

# Juguetes

Revista del Sector Juguetes, Cotillón y Navidad  
Año 68 . Nº 292. Diciembre 2016

*Industria  
a largo plazo*

**¿SERÁ ESTA  
VEZ?**

TODA LA 22ª CONFERENCIA INDUSTRIAL DESARROLLO  
SUSTENTABLE/ INNOVACIÓN TECNOLÓGICA /EMPLEO  
DE CALIDAD/ POBREZA CERO



## ENTREVISTAS

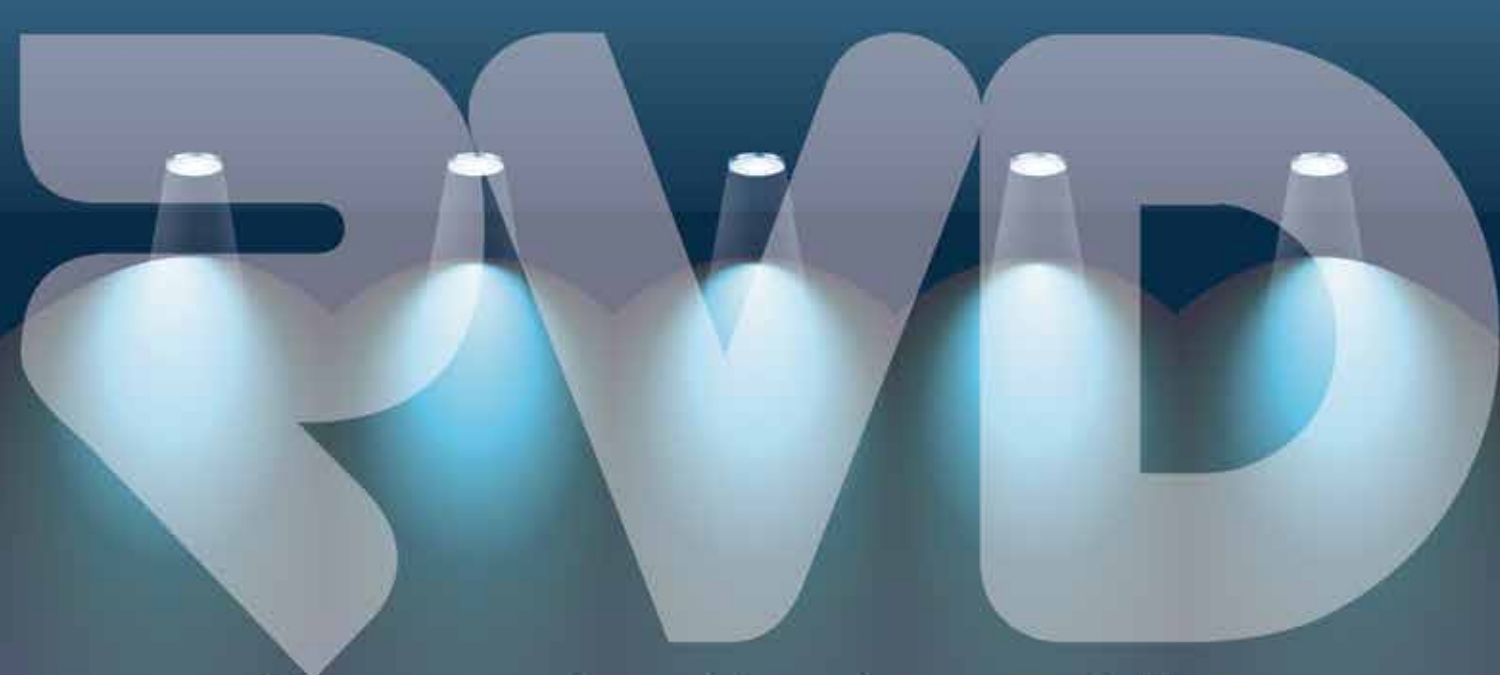
- . JOSÉ SADDEMI - Biemme
- . VÍCTOR SZEINBEIN - Compañía de Juguetes - Giro Didáctico

## MÁS NOVEDADES

## TODO SOBRE LOCALES

El diseñador Fernando Mazzetti explica la importancia del armado del local

## GUÍA DEL SECTOR



Nueva colección de mochilas y cartucheras RVD



Descubrí la colección **RVD**

*Rivadavia*

**f** /universo.rivadavia

# ARTE

te presenta  
la nueva colección de  
**mochilas y canoplas**



*Laura Varsky*

**BENITO FERNANDEZ**

*Milagros*



**ANGEL ESTRADA** UNA COMPAÑIA CON VALORES

[www.angelestrada.com.ar](http://www.angelestrada.com.ar)

# Juguetes

Órgano oficial de la Cámara Argentina de la Industria del Juguete. Cochabamba 4067-Capital. Reg. Propiedad Int. Nº 129.353

**Comisión Directiva de la Cámara Argentina de la Industria del Juguete**

**Presidente**  
Juan Matías Furió

**Vicepresidente**  
Pablo Crovetto

**Vicepresidente 2º**  
Carlos Ruibal

**Secretario**  
Alberto Galán

**Pro Secretario**  
Emmanuel Poletto

**Tesorero**  
Oscar Vegher

**Pro Tesorero**  
Juan Ignacio García

**Vocal Titular**  
Antonio Atamián

**Vocal Titular**  
Claudio Lo Menzo

**Vocal Titular**  
Jorge Wowk

**Vocal Titular**  
Oscar Enríco

**Vocal Titular**  
Eduardo Eidelman

**Vocal Suplente**  
Nahuel Costenla

**Vocal Suplente**  
Juan Manuel Freddi

**Vocal Suplente**  
Alejandro Macchiavello

**Vocal Suplente**  
Marcos Morbelli

**Órgano Fiscalización Titular**  
Daniel Membielle

**Órgano Fiscalización Suplente**  
Alejandro Contrucci

**Órgano Fiscalización Suplente**  
José Saddemi

Diseño y diagramación  
Marcia Cabezas  
marciacabezas76@gmail.com  
www.behance.net/Marcia-dgrafico

Foto de tapa  
Jazmin Arellano

Impresión  
Latingrafica S.R.L.

La editorial no se responsabiliza por el contenido ni las opiniones vertidas en los artículos firmados. Está permitida la reproducción total o parcial citando la fuente.

## UN AÑO QUE TRANSCURRIÓ ENTRE INTERROGANTES

Este año hemos recibido el apoyo de nuevos anunciantes, que se sumaron a los que desde hace casi veinte años acompañan esta época de Revista Juguetes. Lo primero entonces: a todos aquellos que se animaron a sumarse a nuestras páginas; a los que nos apoyan desde siempre, gracias.

Pero lo que queremos señalar es que algunas de esos nuevos anunciantes no son empresas jugueteras, sino de otras áreas de la economía o del trabajo, que encuentran un atractivo para su desarrollo en el sector. Esto es, intuyen que hay en la actividad juguetera posibilidad de negocios. Eso habla en primer lugar de la importancia creciente que adquieren los niveles medios y pequeños de la industria en una economía algo estancada, en particular el sector juguetero. También a la inversa, habla de la oportunidad de encontrar aliados con los que afrontar nuevos desafíos y optimizar el funcionamiento. Cerrar el año asistiendo a la 22ª Conferencia Industrial de la UIA deja algunas incertidumbres. La central empresaria, a través de todos sus representantes dejó en claro cuáles son los elementos que hoy por hoy constituyen una amenaza para el desarrollo de la industria y, por ende, del país. A su vez la coherencia discursiva de los representantes del gobierno nacional y de la alianza gobernante, no constituyeron medidas ni directivas concretas de un rumbo. Si un diagnóstico, si ejes programáticos como los acostumbrados en una campaña electoral. Tal vez el ministro de Producción fue quien mayor criterio de realidad hizo anuncios concretos.

La expectativa favorable del sector empresario se hizo notar en los aplausos a las intervenciones de los funcionarios, pero por supuesto pasaron por alto algunas diferencias y esperan el cumplimiento de aquellas medidas que reconstruyan lo que todos más o menos explícitamente reconocieron derrumbado: el mercado interno.

Y está muy bien terminar un nuevo año con expectativas favorables. Es un modo de practicar la positividad que obliga a seguir desarrollando ideas y proyectos. Los sectores de la producción y del trabajo pueden parecer indefensos en contextos de caída de la actividad, aunque nuestra historia reciente es generosa en ejemplos de fortaleza y creatividad.

Por eso está bien tener expectativas. Deberemos esperar que las políticas que se apliquen generen contextos que permitan el desarrollo a largo plazo de la industria nacional

Por lo pronto, el equipo de Revista Juguetes les desea a todos ustedes, queridos lectores, una época de prosperidad y desarrollo.

Hasta el año próximo

Javier Magistris

04 Editorial

06 22ª Conferencia Industrial



18 Entrevista a José Saddemi de Biemme



22 Entrevista a Fernando Mazzetti, diseñador de interiores



29 La Feria en imágenes



31 Entrevista a Víctor Szeinbein de Compañía de Juguetes- Giro Didáctico



30 Novedad Rotoys

34 GUÍA DEL SECTOR

# Mega Price

CONTAMOS CON UNA AMPLIA GAMA DE JUGUETES ENTRE LOS CUALES PODEMOS DESTACAR LAS SIGUIENTES LÍNEAS: DIDÁCTICA, INFANTIL, PARA NENAS, NENES, LÍNEA DE PLAYA, PARA BAÑERA, ENTRE OTRAS.

LAS MISMAS TIENEN POR OBJETO LA RECREACIÓN, MOTIVACIÓN, DESARROLLO Y ESTIMULACIÓN DE LOS MAS PEQUEÑOS.



E-Mail: megaprice@fibertel.com.ar

Contacto: 4713-5577 Líneas rotativas Fax: 4713-5577 opción 303

# LA INDUSTRIA Y SUS DESAFÍOS

LOS DÍAS 21 Y 22 DE NOVIEMBRE TUVO LUGAR EN PARQUE NORTE LA 22ª CONFERENCIA INDUSTRIAL QUE ORGANIZA LA UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA CADA AÑO. EN ESE MARCO CONFLUYERON LOS REPRESENTANTES DEL SECTOR INDUSTRIAL, CON FUNCIONARIOS DEL GOBIERNO Y ALGUNOS GOBERNADORES Y PERSONALIDADES SOCIALES. SE ANALIZARON LAS CIRCUNSTANCIAS LOCALES, REGIONALES E INTERNACIONALES QUE AMENAZAN LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA. TAMBIÉN LOS PLANES DE ACCIÓN DEL GOBIERNO NACIONAL CON RESPECTO A LA INDUSTRIA. EN LAS PÁGINAS QUE SIGUEN LO QUE DEBE RESALTARSE DE TODO EL EVENTO.

Fotos y foto de tapa **Jazmín Arellano.**



1. La CAIJ en la 22ª CI. **Juan Manuel Freddi, Carlos Ruibal, Sebastián Llanir, Matías Furió, Marcos Morbelli, Alejandro Machiavello y Emanuel Poletto.**

Sr. **Miguel Acevedo**, presidente de la 22ª Conferencia Industrial.

## APERTURA

### LAS PYMIS COMO MOTOR DEL CRECIMIENTO

Quien abrió la 22ª Conferencia Industrial fue su presidente y vicepresidente Pyme de la UIA señor Miguel Acevedo. La elocuencia de sus palabras habla por sí mismo. A continuación los fragmentos más significativos de su discurso

Sr. Jefe de Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Horacio Rodríguez Larreta  
Gobernadores, embajadores, legisladores nacionales y municipales  
Estimados colegas y amigos  
Señoras y señores  
Bienvenidos a la 22ª Conferencia Industrial.  
La edición 22 de la Conferencia

lleva por título "Industrialización = Progreso social. Inversión productiva y empleo de calidad como motor del crecimiento". El nombre que propusimos este año tiene un fuerte vínculo con la agenda industrial de largo plazo a la que ya estamos abocados. Sortear los dilemas de la coyuntura para consolidar la inversión productiva y la generación de empleo es condición necesaria para que Argentina entre en un proceso de desarrollo amplio y sustentable. Recorremos juntos esta agenda compuesta por las discusiones sobre cómo lograr una inserción internacional inteligente, las claves para lograr un desarrollo regional, la situación del sector industrial en el contexto nacional y regional, las claves para la generación de empleo y desarrollo PyMe, la tecnología y la educación como

vehículos del progreso social, el rol del Banco Central y el crédito como motor de la inversión privada, la interacción virtuosa entre inversión, infraestructura, innovación y capacidades empresariales; la necesidad de un sistema tributario enfocado en el federalismo fiscal y el papel de las instituciones como garante de la previsibilidad para el desarrollo sustentable. Argentina necesita avanzar en la profundización del entramado empresarial porque es a partir del dinamismo de estas empresas que la inversión y el empleo ponen en movimiento el círculo virtuoso de la economía productiva. Las Pymes cuentan con muchos de los activos que vinculan las temáticas que hoy desarrollaremos.

