



NUESTRA CALIDAD ES
TRADICIÓN
DE MEDIO SIGLO



Campesino Aniversario

Item	Package	Size
1006	6	2.80 lbs
1011	20	16 oz
1013	12	1.50 lbs
1050	12	2.00 lbs

No MSG

Tabla de Contenido

50 Años y Contando	4
Convertirse en un Gran Líder.....	13
Desarrollo de la Logística.....	14
Un Cambio de Estrategias en las Ventas.....	16
La Importancia de las Demostraciones.....	18
Beneficios de la Reubicación.....	22
Cibao Meat Para todos.....	23
Cibao Meat Products, 50 años dando respaldo al arte, la cultura y a la comunicación en Nueva York	26
Los 50 Años de Cibao Meat	36
Desfile y Festival Estatal de New Jersey 2019	49
David Ortiz Donation	49
Las Paradas Dominicanas de New York y New Jersey	52
Fotos Históricas.....	54
Recetas	60
Agradecimientos especiales.....	70





Por: Lutzi Vieluf Isidor

Para decir que nuestro Salami Campesino está celebrando su aniversario de oro, que nuestra compañía ha pasado de Cibao Meat Products, Inc., hemos venido de un local pequeño y alquilado en Washington Heights, para ser dueños de un edificio más grande en la sección Mott Haven del Bronx, para adquirir una propiedad de más de tres (3) acres en Rockaway, Nueva Jersey es para quedarse boca-abierta. En contraste con lo siguiente, fue una navegación suave.

Mi padre, Siegfried Vieluf, vino a este país en 1967 a la edad de 36 años, para buscar una vida mejor para su esposa, Ligia, y sus cuatro (4) hijos. En 1968, compró la parte de su socio en lo que llamó Cima Meat Products, Inc. Trabajó arduas horas para ahorrar suficiente dinero para traernos a todos aquí desde la República Dominicana en mayo del 1970.

Vinimos a Washington Heights para vivir con nuestro tío y su familia mientras él y mi madre vivían en un pequeño estudio en el centro de la ciudad. Mis hermanos dormían en una cama doble mientras mi hermana y yo hacíamos lo mismo. Nuestros padres nos veían a diario y para fines del verano, todos vivíamos juntos en el Bronx. ¡Odiábamos vivir aquí! Queríamos volver a la República Dominicana y estar con toda nuestra familia que nos consentían y nos amaban incondicionalmente. No estaba destinado a ser así. En cambio, nuestro padre se sacrificó y nos compró una casa en Rhode Island para que pudierámos estar cerca de la familia. Mi padre hizo el viaje de tres (3) horas todos los fines de semana. Al igual que el cartero, ni la lluvia, ni la nieve, ni el mal tiempo le impidieron vernos. Lo hizo durante 11 años, sin quejarse nunca. Esas visitas de fin de semana no le impidieron trabajar en su pequeña fábrica, con 10-12 personas, con un horno de carbón, 16 horas al día. Se aseguró de que estuviéramos involucrados en el negocio al hacer que los niños ataran las tripas y que las niñas organizaran depósitos. Más tarde, él llevaría mercancías para vender y nosotros seríamos responsables de distribuirla y cobrar a los clientes. Así es como nuestro producto se dio a conocer en Rhode Island.

En 1981, Harry y Heinz estaban completamente inmersos en el negocio y el nombre de la compañía se cambió a Cibao Meat Products, Inc. Entré en la primavera de 1983. Trabajábamos 12 horas al día haciendo todo lo que se tenía que hacer. Pesábamos el producto en cajas uno por uno, preparábamos los condimentos y especias, llamábamos y visitábamos a los clientes. Empacaba Longaniza o salami en cajas mientras mis hermanos rellenaban y cocinaban

en producción cuando teníamos poco personal. No nos daba vergüenza ensuciarnos, ir a casa oliendo a especias, o carne cocida porque si eso era lo que se necesitaba para mantener el negocio después de que nuestro padre había sentado las bases, entonces tenía que hacerse.

Muy pronto, por algunas estrategias de mercadeo exitosa que Heinz tenía, y por el trabajo arduo, la dedicación al negocio con honestidad y buena ética de trabajo que teníamos, y claro, por los buenos productos que elaboramos, nos encontrábamos literalmente trabajando 24 horas, cinco (5) a seis (6) días a la semana. Nuestro producto se convirtió en parte de la canasta familiar y un elemento básico en la mayoría de los hogares dominicanos. Ya para este tiempo yo estaba casada y con una hija, pero igual, trabajamos todas esas horas.

En 1994, nos mudamos al Bronx, donde trajimos nuestra creciente línea de productos de calidad con nosotros. Trabajamos tan duro como antes, codo con codo con nuestros empleados, hasta el punto de que cuando algunos empleados nuevos vinieron a trabajar para nosotros, pensaron que también éramos empleados y no sus "jefes". Nuestros padres nos enseñaron que ser responsables, trabajadores, honestos y humildes eran rasgos que nunca podríamos olvidar. Cibao Meat había sido durante mucho tiempo una empresa familiar y nuestros empleados eran parte de esa familia.

La segunda generación no decepcionó a nuestro fundador. Crecimos año tras año y nuestro amor y dedicación también crecieron. Vivíamos y respirábamos Cibao Meat. Contestaba el teléfono de mi casa y decía, "Cibao Meat". Me despertaba sorprendida los domingos porque mi alarma no sonaba a las 4:45AM entonces recordaba que estábamos cerrados. Estoy segura de que esto también le pasó a Heinz.

En la década del 2000, la tercera generación comenzó a llegar a la compañía. Algunos dudaban al principio, pero venían aquí porque sentían que era "esperado" de ellos. Les decía que fueran a hacer lo que quisieran mientras aún estábamos aquí porque sabía que volverían. Como jóvenes adultos, a veces tienen una noción romántica de lo que es la vida, pero luego ven la realidad y cambian de opinión.

El 6 de febrero de 2006, sufrimos la mayor perdida que cualquiera de nosotros había experimentado. Nuestro "Papi", nuestro "Papá Filo" (como lo llamábamos de cariño), nuestro fundador, falleció inesperadamente a la edad de 74 años. Nuestro dolor y conmoción nos dejó a

todos con un vacío que finalmente nos unió aún más. Ese fue siempre el deseo de nuestro padre, que todos permanezcamos cerca y nos cuidemos el uno al otro. Creo, que, con su fallecimiento, la tercera generación sintió que le debía, por amor y respeto, continuar con su legado, ya que nosotros (la segunda generación) preparamos el camino para permitirles tomar más control de la compañía.

Se dice que la mayoría de las empresas fracasan, o se hunden, en manos de la tercera generación. Este es un desafío que sé que tendrán nuestros vástagos, pero no tienen una opción, el fracaso no es parte de nuestro vocabulario ya que todos se han estado preparando para este momento. Experimentarán algunas dificultades, pero les insto a que no se rindan, que piensen, evalúen, acepten consejos y que no piensen que una persona lo sabe todo; que recuerden que nuestra familia está formada por todos los descendientes de nuestro fundador y que todos cuiden de la empresa con el mismo ardor.

No todos pueden estar a cargo, pero ninguna persona puede hacer a solas todos los trabajos involucrados en el manejo de una empresa mientras la hace crecer. Lo bueno de tener una familia unida es que se preocupan por el negocio y están involucrados y se les puede delegar diferentes tareas. Es muy importante desarrollar un equipo fuerte, valorar su opinión, administrar el tiempo sabiamente, ser persistente y estar disponible para los clientes y empleados.

Ser humilde, admitir errores, criticar constructivamente en privado, y a la misma vez reconocer el buen trabajo en público es imperativo. Una vez leí, que, si un líder no escucha a los que trabajan con él, perderán interés y no serán tan productivos. Se desanimarán y si las cosas salen mal, solo puedes culparte a ti mismo. Ser el líder de esta familia requiere todo eso y más. ¡Requiere ser de mente abierta, paciente, accesible y también psicólogo!

Para nuestra tercera generación, solo puedo decir que nosotros, la segunda generación, pondremos en sus manos, tal como lo hizo nuestro padre con nosotros, un negocio exitoso y próspero. Con la tecnología y los recursos actuales que no teníamos en los años '80, estamos seguros de que llevarán esta empresa a un nivel superior, dejándola lista para que la 4ta generación continúe con el legado familiar. ¡Quién sabe, tal vez antes de eso tendremos que mudarnos a una cuarta ubicación más grande!

