gmail.com
📞 **011 1563639944**

**Asesora Administrativa,
Impositiva y Contable:**
Contadora Silvia Campos
Belgrano 3971 - **4983-7528**
ctro.pastas@gmail.com

ENTIDAD BONAERENSE

Electa por Asamblea General Ordinaria del
12 de Mayo de 2025



Presidente - Ogando Diego - *El Buen Gusto* - Pueyrredon 2686 - Villa Ballester - **4849-0614**

Vice-Presidente - Matiasovich Santiago - *El Buen Sabor* - Alsina y Varela - Pehuajó - **02396-402327**

Secretario - Salgado José - *El Pato* - Agüero 1099 - Morón - **4696-4202**

Pro-Secretario - Dalinger Heriberto - *La 1° de Villa Martelli* - Alsina 3555 - V. Martelli - **4730-1385**

Tesorero - Rodriguez Jose Luis - *La Confianza* - Güemes 56 - Ramos Mejía - **4656-9496**

Pro-Tesorero - Moreira Jose M. - *La Praderita* - Av. Maipú 1302-Florida - **4795-5267**

Sec. de Prensa - Perez Claudio - *Elbita Pastas* - Cordoba 769 - Martinez - **4798-5842**

Sec. Rel. Public. - Spata Maria - *El Pato* - Agüero 1099 - Morón - **4696-4202**

Vocal Titular 1° - Juarez Gustavo - *Date el Gusto* - Av. Mitre 968 - Campana - **03489-425538**

Vocal Titular 2° - Bilo Diego - *Chivilcoy* - 25 de Mayo 59 - Chivilcoy - **02346-423161**

Vocal Titular 3° - Dinatolo Pablo - *Per-Voi* - Av. San Martín 2899 Caseros - **4734-7791**

Vocal Titular 4° - Selan Emilio - *La Bognesa* - Enique Santamarina 201- Monte Grande - **4281-2315**

Vocal Suplente 1° - Lattanzio Antonio - *Don Lattanzio* - Av. Vergara 1020 - Villa Tesei - **4450-9237**

Vocal Suplente 2° - Fischer Jorge - *La Piamontesa* - Santos Vega 6930 - Villa Bosch - **4840-2772**

Vocal Suplente 3° - Canaparo Emilio - *Domenica* - Brandsen 122 - Chivilcoy - **02346-63-3983**

Comisión Revisora de Cuentas:
Titular 1° - Dominguez Oscar - *Casa Super* - J. Ingenieros 2205 - Olivos - **4790-7886**

Titular 2° - Paz Miriam - *La Sarita* - Gral. Roca 775 - Vte. Lopez - **4791-5224**

Titular 3° - Catalano Roque - *Virgen del Carmen* - Castelli 1188 - Ramos Mejía - **4469-2353**

Suplente 1° - Di Battista Daniel - *Tío Cacho* - Nicolás Videla 335 - Quilmes - **2820-3812**

Suplente 2° - Ríos Julio - *La Milagrosa* - Senador Morón 1137 - Bella Vista - **4666-8430**

Cuerpo de Asesores:
Jurídica: Dra. Nora Flores - **4654-2366** - Cel.: **15-4096-8097**

Contables: Dra. Andrea Marcela Tantucci - Cel.: **11-59478397**
de lunes a viernes de 9 a 16hs.

Seguridad e Higiene: Lic. Flavio M. Bullian - Cel.: **15-5517-2951**

Colaboradores:
Vicente Ciancio: **112827-1872**
Hector Manazzoni: **115724-7759**

EN VENTA

Vendo Fondo de comercio de Fábrica de Pastas frescas. Equipamiento completo Cerrini y D'Alesio en muy buen estado. Gran Clientela de toda la semana solo hacemos y vendemos pastas, oportunidad para ampliar rubros. Local propio en zona con colegios privados y públicos, Iglesia y plaza. Comuna 12

Contacto: Luis - Cel: **11 3048-5176**

Venta de fondo de comercio. Fabrica de Pastas en pleno centro de Lanus. Negocio con mas de 35 años de antigüedad.