*Son una fuente extraordinaria de creación de empleo calificado*

- Tienen un gran potencial en términos de flexibilidad y adaptabilidad para responder a las tendencias de la demanda*
- Cumplen un rol protagónico a la hora de mejorar la competitividad de los países.*
- Son portadoras de elevadísimas capacidades en términos de diseño e innovación*

Hoy ese potencial de crecimiento está atravesado por circunstancias tanto externas como internas que dificultan visualizar el largo plazo. Las Pymes industriales muestran caídas en su nivel de actividad alcanzando en el segundo trimestre en el 2016 una baja en su productividad cercana al 9%. Esta caída en la producción se debe principalmente a las menores exportaciones producto del complejo escenario internacional, muy especialmente de Brasil, a la reducción y el poco dinamismo del mercado interno en un contexto de amplitud importadora y a los altos costos operativos como energía, logística, ART y los altos costos financieros que aún tenemos. Llevamos ya cuatro largos años en la caída de la actividad, la disminución de la inversión y la productividad, la falta de generación de empleo y de exportaciones con alto valor agregado. En contextos como este tardan en llegar las inversiones que todos estamos esperando. Algunos datos significativos nos indican que la relación entre ingresos per cápita de las provincias más ricas y las más rezagadas es casi ocho a uno. En paralelo los préstamos per cápita otorgados en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires supera en 30 veces a aquellas provincias, en el acceso al financiamiento bancario amplificando las brechas productivas que ya existen en nuestro país. En la UIA estamos convencidos de que industrialización y progreso son parte de una conjunción indivisible (...) sobre todo por como la industria tracciona a otros sectores y genera eslabonamientos hacia delante y hacia atrás con diferentes actividades.

Avanzar en esta agenda requiere de un trabajo conjunto entre el sector público y el sector privado para alcanzar soluciones que le permitan a la industria volver a desplegar todo su potencial. Bienvenidos a este espacio desde el cual podemos trabajar juntos por una Argentina fuertemente industrializada que promueva el progreso y la inclusión social de todos los habitantes de nuestro querido país. Muchísimas gracias.

## EL EQUIPO ECONOMICO

*Las expectativas que generaron los miembros del equipo económico fueron importantes. Sus exposiciones podrían dilucidar no sólo la actualidad sino el derrotero a futuro pensando en el mediano y largo plazo. Este es el resumen de sus exposiciones.*

### Alfonso Prat Gay- Ministro de Hacienda y Finanzas

"Venimos de un proceso de desindustrialización y regreso social por eso tomamos medidas (...) que nos permitieron evitar una crisis inexorable y sentar las bases para un régimen distinto y esencialmente volver a crecer. Es una economía que lleva cinco años sin crecer. Evitamos una crisis económica y social que parecía irreversible por una serie de motivos. Recibimos una administración en completo desorden. Estábamos llenos de cepos y a pesar de eso caían fuertemente las reservas internacionales. Teníamos un altísimo déficit fiscal; al mismo tiempo no se contaba con fuentes de financiamiento. Nos estábamos quedando sin dólares, sin pesos, sin crédito sin credibilidad. Nos estábamos quedando sin energía con tarifas ridículamente bajas y con escasez en varios sectores empezando por los insumos mayoristas para el sector industrial. Ni hablar de la situación con más de 1 de cada 3 argentinos debajo de la línea de la pobreza (...) Nosotros creemos que el camino es ir transitando de a poco esta reducción y lo hacemos en el marco de un



**Alfonso Prat Gay**, ministro de Hacienda.

esfuerzo fiscal muy grande en dos dimensiones. Primero la de la contención social con aumento presupuestario en todos los planes sociales. Por otro lado hemos bajado impuestos a la producción agropecuaria, a la producción industrial y también a la clase media. Hemos levantado el mínimo no imponible en algunos tramos casi el 100 % y eso ha significado una caída del orden de los 50 mil millones de pesos cuya contracara es un ingreso mayor en los que hoy pagan menor impuesto a las ganancias. Nos hemos comprometido a reducir gradualmente el déficit. Cuando dijimos 4,8% del PBI muchos desconfiaban pero estamos llegando al fin del año con la confianza de ir cerrando los números. La promesa de la administración del presidente Macri es llevarlo al 1,5% en 2019. Además estamos bajando fuertemente el costo de financiamiento no solo para nosotros sino también para las provincias y por ende al sector privado también (...) Todo esto nos hace pensar que el año que viene vamos a volver a crecer. Han visto la propuesta del presupuesto del 3,5%. Hay muchos economistas que dicen que puede ser más. Y estamos convencidos que en el largo plazo va a ser mucho más. Nosotros podemos alivianar el camino para que ustedes en el sector productivo empiecen a trabajar en una nueva agenda conjunta de mayor competitividad y mayor productividad."

**Federico Sturzenegger-  
Presidente Banco Central**

“Quiero desarrollar tres temas centrales. El primero es explicar nuestra política antiinflacionaria. (...) Después quiero discutir la eterna cuestión del crédito en nuestro país. Por último, me interesa esclarecer algunos conceptos sobre qué debemos esperar respecto del tipo de cambio (...) (...) estamos trabajando para conformar un esquema macroeconómico que tiene dos ingredientes básicos desde el punto de vista monetario y cambiario: un bajo nivel de inflación, plasmado en nuestra meta del 5% de inflación anual para el año 2019, por un lado; y un tipo de cambio flexible, por el otro. (...) Debo decir (...) que nuestra política antiinflacionaria ha encontrado en la UIA quizás a su crítico más acérrimo. (...) Yo creo que atacar la política de desinflación del BCRA no sólo es un error sino que lo es incluso desde la perspectiva de vuestros propios intereses (...) Vencer a la inflación es indispensable para garantizar un sendero de crecimiento económico sostenible y dinámico en el largo plazo (...) No es noticia que el Banco Central establecerá a partir de 2017 un esquema institucional comúnmente denominado como Régimen de Metas de Inflación. La mecánica del esquema es la siguiente: la autoridad monetaria fija y anuncia sus objetivos de inflación para los años venideros y orienta todos los instrumentos a su alcance para lograr su cometido. El instrumento fundamental a través del cual se manejará la política monetaria es la tasa de interés. Si la inflación sube, la tasa política sube. (...) Cuando sube la tasa, la misma estará operando vía tres canales: el canal del crédito, el canal del tipo de cambio y el Canal de las expectativas, los tres actuando de forma tal de producir una caída en la tasa de inflación. Si la inflación baja, la tasa se reducirá. Así de sencillo (...) Las metas,

como ya mencioné muchísimas veces, están claras: 1,5% o menos de inflación mensual en el último trimestre de 2016, una banda de 12 a 17% el año que viene y arribar al 5% anual en 2019. (...) El segundo tema es el del crédito. (...) En tanto la tasa de interés real que recibe el depositante sea negativa, es imposible que el ahorro se intermedie vía el sector financiero local. Si no hay depósitos, es difícil que pueda abundar el crédito. (...) Entonces se abre un dilema: el eterno pedido del sector industrial por créditos “blandos”. Esa blandura es, a la postre, financiada por los depositantes mediante una menor tasa de interés pasiva. Pero esto conlleva la propia inexistencia de depósitos, y, por ende, la imposibilidad de proliferación de crédito. (...) para tener crédito necesitamos primero depósitos, y para tener depósitos, necesitamos pagarle una tasa de interés real positiva al depositante. Eso, necesariamente implica que se deberá pagar una tasa de interés real positiva por los créditos. (...) Cierro con el tipo de cambio. He abundando en varias ocasiones sobre las bondades de un esquema de tipo de cambio flexible, capas de dotar a la economía de una herramienta para amoldarse a vaivenes externos. (...) El tipo de cambio no es un ancla de nada para este BCRA, así como tampoco es un elemento que será manipulado adrede como herramienta de corrección. (...) No les puedo afirmar con certeza entonces cuál será la trayectoria futura de las variables sobre las que este BCRA no pretende actuar. Pero sí les puedo asegurar varias otras cosas, sobre las que sí nos hemos planteado objetivos explícitos: que Argentina alcanzará finalmente una inflación baja y estable, que esa inflación baja implicará un mayor crecimiento económico, que la menor inflación recuperará el crédito y creará una sociedad con más igualdad de oportunidades y menores niveles de pobreza.”

**LA VERSIÓN PRODUCTIVA**

*Podemos encarar aparte lo que dijeron los funcionarios ligados a la producción. Más concretos en sus exposiciones, apuntaron a destacar la necesidad de fortalecer el sector industrial y volver más competitivos a las PyMEs. A continuación el resumen*

**Francisco Cabrera- Ministro de Producción**

“La normalización de la economía que encaramos fue exitosa pero difícil. Todos los que estamos acá sabemos que se evitó una crisis que pudo ser más grave para todos. (...) No había posibilidad de actividad industrial ni plan posible con los niveles de inflación que teníamos. (...) Implementamos más de 35 medidas de fondo para impulsar la industria nacional. La sanción de la ley pyme con beneficios impositivos, administrativos y financieros. Eliminamos impuestos para las pymes. Renovamos la línea de inversión productiva. El banco BICE se consolidó como banco de desarrollo triplicando sus desembolsos especializándose en el financiamiento pyme de largo plazo. (...) Entendemos que tenemos una matriz productiva sofisticada con empresas de larga tradición y empresarios que conocen bien su negocio y lo que necesitan para desarrollarlo. Creemos que en Argentina todos los sectores son viables y entendemos que el estado fue muchas veces la principal traba al desarrollo (...). Todos han escuchado hablar del Plan Productivo Nacional. (...) Para ponerlo en términos sencillos: mejorar el financiamiento productivo, apoyar la formación de los trabajadores, invertir en infraestructura, incentivar la innovación, reformar el sistema tributario, estimular la competencia, integrarnos de manera inteligente al mundo y simplificar el comercio y la inversión. La macroeconomía está ordenada y para que no vuelva a ser un problema es hora de concentrarnos en la micro, en que cada sector mejore su productividad con la ayuda



**Francisco Cabrera, ministro de Producción.**

del estado. Con ese objetivo tengo seis anuncios Estamos desarrollando una nueva ley de proveedores del estado. Queremos que las empresas y las pymes argentinas sean parte central del plan de obras con calidad, transparencia y pensando en el largo plazo. Vamos a prorrogar el régimen de bienes de capital que se extiende a cinco años y ofrece alientos a los que inviertan en tecnología e innovación Vamos a fomentar los reintegros a la exportación de todos los sectores industriales. Queremos devolver los impuestos internos en plenitud a quienes se esfuerzan por colocar los productos argentinos en el exterior. Presentaremos un proyecto de modificación de las ART para bajar la litigiosidad laboral. Para los bienes que no se producen en el país modificaremos la normativa y simplificaremos los procesos Por último, para tener una industria nacional fuerte tenemos que tener un mercado interno fuerte. Para eso estamos lanzando Ahora 18, es decir el Ahora 12 con más plazo. Apostamos a impulsar la reactivación del consumo, muy importante para que la rueda gire.”

**Martín Etchegoyen- Secretario de Industria y Servicios**

“Quiero eliminar toda duda. Para este gobierno la industria es clave. Cualquiera que piense que para el gobierno actual la industria no

importa se está equivocando muchísimo. Lo que sí hay que hablar y ponerse de acuerdo es qué tipo de industria asegura el progreso social, ese es el debate central. Obviamente no podemos hablar de futuro sin hablar de presente. Pero nosotros tenemos que ver mucho más a largo plazo. Si la industria crece a raíz de una situación de contexto internacional extraordinariamente favorable o porque coyunturalmente se dan condiciones macroeconómicas excepcionales para el desarrollo del sector industrial, como las que se producen cada vez que hay una variación del tipo de cambio muy importante no digo que no tenga mérito ese crecimiento. Pero el verdadero mérito es trabajar en los factores que hacen a la competitividad no sólo la del Estado sino también a cómo lograr un cambio en el sector productivo para hacerlo más competitivo en un mundo complejo. Mi opinión es que nuestra visión está concentrada en los plazos cortos y muchas veces en cuestiones más individuales que cuestiones colectivas. No es algo de lo que haga cargo solo al sector industrial, sino que es una cuestión de toda la dirigencia. Y este es el verdadero cambio para el gobierno. Porque toda política industrial tiene que ser consistente a largo plazo.”

**Mariano Mayer- Secretario de Emprendedores y Pymes**

“Que en este momento haya un debate sobre el problema que tenemos es muy importante porque nos acerca a pensar en soluciones en conjunto. El desafío es como logramos desarrollo con equidad pero equidad con desarrollo en este momento particular de la argentina y del mundo. Los avances tecnológicos con oportunidades de desarrollar en innovación. Por otro lado tenemos la capacidad de destrucción de la tecnología. Los estudios más optimistas indican que un 47% de los empleos va a ser reemplazado por máquinas en los próximos años. ¿Cómo hacemos para generar nuevas profesio-

nes para ese futuro? De los 19 o 20 millones de personas que podrían trabajar solo 6 tienen empleo en el sector privado, el resto en el estado. Pero la mitad de esos 20 millones tiene un empleo en blanco. Es decir hay 10 millones de personas que no tienen un trabajo digno. ¿Cómo hacemos para generar oportunidades de desarrollo económico para casi 10 millones de personas? Algo que en el país no sucede desde hace cuatro años y que en el mundo tampoco sucede de a millones. ¿Quién va a generar empleo para esas personas? ¿El Estado? ¿Las grandes empresas? Que no son grandes generadoras de volumen de empleo. Creo que los únicos que los pueden hacer son las PyMEs. Nosotros tenemos que ayudar a que las PyMEs puedan generar esos millones de puestos de trabajo.”

**Miguel Braun- Secretario de Comercio**

“No hay otra manera de llegar a cumplir el objetivo de Pobreza Cero, que no sea la creación de empleo genuino y de mejor calidad que incluye altos salarios. Para eso necesitamos mayor capital por trabajador y tecnología. Es decir, necesitamos un fuerte flujo de inversiones. Hoy Argentina tiene acuerdos comerciales con menos del 10% del PBI mundial. La estrategia de inserción económica internacional, de promoción de la inversión, pasa por



**Miguel Braun, Secretario de Comercio.**

conseguir nuevos mercados para las empresas que se instalan a invertir en Argentina. Necesitamos estar más integrados porque el modelo de sustitución de importaciones no existe más o existe en muy pocos sectores. En la mayoría, la producción está globalizada y sucede en cadenas globales de valor. Si queremos tener una industria fuerte, y eso es prioridad de este gobierno, necesitamos ver en qué nichos de estas cadenas de valor podemos estar integrados. Por último para tener acceso a la inversión y las cadenas globales necesitamos mayor calidad y estándares que se logran con acuerdos comerciales donde se negocian no sólo los aranceles y acceso a mercados sino también las distintas disciplinas como comercio electrónico, comercio en servicio, y otras cuestiones que hacen a los estándares que cumplen las empresas en otros países, para no quedar afuera por aplicación de medidas para arancelarias."