**Cibao Meat Products,
Tradición de Calidad**



50 Years and Counting

By: Lutzi Vieluf Isidor

To say that our Salami Campesino is celebrating its golden anniversary, that our company has gone from Cima Meat Products Inc. to Cibao Meat products, Inc., that we've come from a small, rented local in Washington Heights, to owning a bigger building in the Mott Haven section of the Bronx, to acquiring a 3 plus acre property in Rockaway, New Jersey is a mouth full. By contrast to the following, it was smooth sailing.

My father, Siegfried Vieluf, came to this great country in 1967 at the age of 36, to seek a better life for his wife, Ligia, and his four children. By 1968, he bought out his partner in what he named Cima Meat Products, Inc. He worked hard, long hours to save enough money to bring us all here from the Dominican Republic in May of 1970.

We came to Washington Heights to live with our uncle and his family while he and my mother lived in a tiny studio in midtown. My brothers both slept in a twin-size bed while my sister and I did the same. Our parents would go see us daily and by the end of the summer, we all lived together in the Bronx. We hated it here! We wanted to go back to the Dominican Republic and be with all of our extended family that spoiled us and loved us unconditionally. It was not meant to be. Instead, he sacrificed himself and bought a house for us in Rhode Island so we could be close to family. My father did the 3 hours commute every weekend. Like the postman, neither rain, snow, or blizzards kept him from seeing us. He did this for 11 years, never complaining. Those weekend visits did not prevent him from working in his small factory, with 10-12 people, with a charcoal burning smokehouse, 16 hours a day. He made sure we were involved in the business by having the boys tie casings and the girls organize deposits. Later, he would take merchandise to sell and we would be responsible for distributing it and collecting payments. That's how our product became known in Rhode Island.

By 1981, Harry and Heinz were fully immersed in the business and the company name was changed to Cibao Meat Products, Inc. I came on board in the Spring of 1983. We worked 12-hour days doing everything and anything that had to

be done. We weighed the boxed product one by one, we prepared the seasonings and spices, we called and visited clients. I packed Longaniza or boxed salami while my brothers stuffed and cooked in production when we were short staffed. We were not embarrassed to get dirty, to go home smelling of spices or cooked meat because if that is what it took to keep the business going after our father had laid the foundation, then it had to be done.

Pretty soon, because of some successful marketing ideas Heinz had, and because of all the hard work, dedication, honesty and good work ethics we had, not to mention the great products we were making, we literally were working 24 hours a day, 5-6 days a week. Our product had become a staple in most Dominican households. By this time, I was married and had my first child but we worked around the clock.

By 1994, we moved to the Bronx, where we brought our growing line of quality products with us. We worked just as hard as before, side by side with our employees, to the extent that when some new employees came to work for us, they thought we were also employees and not their "bosses". We were taught by our parents that being responsible, hardworking, honest, and humble were traits we could never forget. Cibao Meat had long been a family business and our employees were part of that family.

The second generation did not disappoint our founder. We grew year after year and our love and dedication grew as well. We lived and breathed Cibao Meat. I would answer my house phone and say, "Cibao Meat". I would wake up startled on Sundays because my alarm didn't go off at 4:45 AM only to remember we were closed. I'm sure this happened to Heinz as well.

By the 2000's, the third generation started to come to the company. Some were hesitant at first but were here because they felt it was "expected" of them. I would tell them to go do whatever they wanted while we were still here because I knew they would come back. As young adults, sometimes they have a romanticized notion of what life is, but then they see the reality and change their minds.

On February 6, 2006, we suffered the greatest loss any of us had experienced. Our "Papi", our "Papá Filo", as we fondly called him, our founder, had unexpectedly passed away at the age of 74. Our pain and shock left us all with a void the ultimately

united us even more. That was always our father's desire, that we all remain close and watch out for each other. I believe that with his demise, the third generation felt they owed him, out of love and respect, to continue with his legacy, as we, the second generation prepared the way to allow them to take more control of the company.

It is said that most businesses fail, or go under, in the third generation's hands. This is a challenge I know our 3rd generation will have but they don't have an option, failure is not part of our vocabulary since they all have been preparing for this moment. They will experience some difficulties, but I urge them not to give up, to think, to evaluate, to accept advise, to not think that one person knows it all. Remember that our family is made up of all of our founder's descendents and that all care for the company in the same degree.

Not everyone can be in charge, but no one person can do all the jobs involved in safekeeping a company while making it grow. The good thing about having a united family is that they care for the business and are involved and one can delegate different tasks to them. Developing a strong team, valuing their opinion, managing time wisely, being persistent, being available for the clients and employees is very important. Being humble, admitting mistakes, criticizing in private about recognizing the good work in public is imperative. I once read that if a leader doesn't listen to those that work with him, they will lose interest and won't be as productive. They will become discouraged and if things go wrong, you can only blame yourself. Being the leader of this family requires all that and more. It requires being open minded, patient, approachable and a psychologist, too!

To our 3rd generation, I can only say that we, the second generation, will be putting in your hands, just as our father did with us, a successful, thriving business. With today's technology and resources that we did not have back in the 80's, we are sure you will take this company to a higher level, leaving it ready for the 4th generation to continue the family legacy. Who knows, maybe before that we will have to make a move to a bigger, fourth location!

**Cibao Meat Products,
Tradition and Quality**



AlphaChemical

SUPERIOR CHEMISTRY EXPERTLY APPLIED

Congratulations to Cibao Meats
on your 50 Years in business
from all your friends at
Alpha Chemical.



Stoughton, MA • 781.344.8688 • www.alphachemical.com



ColoradoFoodProducts
WISHES CONGRATULATIONS
ON 50 WONDERFUL YEARS!
TO OUR FRIENDS AT
CIBAO MEAT PRODUCTS



"*Tradición de Calidad*"™

Colorado Food Products, Inc.
3600 Yosemite St Suite 800
Denver, CO 80238
Phone: 303-409-8400
Fax: 303-409-8401

Jamoneta Campesino



Product Information

Item	Package	Size
1453	6	3 lbs
1461	12	24 oz

Gluten Free and NO MSG



KEEP REFRIGERATED
NET WT. 48 OZ (3.0 LBS)

COOKED SALAMI
JAMONETA®
SMOKE FLAVOR ADDED

INGREDIENTS: PORK, BEEF, WATER, SALT, CORN SYRUP SOLIDS, DEXTROSE, SODIUM PHOSPHATES, NATURAL SMOKE FLAVOR, HYDROLYZED SOY PROTEIN, SODIUM ERYTHORBATE, SPICES AND FLAVORING, SILICON DIOXIDE, SODIUM NITRITE.

CONTAINS SOY

U.S. INSPECTED AND PASSED BY DEPARTMENT OF AGRICULTURE EST. 4376

Manufactured & Distributed by CIBAO® MEAT PRODUCTS, INC. NEW YORK, N.Y. 10455 www.cibomeat.com

MADE IN USA

KEEP REFRIGERATED
NET WT. 48 OZ (3.0 LBS)

Sabía Usted Que...?

Cibao Meat Products, con la integración ahora de nuestros hijos, la tercera generación, el negocio ha tenido que mudarse tres veces, por lo que se bautizó esto como: Tres generaciones Tres edificios.

Inmediatamente nos dimos cuenta que estaban imitando las etiquetas de nuestros salamis, le agregamos el logo de la compañía, para que nuestros clientes puedan identificarnos fácilmente. Por eso "Si no tiene nuestro loguito no lo pongas en el carrito."

Bueno es comer salami, por eso este es un producto básico en el desayuno del dominicano. Se come en trozos, en espagueti con salsa de tomate, guisado con pimientos y cebollas, mezclado con arroz en locrios, o en rodajas gruesas fritas, picado en revoltillos con huevos. Se acompaña con yuca hervida o hecha pure, plátanos hervidos o mangú, tostones, mofongo o simplemente con pan o casabe.

Antes de pasar la carne por la plancha...ésta debe estar a temperatura ambiente... de modo que sacála de la nevera un rato antes de hacerla... y ya, de paso, lávala con limón, agregas un poco de sal y launtas en un poco de aceite de oliva virgen.

Otro detalle importante en la cocción de la carne de vacuno, es que, al cocinarla en la sartén, debe agregarse poca sal o salar después de la cocción porque así pierde menos agua, sabor y propiedades. Si se sala después de la cocción sería mejor con sal gruesa.

