

Junta de Directores

Brenda de la Vega
 Presidente

Miguel Huyke Walsh
 Vice-Presidente

Lillian Arrubarena
 Tesorera

Giana Corsi
 Secretaria

Directores
 Frank Castro
 Emibel Bravo
 Maria Olivieri
 Carlos Rodríguez
 Nelson Torres
 Liza Pickens

DISTRIBUIDORES APROVECHEN ESTA OFERTA:

Aprovechamos para recordarles que el show será Marzo 24-26 de 2010 en el Hotel San Juan, hay un bloque de cuartos separados para todos los que asistan, del 24-27 de marzo de 2010. Por ser parte de la convención tienen derecho a una tarifa especial (\$179.00 por noche).

Si desean hacer reservaciones el número es 787-791-1000 tienen que llamar directamente al hotel y referirse al grupo de C.A.S.A. el último día para reservar es febrero 15.

No se pierdan esta gran oportunidad, espacios limitados.



Queridos amigos:

Feiliz Año Nuevo a todos, espero que sea uno muy productivo. Como todos ya deben saber el show este año es del 25 al 26 de marzo de 2010 en el Hotel San Juan. Será nuestro vigésimo aniversario y espero verlos a todos ahí celebrando este gran acontecimiento pues gracias a todos ustedes es que es posible. Aprovecho también para informarles que tenemos un bloque de cuartos separados para todos los participantes de la convención. La tarifa especial es de \$179.00 por noche. Tienen que llamar directamente al hotel y referirse al grupo de C.A.S.A. para que le aplique el descuento. La oferta será válida hasta el 15 de febrero de 2010 y los espacios son limitados. Recuerden que como miembros activos de C.A.S.A. tienen ciertos beneficios que pueden y deben aprovechar. Si tienen duda de cuales son estos se pueden comunicar con Cristina Santaella nuestra administradora para que los oriente. Por otro lado los exhorto para que por favor apoyen a todos los suplidores que son socios, es necesario que cooperemos con ellos de la misma forma que ellos cooperan con nosotros. Esto es una relación que hay que alimentar y fomentar. Los espero a todos en la convención saben que estoy a la disposición de todos no duden que comunicarse conmigo.

Gracias

Brenda de la Vega
 Presidenta

CASTELLI USA HIRES SALESPERSON FOR PUERTO RICO

Fourteen multi-line reps in nine territories have the U.S. covered for the upcoming planner sales season.

RENO, NEVADA (August 28, 2009) – Since ending its five-year partnership with the MeadWestvaco Corporation (MWV) in May, Castelli USA Inc. has hired 14 multi-line reps to represent the company across the country and in Puerto Rico. “Since the partnership ended with MWV earlier this summer, the reception we have received from customers has been overwhelmingly positive,” said Missy Kilpatrick, CAS, Castelli USA executive vice president. “They are so happy to have us return to the market as the sole supplier of all stock and custom Castelli brand name journals and planners. The transition has been seamless, production is running smooth and inventory is in place. And with our multi-line and staff sales reps, we are ready for the upcoming agenda selling season.”



Marta Mendez-Joy of San Juan, Puerto Rico will represent the Castelli Line for the Puerto Rico territory.

One of the ways we will work to gain back our customer base is to have a dedicated salesrep available for the Puerto Rico market. Marta’s sole purpose is to be there for our Distributor Customers. She is available to educate, give ideas and provide sample and catalog support. Marta can be reached at (787) 370-3626 or martacampr@gmail.com. Customers may also continue to call Castelli direct at (800) 229-0257 or (775) 352-1300 for customer service.

About Castelli USA, Inc.:

For more than 15 years, Castelli USA, Inc. has been manufacturing sophisticated and stylish appointment books, planners, journals, notebooks, padfolios and related accessories for the North American promotional products and retail marketplaces. Its 40,000 square-foot Reno, Nevada-based facility houses sales and sales service, warehousing, distribution, customization and fulfillment.

Castelli USA, Inc. is a privately held corporation and division of Bergamo, Italy-based Lediberg, S.p.a., which was founded in 1965 by Lindo and Maurizio Castelli. Today, the Lediberg Group’s subsidiaries produce more than 100 million diaries per year worldwide.

For more information, visit www.castelliusa.com.