**LA MIRADA POLÍTICA**

*Los ministros del ala política del gabinete y los gobernadores de la Alianza Cambiemos hicieron un repaso (hablando desde el atril o caminando el escenario) de los ejes de la Alianza y al mismo tiempo no olvidaron devolver la pelota a terreno ajeno, pidiendo a las empresas se arriesguen a invertir. ¿Hay condiciones para ello? También estuvieron presentes el gobernador de Santa Fe y el de Salta. Aquí un resumen de lo dicho.*

**Horacio Rodríguez Larreta- Jefe de Gobierno CABA**

"Este año hemos destinado el 25% del presupuesto a la inversión en obra pública. La extensión del Metrobus en Cabildo, la extensión de la línea H de subte, el Centro de Convenciones lo demuestran. Esto lo posibilita trabajar en conjunto con la Nación y la Provincia. Pero con eso solo no alcanza. Hay que estimular el círculo virtuoso. La inversión pública dinamiza, como lo logramos con la promoción de industrias tecnológicas en el polo

que habilitamos en Parque Patricios donde llevamos también la jefatura de gobierno y que se suma al Distrito Audiovisual en Colegiales y al distrito de las Artes en La Boca. Pero no alcanza; el gobierno recibió una herencia tremenda y ha marcado el rumbo hacia el cual queremos ir. Para ello necesitamos que ustedes inviertan."

**María Eugenia Vidal- Gobernadora Pcia. de Buenos Aires.**

"(...) El presidente a lo largo de este año ha tomado medidas valientes y necesarias, pero más importante que las medidas que se tomaron y las que se van a tomar son los valores que inspiran esas decisiones. Decir la verdad. La medida más visible es la transparencia del INDEC. Recuperar la confianza. Dialogar y trabajar en equipo. Transitar este camino sin dejar el 32% que conforma el núcleo duro de pobreza afuera no es una tarea solo del presidente. Es una tarea de todos. Muchos preguntan por qué no crecemos, por qué no salimos más rápido. Justamente porque hacerlo más rápido supone dejar a millones de personas sin el acompañamiento del estado. Ya pasamos por eso antes. El camino es otro, es hacerlo juntos. Y ¿cuál ha sido nuestra parte? Porque para poder pedirle al otro que haga su parte, primero hay que empezar haciendo la propia. Y yo siento que este año hemos empezado un camino tanto en Nación como en provincia. (...) Treinta años de una manera de funcionar en Argentina no se van a cambiar en un año. Pero empezamos el camino correcto. Ahora, eso no alcanza. Todos los recursos que se puedan poner desde el Gobierno Nacional que lo está haciendo como nunca antes lo hizo, desde la provincia y cada municipio no alcanza si ustedes no son parte. Porque ustedes y yo sabemos que el desarrollo se genera con inclusión y la inclusión se genera con empleo genuino. Porque ese millón de puestos de trabajo que ustedes reclaman tienen que ser un



**María Eugenia Vidal, gobernadora de Buenos Aires.**

millón de puestos de trabajo en blanco y genuinos para que de verdad generen desarrollo. Acá viene la parte que me toca pedirles ayuda. Decirles sin vergüenza que los necesitamos. Necesitamos su apoyo, necesitamos que arriesguen, que nos entiendan y sepan que esto lleva tiempo. Pero que también que decidan invertir y arriesgar, y poner más recursos para cambiar la vida de millones que sigue esperando. Porque uds saben que con cada decisión de inversión le cambian la vida a mucha gente directa o indirectamente (...)"

**Rogelio Frigerio- Ministro del Interior, Vivienda y Obras Públicas.**

Más allá de cambiar una matriz económica lo que hemos hecho es recuperar valores. El valor de la palabra, el valor del diálogo y el valor de los hechos públicos. El primer cambio fue evitar la quinta gran crisis de la historia argentina. A partir de eso nos preocupamos por recuperar la confianza y nos fijamos metas claras. La más importante la reducción de la pobreza. Ese es el faro que orienta todas las políticas públicas de este gobierno. Y la reducción de la pobreza de manera sustentable no puede ocurrir sin la generación de empleo. El lema de la UIA es "Sin industria no hay Nación" mi abuelo siempre me decía "Sin industrias no hay trabajo". El desafío que tenemos hoy en Argentina es crecer de manera

sostenible sin una caída del salario real de nuestros compatriotas. El compromiso de este gobierno es no repetir los errores del pasado, con humildad aprender de las cosas que hicimos mal los argentinos y por eso decidimos llegar al necesario equilibrio de las cuentas públicas gradualmente, de la mano de la recuperación de la economía, de la recaudación y pensando en el necesario alivio que necesitan los empresarios y nuestra gente. El cambio de matriz económica, el camino del desarrollo de nuestra economía tiene que ir de la mano del cuidado de nuestra gente, si queremos desterrar para siempre las políticas populistas (...) Hoy no es tiempo de especulación política hoy es tiempo de cinchar todos para el mismo lado. El esfuerzo de todos los argentinos durante estos once meses para sembrar lo que vamos a cosechar el año que viene no puede ser tirado por la borda."

**Esteban Bullrich- Ministro de Educación**

"Estamos convencidos con el presidente, de que es posible tener el mejor sistema educativo del mundo porque estamos dispuestos a tomar las decisiones para salir de un sistema que está diseñado para otro mundo; un sistema que no les sirve a ustedes porque no les da el recurso humano necesario para que sus empresas no necesiten de soluciones de corto plazo. Queremos tener la mejor educación del mundo para que sus empresas sean las mejores empresas del mundo en cada uno de sus rubros. No queremos que ustedes necesiten barreras arancelarias, tipo de cambio, protección, devaluaciones; para eso tenemos que preparar recursos humanos diferentes. Para eso tenemos que recorrer juntos un camino. Cuando me paro acá hoy lo hago muy agradecido porque es un honor que ustedes crean que puedo aportarles como ministro de educación al debate de lo que Argentina tiene que construir desde el punto de vista industrial a futuro. Yo no me paro



**Rogelio Frigerio, ministro del Interior, Vivienda y Obras Públicas.**

como ministro de educación; me paro como gerente de recursos humanos. Eso es lo que soy para ustedes"

**Jorge Triaca- Ministro de Trabajo**

"Habrán escuchado al presidente plantear que hay que dar debate sobre los convenios colectivos. Eso no va en detrimento de los derechos adquiridos por los trabajadores ni mucho menos, sino que un convenio firmado cuarenta y cinco años atrás refleja un proceso productivo muy distinto a la realidad actual, ni qué hablar de los años venideros. El impacto de la tecnología no se refleja en mucho de los convenios. Veo muchos de esos convenios con actividades y categorías vetustas que no reflejan la realidad. Esta tiene que ser una oportunidad de debate en serio; no de sentarse en la mesa a ver qué sacamos sino de ver entre todos que ponemos"

**LAS VOCES DEL CIERRE Adrián Kaufmann Brea- Presidente de la UIA**

"(...) Agradezco a todos los que han acompañado en esta 22ª Conferencia Industrial. Hemos debatido y participado activamente hablando de cómo hacer un futuro mejor para nuestro país, la industria nacional, sus PyMES y las economías regionales. (...) En esta casa que es federal desde sus cimientos más profundos, el trabajo del día a día tiene como ejes

constitutivos la coyuntura y el largo plazo. Es mediante ese trabajo cotidiano que la industria genera las condiciones para un verdadero progreso social con la inversión y el empleo de calidad como estandartes. Las cifras son el mejor respaldo para mis dichos. Somos el primer empleador con cerca de 1250000 trabajadores formales directos. Es de destacar que por cada empleo en la industria se generan más de dos empleos en otros sectores de servicios. Esos trabajadores realizan su tarea en 115 mil establecimientos industriales, en todas las zonas del país con niveles salariales que se encuentran un 35% por encima del promedio de la economía. Y aportamos más del 25% de la recaudación total del país; en números: casi 230 mil millones de pesos en el primer semestre y para fin de año superaremos los 500 mil millones. (...) Nuestras pymes son una usina para nuestro desarrollo territorial, la potenciación de todos los sectores industriales y el crecimiento de todos los sub espacios productivos. (...) Nuestras grandes empresas son parte de esa misma historia que respalda la identidad industrial que a nivel global el país ha sabido construir. Argentina fue de los primeros países en desarrollo que tuvo multinacionales. Parte del logro de la internacionalización fue producto del alto grado de competitividad que poseían. Retomar esa senda requiere un estado inteligente con capacidad de respuesta a los cambios (...) Como industriales no podemos detenernos frente a coyunturas complejas. Nuestro ADN nos permite atravesar las contingencias negativas con visión de futuro. Tenemos plantas instaladas que nos exigen una modernización constante. Prueba de ello son los anuncios de inversión de la industria que, según los relevamientos oficiales, este año superaron los 9500 millones de dólares con casi un 25% de inversión. El sector continúa liderando la inversión productiva a pesar de la difícil coyuntura (...) El mundo está complejizándose;

la mayoría de los países tienen en su agenda la generación de empleo industrial (...) Tampoco debemos desatender el estancamiento del comercio internacional y las crecientes prácticas desleales que presionan sobre las importaciones. (...) Para cambiar los términos de esa ecuación los atajos o reduccionismos son la peor opción. Por eso debemos trabajar juntos para promocionar el entramado de pequeñas empresas que con su dinamismo y adaptabilidad son las que provocan que la inversión y el empleo se pongan en movimiento de manera eficiente. Sabemos que todos los sectores industriales pueden aportar a este camino de largo aliento porque no hay sectores estrellas y otros inviables. (...) Industrialización y progreso social son parte constitutiva el uno del otro; sinónimos que se corresponden en el mejor de los sustantivos posibles: futuro. No cualquier futuro sino aquel que integre con progreso y empleo al conjunto de todos los argentinos.

**Mauricio Macri- Presidente de la Nación**

(...) Gracias por invitarme nuevamente a hacer este cierre. Por algo hoy hace un año los argentinos elegíamos un cambio de valores, un cambio cultural que comenzó y llevará años pero que inspiró a la mayoría de los argentinos a creer. Eso es lo que les pedí cuando vine acá hace menos de un año. Ese día les dije que estaba aquí parado porque creía en los argentinos. Y vuelvo a repetir: creo profundamente en la capacidad de emprender, de hacer, de desarrollar que tienen ustedes. Y necesito que crean que son capaces, que los desafíos que nos plantea el mundo son posibles. Les dije que el punto de partida iba a ser difícil. Me quedé corto. La situación del país era infinitamente peor que la que imaginábamos (...) Pero frente a eso tuvimos un gran primer éxito que es que evitamos la quinta crisis terminal en menos de cincuenta años. Y no fue solo porque el gobier-

no tomó decisiones con coraje y velocidad sino que lo más importante fue que los argentinos decidimos no perder tiempo en buscar culpables y canalizar el enojo y la bronca en empezar a construir soluciones. Entendimos que en esta nueva etapa el camino es el diálogo; el camino es trabajar juntos; el camino es tolerar, es pensar siempre hay alguien que te puede hacer un aporte y todo eso dentro de un contexto de decirnos la verdad. Por (...) terminamos con el apagón estadístico y lamentablemente surgió la realidad: más del 32% de los argentinos en la pobreza. Y ahí dijimos vamos a canalizar la bronca y la vergüenza en trabajar juntos para ir reduciendo este flagelo por el cual espero que se evalúe mi gobierno. (...) Y eso se logra generando empleo de calidad pero también volviendo a poner el estado al servicio de la gente. Pero también fue un año duro para la industria y para muchos argentinos. Por eso ampliamos la ayuda social en el presupuesto a los niveles más grandes de la historia argentina. Lo bueno es que claramente en el 2017 vamos a crecer porque hemos echado las bases. Pero el desafío no es ese. El desafío es crecer 10, 20, 30 años en forma consecutiva (...) y me alegra que apostemos todos a esta mesa de diálogo para el trabajo y la producción para que todos entendamos cómo podemos mejorar. Con un eje la productividad, la competitividad que la hemos perdido pero que claramente la vamos a ganar por lo que dije

antes porque tenemos con qué. (...) El primero que tiene que dar el ejemplo y poner el esfuerzo es el gobierno, el estado. Primero reduciendo el déficit fiscal que afecta todo lo que hacemos (...) decidir qué vamos a recortar: esa es la discusión que comienza en el 2017. Porque necesitamos fortaleza interior necesitamos no estar sujetos a los cambios en el mundo y la única manera es estar equilibrados y hoy no lo estamos. Lo último que tenemos que hacer como gobierno y tal vez lo más delicado es hacer una integración inteligente al mundo. Pero en esa mesa están nuestros amigos que lideran los gremios y ahí también les digo a ellos. No podemos salir al mundo y aceptar los desafíos del siglo XXI la tremenda innovación tecnológica que nos cruza aunque nos cerremos con convenios laborales del siglo XX y algunos de la primera parte del siglo XX. Por último los empresarios. Necesitamos claramente estar todos convencidos de lo que estamos haciendo, que no hay otro camino. Y en este mundo el que no avanza desaparece. Avanzar significa invertir en capacitación y en tecnología. También necesitamos cuidar el medio ambiente Este cambio depende de cada uno de nosotros (...) No es el gobierno no es el presidente somos todos y la argentina necesita una industria. Espero que en este final de año recarguemos la batería para despejar el año próximo a muchos años de crecimiento ●



Mauricio Macri, presidente de la Nación.