Mientras hablamos de salami, aclaremos que la versión dominicana es un producto cárnico cocido, a diferencia del salami europeo que es un producto curado, secada al aire por varios días y cubierta de moho que también se le llama salami. Contrario al salame italiano (salami es el plural) o el saucisson francés, los cuales se consumen sin cocer, la versión dominicana siempre se hornea o se hiere. Aunque los consumidores acostumbran a cocinarlo otra vez.

El consumo de Salami, no solo suministra gran cantidad de proteína imprescindible para el cuerpo, sino que esta se acompaña de aminoácidos esenciales necesarios para nuestro metabolismo. Es indispensable para el crecimiento, las defensas y la regeneración de los tejidos.

Al preguntarle al fenecido rey del merengue Joseito Mateo porque a él no se le notaba su edad de más de 90 años, él siempre decía que era porque el comía mucho salami Campesino, y que eso lo mantenía lleno de energía.

Tanto en Estados Unidos como en Latino América 30% de toda la comida que se produce nunca se come. El mundo es capaz de producir la suficiente comida para alimentar a todos sus habitantes, pero el problema es que la comida no siempre llega a las personas que más lo necesitan. En promedio, una familia estadounidense de cuatro miembros desecha al año aproximadamente 1500 lbs de comida.

Did You Know?

Cibao Meat Products, with this 3rd generation becoming involved in the business had to move three times, so this was baptized as: Three generations Three buildings.

It is good to eat salami, so this is a basic product in the Dominican breakfast. It is eaten in slices in spaghetti with tomato sauce, stewed with peppers and onions, mixed with rice (locro), or in deep fried slices, chopped in scrambled eggs. It is accompanied with boiled or pureed cassava, boiled mashed plantain (mangú), fried plantain (tostones), mofongo or simply with bread.

Before grilling meat, it must be at room temperature so take it out of the refrigerator for a while before doing it, season it with lime, add a little salt and put some olive oil on it.

Another important detail in the cooking of beef, is that, when cooking in the pan, add little salt or add after cooking because it loses less water, flavor and properties. If it were salted after cooking it would be better with coarse salt.

Our salamis are imitated by the competitions and when we realized that they were imitating the labels of our salamis, we added the company logo, so that our customers can easily identify us. That's why "If you don't see our logo from the start don't put it in the shopping cart."

More people talk about salami, let's clarify that the Dominican version is a cooked meat product, unlike the European salami that is cured sausage, air dried for several days. Contrary to Italian salami (salami is the plural) or French saucisson, which are consumed uncooked, the Dominican version is always baked or boiled. Although consumers tend to cook it again.

Eating the Salami gives you a lot of essential protein for the body, and this is accompanied by essential amino acids necessary for our metabolism. It is indispensable for growth, immune defenses and tissue regeneration.

Aging? When the late king of merengue Joseito Mateo, 90 at the time, was asked why he didn't look his age, he always said that it was because he ate a lot of Campesino salami, and that it kept him full of energy.

Today in the United States and Latin America, 30% of all food produced is never eaten. The world is capable of producing enough food to feed all its inhabitants, but the problem is that food does not always reach the people who need it most. On average, an American family of four discards approximately 1500 libras of food a year.

Convertirse en un Gran Líder

Por Heinz Vieluf Jr.

Es un momento increíble en la historia de esta empresa, al conmemorar nuestro 50 aniversario. Nuestro fundador, mi abuelo, Siegfried Vieluf, estaría muy orgulloso de la trayectoria de nuestra empresa, en contraste con sus humildes comienzos.

Reubicar nuestro negocio por tercera vez en una instalación más del doble del tamaño nos dejó preparados para un crecimiento dinámico en el ciclo de vida de nuestra empresa.

Para continuar con la tradición de calidad que ya se ha establecido, uno debe mirar hacia adentro en busca de un factor motivador de conducción.

El concepto de propiedad extrema se trata de crear una cultura de liderazgo ganadora y poderosa. En cualquier equipo u organización, toda responsabilidad por el

éxito y el fracaso recae en última instancia en el líder. El líder debe reconocer los errores y admitir las fallas, hacerse cargo de ellos y desarrollar un plan para ganar con la ejecución adecuada.

Para convertirse en un gran líder, uno debe hacerse varias preguntas diariamente en los momentos más tranquilos; ¿Qué más puedo hacer? ¿He hecho lo suficiente? ¿Cómo podemos crecer y mejorar continuamente? El liderazgo no se trata de ejercer autoridad, es empoderar a las personas para que tomen las decisiones correctas. Cuando uno empodera a sus subordinados de una manera efectiva, se convierten en "dueños" de su trabajo, lo cual es importante para mantener a la compañía en su conjunto enfocada en un objetivo singular.

El objetivo de un líder eficaz es reacondicionar a su equipo, centrarse en la solución y no en el problema. Aprender es una filosofía simple, si tienes la disciplina para levantarte de la cama,

cómo convertirse en un verdadero líder en una empresa familiar consiste en nunca pedirle a alguien que haga un trabajo que usted todavía no ha hecho.

Eso se trata de aprender cómo colocar sus activos más valiosos (los empleados) en las posiciones correctas para que tengan éxito en su responsabilidad específica que está en línea con una meta mayor de la compañía.

Mi abuelo era un individuo disciplinado y me gusta creer que su naturaleza disciplinada está en el tejido mismo de mi ser. De manera rutinaria, programo mi alarma antes de que salga el sol para lograr más con el tiempo adicional que trae un día. Todos los días hay un momento decisivo, relativamente pequeño en la naturaleza, ya sea para levantarse de la cama o no.

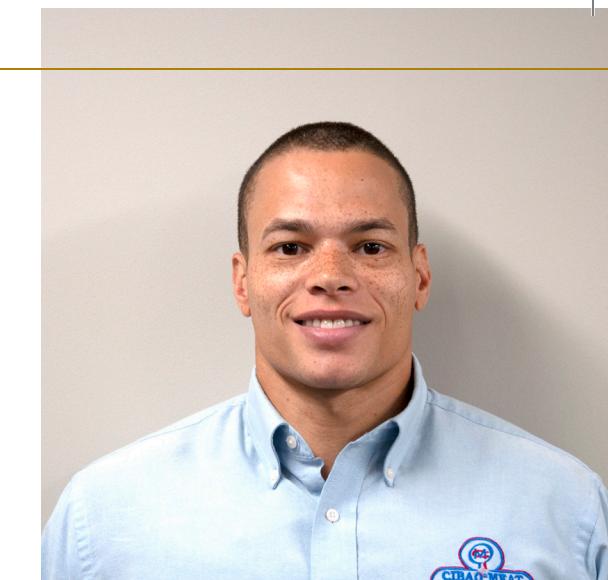
ganas. Si estás mentalmente débil en ese momento y dejas que esa debilidad te mantenga en la cama, fallas.

Aunque esa decisión es pequeña, es de vital importancia que se traduce en decisiones y acciones más significativas a lo largo del día. Si uno ejerce esa disciplina, puede crear una rutina dedicada que conduzca a una gran coherencia en sus decisiones, tanto en su vida profesional como personal. Ahora que estamos entrando en nuestro año dorado, lo hacemos con el mayor respeto y gratitud por la posición que tenemos todos los descendientes de Siegfried Vieluf.

Todo está en nuestras manos de llevar a esta empresa a la estratosfera después de que la fundación se ha establecido. Si adoptamos un enfoque disciplinado para crear una cultura ganadora, todos tendremos éxito a medida que esta increíble compañía siga creciendo.

- you fail. Though that decision is small it is a vitally important one that translates to more significant decisions and actions throughout the day. If one exercises that discipline one can create a dedicated routine that leads to great consistency in your decisions both in your professional and personal life.

Now entering our Golden year, it is with the upmost respect and gratitude of the position we, children of Siegfried Vieluf, are all in. It is wholly in our hands to take this company into the stratosphere after the foundation has already laid. If we adopt a disciplined approach to creating a winning culture, then we all will succeed as this amazing company continues to grow.