Contacto: Cel: **1161702075**

Venta equipo de máquinas completo para fábrica de pastas frescas: amasadora 50 kg Cerrini/amasadora térmica Multiuso con mechero marca SE.TEC /sobadora 600mm Cerrini / Raviolera molde fijo Primus / Rayadora / picadora combinada Cerrini / cortadora de fideos 4 moldes Primus / Ñoquera Primus / heladera industrial 6 puertas HEBERG

Contacto: Isabel - Cel: **11 5937 9191** Quilmes este. Bs.As.

Vendo Fondo de comercio de Fábrica de Pastas frescas. Equipamiento completo Cerrini y D'Alesio en muy buen estado. Gran clientela de toda la semana solo hacemos y vendemos pastas, oportunidad para ampliar rubros. Local propio en zona con colegios privados y públicos, Iglesia y plaza. Comuna 12.

Contacto: Luis - Tel.: **11 3048 5176**

Vendo Amasadora térmica D Alessio. Cortadora de fideos Cerrini de 600 mm.

Contacto: **11-5498-9807**

Vendo Fondo de Comercio - Equipamiento completo de Fábrica de pastas frescas funcionando - zona Morón Sur.

Contacto: Sr. Raúl  **1141869072**

EN VENTA

Vendo maquinaria completa para Fábrica de Pastas: Sobadora Cerrini / Amasadora Cerrini / Cortadora Cerrini / Raviolera con moldes / Cambiables Cerrini / Amasadora Térmica Dalesio / Fusilera con fideos rellenos Dalesio / Ñoquera Farina Cerleti. Todo funcionando en perfecto estado.

Contacto:  **11-4434-7750**

¡Oportunidad! Zona Partido de la Costa. Fábrica de pastas frescas completa, con opción a fondo de comercio. 20 años de trayectoria. Instagram: @Amaicanpastas

Contactos: Sergio - Tel.: **2246 508929**

Graciela - Tel.: **2246 501787**

Fondo de comercio. Avellaneda - Pcia. de Bs.As.

Contacto: Sr. Marcos - Tel.: **1134718962**

Fondo de comercio en CABA, 54 años de antigüedad, sobre av. Álvarez Jonte a 2 cuadras del Club Atlético All Boys.

Contacto: Sr. Norberto - Tel.: **011-2335-9902**

Tortelletera cerrini / Ñoquera italiana acero / Heladera curva con motor / Heladera desarmable con motor / Grupo electrógeno perkins gasólero trifásico 50kva / Grupo electrógeno italiano gasolero trifásico 12kva