Te presentamos las Nuevas Camionetas **Rotoys**

**CAMIONETA 4X4 ROTOYS**



- Capot que se abre para revisar el motor.
- Piso removible para llevar niños pequeños y luego retirarlo para niños mayores.
- Caja trasera de carga.
- Porta botellas.
- Tanque de nafta.
- Manija para conducción de padres.
- Techo porta objetos.

Colores



**TRAILER CON ENGANCHE ROTOYS**

- Para ser usado en todos los rodados de nuestra marca.
- Gran capacidad de carga.



Colores



www.tenisol.com.ar  
 chiquijuegosargentina@gmail.com  
 tenisolargentina@hotmail.com  
 tel 20094562

# Chiquijuegos

## Tenisol



# VEGUI

Juguetes y rodados  
 www.vegui.com.ar



info@vegui.com.ar • veki@speedy.com.ar • +54 11 4262-8677 / 8622



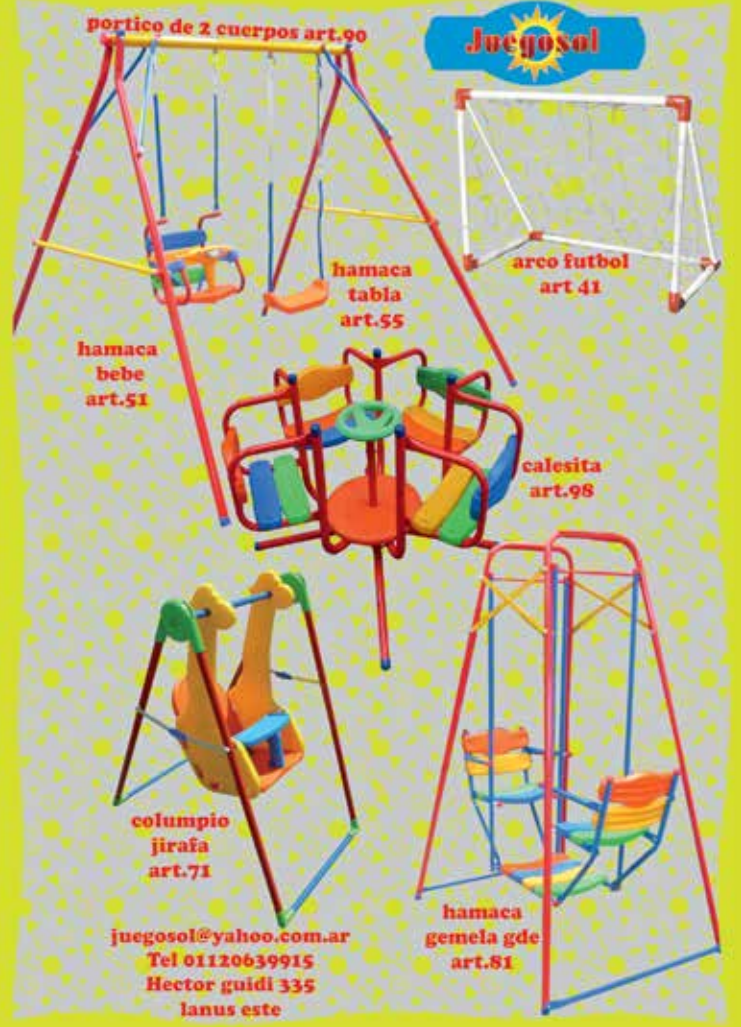
**NEW PLAST**

José I. Rucci 2238  
 (1824) Lanús Oeste, Buenos Aires.  
 Tel.: 5290.0992  
 newplastdedicocco@hotmail.com

# JUGUETES CIME



Cimadevila-Membielle S.H.  
 Blanco Encalada 2292, Lanús Este. - Tel/Fax: 011 4247-3344  
 juguetscime@hotmail.com - juguetscime.com.ar



**Juegosol**

- portico de 2 cuerpos art.00
- hamaca bebe art.51
- hamaca tabla art.55
- arco futbol art.41
- calesita art.98
- columpio jirafa art.71
- hamaca gemela gde art.81

juegosol@yahoo.com.ar  
 Tel 01120639915  
 Hector guidi 335  
 lanus este

**INTEX** LIDER MUNDIAL EN INFLABLES



**Más seguridad.  
Mejores negocios.**



Certificación • Inspección • Ensayos  
Juguetes • Ftalatos • Gráficos • Escolares

Sabemos que su objetivo es hacer más y mejores negocios. También sabemos que para eso es necesario que sus productos sean seguros y cumplan con las reglamentaciones vigentes. Con nuestros servicios locales e internacionales y la experiencia de años de presencia global le ofrecemos hacer su negocio más competitivo preservando el bienestar de la población.

Certificación de seguridad de juguetes - Certificación del contenido de ftalatos - Certificación de productos gráficos impresos - Certificación de productos escolares

 **TÜVRheinland**<sup>®</sup>  
Marca de Confianza.

[www.tuv.com](http://www.tuv.com) [productos@ar.tuv.com](mailto:productos@ar.tuv.com)

 /TUVRheinlandARG  @TUVRheinlandARG  TÜV Rheinland Argentina

 **JARSE**  
Industrial y Comercial S.A.

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO: JARSE INDUSTRIAL Y COMERCIAL S.A.  
Manuel García 122/124 (CP 1284) Bs. As - Argentina  
Tel. : (54-11) 4308 - 1838 (líneas rotativas) e-mail:ventas@jarse.com.ar

**INTEX**<sup>®</sup>  
[www.intexargentina.com.ar](http://www.intexargentina.com.ar)



## “ESPERAMOS QUE SE APLIQUEN NUEVAS MEDIDAS PARA REPUNTAR EL MERCADO”

JOSÉ SADDEMI PRESIDE BIEMME ARGENTINA, LA HISTÓRICA FABRICANTE DE RODADOS QUE LLEVA CASI MEDIO SIGLO DE DESARROLLO EN EL MERCADO LOCAL E INTERNACIONAL. EN SU PLANTA DE LA TABLADA RECIBIÓ A JUGUETES PARA COMPARTIR LA ACTUALIDAD DE LA FIRMA Y DEL MERCADO JUGUETERO.

ser transportados por la calle y que sean estéticamente similares a las marcas actuales tipo mini cooper, son productos que hoy no fabrica nadie en el país. Además acompañan el crecimiento de los chicos porque primero se usan como andadores y luego se adaptan para aprender a caminar. Por otro lado, comenzaremos a desarrollar líneas de apilables para Primera Infancia, para que podamos diversificar y mantener un buen nivel de ventas todos los meses. ●



PLANEAMOS LANZAR 3 O 4 PRODUCTOS NUEVOS CON MOLDES HECHOS EN CHINA Y FABRICADOS EN NUESTRAS PLANTAS., AFIRMA EL SR. SADDEMI

Por Gastón Wahnish.  
Fotos Jazmín Arellano.

### El 2016 según BIEMME

Este año fue bastante duro porque vendemos productos de alto precio y el cambio de gobierno no ayudó mucho al comercio de nuestra industria. Por ejemplo, en el Día del Niño nuestras ventas bajaron un 30 por ciento comparado con los números de facturación promedio. Nos ayudó mucho traer el Triciclo Mega, un producto que viene casi armado, y funcionó muy bien. Y la otra estrellita de este año fue el caminador Buggy Girl, realizado íntegramente con matricería propia. Pese a la situación general, algo que no aflojamos y que sabemos aumenta la fidelidad con nuestros clientes es la importancia que le damos al posventa y service. Aunque esté el producto fuera de la garantía, cualquier cliente sabe que si nos contacta hacemos sin costo y rápidamente el arreglo o reparación, incluso para los compradores del interior.

Además continuamos trabajando a la par con nuestra empresa en Brasil que, si bien para nosotros es un mercado muy duro, la ventaja es que la inversión de la empresa se comparte para los dos países, con lo cual el costo de los moldes se reduce y se utilizan las mismas herramientas para ambas fábricas. Por otra parte, estamos ultimando detalles para inaugurar en el verano una nueva planta de 6000 metros en Ezeiza para logística de la empresa.

### Impactos del cambio de Gobierno

Este año no está tan controlado el tema de la importación como fue años atrás, y en ese sentido las trabas a la importación que aplicó el gobierno anterior fueron más favorables para el sector. Actualmente hay más mercadería importada en los negocios y necesitamos que se frenen las importaciones y se per-

mitan ingresar maquinarias y matricerías para la fabricación nacional. Tenemos fe pero sabemos que va a tardar algunos años hasta que la gente recupere el poder adquisitivo para comprar muchos de los productos que nosotros fabricamos. Esperamos que se apliquen nuevas medidas para repuntar el mercado. Vemos con buenos ojos, por ejemplo, que se continúen programas de cuotas como es el “Ahora 18” para incentivar el consumo.

### Desafíos hacia 2017

Nuestra idea es seguir fabricando productos distintos y diferenciados. Planeamos lanzar 3 o 4 productos nuevos con moldes hechos en China y fabricados en nuestras plantas. Con el cambio climático y la mayor presencia del calor en el año, vemos que hay una moda a utilizar más productos para la calle y el aire libre, entonces vamos a hacer autos con barral que puedan

la-le-lu  
la nadadora  
Runky Pets  
CACHORRITOS  
TV  
Emme Crecechi  
Pistas  
WILD DRIVE  
LÍNEA DIDÁCTICOS  
PIDA VENDEDOR AL 011 4566.0210  
www.lalelu.com.ar | Gataleguaycha 2231 - (1417) - CABA | administracion@lalelu.com.ar

# POWER MAX WATER

LA MEJOR LINEA PREMIUM  
EN JUEGOS DE AGUA



Art. 134



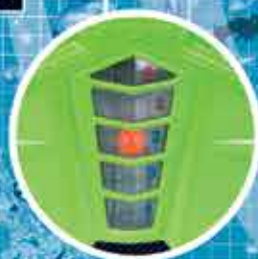
Art. 138



Art. 137



Art. 126



INTENTÁ QUE  
EL AGUA NO  
INGRESE Y QUE EL  
INDICADOR DE  
ENERGÍA NO  
LLEGUE A "CERO"  
ASI NO SERÁS  
DESCALIFICADO



Art. 134



Art. 125



[www.chikitos.com.ar](http://www.chikitos.com.ar)

Fabricado y distribuido por:  
FARAONI Y LO MENZO S.R.L.  
Corrales 1546 (C1437GLJ) Cap. Fed.  
Tel.: 4919-5392 (rot)  
email: [info@chikitos.com.ar](mailto:info@chikitos.com.ar)

**chikitos**  
La marca juega



## “SE PUEDE SALIR DE LA NORMA Y DESTACARSE DEL RESTO”

REVISTA JUGUETES APORTA IDEAS AL SECTOR. ES ASÍ QUE EN VISTAS DE UNA NUEVA TEMPORADA CONSULTÓ AL DISEÑADOR FERNANDO MAZZETTI SOBRE LOS MODOS Y MANERAS DE PENSAR LOCALES ATRACTIVOS PARA EL PÚBLICO. EN ESTA ENTREVISTA LE PLANTEAMOS UNA SERIE DE CUESTIONES A LOS QUE RESPONDIÓ CON DETALLE.

Por Javier Magistris.

### ¿Qué debe entenderse por diseño de locales? ¿Qué aspectos abarca?

En el diseño de locales comerciales están involucradas varias disciplinas. La arquitectura, el diseño interior, iluminación, industrial, gráfico y marketing son áreas que deberían interactuar para lograr un proyecto que responda a las necesidades del comercio. El local logrará tener una identidad propia si se consideran aspectos estéticos y funcionales como elementos distintos pero que deben proyectarse como una unidad conceptual.

### ¿Cuáles son los obstáculos más comunes al momento de pensar el diseño de un local?

Considero que no existen obstáculos de ningún tipo para poder desarrollar un proyecto de diseño interior comercial. Existen sí condicionantes previas al proyecto que el profesional deberá analizar en detalle. Una vez evaluadas esas características será tarea del diseñador presentar un anteproyecto que contemple las necesidades específicas del negocio. Que potencie las fortalezas y minimice las debilidades que se pudieran presentar. Por ejemplo: si el local está ubicado en una cuadra con poca

circulación de público se podría pensar en destacar la marquesina con iluminación o gráficas y colores de diseños llamativos. Por el contrario, si está en una buena cuadra pero es de pocas dimensiones habrá que pensar muy bien la cantidad, tipo y modo de exhibir el producto para que la experiencia de compra del cliente sea efectiva, cómoda y agradable. El tamaño del local o el presupuesto disponible no son impedimentos para llevar adelante un proyecto comercial.

### No tengo presente el lugar (barrio, ciudad) en el que está ubicado mi local. ¿Estoy en problemas?

Sin dudas que sí. Conocer la ciudad, barrio y cuadra permitirá, de antemano, evitar posibles errores. Tener referencias de cuáles rubros funcionaron o no en años anteriores, cómo es la competencia y qué productos vende, si serán de menor o mejor calidad y/o precio que los que va a ofrecer el nuevo local.. También será fundamental hacer un estudio de mercado relacionado con el nivel socio-económico del potencial cliente que buscará ese producto en particular, cuáles son sus necesidades, si ya hay otro

comercio que cubre esa necesidad y cuáles serán las estrategias que se aplicarán para diferenciarse.