Desarrollo de la Logística

Por: Carlos Oquendo

El objetivo de Cibao Meat Products Inc. es continuar teniendo éxito a largo plazo: 50 años y 3 generaciones en existencia es un gran logro. Cuando se trabaja para la familia Cibao Meats, se entiende que todos son parte del negocio. La Familia de Cibao Meat muestra a su equipo de operaciones la sensación de ser reconocido. Los valores que muestra Cibao Meat impulsan al equipo a esforzarse y continuar su éxito. Las operaciones están mejorando en todos los aspectos dentro de los diferentes departamentos de logística, recepción y despacho para lograr los objetivos establecidos por Cibao Meat. La incorporación de nuevas actualizaciones tecnológicas como códigos de barras, GPS, sensores y escáneres en los distintos departamentos contribuye a una mejor organización y a seguir creciendo.

Despacho

La gestión de pedidos ha evolucionado para mejorar la eficiencia del departamento de despacho. Los pedidos se procesan a través de una copia del libro de control de pedidos, y en sustitución

implementamos los tickets para el departamento de despacho. Al principio, creamos recibos de selección en una hoja de cálculo e implementamos controles, luego utilizamos nuestro software actual para producir los recibos de selección y los procesamos de manera sistemática. Nuestra siguiente fase es implementar un sistema de código de barras y utilizar escáneres a través de nuestro software actual. Estas fases de mejora continúan en el departamento de despacho ayudarán a minimizar los errores y contribuirá a que Cibao Meat Products Inc. continúe creciendo en el futuro.

Recepción

Se ha implementado un programa para ayudar al departamento a planificar en consecuencia con el equipo y el personal. Estamos utilizando nuestro sistema para garantizar que nuestras órdenes de compra coincidan con las facturas en un mayor número. A medida que mejoramos continuamente, el objetivo es tener la capacidad de escanear recibos directamente en nuestro sistema. Este proceso tendrá inventario disponible en tiempo real. También estamos utilizando

nuestro sistema para informar a nuestro equipo de recepción lo que se está produciendo y enviando para el día, lo que ayuda a que la recepción sea más eficiente.

Logística

Implementé un nuevo software de optimización de enrutamiento para utilizar mejor nuestra capacidad de flotas. El software ayuda a Cibao a maximizar sus eficiencias en las entregas al optimizar sus rutas. Podemos sustentar nuestra cantidad de choferes mientras crecemos continuamente gracias a este software de optimización de enrutamiento.

Implementamos en todos nuestros vehículos GPS, que nos ayuda a rastrear a nuestros conductores para un rendimiento de servicio óptimo. Se instalaron sensores de temperatura en nuestros camiones para garantizar que nuestros productos se mantengan a la temperatura adecuada para todos nuestros clientes.

Desarrollo

Cibao Meat está comprometido con el aprendizaje y el desarrollo de su equipo de trabajo durante toda la vida. Los miembros del equipo del departamento de despacho

se han desarrollado para ejecutar cualquier tarea que se requiera con confianza y apoyo. Cibao Meat ha desarrollado y organizado a varios miembros del equipo para enrutar eficientemente, pre cargar rutas en camiones, enviar camiones y preparar inventarios. Cibao Meat trabaja arduamente para construir y mejorar el equipo, su rendimiento y el entorno de trabajo. Al ser proactivos y responder a las necesidades de nuestros empleados, nuestra comunicación y trabajo en equipo han crecido.

Rockaway

A medida que realizamos la transición a nuestro nuevo almacén, se implementó el siguiente plan. El Almacén fue diseñado con ubicaciones de estanterías y códigos de barras en todo. Se implementaron medidas de seguridad para garantizar nuestro equipo y, lo que es más importante, nuestro personal está protegido. Las órdenes, el enrutamiento, el despacho y la gestión de inventario están funcionando desde una oficina. Las operaciones están 100% listas para un crecimiento óptimo, para todas las oportunidades presentes y futuras.

Logistics Development

By: Carlos Oquendo Operations Manager-Logistics

Cibao Meat Products Inc. goal is to continue to have long-term success: 50 years and 3 generations in existence is a tremendous accomplishment. When working for the Cibao Meats family it is understood that everyone is all in on the business. The Cibao Meat Family shows their operations team a feeling of being recognized. The values that Cibao Meat shows pushes the team to strive and continue their success. Operations is improving in all aspects within the different departments of logistics, receiving and shipping to achieve the goals set by Cibao Meat. Instituting new technological upgrades like barcoding, gps, sensors and scanners within the several departments helps the organization continue to grow.

Shipping

The management of orders have evolved to improve the efficiency of the shipping department. Orders were processed through a copy of the orders ledger, throughout different phases we implemented pick tickets for the shipping department. At first, we created pick tickets on a spreadsheet and implemented controls, then we utilized our current software to produce pick tickets and processed them systematically. Our next phase is implementing a barcoding system and utilizing scanners through our current software. These phases of continuous improvement in the shipping department will help minimize the errors and help Cibao Meat Products Inc. continue to grow well into the future.

Receiving

We implemented a schedule to help the department plan accordingly with equipment and personnel. We are utilizing our system to ensure our purchase orders are matching our receipts. As we continuously improve the goal is to have Cibao Meat is committed to life-long learning and development of the

ability to scan receipts directly into our system. This process will have inventory available in real time. We also are utilizing our system to inform our receiving team what is being produced and shipped for the day which helps receiving become more efficient.

Logistics

Implemented new routing optimization software to better utilize our fleets' capability. The software helps Cibao maximize their efficiencies on deliveries by optimizing their routes. We can sustain our number of drivers while continuously growing because of this routing optimization software. Implemented in all our vehicles GPS which helps us track our drivers for optimal service performance. Temperature sensors were installed in our trucks to ensure our products are maintained in the proper temperature for all our customers.

Development

Cibao Meat is committed to life-long learning and development of the



Chicken Breast

Product Information

Item	Package	Size
------	---------	------

2110 | 2 | 5.50 lbs

Gluten Free and NO MSG

14 | Cibao Meat 50's

Cibao Meat 50s_19.indd 14-15

10/28/19 8:25 AM

Un Cambio de Estrategia en las Ventas

By: Angel M Fernandez

Trabajar para Cibao Meat Product, es orgullo de nuestra Dominicanidad y más que este año celebramos con orgullo el 50 aniversario del salami Campesino y como dice el lema "Si no es Campesino, quítelo de mi camino".

Me ha tocado dirigir una división que en estos momentos es la cienuenta de la compañía, el departamento de ventas. Anteriormente, se efectuaban las ventas en algunos casos con los ruteros y otras mediante ventas directas a grandes compañías. Se ha dado la oportunidad de crear un equipo de ventas directa de Cibao Meat, la cual tiene en estos momentos varios vendedores y comerciantes. En este año y medio a cargo de este departamento, hemos tenido el privilegio de trabajar con cadenas de supermercados que anteriormente no le dábamos servicios, como lo son, Trade Fair Supermarket, Supremo

Supermarket, Twin City-Pueblo que son las cadenas más grandes hispanas del área de New Jersey. A la misma vez cadenas de supermercados como los Food Town de la familia Estévez, los Shop Fair de la familia Guzman, las tiendas de Rudy Corona, las tiendas de William Rodriguez y demás miembros de la NSA, tanto del área de NY, NJ, CT y PA, como la filial de Florida donde ya empezamos a dar nuestros pasos.

Esta nueva estrategia de ventas consiste en visitar directamente los negocios con los que hemos descubierto una gran cantidad de Supermercados y Bodegas que no estaban siendo visitadas y no tenían nuestros productos. Además, este nuevo Sistema a integrado muchas cadenas de Supermercados que estaban fuera de nuestra cartera de clientes.

Hemos tenido el privilegio de trabajar con una cadena de supermercado americana como lo es Stop & Shop. Por nuestra

dedicatoria y arduo trabajo con ellos nos pusieron en manos otras 30 tiendas más para darle nuestros servicios. Además, pronto vamos a trabajar con Price Rite la cadena hermana de Shop Rite.

En estos momentos acabamos de concretar los cierres de arreglos para darles servicios a las cadenas Price Smart, para toda Latino América, el Caribe y Centro y Sur América, con más de 30 clubs. A la misma vez tuvimos el privilegio de que una compañía como SuperValu cerrara acuerdos con nosotros para vender nuestros productos a más de 700 supermercados en el área de la Florida y con base central en Minnesota.

Este año nos acercamos a la Isla de Puerto Rico, donde trabajaremos de cerca con la cadena más grande de Puerto Rico, que son los Supermercados Pueblo.