SUPPLIER MEMBER SPOTLIGHT

Nombre (Name): Alberto Montes
Posición (Title): Commercial Manager
Compañía (Company): Newell Rubbermaid - Sanford

Experiencia en la industria (Industry background): 14 años

Filosofía de trabajo (Business Philosophy): El mejor negocio es donde todas las partes piensan que ganaron

Lo que más disfruta de la industria (What I enjoy most about the Industry): Culturas

Lo que menos disfruta de la industria (What I enjoy least about the Industry): Cuentas por cobrar

Aparte de los productos que vende, cual es su artículo promocional favorito (Besides something I sell, my favorite Promotional product is): Koozies

Un consejo para los distribuidores para vender sus productos a sus clientes (Your advice for Distributors selling your company products to their clients): Pasión, integridad, honestidad y sonrisas

Si no estuvieras en esta industria que serias (If I weren't on this industry, I would be): Fotógrafo Profesional



Nombre (Name): Jose M. Hawayek
Posición (Title): Sales Representative/ Puerto Rico & Dominican Republic
Compañía (Company): Bulova Corporation, Waterford Crystal and Wedgwood China
Experiencia en la industria (Industry background): A.T. Cross Caribbean, Premium Sales

Filosofía de trabajo (Business Philosophy): maintain a good business relationship with all distributors and provide the best service in the industry.

Lo que más disfruta de la industria (What I enjoy most about the Industry): Have satisfied customers.

Lo que menos disfruta de la industria (What I enjoy least about the Industry): When suppliers disappoint the distributors or cannot fulfill their initial offering.

Aparte de los productos que vende, cual es su artículo promocional favorito (Besides something I sell, my favorite Promotional product is): A Cross Pen with an emblem.

Un consejo para los distribuidores para vender sus productos a sus clientes (Your advice for Distributors selling your company products to their clients): Create a rapport with buyer and find out what is their need, so you can sell an idea with the product you sell.

Si no estuvieras en esta industria que serias (If I weren't on this industry, I would be): A sales or marketing agent for various companies.

Cumpleaños

Diciembre:

- 20- Ulises Planas (MAG Promotions)
- 24- José Crescioni (Puerto Rico Agencies)
- 29- Nestor Herdia (AN Advertising Specialties)

Enero

- 8- Lillian Arrubarrena (Lillian Arrubarrena Advertising)

Febrero

- 4- Brenda de la Vega (Promo Plus)
- 15- Mervin Colón (Crisari Advertising)
- 17- Vanessa Tristani (T&T Advertising)
- 23- Cristina Santaella (Administradora)
- 25- Carlos Rodríguez (C & R Advertising)



GASA members receive
10% off
 on **SAGE** products & services
 Full product research and business management tool
SAGE
 800.925.SAGE
 www.sageworld.com

IMPORTANTE

Miembros de CASA

Hemos sido informados que ante el Congreso de Estados Unidos hay varios proyectos de ley que afectarían grandemente a nuestra industria.

Para que tengan idea uno de los proyectos puede resultar en que las compañías relacionadas a la industria de la salud **dejen de comprar artículos promocionales**. Debemos evitar que se continúe regulando a nuestra industria como sucedió con el tabaco y las farmacéuticas, en la mediada que se disminuya el mercado todos nos veremos afectados.

Nos hemos unidos a PPAI para dejar saber el sentir al Congreso sobre nuestra posición a dichos proyectos, en PPAILAW pueden encontrar información de las legislaciones propuestas y tiene unas cartas para enviarle al comisionado residente de Puerto Rico, Pedro Pierluisi.

Gracias

Brenda de la Vega

EXITOSO SEMINARIO

El miércoles 28 de octubre de 2009 en el Hotel San Juan, C.A.S.A. celebró el “Caribbean Table Top Show & Seminar”. El seminario fue ofrecido por el distinguido orador Cliff Quicksell. Quicksell nombró el seminario “Reinvent yourself Out of the recession creatively”, contó 2.0 créditos para la certificación de MAS/CAS.

Por otra parte nos gustaría agradecer a todos los suplidores que participaron del show: Hit, Bulletline/Leed’s, Castelli, BudgetCard, TSF, Ricardo Cabrera Diseño Gráfico, LAP Bordados y Steven’s Global. La asistencia de los miembros de CASA fue asombrosa.

Todos los suplidores quedaron muy contentos. Agradecemos el respaldo de todos los que asistieron, definitivamente sin ustedes esta actividad no hubiese tenido el éxito que obtuvo. Recuerden es muy importante apoyar a todos estos suplidores pues estos hacen un esfuerzo para visitarlos además de ser miembros de la asociación. Lo menos que podemos hacer es respaldarlos como ellos nos respaldan a nosotros.