### ¿Para qué sirve una vidriera?

La vidriera es el medio de comunicación primario del local. Es la cara del negocio y por lo tanto es fundamental que esté diseñada de manera profesional. Un vidrierista podrá diseñar y armar la vidriera siguiendo conceptos estéticos y comerciales que contemplen las necesidades del negocio. Captar la atención es la función principal y para ello es necesario el asesoramiento profesional. La renovación constante es fundamental. En términos generales la vidriera debe hacerse como máximo cada 30 días. En algunos rubros el cambio es semanal o quincenal. Un aspecto no menos importante es la limpieza: debe lucir impecable siempre.

### Con tanta variedad de producto, tamaños, colores ¿cómo se logra una vidriera con identidad y comunicación para el cliente?

Es importante definir con el propietario cuáles son los productos que se quieren destacar para poder organizar la vidriera y optimizar el espacio. Puede ocurrir que no haya



uno en particular y todos tengan la misma importancia. En ese caso se puede disponer los objetos por tamaño, tipo, color, marca o por tema. La forma y tamaño de la vidriera define en algunos casos cuánta cantidad de objetos estarán exhibidos. Elementos de apoyo con diferentes alturas permite la utilización del espacio tridimensional, en altura y profundidad, de la mejor manera.

Mas allá de la cantidad de productos que se muestren es clave entender que un potencial cliente recibe una información visual y debe ser interpretada de manera clara y precisa. En apenas 10 segundos, una persona que observa una vidriera, debe tener claro, al menos, qué marcas, tipo, calidad y precio de productos que vende ese comercio. Si la vidriera no está diseñada según el objetivo comercial buscado, seguramente el mensaje será confuso y no motivará la compra.

### ¿Qué papel cumple la luz en el diseño de un local?

Es fundamental diseñar la iluminación en función de la intención comercial. La cantidad de luz, tonalidad, luminarias y tipo de iluminación son aspectos técnicos que se tienen que proyectar junto con el diseño interior. En la actualidad estamos ante un cambio de paradigma absoluto en la iluminación con el desarrollo e implementación de la tecnología led. El ahorro energético y bajo mantenimiento son las ventajas principales en el uso

comercial. La calidad del led y las luminarias instaladas tienen que cumplir ciertos requisitos técnicos que no siempre lo hacen. Por eso es necesario especificar con criterio y adaptando la iluminación al requerimiento del comercio.

### Es frecuente ver las vidrieras con una propuesta y el interior del local desconectado de esa propuesta. ¿Es mejor la integración entre ambos espacios o cada uno debe mantener su independencia?

La unidad conceptual del diseño incluye la fachada, vidriera e interior. Estos tres elementos deberían estar conectados. Desde la vidriera se tiene que tener referencia clara de los productos comercializados. Al ingresar al local la imagen tiene que asociarse al producto que se observó en la vidriera. En ese momento comienza la segunda etapa de la venta que es la atención por parte del personal. Estos deben estar capacitados e informados de las ofertas, lanzamientos que ofrece el comercio. Es un aspecto clave y define, en muchas ocasiones, el éxito o fracaso de un negocio.

### La intención de exhibir la abundancia de mercadería tanto en vidriera como en interior de locales es una característica marcada de las jugueterías. ¿Eso favorece o perjudica al momento de pensar en ventas?

La oferta de productos es enorme

en el rubro juguetería, así como también las novedades constantes. En general el rubro tiende a exhibir todos los productos en vidriera se interior. Claro que esto es variable. Se podría pensar en destinar una vidriera a un lanzamiento importante, que tenga apoyo publicitario y que justifique tener exclusividad en la vidriera o un espacio en el salón de ventas. Son decisiones comerciales que requieren un análisis particular. Muchas veces el comerciante logra algún acuerdo con su proveedor, (más financiación o entrega anticipada y exclusiva antes que la competencia) y será necesario destacar ese producto para la venta inmediata.

### ¿Hay alguna tendencia dominante en la actualidad en el diseño de locales?

No suelo seguir tendencias ni modas. Considero que el diseño de un local comercial es una suma de aspectos, técnicos y estéticos, que no se podrían encuadrar en una tendencia. El diseño es particular, cada local con su situación y el diseñador dando solución a todas las necesidades. También se puede salir de la norma y hacer algo distinto, que rompa el molde y que destaque el local del resto. La iluminación es una fuerte herramienta de diseño que ayuda a generar en el cliente sensaciones nuevas y agradables. Todo enfocado a la experiencia de compra. El cliente que compra una vez y no regresa

es fracasar. Hay que lograr la fidelización, que vuelva y que recomiende a otros a venir a comprar.

**Los minoristas piden variedad y rotación de producto a los fabricantes ¿el público pide rotación y variedad a los locales?**

Al cliente hay que conquistarlo permanentemente. Crear en el local un clima amigable, de circu-

lación cómoda, donde los productos se puedan ver y tocar, experimentar e interactuar con ellos. Que se despierte el interés y el deseo de comprarlo. La renovación es fundamental. A veces una simple "lavada de cara" de pintura, renovar el mobiliario, pisos y paredes o mejorar la iluminación, ayudan dar esa idea de actualización y sorpresa en el cliente. ●

**FERNANDO MAZZETTI.** Diseñador de Interiores, Diseñador de Iluminación. Director sede Flores de Escuela de Decoración de Interiores Decomobi. Conferencista y tallerista entre otros en "Luz 2015" Fac. Ciencias Exactas (UnC) y en "Iluminación y diseño" -CMD, (2016). Creador del evento "Urban Light Score Race" Argentina, Auspiciado por UNESCO y seleccionado para los premios DARC Awards, Londres 9/2016, Panorama de Brasil y mención especial en Premios Iluminet 2016.

[www.fernandomazzetti.com.ar](http://www.fernandomazzetti.com.ar) 15-54-133-131  
[fernandomazzetti@hotmail.com](mailto:fernandomazzetti@hotmail.com)

**Algunos consejos útiles**

Es difícil dar consejos porque cada caso es especial pero puedo pensar en algunas sugerencias que quizás ayuden a mejorar:

- El local debe verse siempre limpio y ordenado.
- Renovar la pintura, pisos e iluminación con frecuencia
- Cambiar la vidriera cada 30 días como máximo.
- El personal profesional y capacitado

**Septiembre vino con NOVEDADES ¡CONOCELAS YA!**

Hacete fan en FACEBOOK

DISTRIBUIDORA **LATAPY** S.R.L.

BASUALDO 1763 C1440DOA BUENOS AIRES  
 (5411) 4635-3891 / 3986 / 4228  
[pedidoslatapy@speedy.com.ar](mailto:pedidoslatapy@speedy.com.ar)  
[www.latapy.com.ar](http://www.latapy.com.ar)

**VENI A VISITAR NUESTRA NUEVA WEB !!!**

**TICORAL**

Disfraces Cotillon Reposteria

Personajes Infantiles Globos Carnaval Carioca

Lavalle 2318 - Buenos Aires / Tel. Fax. 011-4954-4433  
[www.ticoral.com](http://www.ticoral.com) / [cotillonticoral@ticoral.com](mailto:cotillonticoral@ticoral.com)

Importación Fabricación y Distribución  
 Olegario Andrade 1040 Rosario (2000) Sta Fe - Argentina  
 Tel/Fax: 0341-4836695/4864535  
[administracion@rodin.com.ar](mailto:administracion@rodin.com.ar)  
[www.rodin.com.ar](http://www.rodin.com.ar)

**TURBY** LA FÁBRICA DE JUGUETES

**Nuestros clásicos Saltarines, Pelotas y Muñecas.**

[Instagram](https://www.instagram.com/turbytoy) [Facebook](https://www.facebook.com/turbytoy) [www.turbytoy.com.ar](http://www.turbytoy.com.ar)

ISO 9001

[info@turbytoy.com.ar](mailto:info@turbytoy.com.ar)  
 República de Israel 3551 (1650) San Martín. Buenos Aires.  
 Tel. 11 4752 4400 Horario de atención: Lunes a Viernes de 8 a 17 hs.

**Butaca con reductor PLUS**

**CRASH TEST APROBADO Europeo** ECE R44/04

**HASTA 25KG**

- Diseño envolvente para protección contra choque lateral.
- Ajuste de cinturón de frente, rápido y práctico.
- Tapizado bien acolchado y lavable, con reductor para recién nacidos.
- Múltiples posiciones de reclinado.
- Ind. Argentina: garantía del fabricante.

Obligatorio por LEY protección por AMOR

**Baby RODACROSS**

GLAUBE S.A. / Calle 33 N°2776 ex Ecuador / (1651) San Martín / Buenos Aires  
 Tel.: 4753-5945 / 4752-6398 / 4754-2221 / Telfax.: 4755-1421 // [www.rodacross.com](http://www.rodacross.com) // [/rodacross.juguetes](https://www.facebook.com/rodacross.juguetes)

# Relájese



## Y DEJE QUE NOSOTROS TRABAJEMOS POR USTED



# LA FERIA EN IMAGENES

LUCIDA COMO SIEMPRE PERO CON IMPORTANTE PRESENCIA DE FUNCIONARIOS DEL GOBIERNO NACIONAL, TUVO LUGAR LA 48ª FERIA DEL JUGUETE, JUEGOS, COTILLÓN Y NAVIDAD EN COSTA SALGUERO. PARTE DE LA ACTIVIDAD EN ESTE BREVE RECORRIDO FOTOGRÁFICO.



Miguel Braun recibiendo un presente junto a miembros de la CD de la CAIJ. Sebastián Llanir, Emanuel Poletto, Jorge Wok, Carlos Ruibal, Pablo Crovetto, Matías Furió, Nahuel Constenla y Oscar Vegher.



Miguel Braun recorrió con interés la última edición de la Feria del Juguete. Aquí junto al Sr. Carlos Ruibal.



Miguel Braun y Matías Furió en el stand de Le Bebot.



Otro momento de la recorrida del Secretario de Comercio Interior. Aquí junto a los Sres Ruibal, Cogliano y Furió.



Miguel Braun acompañado del Dr. Matías Furió visita el stand de Duravit y saluda al Sr. Alejandro Macchiavello.

• Joven empresa argentina dedicada a la distribución mayorista de juegos y juguetes.



• Productos de primera línea, servicio diferencial y personalizado, precios competitivos.

"Se el cambio que quieres ver en el mundo"



☎ 4574-2398 / 2067-1835  
4572-7222

Ezeiza 2646,  
C.A.B.A.

www.mycdistribuidora.com  
info@mycdistribuidora.com.ar

¡No Existe Otra Ciudad  
Como Nueva York,  
Ni Otra Feria Como La  
Toy Fair!



- Más de 1.000 expositores
- Más de 150.000 productos, incluyendo 7.000 estrenos mundiales
- 4 días, 1 ubicación – en el corazón de la Ciudad de Nueva York

sábado a martes, 18 al 21 de febrero de 2017 🍏 [www.toyfairny.com](http://www.toyfairny.com)



## QUEREMOS SER UNA BOUTIQUE DE JUGUETES

TRANSITAR LA AVENIDA ELCAÑO IMPLICA UN VIAJE POR DISTINTAS MARCAS, PERO UNA QUE DESTACA EN LA ESQUINA DE LA CALLE CONDE ES COMPAÑÍA DE JUGUETES-GIRO DIDÁCTICO. PARA CONOCER SU HISTORIA Y CÓMO RESULTÓ SU ACTIVIDAD ESTE AÑO, HABLAMOS CON VICTOR SZEINBEIN, TITULAR DE LA FRANQUICIA.

Por **Hernán Farías Dopazo**.  
Fotos **Jazmín Arellano**.

### ¿Cómo empezaron?

Hace cinco años con Julián, mi socio, empezamos a averiguar sobre franquicias. Tuvimos una reunión con Giro Didáctico, nos gustó, pagamos el canon y arrancamos. La idea era hacerlo con un local chico, pero encontramos este -de 157 m2-, y el dueño de Giro... y Compañía de Juguetes nos propuso abrir las dos franquicias en el mismo lugar. Así, fuimos el primer local de estas características. Arrancamos el 07/07/12 con mucha expectativa previa. Vendimos 28 mil pesos de hace cuatro años.

### ¿Cómo fueron las ventas este año?

Tuvimos un enero y febrero complicados, porque quedamos algo desabastecidos después de

diciembre y Reyes, que habían sido muy fuertes. En marzo empezamos a tomar diferentes tipos de acciones.

### ¿Qué acciones?

Fidelizar al cliente, con una excelente atención, productos y exhibición Premium. También hacemos sorteos por Facebook, emitimos tarjetas de membresía a la mayor cantidad de clientes posibles, y en las épocas festivas hacemos promociones exclusivas para la gente que nos acompaña durante el año. Además, damos promociones bancarias y Ahora 12.

### ¿En relación al año pasado?

Venimos con un crecimiento de un 55%. Nos estamos preparando para tener un muy buen diciembre, con muchísima más mercadería que el 2015.

### ¿Cuál fue el ticket promedio?

El ticket promedio es de \$543.

### ¿Qué productos se vendieron mejor?

Los Trendy dogs funcionaron muy bien. Nos puso muy contentos que sea un producto creado acá, por gente de Intek. De Playmobil, somos casi embajadores, tenemos la única vidriera sólo con ese producto en la Argentina. Lego siempre vendemos muy bien, Food magic, Hasbro, y Mattel, también. Todo lo que trae Juegos y Juguetes lo vendemos muy bien. Intentamos apuntar a un tipo de producto y una atención Premium. Nos interesa ser una boutique de juguetes, antes que un supermercado. Nos esforzamos mucho al saber que lo vendido acá le dará mucha alegría a alguien.