Acabamos de preparar el terreno para comenzar en los próximos días en Panamá. Pero este trabajo no hubiese sido posible

sin la colaboración de todos los empleados en general, a ellos gracias por su entrega cada día y que Dios los bendiga a todos.

Por último, gracias a la familia Vieluf, y sus componentes por su gran apoyo desde que comencé en esta gran empresa. Es para mí un privilegio de trabajar para Cibao Meat Products, una compañía líder en ventas en el Mercado americano, con productos hispanos como son el Salami Campesino, Induveca, Sosua, Checo, Del Pueblo y la línea gourmet de los productos Don Filo.

Cibao Meat es una gran familia que sabe lo que es trabajar con una meta fija, que es hacer un Producto de Calidad. Este es legado dejado por un gran hombre de la talla de Don Filo, como cariñosamente se le decía al fundador, a él se lo debemos todo y que Dios lo tenga en la Gloria.



A Change in the Sales Strategy

By Angel M. Fernández

Working for Cibao is the product of the meat, it is the pride of our Dominican and more than this year we celebrate with pride the 50th anniversary of the Campesino salami and as the slogan says "If is not Campesino, take it out of my way".

16 | Cibao Meat 50's



Don Filo Chicken

Product Information

Item	Package	Size
1321	12	16 oz

Gluten Free and NO MSG

La importancia de las demostraciones

Por: Joline G. Isidor Horta

¿Alguna vez te has preguntado cómo sabe algo y deseas probarlo? ¡Por eso es tan importante hacer demostraciones! Aquí en Cibao Meat Products hemos realizado con éxito demos en varias tiendas a lo largo de estos últimos 50 años y seguimos haciendo hasta el día de hoy! ¿Por qué seguimos haciendo demostraciones? Lo creas o no, a pesar de que tenemos más de 50 años en el mercado, todavía hay personas que no saben quiénes somos. Al hacer demostraciones nos da la oportunidad de educar a los compradores, responder cualquier pregunta que puedan tener sobre nuestros productos, construir apoyo comunitario; seguir construyendo la lealtad de la marca y, lo más importante, un aumento en las ventas.

Nuestro Método

Con el fin de tener una demostración exitosa nos aseguramos de que antes de nuestra llegada el gerente ha pedido suficientes cajas de nuestros productos. No tiene sentido hacer una demostración si la tienda sólo tiene 5 piezas de lo que estamos tratando de vender. Siempre es bueno asegurarse de que tenemos una buena cantidad de producto disponible antes de hacer la demostración para garantizar el mejor resultado.

También requerimos que nuestro producto aparezca en el folleto de la tienda y si está a la venta esa semana, ¡es un plus!

Al tener nuestro producto presentado en el folleto de la tienda, los compradores lo ven, poniendo la idea en su cabeza y al apoyarla con una demostración, condiciona al comprador a probarlo. Al probar el producto, ahora saben que no tendrán remordimiento del comprador y comprarán el producto! Por lo tanto, la demostración, con la ayuda del volante, y tener suficientes productos en stock será un éxito!

Ubicación y Presentación

Cuando hacemos nuestra demostración nos gusta estar cerca de nuestros productos, por lo que después de que el cliente lo pruebe puede localizarlo fácilmente y ponerlo en su carrito de compras. A veces, si se trata de una tienda pequeña, nos gusta hacer una demostración en un área donde habrá mucho tráfico y así tener mayor exposición. Cuando configuramos, normalmente tenemos nuestra propia mesa con nuestro

mantel diseñado a la medida que muestra una variedad de nuestros productos, el logotipo de nuestra empresa y un espacio vacío en cada lado para poner el precio del producto para que el comprador pueda saber a como le cuesta. También ponemos algunos materiales de marketing sobre la mesa como bolígrafos, volantes con recetas y nuestra revista que hacemos cada 5 años para que así el comprador pueda aprender más sobre la empresa, aprender una nueva receta incorporando nuestro producto y probar el salami de una manera diferente. Como ventaja adicional, cuando revisan nuestra revista están expuestos a todos los vendedores y suministradores con los que hacemos negocios.

¡El tiempo es TODO!

Nos gusta programar nuestras demostraciones los fines de semana. Hay algunas tiendas que tienen eventos especiales entre semana en los que podemos participar, pero nuestros días favoritos de la semana son los sábados y domingos. Intentamos programar nuestras demostraciones después de las 10:00 AM ya que es fin de semana y la gente tiende a estar más relajada. Al programar nuestras demostraciones los fines de semana, obtenemos más tráfico, ya que una gran cantidad de personas están fuera del trabajo y tienden a hacer sus compras durante los fines de semana. Tener una demostración el fin de semana bajo estas condiciones es una garantía de que la demostración será un éxito junto con las otras cosas mencionadas. Todos estos pasos y planificación se suman a por qué hemos tenido tanto éxito y demuestran que hacer demostraciones es un fuerte frente de ventas.



The Importance of Demos

By: Joline G. Isidor Horta

Ever wonder what something tastes like and wish you could sample it? That is why doing demos is so important! Here at Cibao Meat Products we have successfully done demos at various stores throughout these past 50 years and continue to do so to this day! Why do we still do demos? Believe it or not, even though we have 50 plus years in the market, there still are people who do not know who we are. By doing demos it gives us an opportunity to educate the shoppers, answer any questions they may have about our products, build community support, continue to build brand loyalty and most importantly, an increase in sales.

Our method

In order to have a successful demo we make sure that prior to our arrival the manager has ordered enough cases of our products. There is no point in doing a demo if the store only has 5 pieces of what we are trying to sell. It is always good to make sure we have an abundance of product available before doing the demo to ensure the best outcome. We also require that our product is featured in the store flyer and if it is on sale that week, it is a plus! By having our product featured in the store flyer the shoppers sees it, putting the idea in their head and by supporting it with a demo, it conditions the shopper to try it. By trying the product, they now know that they will not have buyer's remorse and will purchase the product! Therefore the demo, with the help of the flyer, and having enough products in stock will be a success!

Location and Presentation

When we do our demo we like to be close to our products, so after the client tries it they can locate it easily and put it in their shopping cart! Sometimes if it is a small store we like to demo in an area where there will be a lot of traffic to get our demos' worth. When we set up we usually have our own table with our custom designed table cover showcasing a variety of our products, our company logo and an empty space on each side to put the price of the product so the shopper can know how much it costs. We also put a few marketing materials on the table such as pens, flyers with recipes on it and our magazine that we do every 5 years so that way the shopper can learn more about the company, learn a new recipe incorporating our product and try salami in a different way. As an added bonus, when they go through our magazine they are exposed to all the vendors and suppliers we do business with.

Time is EVERYTHING!

We like to schedule our demos on weekends. There are some stores that have special events on a weekday that we may participate in but our favorite days of the week are Saturdays and Sundays. We try to schedule our demos after 10:00AM since it is the weekend and people tend to be more laid back. By scheduling our demos on the weekends we get more traffic since a large amount of people are off from work on weekends and people tend to do their grocery shopping for the week on the weekends as well. Having a demo on the weekend under these conditions is a guarantee that the demo will be a success along with the other things mentioned. All these steps and planning adds to why we have become so successful and proves that doing demos is a strong sales front.



Beneficios de la Reubicación

CIBAO MEAT PRODUCTS



Benefits to Relocation

By: Henry Thomas Vieluf

The relocation of Cibao Meat Products, Inc. is finally upon us. It has been years in the making, but the day has arrived. The benefits of our move are immense and we cannot wait to share this with our loyal customers. The relocation will benefit all facets of our organization, starting from production down the line to our consumers and employees working within.

We as a company have been operating at capacity for years. It seems as if every day has been its own adventure. Luckily, we have been blessed with a great workforce allowing us to provide great service and high quality products. The main reason for our relocation and our daily headaches has been due to our spacing needs. These needs arise from our continual growth over the years thanks to our wonderful consumer support. In order to continue to provide our consumers with the utmost

service and our high-quality products, there was no question that this move was necessary. The relocation will allow us to take advantage of many opportunities.

Firstly, we will no longer be needing off-site storage. In the past, we have kept a majority of our raw inventory in another facility affecting our daily production plans. This could cause delays in the production process. Our new facility has the capacity for all our inventory allowing for a continuous production process for all our products on demand. We will be able to make real time adjustments to production for whichever scenarios may arise because you never know what life can throw at you.

In regards to the post-production process, we now have the capability of keeping more than enough fresh product in our inventory to fill whatever expected or unexpected orders come in daily. Product shortages will be an issue of the past.