Contacto: Fernando Añon fer_cheff@hotmail.com

Tel.: **011 46313547** / Cel.: **011 32050331**



ESCALAS SALARIALES

ESCALA DE SALARIOS BASICOS - PASTAS FRESCAS				
CONVENIO COLECTIVO 90/90				
CALIFICACION - CATEGORIAS	ENERO //2026	FEBRERO //2026	MARZO //2026	ABRIL //2026
	REMUNERATIVO	NO REMUNERATIVO	NO REMUNERATIVO	REMUNERATIVO
SUPERVISOR GENERAL: es el trabajador que tiene bajo su responsabilidad la producción y al personal del establecimiento	\$ 1.426.287,00	\$ 57.052,00	\$ 108.968,00	\$ 1.588.989,00
ENCARGADO DE SECCION: Es el trabajador que tiene a su cargo el una sección y recibe órdenes del Supervisor General	\$ 1.286.322,00	\$ 51.453,00	\$ 98.275,00	\$ 1.433.058,00
OFICIAL MULTIPLE: Es el trabajador con capacidad técnica para la de diferentes tipos de máquina de elaboración del establecimiento	\$ 1.209.825,00	\$ 48.393,00	\$ 92.431,00	\$ 1.347.835,00
OFICIAL : el trabajador que tiene bajo su atención y vigilancia los distintos tipos de máquinas de elaboración y que realiza una o varias de las siguientes tareas: amasar, sobar, hacer fiocis, raviolos, discos de empanada, panzotis u otros productos que se elaboren, tiene bajo su responsabilidad a los medios oficiales. Esta incluido como Oficial los Cocineros, Conductor de camión, corredores y/o viajantes, químico, mecánico, electricista,	\$ 1.134.815,00	\$ 45.393,00	\$ 86.700,00	\$ 1.264.268,00
MEDIO OFICIAL : es el trabajador que recibe ordenes e instrucciones directas del Oficial, Encargado y/o Empresario, debiendo tener capacidad para amasar sobar, cortar y hacer fideos de distintos tipos, pudiendo reemplazar al Oficial en caso de ausencia. Esta incluido en esta Categoría el trabajador que cocina verduras, carnes, etc. Asimismo Serenos, Porteros, conductor de Auxiliar de químico, control de calidad, silero, vendedor y/o cobrador, dependiente de mostrador a los tres años de antigüedad, delibery y/o a domicilio, conductor de camioneta	\$ 1.021.212,00	\$ 40.848,00	\$ 78.021,00	\$ 1.137.706,00
AYUDANTES - DEPENDIENTES DE MOSTRADOR - ENVASADOR/A - PERSONAL DE LIMPIEZA				
Al ingresar a la industria	\$ 918.122,00	\$ 36.725,00	\$ 70.145,00	\$ 1.022.856,00
Al año de antigüedad	\$ 972.733,00	\$ 38.909,00	\$ 74.317,00	\$ 1.083.697,00
A los tres años de antigüedad	\$ 1.021.212,00	\$ 40.848,00	\$ 78.021,00	\$ 1.137.706,00
PERSONAL ADMINISTRATIVO				
PRIMERA CATEGORIA : es el personal cuyas funciones específicas, tienen relación directa con las tareas de responsabilidad principal del establecimiento Siendo su categoría de Encargado de Sección.	\$ 1.286.322,00	\$ 51.453,00	\$ 98.275,00	\$ 1.433.058,00
SEGUNDA CATEGORIA : es el personal que cumple tareas auxiliares en se incluye en esta categoría de Oficial, a los promotores/as y/o repositores/as y/o vendedores/as	\$ 1.134.815,00	\$ 45.393,00	\$ 86.700,00	\$ 1.264.268,00
TERCERA CATEGORIA : es el personal 1/2 Oficial que cumple tareas de los anotador en fichero, libro y/o liquidaciones de sueldo, ayudantes de oficina	\$ 1.021.212,00	\$ 40.848,00	\$ 78.021,00	\$ 1.137.706,00
APRENDICES MENORES 18 AÑOS				
17 AÑOS OCHO (8) Hs. DIARIAS	\$ 810.452,00	\$ 32.418,00	\$ 61.919,00	\$ 902.904,00
16 AÑOS SEIS (6) Hs. DIARIAS	\$ 697.728,00	\$ 27.909,00	\$ 53.306,00	\$ 777.321,00

Art. 6° - Escalafón por antigüedad: 1% por cada año de antigüedad sobre los haberes mensuales
Act. 43 - Bonificación por Asistencia: Sin falta 10% de su remuneración mensual. 1/2 día de falta el 5% y un (1) día el 2,5%