### ¿De los productos de licencia, cuales se trabajan más?

Trabajamos de todo, intentamos tener lo último que sale. Hoy el que más se vende es Pinipon, The Avengers, Star Wars, y Juliana.

### ¿Qué proporción es nacional-importado?

Hoy es 70% importado, 30% nacional.

### ¿Cómo es el comportamiento del público?

Hoy tenemos una tasa de conversión en un 80% aproximadamente. De diez que vienen, ocho compran.

### ¿Cual es el modo de pago?

80% tarjeta, 20% efectivo.

### ¿El local está organizado con algún criterio?

Tratamos de tener las cosas bien sectorizadas, pero las vamos cambiando de lugar. Para nosotros, el movimiento trae movimiento. ●

# UN PRODUCTO DIFERENTE

LA EMPRESA ROTOYS PRESENTÓ EN LA 48ª EDICIÓN DE LA FERIA DEL JUGUETE UNA NUEVA CAMIONETA QUE DESTACÓ COMO UNO DE LOS MEJORES PRODUCTOS. ACÁ LO ACERCAMOS A NUESTROS LECTORES.

## ¿Qué características destaca del producto?

La Camioneta Rotoys es un rodado largamente pedido por el público en general por las siguientes características:

Se presenta de fábrica con un piso aplicado para la primera infancia, o sea antes de un año y medio aproximadamente, la edad en la que el niño todavía no puede manejar el rodado con sus piernas. También, obviamente para esa etapa y las etapas venideras la camioneta Rotoys se presenta con una manija aplicada al techo para que el adulto pueda guiarlo y detenerlo, junto a esta manija conductora tiene una bandeja porta objetos para el adulto que acompaña. En la parte posterior el vehículo posee una caja con tapa, característica a las de una camioneta rural para llevar la carga que el niño desee en su juego. Junto a la caja trae dos cavidades para transportar botellas o latas de bebidas.

## ¿Cuáles son sus atributos de jugabilidad?

Como atractivos de juego, las camionetas Rotoys tienen tanque de nafta y un capó delantero donde el niño, al levantarlo, descubrirá un símil motor para imitar las actividades de los adultos. En la tapa posterior se encontrará una rueda de auxilio aplicada igual a los vehículos todo terreno y boca de tanque de nafta para simular el cargado. La durabilidad del juego es extrema, ya que abarca desde que el niño no camina (con el piso coloca-

do) y hasta los 5 años (con el piso removido), desde ese momento los productos Rotoys están preparados para recibir a otros niños o nuevas generaciones debido a que su proceso de fabricación permite usarlos por muchísimos años y muchísimos niños en climas severos y al aire libre sin que sus colores ni estructura varíen.

Además, junto a la camioneta se lanzan los Trailers Rotoys que interactúan no solo con las nuevas camionetas sino con todos los rodados de la línea. Estos vienen con el enganche apropiado para ser colocado en ambas partes. El niño podrá desde juguetes, muñecos y hasta podrá jugar con plantas, arena, o piedras y ayudar en el jardín.

## ¿Cuánto tiempo llevó el desarrollo de la matricería y la producción?

La matricería se desarrolló con la conducción de la DI Dolores Deluchi, junto a un equipo de diseñadores industriales y llevó cerca de 1 año entre las distintas etapas del diseño y realización de moldes.

## ¿Qué expectativas tiene la firma con este lanzamiento?

Nuestras expectativas son grandes, el público en general nos acompaña siempre y está atento a nuestros lanzamientos. Nosotros también estamos atentos al feedback de nuestros clientes y a los cambios o mejoras que vayan pidiendo. Rotoys es una marca que ya quedó en el concepto general de los consumidores como Alta Gama en la construcción de juegos para niños. ●



### TRAILERS CON SISTEMA DE ENGANCHE

- Para ser usado en todos los rodados de nuestra marca.
- Gran capacidad de carga.



### CAMIONETAS

- Capó que se abre para revisar el motor.
- Piso removible para llevar niños pequeños y luego retirarlo para niños mayores.

- Caja trasera de carga.
- Porta botellas.
- Techo porta objetos.
- Tanque de nafta.
- Manija para conducción de padres.

# OUTLAND LOGISTICS

## CONOCEMOS LAS REGLAS DEL JUEGO

Más de 15 años de experiencia en Logística Internacional y el respaldo del mejor servicio integral.



TRANSPORTE MARITIMO



TRANSPORTE AEREO



TRANSPORTE TERRESTRE



DEPOSITOS FISCALES

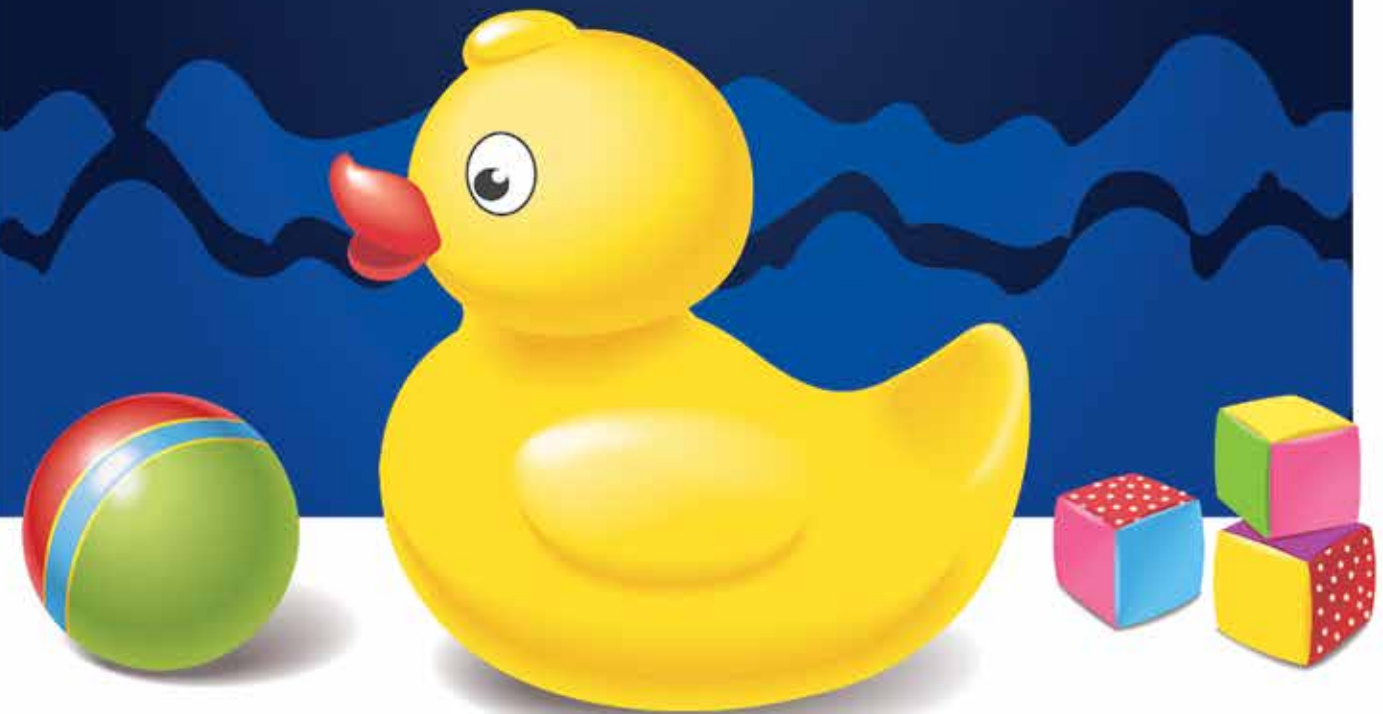


ASESORAMIENTO COMEX



ASESORAMIENTO LEGAL

## LIDERES EN LOGISTICA Y TRANSPORTE



OUTLAND LOGISTICS  
LIDERES  
EN LOGISTICA Y TRANSPORTE

MORENO 786 PB 10 - BA - ARGENTINA  
TEL. +54 11 5329-2800  
info@outlandlogistics.com - www.outlandlogistics.com



★★★★★

# GUIA

del sector

# JUGUETERO

2016



CAIJ Cochabamba 4067 (1252) C.A.B.A.  
 Tel 4922-1537/0169  
 Fax 4923-6658 caij@caijuguete.com.ar  
 www.caijuguete.com.ar

## Servicios de la CAIJ

- **Laboratorio**  
Cochabamba 4067  
4922-1537/0169
- **Energía Eléctrica**  
**Grandes Demandas**  
Cayetano Berardi  
4754-0535
- **Asesoría Contable**  
**Impositiva**  
**Dr. Dante Fiorini**  
15-5662-7269

## Fabricantes Socio Activo de la CAIJ

**Adhori S.R.L.**  
 Velez Sarfield 5780  
 (1604) Munro - Bs. As.  
 Tel: 4756-1734. Fax: 4721-0149  
 adrian@gatogarabato.com.ar

**Alberto Julián Cuomo Mobilio**  
 Sivori 5192 (1605) Munro - Bs. As.  
 Tel- Fax: 4756-7061/4284  
 info@topball.com.ar

**Antex Andina S.A.**  
 Gral. Urquiza 2248/50. (1243) CABA  
 Tel- Fax: 4912-1601/04  
 antonio@antexandina.com.ar

**Biemme Argentina S.A.**  
 José Ingenieros 4202/84  
 (1766) Tablada - Bs. As.  
 Tel: 4441-7790/7791 Fax: 4441-7804  
 biemme@biemme.com.ar

**Caffaro Hnos. S.R.L.**  
 Martín Rodríguez 1433 (1607) Villa Adelina  
 Bs. As. Tel-Fax: 4700-0109  
 ventas@caffarohnos.com.ar

**Caupur S.A.**  
 Remedios de Escalada 2870  
 (1822) Valentín Alsina - Bs. As.  
 Tel-Fax: 4205-0838/ 4228-2220  
 alejandro@duravit.com.ar

**Chiarto y Reinero S.A.**  
 Lisandro de la Torre 2152  
 (2451) San Jorge - Santa Fe  
 Tel: 03406-442168 Fax: 03406-440866  
 info@bolitastinka.com.ar

**Cidal San Luis**  
 Calle 1 Y 113 (5700) San Luis  
 Tel: 0342-4599111.  
 info@cidal.com.ar

**Ciencias Para Todos S.R.L.**  
 Cabezón 2478 PB (1419) CABA.  
 Tel-Fax: 4571-1888  
 info@cienciasparatodos.com.ar

### CIMADEVILLA MEMBIELLE S.H.



Gral. Rodríguez 2412  
 (1824) Lanús - Bs. As.

Tel /Fax 4247-3344

**Mail**  
 juguetescime@hotmail.com

**Rubros**  
 Juegos de Cocina en aluminio  
 y plástico

**Contacto**  
 Daniel Membielle.

**Cotillón Otero S.R.L.**  
 Av. General Paz 13535.  
 (1752) Villa Insuperable - Bs. As.  
 Tel-Fax: 4652-0534  
 cotillon@cotillonotero.com.ar

**Derpol S.R.L.**  
 Av. J. M. Campos 2057 (1651) San Andrés  
 Bs. As. Tel: 4752-0780 / 4755-6660  
 Fax: 4713-3546 info@globostuky.com.ar

**Decor Navi S.R.L.**  
 Hipólito Yrigoyen 3981. (1650) San Martín  
 Bs. As. Tel-Fax: 4755-5305  
 info@decornavi.com.ar

**Didáctica Integral**  
 Bolivia 3454. (1678) Caseros - Bs. As.  
 Tel: 4750-8499 Fax: 4756-6082  
 ventas@didacticaintegral.com.ar

**Didifas S.A.**  
 Necochea 2332 (1704) Ramos Mejía  
 Bs. As. Tel: 4651-5279 Fax: 4441-6921  
 didifas@rcc.com.ar

**Dimare S.A.**  
 Pueyrredon 4038  
 (1752) Lomas del Mirador - Bs. As.  
 Tel-Fax: 4454-5756 info@dimare.com.ar

**Doble I S.R.L.**  
 Cangallo 1457 (1640) Martínez  
 Buenos Aires Tel-Fax: 4717-0053  
 rgarcia@doblei.com.ar

**Eme Toys S.R.L.**  
 Aguilar 4412 (1824) Lanús - Bs. As.  
 Tel: 4220-0442 Fax: 4230-0528  
 emetoysr@gmail.com

**Enrico & Bredice S.A.**  
 Calle 100 N° 6060 (1650) San Martín - Bs. As.  
 Tel: 4842-2305 Fax: 4842-1804  
 enricoybredice@hotmail.com

**Enrique Trucco e Hijos S.A.**  
 Av. San Juan 3960 (1233) CABA.  
 Tel: 4931-2138 Fax: 4931-7278. info@  
 truquito.com.ar

### ERREKAESE S.A.



Maturín 2870 (1416) CABA.  
 Tel: 4583-7867/4771

**Mail / Web**  
 info@errekaese.com.ar  
 www.toptoys.com.ar

**Rubros**  
 Juegos de mesa, juegos de  
 sociedad, masas para modelar.

**Contacto**  
 Dario Mondric.

**Eurotree S.R.L.**  
 Av. Las Heras 320 (1876) Bernal Este  
 Bs. As. Tel: 4224-4000 Fax: 4253-0505  
 info@eurotree.com.ar

**Eva Magic S.A.**  
 Av. Gral. Paz 13540. (1440) CABA.  
 Tel: 4687-3944 Fax: 4687-0294  
 info@evamagic.com.ar

**Fabesa S.A.**  
 Pje. Freire 534 (1870) Avellaneda - Bs. As.  
 Tel- Fax: 4208-5730 ventas@fabesa.com.ar

**Fachal y Gomez S.R.L.**  
 Hernán Cortez 161  
 (1872) Sarandí - Bs. As.  
 Tel: 4203-4793 Fax: 4205-4769  
 implas@sion.com