Secondly, this opportunity allowed our company to make an internal investment into brand new state of the art machinery.

There is no doubt in our minds that our machinery is among the best in the industry keeping us ahead of our competitors. This influx of cutting edge technology into the business will help us continue to deliver a high-quality product, but at an even more efficient manner. This will allow for dramatically shorter production times, bringing our product into the hands of the consumer faster than ever before.

Lastly, our actual lot size outside of the factory will also increase immensely. This will allow us to expand our transportation fleet to any extent needed to meet product demand. We will have more vehicles than ever on the road delivering hands on service. We will cover more territory than ever before. Fortunately, the future has been good to the health of our company. And now as we await this new chapter of existence, the future has never looked brighter. Join us as we become an even better and stronger company for all.

Por: Henry Thomas Vieluf

La reubicación de Cibao Meat Products, Inc. finalmente está sobre nosotros. Han pasado años en la fabricación, pero ha llegado el día. Los beneficios de nuestra mudanza son inmensos y estamos ansiosos por compartir esto con nuestros clientes leales. La reubicación beneficiará a todas las facetas de nuestra organización, comenzando desde la producción hasta nuestros consumidores y empleados que trabajan en ella. Nosotros como compañía hemos estado operando a capacidad por años. Parece que cada día ha sido su propia aventura. Afortunadamente, hemos sido bendecidos con una gran fuerza laboral que nos permite brindar un excelente servicio y productos de alta calidad. La razón principal de nuestra reubicación y nuestros dolores de cabeza diarios se deben a nuestras necesidades de espacio. Estas necesidades surgen de nuestro continuo crecimiento a lo largo de los años gracias a nuestro maravilloso apoyo del consumidor. Para continuar brindando a nuestros consumidores el mejor servicio y nuestros productos de alta calidad, no había duda de que esta mudanza era necesaria. La reubicación nos permitirá aprovechar muchas oportunidades.

En primer lugar, ya no necesitaremos almacenamiento fuera de la planta. En el pasado, hemos mantenido la mayoría de nuestro inventario de materia prima en otra instalación que afecta nuestros planes de producción diarios. Esto podría causar retrasos en el proceso de producción. Nuestra nueva instalación tiene la capacidad de todo nuestro inventario, lo que permite un proceso de producción continuo para todos nuestros productos bajo demanda. Podremos hacer ajustes en tiempo real a la producción para cualquier escenario que pueda surgir, porque nunca se sabe lo que la vida puede arrojar. En lo que respecta al proceso de postproducción, ahora tenemos la capacidad de mantener un producto fresco más que suficiente en nuestro inventario para completar cualquier pedido esperado o inesperado que llegue diariamente. La escasez de productos será un problema del pasado.

En segundo lugar, esta oportunidad le permitió a nuestra compañía hacer una inversión interna en maquinaria de última generación. No tenemos dudas de que nuestra maquinaria se encuentra entre las mejores de la industria, lo que nos mantiene por delante de nuestros competidores. Esta entrada de tecnología de punta en el negocio nos ayudará a continuar entregando un producto de alta calidad, pero de una manera aún más eficiente. Esto permitirá tiempos de producción dramáticamente más cortos, llevando nuestro producto a las manos del consumidor más rápido que nunca.

Por último, nuestro espacio externo real fuera de la fábrica también aumentará enormemente. Esto nos permitirá expandir nuestra flota de transporte en la medida necesaria para satisfacer la demanda del producto. Tendremos más vehículos que nunca en la carretera brindando servicio práctico. Cubriremos más territorio que nunca antes. Afortunadamente, el futuro ha sido bueno para la salud de nuestra empresa. Y ahora, mientras esperamos este nuevo capítulo de existencia, el futuro nunca se ha visto más brillante. Únase a nosotros para convertirnos en una empresa aún mejor y más fuerte para todos.

Cibao Meat para Todos

Por: Limer Vieluf

Es realmente asombroso saber que la compañía familiar que he conocido y amado está cumpliendo 50 años. No solo esta compañía me ha moldeado, sino que ha moldeado a las personas que he llegado a respetar profundamente y aspirar a ser como ellos. Don Filo, Heinz Vieluf Sr, Lutzi Isidor y Denise Vieluf me han sentado las bases y me han proporcionado los recursos necesarios para sobresalir más de lo que jamás había imaginado. En los últimos años, la tendencia a una dieta más basada en plantas ha crecido cada vez más en los

Estados Unidos. Con este crecimiento, viene la demanda y la oferta. Hablando como una persona con una dieta basada en plantas, mi sueño es combinar la visión que mi abuelo creó con la del futuro. Al hacerlo, estamos creando productos de carne Cibao Meat para que TODOS puedan disfrutar.

Con la ayuda de Jeffrey Isidor, hemos experimentado para hacer realidad esta idea. Con varios prototipos creados con varias bases, tenemos una mejor idea de qué tipos de productos nuestro mercado dominicano disfrutaría mientras satisface la "carne" de un desayuno clásico

dominicano. ¡Hemos llegado a amar y apreciar esta idea para asegurarnos de que se cumpla y que este producto llegue a los estantes de su supermercado local! Con esta expansión de la compañía y los productos, da cabida para más capacitación. Con esto comencé a ampliar mi título de Gestión de Ciencias de los Alimentos a un Dominio de la Tecnología de Ciencias de los Alimentos. La Universidad de Georgia me ha brindado los recursos para continuar mi educación completamente en línea mientras sigo trabajando durante este inmenso e importante traslado al tercer edificio de esta compañía. Esta oportunidad de

continuar mi educación ha permitido apoderarme de más conocimiento y ascender en la escala de trabajo para ayudar en la transición generacional que se avecina. Esta tercera generación tiene mucha presión para adquirir más responsabilidad y continuar hacia los próximos cincuenta años de esta compañía. Estoy segura de que hablo por toda la tercera generación cuando digo que le debemos a la segunda generación, y lo más importante a Don Filo, el éxito continuo de esta compañía.

Cibao Meat for All

By: Limer Vieluf

It is truly astonishing to know that the family company I have grown to know and love is turning 50. Not only has this company molded me, but it has molded the people I have grown to deeply respect and aspire to be. Don Filo, Heinz Vieluf Sr, Lutzi Isidor, and Denise Vieluf have laid a foundation for me and provided the resources necessary to excel further than I had ever imagined. Within the past couple

of years, the trend for a more plant-based diet has grown more and more across the United States. With this growth, comes demand, and the supply. Speaking as a person with a plant-based diet, my dream is to combine the vision my grandfather created with that of the future. In doing so, we are creating Cibao Meat Products for ALL to enjoy.

With the help of Jeffrey Isidor, we have experimented with bringing this idea to life. With various prototypes created with various bases, we have a better grasp on what types of products our

third building. This opportunity to further my education has empowered me to prove myself worthy and climb up the work ladder to assist on the generational transition up ahead. This third generation has a lot of pressure to take off the second to excel into the next fifty years of this company. I am sure I speak for the entire third generation when I say that we owe to the second generation, and most importantly Don Filo, the continued success of this company.

K. Schwarz & Company, Inc.

Meat and Food Product Sales
Proudly salutes our friends at

CIBAO MEAT PRODUCTS

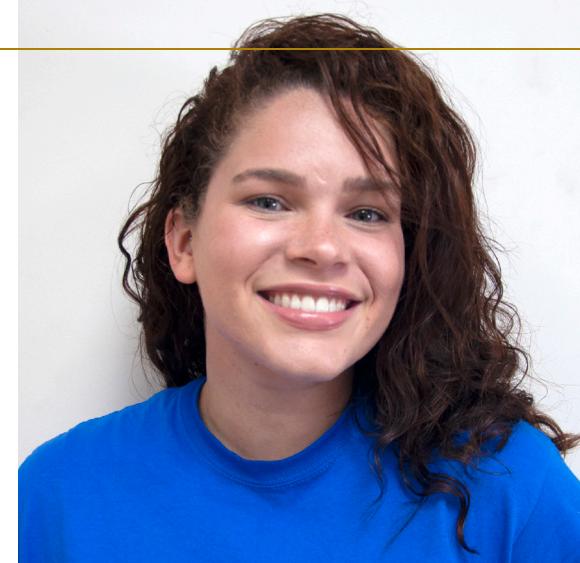
on their 50th Anniversary. For over 40 years it has been our honor to not only serve you but to watch you grow and succeed.