TARTELETERA



TALLARINERA



ÑOQUERA



PANQUEQUERA



RAVIOLERA



MOLDES INTERCAMBIABLES



MOLDES INTERCAMBIABLES



FÁBRICA GABRIEL RODRIGUEZ - Calle 1 n°160 - Area Industrial - Rufino - Santa Fe

Tel: 3382429951 • ventas@ntgpastas.com.ar • www.ntgpastas.com.ar



GUIA DE PROVEEDORES



Agrocomercial Vagnoni / Vegetales Deshidratados	3855408022	KLD / Heladeras comerciales	0237-4050190
Baires Cocina / Hornos Lainox y Alphatech. Abatidores Techfrost y envasadoras Besser Vacuum	011 6797-6875	La Canzonetta / Quesos, Ricota, Muzzarella y Mateca	011-4234-2201
Barracas al Sur / Materias primas para fabricas de pastas- Mendoza 1955- Avellaneda- Buenos Aires	4218-2091	La Tarantela / Ricota y quesos - Olazabal 555 - Tablada - Bs. As.	3529-6173
Cía La Pilarica S.A. / Envases Sostenibles	1165277861	Lacteos La Blanqueada /Quesos	2317472223
Compañía Molinera del Sur / Sémola de Trigo Candeal - Neuquén 80 - Capital	291-4550128	Lácteos Javifer / Ricota y quesos - Ruta 200 Km 53,500 - Marcos Paz	0220-4770277/5410
Conosud S.A. / Puré de papas - Vegetales congelados	+54 (342)4798044	Lapa / Productos para Pastas	011- 5730-0195
D'alessio / Máquinas y accesorios - Camarones 4851- Capital Federal	4567-5215	Lareu / Heladeras comerciales y muebles - Vélez Sarsfield 6102 - Munro - Bs. As.	4762-5368
DG Máquinas / Máquina para empanadas y sorrentinos	1155167671	Mastellone Hnos S.A / Muzzarella- Lácteos La Serenísima - Alte. Brown 957- Gral Rodriguez- Bs. As.	0237-4859000
Distribuidora de Harinas S.R.L / Harinas y semolines. Tomates - Riglos 733 - Capital Federal	4921-4000	McCain / Verduras congeladas	0800 6662 2246
Distribuidora Julia / Bandejas y Envases	11-4470-5138	Medamil Todo en Envase S.R.L / Cajas para raviolos - Bermúdez 4682 - Caseros- Bs. As.	4750-5488
Distribuidora Lourdes	11-5605-3956	Molino Campodónico / Harina 0000 - Semolín	0221-4230000
Distribuidora Quintela	11-3345-8147	Molino Cañuelas / Harinas - Aceites	0800-333-9547
Don Comisso / Distribuidora de carnes rojas y blancas	11-2567-9037	NTG / Máquinas para pastas	03382-429951
Dos Santos Pereira / Materias Primas para fábricas de pastas - Anastasio Girardot 1636- Capital Federal	4555-3030	Open Máquinas / Máquinas para empanadas y sorrentinos	11-4647-0667
Ehrlich / Equipos de cocción y envasado al vacío	11-6383-2082	Pan Fresh / Panificación Artesanal	11-15-833-5323
Equipro / Heladeras Comerciales	011 1556541122	Pulpera San Rafael / Pulpa de tomate	11-5402-1688
Famaq Argentina S.R.L / Máquinas centrifugas hidroextractoras - Falucho 864 - Tablada - Bs. As.	7532-2065	Quesos Vaquero /	11 -3941-4873
Farina Máquinas S.A / Máquinas para la industria fideera. Fco. Fernández de la Cruz 2766 - Capial Federal	4918-0280	Remotti S.A / Elaboración artesanal de quesos - Juan Díaz de Solís 1270 3º piso - Vte López- Bs. As.	4837-8050
Free Vegetales / Vegetales cortados	11-4028-2568	RICH'S / Crema vegetal Versatié	11-3687-5718
Harinas Marimbo / Harinas - premezclas - rebozadores	35-8490-0402	Rinaudo e Hijos / Máquinas para pastas	0341 4550316 / 4533820
Huerta El Descanso	11-3695-6401 / 11-2020-7858 / 11-4073-4341	San Gotardo / queso sbrinz - queso azul - manteca - ricota y dulce de leche	54 9 2392 48-1319
GrafiPack / Cajas para raviolos, papelera - César Oliveira 1858 - Villa Maipú - Bs.As	11-3068-2153	Silvia Campos / Estudio Contable - Belgrano 3971 - Cap. Fed.	4983-7528
Helen Cake's / Postres	11-6511-5460	Tereva / Cajas para raviolos	011 4443-9756
InduPast-Maprisa / Materias primas para fábricas de pastas - Oliden 1828- Capital Federal	011 4687-2150 /7943	Trelau / Elaboración de quesos duros, ricota y lácteos - Pedriel 1661- Capital Federal	4302-0627
		Uniformes Saber / Diseños exclusivos para fábricas de pastas frescas	11-5578-5115
		Unilever / Knorr Profesional	11-5467-4439



Más de 135 años acompañando a la Industria
con **harinas de calidad.**