### FARAONI Y LO MENZO S.R.L.



E. Bonorino 2763  
 (1437) CABA

Tel: 4919-5392/4887  
 Fax: 4919-8697

**Mail**  
 faraoniylomenzo@speedy.com.ar

**Rubros**  
 Juegos de Cocina, Té, de masa  
 didáctico, juguetes de agua.

**Contacto**  
 Claudio Lo Menzo

### GLAUBE



Calle 33 (ex Ecuador) 2776  
 (1651) Villa Zagala - San Martín

Tel- Fax: 4753-5945

**Mail / Web**  
 glaubesa@gmail.com  
 www.rodacross.com

**Rubros**  
 Rodados eléctricos y a pedal,  
 triciclos, andarines

**Contacto**  
 Fernanda Crifó Zuliani

**Guillermo Zembrzycki**  
Tucumán 2530 (1824) Lanús - Bs. As.  
Tel- Fax: 4247-0313  
juegoo@juegoo.com.ar

**Héctor Buratti**  
Velez Sarsfield 467 (1824) Lanús - Bs. As.  
Tel- Fax: 4241-8009  
fiesta-buratti@sinectis.com.ar

**Industrias Juguetos S.R.L.**  
Cuba 5229. (1653) Villa Ballester  
Bs. As. Tel- Fax: 4769-8770  
informes@juguetos.com.ar

**Industrias Plásticas Rao S.R.L.**  
Victorica 242. (1766) Tablada - Bs. As.  
Tel- Fax: 4699-6931  
informes@juguetos.com.ar

**Irma De Rusconi**  
Cesar Díaz 5457. (1407) CABA.  
Tel- Fax: 4568-1101  
toyrusconi@uolsinectis.com.ar

**JNG Plast S.R.L.**  
Charcas 2573. (1752) Lomas del Mirador  
Bs. As. Tel- Fax: 4699-0125  
info@jngplast.com.ar

**Juegos y Juguetes S.R.L.**  
Donato Álvarez 1660  
(1416) CABA. Tel- Fax: 4583-0101  
importaciones@juegos-juguetes.com.ar

**Juguetech S.A.**  
Av. San Martín 1539 (1650) San Martín  
Bs. As. Tel: 4754-6655 Fax: 4753-6115  
info@juguetech.com

**Kreker S.R.L.**  
Las Flores 874/8. (1875) Wilde - Bs. As.  
Tel- Fax: 4207-9727 kreker@kreker.com

**Le Bebot**  
Chaco 1341 (1824) Lanús - Bs. As.  
Tel: 4262-3546 - Fax: 4262-3526  
esnuky@arnet.com.ar  
lacasa@lebebot.com.ar

**Leketoy S.A.**  
Av. San Martín 4923 (1766) Tablada  
Bs. As. Tel: 4652-0856 Fax: 4453-2597  
info@chichess.com.ar  
ventas@chichess.com.ar

**Lepo Toys S.R.L.**  
Calle 28 Nº 5147. (1650) San Martín  
Bs. As. Tel: 4859-6241 Fax: 4713-9175  
ventas@lepotoys.com.ar

**Lionel's S.R.L.**  
Serrano 1163 / 71 (1414), Bs. As.  
Tel 4772-9304 / 7246 - Fax: 4772-5967  
salvadorcogliano@fibertel.com.ar  
info@lionels.com.ar

**Lunaplast S.A.**  
Evita 303 ((1768) Ex Membrillar)  
Ciudad Madero - Bs. As.  
Tel 4622-2429 / 4622-7875  
Fax: 4622-7877  
info@lunaplastsa.com.ar

**Magia y Diseño S.R.L.**  
Leandro N Alem 1042  
(1708) Morón - Bs. As.  
Tels. 4489-1563

**Miluplast S.A.C.I.**  
Lafayette 1923 PB. (1286) C.A.B.A.  
Tel: 4302-1221 Fax: 4303-4973  
miluplast@miluka.com

**MEGAPRICE S.R.L.**



Armenia 2286 (1603) C.A.B.A.  
Tel 4713-5577/4753-4105

**Mail / Web**  
megaprice@fibertel.com.ar  
www.megaprice.com.ar

**Rubros**  
Autos y camiones pequeños,  
medianos y grandes, juguetes  
didácticos, juguetes de playa,  
juguetes para bañera, juguetes  
para nenas y para nenes.

**Contacto**  
Juan Furió

**Modelex S.A.**  
Rondeau 2659. (1262) C.A.B.A.  
Tel: 4941-0600 Fax: 4942-4870  
modelex@infovia.com.ar

**Mozart Toys S.R.L.**  
Mozart 370. (1407) Ciudadela - Bs. As.  
Tel: 4672-3099 Fax: 4674-2180  
mozart.teresa@gmail.com

**Nadeni S.A.**  
French 415 (1603) Villa Martelli - Bs. As.  
Tel- Fax: 4709-6402  
contacto@daki.com.ar

**Nelix S.R.L.**  
Uzal 3476. (1636) Olivos - Bs. As.  
Tel: 4005-5002/4794-4404  
Fax: 4794-2444  
disfracescandela@gmail.com

**Plastigal Juegos S.R.L.**  
Pje. Talavera 5845/80 (1431) CABA.  
Tel: 4572-5466 Fax: 4572-2984  
info@plastigal.com.ar

**Proviplast S.A.**  
Castañon 3644. (1437) CABA.  
Tel- Fax: 4919-0031  
ventas@proviplast.com.ar

**Rivaplast S.A.**  
Sarratea 1650  
(1879) Quilmes - Bs. As.  
Tel: 4280-4774 Fax: 4280-5355  
rivaplast@rivaplast.com

**NEW PLAST DE DARÍO DI COCCO**



José I. Rucci 2238  
(1824) Lanús Oeste - Bs. As.

**Tel- Fax:** 4209-2390

**Mail**  
newplastdedicocco@hotmail.com

**Rubros**  
Juegos de Encastre, Didácticos

**Contacto**  
Darío Di Cocco

**Petit S.A.**  
Madero 927. (1408) CABA.  
4641-0612/6463 - 4642-9939  
petitsa@fibertel.com.ar

**Ro - Dubi S.R.L.**  
Av. Corrientes 2274 (3º 19)  
(1046) C.A.B.A. Tel- Fax: 4482-4559  
info@magikajuegos.com.ar

**Rocig S.A.**  
Av. Argentina 6508. (1439) CABA.  
Tel: 4687-2044/2144. Fax: 4687-2144  
rocig@ciudad.com.ar

**ROTOMOLDEO S.R.L.**



Salvador M. Del Carril 74  
(1708) Morón - Bs. As.

**Tel:** 4609-0061 **Fax:** 4609-0062

**Mail / Web**  
rotoys@ciudad.com.ar  
www.rotoys.com.ar

**Rubros**  
Juegos de Jardín y Arrastre

**Contacto**  
Fernando Perini

**RUIBAL HNOS S.R.L.**



Corrales 2444 (1437) C.A.B.A.

**Tel / Fax** 4919-9657 / 4919-8132

**Mail / Web**  
ruibal@ruibalgames.com  
www.ruibalgames.com

**Rubro**  
Juegos de Sociedad

**Contacto**  
Carlos Ruibal

**Santiago Blois**  
Elias Bedoya 3475  
(1765) Isidro Casanova - Bs. As.  
Tel- Fax: 4625-0031  
cotilind@yahoo.com.ar

**SONIA OLIVEIRA JUEGOSOL**



Guidi 335  
(1824) Lanús - Bs. As.

**Tel:** 2063-9915  
**Fax:** 2009-4562

**Mail / Web**  
juegosol@yahoo.com.ar  
www.juegosol.net

**Rubro**  
Hamacas, juguetes de playa.

**Contacto**  
Sonia Oliveira

**Suasnabar Simon Marcelino**  
Serrano 1795. (1722) Merlo - Bs. As.  
Tel - Fax: 0220-4856276  
juguetesmonsi@hotmail.com

**Sulamericana S.A.**  
Terrero 1442. (1416) CABA.  
Tel- Fax: 4582-2408  
info@sulamericana.com.ar

**Tapimovil S.A.**  
Juan A. García 5222 (1407) CABA.  
Tel- Fax: 4566-9088  
administracion@tapimovil.com

**The Toy Company S.R.L.**  
Cnel. García 471 (1870) Avellaneda  
Bs. As. Tel: 4201-5156/1640  
Fax: 4201-9232  
administracion@toycompany.com.ar

**Thinker America S.A.**  
Arias 4975 (1430). CABA.  
Tel- Fax: 4545-3731  
ventas@budada.com.ar

**Tizi Baby**  
Av. Lope de Vega 1951 (1417)CABA.  
Tel- Fax: 4504-4888  
ventas@denicar.com.ar

**Tlanti SA**  
Blanco Encalada 537 (1603) Villa Martelli  
Bs. As. Tel: 4709-5068 Fax: 4709-1579  
info@rondi.com.ar

**Traditions S.R.L.**  
S. M. del Carril 4843. (1419) CABA.  
Tel- Fax: 4502-9092  
traditions@sinectis.com.ar

**Trisma S.A.**  
Andalgala 1043. (1408) CABA.  
Tel- Fax: 4643-0799  
suca@argentina.com

**TURBY TOY S.A.**



Rep. De Israel 3551 (1650)  
San Martín Bs. As.

**Tel- Fax:** 4752-4400

**Mail / Web**  
info@turbytoy.com.ar  
www.turbytoy.com.ar

**Rubro**  
pelotas, saltarines, muñecas,  
deportes.

**Contacto**  
Juan Ignacio García

**Unibike S.A.**  
Calle 26 Nº 788 (1619) Garín - Bs. As.  
Tel: 5552-4111 Fax: 5552-4110  
info@unibike.com.ar

**Vaseri S.A.**  
Entre Rios 2969 (5º D) (1754) San Justo  
Bs. As. Tel: 0220-4924901/4902/5050  
patriciaponce@argentina.com

**VEKY S.R.L.**



Ivan Franco 3123  
(1824) Lanús Oeste, Bs. As.  
**Tel/Fax:** 4262-8622/ 8677

**Mail**  
veky@speedy.com.ar

**Rubros**  
Juguetes con ruedas,  
Triciclos y Cuatriciclos

**Contacto**  
Oscar Vegher

**Vronquistinos Jugar Juguetes ARG.**  
Santa Rosa 3351 (1646) San Fernando  
Bs. As. Teléfono 4725-3331

**Zott Producciones S.A.**  
Homero Manzi s/n (1619) Garín - Bs. As.  
Teléfono 011 3220 8450  
pmiranda@zottgroup.com.ar

## Fabricantes

### Socio Adherente de la CAIJ

**Ankah S.R.L.**  
Constitución 2552/54. (1254) CABA.  
Tel: 4941-6224 ankahtoy@yahoo.com

**Arbrex Commercial Group S.A**  
Santos Dumont 3513 (5º D)  
(1427) CABA. Tel: 4551-2321  
info@arbrex.com

**Argos Comercial S.A**  
Av. Diagonal Balbin 6521.  
(1657) Loma Hermosa Tel: 4739-2525  
info@argos-arg.com.ar

**Augem S.R.L.**  
Juan Canals 1239. (2000) Rosario -  
Santa Fe Tel: 0341-4853960  
Fax: 0341-4853960 info@sktpatines.com.ar

**Bebitos SRL**  
Belgrano 1050. (2138) Carcaraña - Santa Fe  
Tel: 0341-4940134  
administracion@bebitos.com.ar

**Colorpen S.A**  
Av. Corrientes 2312 10º. (1046) CABA.  
Tel: 4951-1155 Fax: 4953-1702  
francosack@hotmail.com

**Diseño y Producción S.A.**  
Las leyes agrarias 3817 (5014) Córdoba  
Teléfono: 0351 4978762  
info@dyt.arg.com.ar

**DLT Import S.A.**  
Nicaragua 4680. (1414) CABA.  
Tel: 4832-2174 dlt@arnet.com.ar

**Duppla S.R.L.**  
Iberá 2006 PB. (1429) CABA.  
Tel- Fax: 4702-3621  
menique@dupplaestudio.com.ar

**El Arrayan S.A.**  
Belgrano 3683. (7600) Mar del Plata -  
Bs.As.  
Tel: 0223-4954833 arrayan@speedy.com.ar

**Fibro S.R.L.**  
Av. De Mayo 959. (1084) CABA.  
Tel: 4345-2200 Fax: 4342-2847  
info@fibro.com.ar

**Funny S.A.**  
San Martín 3099. (7600) Mar del Plata  
Bs.As. Tel: 0223-491-2851 Fax: 0223-495-  
2069 periquita@speedy.com.ar

**Hippo's**  
San Martín 3858 (7600) Mar del Plata  
Bs. As. Teléfono: 0223 4740000  
info@hippos.com.ar

**Intek S.A.**  
Indalecio Gomez 3938. (1672) Villa Linch  
Bs.As. Tel: 4713-4800 Fax: 4754-2843  
ventas@intek.com.ar

**Jodima SRL**  
Rivadavia 2702. (1034) CABA.  
Tel: 4605-0862  
mauricio@jodima.com.ar

**Jorrat Hnos.**  
Muñecas 336. (4000) Tucumán  
Tel: 0381-431-1324. Fax: 0381-430-1818  
juguetes@jorathnos.com.ar

**Juebil S.R.L.**  
Av. Angel Gallardo 573. (1405) CABA.  
Tel: 4854-1311. Fax: 4854-4565  
ventas@juegosdesalon.com

**Jugamas S.R.L.**  
Washington 3668. (1430) CABA.  
Tel: 4541-7514 info@jugamas.com.ar

**La Dibujería S.R.L.**  
Blanco Encalada 20 (Of. 13) (1609) Boulogne  
Bs.As. Tel: 4766-1939/ 15.4475.5551  
yodibujo@ladibujeria.com.ar