Felicitaciones a Mis Amigos
en su 50th Aniversario

K. Schwarz & Company, Inc.

Meat and food Product Sales

5130 Oakbrook Drive West Bloomfield, MI 48323 Tel: (954) 815-9086 Fax: (954) 346-9470



CORADIN

PRODUCTIONS

EDICION Y VIDEO
LINEA GRAFICA
MENU DIGITAL
PROGRAMA DE TV
TODO TIPO DE EVENTOS
COMERCIALES DE TV
SESIONES DE FOTO
VIDEOS MUSICALES
PAGINAS WEB
VOZ EN OFF
ILUMINACION
3D
LOGOS
POSTERS
BANNERS
FLYERS
TARJETAS DE NEGOCIO
Y MUCHO MAS

CORADIN

PRODUCTIONS

FILMING AND EDITING
GRAPHIC DESIGN
DIGITAL MENU
TV SHOW
ALL TYPES OF EVENTS
TV COMMERCIALS
PHOTO SESSIONS
MUSIC VIDEOS
WEBSITES
VOICE-OVER
ILUMINATION
3D
LOGOS
POSTERS
BANNERS
FLYERS
BUSINESS CARDS
AND MUCH MORE

OF: (347)523-1467 TEL: (929)488-0409

EMAIL: EDDYCORADIN@GMAIL.COM



Cibao Meat Products, 50 años dando respaldo al arte, la cultura y a la comunicación en Nueva York

Por Roberto Gerónimo

Cuando empezaba a darse a conocer y a trascender la comunidad dominicana en esta ciudad de Nueva York, en 1969, Don Sigfred Vieluf funda Cibao Meat Products. Desde luego que al surgir la compañía como un negocio privado, muchos pensaron que con el tiempo la gerencia de Cibao Meat podría llegar a desatender a los medios y a los personajes que se mantienen haciendo vida comunitaria en esta ciudad y que le sirvieron de apoyo en el principio. Sin embargo a través del tiempo y a pesar de sus grandes logros, esta prestigiosa compañía de embutidos ha demostrado que su exquisita receta para producir ricos salamis va muy ligada a su fórmula de mantener sus lazos con la gente del quehacer cultural y con los productores de la comunicación.

Los artistas siempre han encontrado el respaldo de esta prestigiosa empresa de comestibles para realizar sus actividades. No hay un desfile, festivales representativos de la comunidad ni celebración histórica en la que Cibao Meat Products no esté presente.

En ese orden, tenemos que resaltar la alianza que hizo Cibao Meat con El Rey del Merengue Joséito Mateo. Voz e imagen de uno de los más populares productos de Cibao Meat, El Salami Campesino.

"Cuando voy para el trabajo me voy contento y tranquilo porque llevo en mi lonchera El Salami Campesino".

"¡Y si no es Campesino, quítelo de mi camino!"

Joséito Mateo realizó pegajosos y atractivos comerciales de prensa radio y televisión para ese delicioso salami etiqueta negra de Cibao Meat. Johnny Ventura, el más popular

merenguero de todos los tiempos, fue la orquesta que amenizó la gala de los 40 Aniversario de Cibao Meat Products. Y, cabe destacar que esos 40 fueron disfrutados "a todo dar" por la concurrencia, especialmente por el arquitecto Julio Isidor, Gerente General de Cibao Meat, ya que Johnny es su orquesta preferida para bailar.

Cada día, Cibao Meat abre sus puertas al arte y a la cultura. Entre esos artistas que son tradición y parte de las actividades importantes de la empresa, podemos mencionar al "Queridísimo" Cheché Abreu, King de la Rosa, Sandy Reyes, Peter Cruz, Carolina Beaumont, Normandía Maldonado, Zunilda Fondeur, José Elias Peña, Alipio Cocco Cabrera con su personaje "Vale Piñongo", Roberto Gerónimo, Richie Cepeda, Aramis Camilo...

Entre esos artistas que han servido de marco musical a los eventos y comerciales de Cibao Meat, se destaca Yovanny Polanco, Gino Avila, Víctor Maldo, Ycell Gómez, Ranfiel, "El Mano Biónica", Kasandra "La Faraona", Chano Breeze, Cami Swing, Víctor del Villar, Nazario, Manny Manny, Ingrid "la Inspiración" y otros. Muchos son los cantantes, músicos y promotores que pueden llevar a cabo sus actividades comunitarias y privadas, gracias a esta empresa tan solidaria.

De igual manera, el trabajo de pintores y maestros de las artes gráficas tiene gran acogida aquí. Los latinos creadores del diseño de publicidad gráfica como los genios de las artes plásticas, el teatro, el cine, los concursos de bellezas como las pasarelas del "fashion", cuentan con la gran receptividad de Cibao Meat Products. Cibao Meat con la prensa "Premio Orgullo Dominicano"

Una de las frases más acuñadas en los

las artes, la cultura y la comunicación en Nueva York.

Cibao Meat Products, empresa que se mantiene al tanto del acontecer de nuestra comunidad y del accionar de sus personajes, ha incluido a los comunicadores, para celebrar la trayectoria una de las clases más trabajadoras y activas: los comunicadores. Periodistas y locutores que ha dedicado gran parte de su existencia a informar y a orientar, a través de diferentes medios de comunicación hispanos, tienen cada año su Día especial que le dedica Cibao Meat. Desde sus inicios, Cibao Meat Products celebraba las navidades con la prensa. Pero, esa actividad chocaba con un sinnúmero de celebraciones de la época navideña. Se acordó celebrarlo el Día de los Santos Reyes (6 de enero). Comoquiera, quedaba dentro de las celebraciones de navidad. Y, la Presidente de Cibao Meat Lutzi Vieluf y el Gerente Julio Isidor, en reunión con algunos periodista acogieron la sugerencia de que celebre el Día del Periodista (5 de abril). Esa fecha carecía de dedicatorias suficientes para los periodistas, en su día. Ahí nació el Premio Orgullo Dominicano, consistente en un hermoso trofeo de cristal, con el que se galardona un comunicador destacado por su ejemplar trayectoria en la comunidad dominicana radicada en Nueva York.

Hace cinco años, se dio inicio a esta premiación al periodismo, aunque mucho antes, Cibao Meat venía reconociendo la labor periodística. Cesar Romero, Nazario Brea, Roberto Gerónimo, Zunilda Fondeur, Luis Rojas Durán y otros.

También, con el Premio Orgullo Dominicano han sido exaltadas figuras de muy desatadas de nuestro periodismo, como Fernando Aquino, Adalberto Domínguez, Mariyael Durán, Fernando Campo y Alipio Cocco Cabrera.

Es bueno destacar que la fiesta de Cibao Meat con la prensa es lo que se llama una celebración en donde reina la

camaradería y regocijo. Hay que ver a la señora Lutzi Vieluf y a Julio Isidor como se entregan a compartir alegremente con los informadores públicos. Son anfitriones cinco estrellas, y como ellos mismos expresan: "es una muestra de agradecimiento por la labor que realizan a favor de nuestra comunidad y por destacar las informaciones que reciben desde nuestro departamento de relaciones públicas de Cibao Meat".

El encuentro con los periodistas en su día, se trata de una cena, con atracciones musicales "en vivo" y obsequios de la marca Cibao Meat Products. Una fiesta en la que mucha gente de medio, que no es periodista, quiere estar presente; a pesar de que el cupo es limitado. Muchos se la ingenian para no perderse el fiestón. De manera que, como les decía al principio, Cibao Meat Products cuyo eslogan es "Tradición de Calidad, es, además, el alma del arte y la cultura en la ciudad de Nueva York. Toda la comunidad se siente orgullosa del progreso de esta empresa que crece cada vez más y que nunca se ha apartado de su comunidad. Y, los artistas y los comunicadores agradecen a Cibao Meat Products ese apoyo que abnegadamente les ofrece.

En estos primeros 50 años, exaltamos a Don Siegfried Vieluf, Heinz Vieluf, Lutzi Vieluf Isidor, Julio Gaspar Isidor, a la nueva generación que hace su entrada a Cibao Meat Products y a todo el personal de esta empresa de embutidos que se ha convertido en la más exitosa compañía dominicana en esta ciudad.