**Loriel's SRL**  
Cotagaita 2847. (1754) San Justo  
Tel: 4651-1177 info@loriel.com.ar

**Los Leoncitos S.A.**  
Av. Gaona 3773. (1702) Ciudadela - Bs.As.  
Tel: 4653-0084 Fax: 4488-3916  
info@felcraft.com

**Ludiedro**  
Romulo Naon 3850 3º A. (1430) CABA.  
Tel: 4542-4553 info@ludiedro.com

**Luminias S.R.L.**  
Rivera 4610 6º. (1431) C.A.B.A.  
Tel: 15-5633-7882 ab@luminias.com

**Magic Makers S.A.**  
Balcarce 455. (1403) Villa Martelli - Bs.As.  
info@magicmakers.com.ar

**M.E. International S.A.**  
Pichincha 944. (1219) CABA.  
Tel- Fax: 4943-0100  
info@meinternational.com.ar

**Mar Plast S.A.**  
Av. Ohiggins 3151. (5014) Córdoba  
Tel- Fax: 0351-4670006  
mp@mar-plast.com

**Moody S.R.L.**  
Batalla La Florida 239/41. (1609)  
Boulogne - Bs.As. Tel- Fax: 4766-7166  
segelin@uolsinectis.com.ar

**New Yetem SA**  
Av. Rivadavia 1250 4º Piso. (1033) CABA.  
Tel: 4382-9033/9034 Fax: 4383-9031  
yetem@yetem.com

**Paula Spritz**  
Trelles 1066. (1406) CABA.  
Tel: 4963-1032 Fax: 4963-1035  
info@juegosdelcaracol.com.ar

**Pecositos de Silvia Fornasa**  
Ayacucho 2165. (1854) Longchamps - Bs. As.  
Tel- Fax: 4297-2868  
pecositosdesilhu@hotmail.com

**Plan Z SRL**  
Chubut 415 - Lote 441. (1629) Pilar - Bs.As.  
Tel: 15-5568-2512 aguirre.ale@gmail.com

**Ruth Soifer - Claudia Rofman**  
Concepción Arenal 4294. (1426) CABA.  
Tel: 4857-3091 Fax: 4854-0914  
consultas@juguetesclap.com.ar

**Sutter Plast S.R.L.**  
Piedrabuena 4848. (1439) CABA.  
Tel: 4601-1029 sutterplastsrl@gmail.com  
ventas@juegosdesalon.com

**The Toy House S.R.L.**  
Calchaquí 3768. (1878) Quilmes - Bs.As.  
Tel: 4280-8090  
casaeltrebol31@hotmail.com

### TICORAL S.R.L.



Lavalle 2318 (1052). Bs. As.

**Tel:** 4954-4433

**Mail/ We**  
cotillon@ticoral.com  
www.ticoral.com

**Rubro**  
Cotillón, disfraces.

**Contacto**  
Denise Sedler

**Tio Vivo SA**  
Manuel Quintana 1974. (1879) Quilmes -  
Bs.As. Tel: 4224-5844 Fax: 4257-4953  
ventas\_tiovivo@yahoo.com.ar

## Fabricantes

### No socios

**Belle Epoque**  
Simón de Iriondo 3078. Victoria- Bs.As.  
Tel: 4549-2157  
bellepoque@belepoque.com.ar

**Bureau de Juegos S.R.L.**  
Jorge Luis Borges 2342 6ºC CABA.  
4551-8396 info@bureaudejuegos.com

**Daniel J. Aimaretti S.A.**  
Av. Rosario de Sta Fe 2398. San Francisco  
Córdoba. Tel: 03564-439350  
ventas@aimaretti.com.ar

**Luceritos**  
Libertador San Martín 6134. Villa Ballester  
Bs.As. Tel: 15-2270-5797  
info@jugueteslucero.com.ar

**PC3**  
Rodríguez Peña 545 CABA. Tel: 4375-4437  
hugo@pc3.com.ar

## Fabricantes

### No socios

### INTEX ARGENTINA



Manuel García 124 (1284) C.A.B.A.

**Tel/Fax** 4308-1838

**Mail/ Web**  
ventas@jarse.com.ar

**Rubros:** inflables

**Contacto** Verónica Delucio

**Plow S.R.L**  
Concepción Arenal 2481 Hurlingham Bs.As.  
Tel: 4450-3389 marketing@gloter.net

**Proyecto Factorial**  
Tel: (011)4331-3431 www.factorial.com.ar

### RODIN RODADOS

### INFANTILES



Olegario Andrade 1040  
Rosario- Santa Fe

**Tels.** 0341-4636695 / 4664535

**Mail/ Web**  
administracion@rodin.com.ar  
www.rodin.com.ar

**Rubro Linea Infantil**  
Cochecitos, andadores, cunas,  
butacas, corralitos, pelepas, catres  
de baño, sillas de comer, triciclos,  
columpios, gimnasios didácticos,  
accesorios.

**Rubro Linea Muebles**  
Espejos de pie, mecedoras  
thonet, percheros

**Contacto**  
Pablo Bordino

## Fabricantes

### No socios

**Trabalitos**  
Calle 381 Nº569. Quilmes Bs.As.  
4250-3491 ventas@flaps.com

**Trencity**  
Av.Champagnat 3431, Mar del Plata Bs.As.  
0223-47830487 info@trencity.com.ar

**Zippy Toys**  
Zelada 4714 CABA Tel: 3974-4063  
administración@biglogistics.com.ar

## Distribuidoras

**Distribuidora Blumen**  
Oliden 2850. (1439) CABA.  
Tel: 4301-2986/2987 Fax: 43032988  
www.distribuidorablumen.com

### DISTRIBUIDORA LATAPY SRL



Basualdo 1763 C.A.B.A.

**Tel:** 4635-3891 / 3986 / 4228

**Mail/ Web**  
pedidoslatapy@speedy.com.ar  
web: Distribuidora Latapy

**Rubros:** cunas y corrales, jugue-  
tes, pelepas y cuneros, butacas,  
mecedoras y columpios, sillas  
de comer, andadores, andarines,  
skates, monopatines y rollers,  
triciclos, autos a pedal y a  
batería, jardinería.

**Contacto**  
Gustavo Latapy

**Distribuidora Yo-Yo**  
Valentín Vergara 2047. (1828) Banfield  
Tel: 4242-3314  
www.distribuidorayoyo.com.ar

**Intergames**  
Federico Montiel 2653 CABA.  
Tel/Fax (011) 4687-4298/4299/4300  
yweiskind@yahoo.com.ar

**La Kobra**  
Lavalle 3052. C.A.B.A.  
Tel: 4862-7157 ventas@lakobra.com

## Distribuidoras

### MENDIZABAL

### Y ASOCIADOS SRL



Ezeiza 2646, CABA.

**Tel/Fax** 4574-2398 / 2067-1835 /  
4572-7222

**Cel.** 153-807-7647 Martín  
156-377-0149 Matias

**Mail/ Web**  
info@mycdistribuidora.com  
www.mycdistribuidora.com.ar

**Rubros:** distribuidora mayorista  
de juguetes.

**Contacto**  
Martín y Matias Mendizabal

## Editoriales

**Catapult Junior**  
Av. Donado 4694 (1430) CABA.  
Tel: 15-4547-2780 ventas@catapulta.net

### EDITORIAL ESTRADA



Maipu 116 8º Piso (1084)

**Tel/Fax** 4334-5500/ 4334-5555  
**Mail/ Web**  
info@estrada.com.ar  
www.angelestrada.com.ar

**Rubro**  
Mochilas, cartucheras, repuestos  
escolares, carpetas, cuadernos,  
resmas, diccionarios.

**Contacto**  
Melina Bertoni

**Universalito**  
Sarmiento 1180 (1663) San Miguel  
Roberto@universalito.com.ar

## Importadores

**Alparamis**  
Av.del Libertador 2229. Olivos Bs. As.  
Tel: 4790-4000/6393  
www.alparamis.com.ar

**Baby Club SRL**  
Av. Santa Fe 3312 4ºB (1425) CABA.  
Tel: 4821-4487/4651 info@babyclub.com.ar

**Budada**  
Arias 4975 CABA. Tel: 4545-3731 / 3694 /  
0810888BUDADA Sandra@budada.com.ar

**Cresko**  
J.A.Cabrera 4149. (1186) CABA.  
www.cresko.com

**DLT Import SA**  
Nicaragua 4680. (1414) CABA.  
Tel: 4832-2174. www.kiddy-ar.com

### LA LE LU SRL.

la-le-lu

Guaquaychú 2231 C.A.B.A.

Tel/Fax (011) 4566-0210

**Mail/ Web**  
administracion@lalelu.com.ar  
www.lalelu.com.ar

**Rubro** Muñecas, instrumentos  
de juguete, pistas de autos y  
trenes. otros.

**Contacto**  
Gregorio A. Carrera

**Wabro SA**  
Pasteur 341 4ºB. CABA. Tel: 4954-2686  
ventas@wabro.com.ar  
Contacto: Celeste Dib

**Winner Internacional SRL**  
Ecuador 512-16. Tel: 4867-2842/4825  
info@winnerinternacional.com.ar

## Licencias

**Blanquiceleste S.A.**  
San Martín 140 16º (1004) CABA.  
Tel: 5032-1500 - info@blanquiceleste.com

**Boca Crece S.A.**  
M.T. de Alvear 636 1º (1058) CABA.  
Tel: 5238-3800  
info@bocaproductos.com

**Cris Morena Group RGB Entertainment**  
Catamarca 1444 (1640) Martínez. Bs.As.  
Tel: 4798-73333  
commercial@crimsonrenagroup.com.ar

## Licencias

**Exim Trading S.A.**  
Nicaragua 5593 (1414) CABA Tel-Fax: 4778-  
9334/37 gscvarzer@eximlicencig.com

**Ilmen S.A.**  
M.T.de Alvear 636 11º (1058) CABA.  
Tel.: 4311-9216/9491/0285  
info@ilmen.com.ar

**IMC Licensing**  
Riobamba 1236 10º (1116) CABA.  
Tel: 5239-2020. Fax: 4816-8106  
info@imclicensing.com.ar

**Mattel Argentina S.A.**  
Curupaytí 1186 (1607) Villa Adelina  
Tel: 5510-5510 maria.maranesi@mattel.com

**Paper Maker S.A.**  
Berutti 1811 (1602) Florida - Tel: 4761-1111  
int. 114 - info@papermaker.com.ar

**Pro Entertainment**  
Paseo Colón 503 2º (1063) CABA.  
Tel: 4331-6900 Fax: 4331-2780  
www.pro-enter.com

**Turner Internacional Argentina S.A.**  
Defensa 599 2º - Tel: 4318-3100

**The Walt Disney Company Argentina**  
Malaver 550 (1638) Vicente López  
Tel/Fax: 5777-7053 - www.disneylatino.com

## Servicios

### 3PL S.R.L.



Av. Don Pedro de Mendoza 2163  
C.A.B.A.A.

Tel: 4301-6993 / 1685

**Mail / Web**  
info@3pl.com.ar / www.3pl.com.ar

**Rubro**  
Logística integral: Recepción,  
Clasificación, Almacenamiento,  
Picking, Despacho.

**Contacto**  
Tomás Palomeque

**Celer**  
Belgrano 615 3º "L". (1092) CABA.  
Tel: 5258-4536/37. www.celer-comex.com.ar

**DECOMobi**  
Sede Flores: Pedernera 141.  
Tel: 011.15.6336.9216 / 011.4703.4994  
decomobiflores@hotmail.com.ar  
www.decomobi.com.ar

## Servicios

**Latingráfica SRL**  
Rocamora 4161. Tel: 4867-4777  
latinos@latingrafica.com.ar

### OUTLAND LOGISTICS



Moreno 786 PB 10. (1091)  
C.A.B.A.

Tel: 4342-7878. Fax: 4342-1284  
info@outlandlogistics.com

**Rubro**  
Logística y Transporte Local,  
Aereo y Marítimo.  
Nacional e Int.

**PHP Soluciones Audiovisuales**  
Tel: 11-5515-8153  
phpsoluciones@gmail.com

**Provisiones Gráficas**  
Quilmes 284 CABA. Tel. Directo:  
4912-9201. raul@pgraficas.com.ar

**Selsa**  
Moreno 786 PB 9. (1091) CABA.  
Tel: 4331-5699. www.selsa.com.ar

### TÜV RHEILAND ARGENTINA SA



San José 83 7º C.A.B.A.

Tel: 4372-5033

**Web**  
www.tuv.com.ar

**Rubro**  
CERTIFICACIONES: Seguridad,  
contenido de ftalatos, productos  
gráficos impresos, productos  
escolares.



¿Sos un gran  
cantante de ducha?

¿Hay momentos en que te encontrás  
cantando impulsivamente?  
Si la respuesta es afirmativa, sos un Spontaneous.

Estamos trabajando en una nueva generación de juegos de mesa.

www.ruibalgames.com

facebook: Ruibal Juegos



ERREKAESE S.A.  
Maturin 2870 (1416), Ciudad de Buenos Aires, Argentina  
(5411) 4583-7867 / 2448 / 4771 - info@errekaese.com.ar  
www.toptoys.com.ar



# SMOOSHI