Los del arte y la cultura celebramos a viva voz este 50 Aniversario de Cibao Meat Products al lado de su gente. Es una muestra de que su estrategia ha funcionado. Un aplauso rotundo a la gerencia y a todo el personal de Cibao Meat Products. Que siga cumpliendo muchos más para el bien del arte, la cultura y de toda la comunidad. Salud!



CONGRATULATIONS

Cibao Meat Products

on their

50th Anniversary

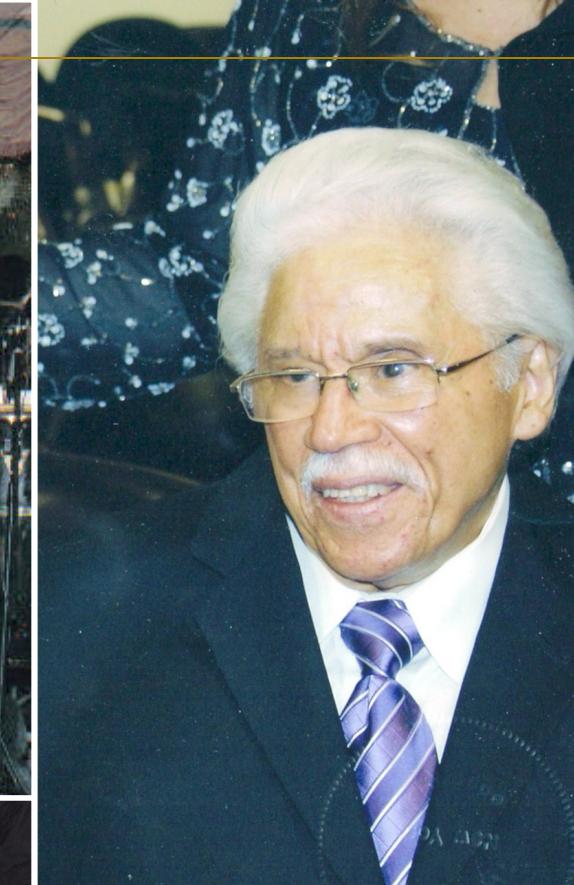
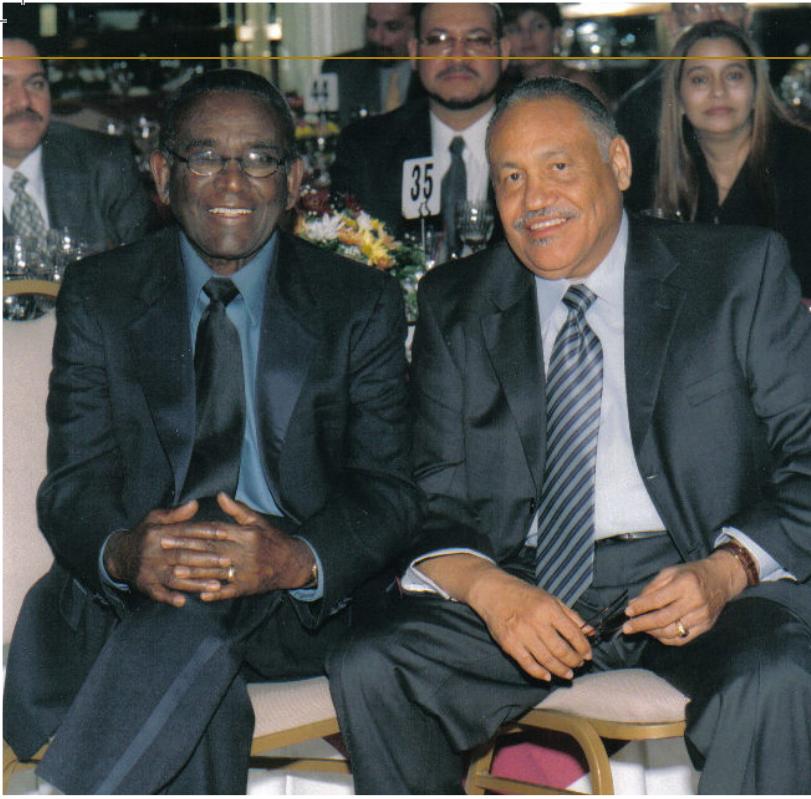
From your friends at



Distributors and Traders
Suppliers to the Food Industry of
Fresh and Frozen Beef,
Pork and Poultry Products
both Domestic and Imported

Contact: Geoff Tapper, Frank DeAngelis, Ken Nappi
1-800-486-4040 or 401-780-8800 • Fax (401) 780-8801
1705 Broad Street . Cranston, Rhode Island 02905





Cibao Meat Products, 50 years supporting art, culture and communication in New York

By Roberto Gerónimo

When he began to make himself known and transcend the Dominican community in this city of New York, in 1969, Don Siegfried Vieluf founded Cibao Meat Products.

Of course, when the company emerged as a private business, many thought that over time the management of Cibao Meat could disregard the media and the characters that keep living community life in this city and that served as support in the beginning. However, over time and despite its great achievements, this prestigious sausage company has shown that its exquisite recipe for producing rich salamis is closely linked to its formula of maintaining its ties with the people of the cultural endeavor and with the producers of the communication.

Artists have always found the support of this prestigious company to carry out their activities. There is no parade or historical celebration in which Cibao Meat Products is not present.

In that order, we have to highlight the alliance that Cibao Meat made with El Rey del Merengue Joséito Mateo. Voice and image of one of Cibao Meat's most popular products, El Salami Campesino.

Joséito Mateo made sticky and attractive commercials of radio and television press

for that delicious black label salami from Cibao Meat.

Johnny Ventura, the most popular merengue singer of all time, was the orchestra that enlivened the 40th anniversary gala of Cibao Meat Products. It should be noted that those 40 were enjoyed "all-in-one" by the audience, especially by the architect Julio Isidor, General Manager of Cibao Meat, since Johnny is his favorite Merengue band to dance.

Every day, Cibao Meat opens its doors to art and culture. Among those artists that are tradition and part of the important activities of the company, we can mention the "Dear" Cheché Abreu, King de la Rosa, Sandy Reyes, Peter Cruz, Carolina Beaumont, Normandía Maldonado, Zunilda Fondeur, José Elias Peña, Alipio Cocco Cabrera with his character "Vale Piñongo", Roberto Gerónimo, Richie Cepeda, Aramis Camilo ...

Among those artists who have served as a musical framework for Cibao Meat events and commercials, Yovanny Polanco, Gino Avila, Victor Maldo, Ycell Gómez, Ranfiel, "The Bionic Hand", Kasandra "La Faraona", Chano Breeze, Cami stand out. Swing, Victor del Villar, Nazario, Manny Manny, Ingrit "the Inspiration" and others.

Many are the singers, musicians and promoters who can carry out their community and private activities, thanks to Cibao Meat Products' sponsorship.

Cibao Meat with the press "Dominican Pride Award"

One of the phrases most coined in special events to recognize the trajectory of some character, is: "Honor, honors." This expression created by the journalist and politician José Martí (in 1891), by itself

becomes an axiom. However, I dare to add that without asking for anything in return, honoring in itself is a gesture of gratitude and detachment.

Cibao Meat Products, a company that keeps abreast of the events of our community and the actions of its characters, has included the communicators, to celebrate the trajectory of the most active and hardworking classes: the communicators. Every year Cibao Meat had dedicated a special day to journalists and broadcasters who have dedicated their existence to inform and guide through different Hispanic media.

Since its inception, Cibao Meat Products celebrated Christmas with the press, but that activity collided with countless Christmas celebrations. It was agreed to celebrate Holy Kings Day (January 6).

However, it remained within the Christmas celebrations. And, the president of Cibao Meat, Lutzi Vieluf, and the Manager, Julio Isidor, in a meeting with some journalists, agreed with the suggestion to celebrate the Journalist's Day (April 5). That date lacked sufficient dedications for journalists, in its day. The Dominican Pride award was conceived, consisting of a beautiful crystal trophy, of which a prominent communicator is awarded for his exemplary career in the Dominican community based in New York.

The Journalism award began five years ago, although, Cibao Meat had been recognizing journalistic work years earlier, recognizing Cesar Romero, Nazario Brea, Roberto Gerónimo, Zunilda Fondeur, Luis Rojas Durán and others.

Also, with the Dominican Pride Prize, very prominent figures of our journalism have been exalted, such as Fernando Aquino, Adalberto Domínguez, Mariyoel Durán,

Fernando Campo and Alipio Cocco Cabrera.

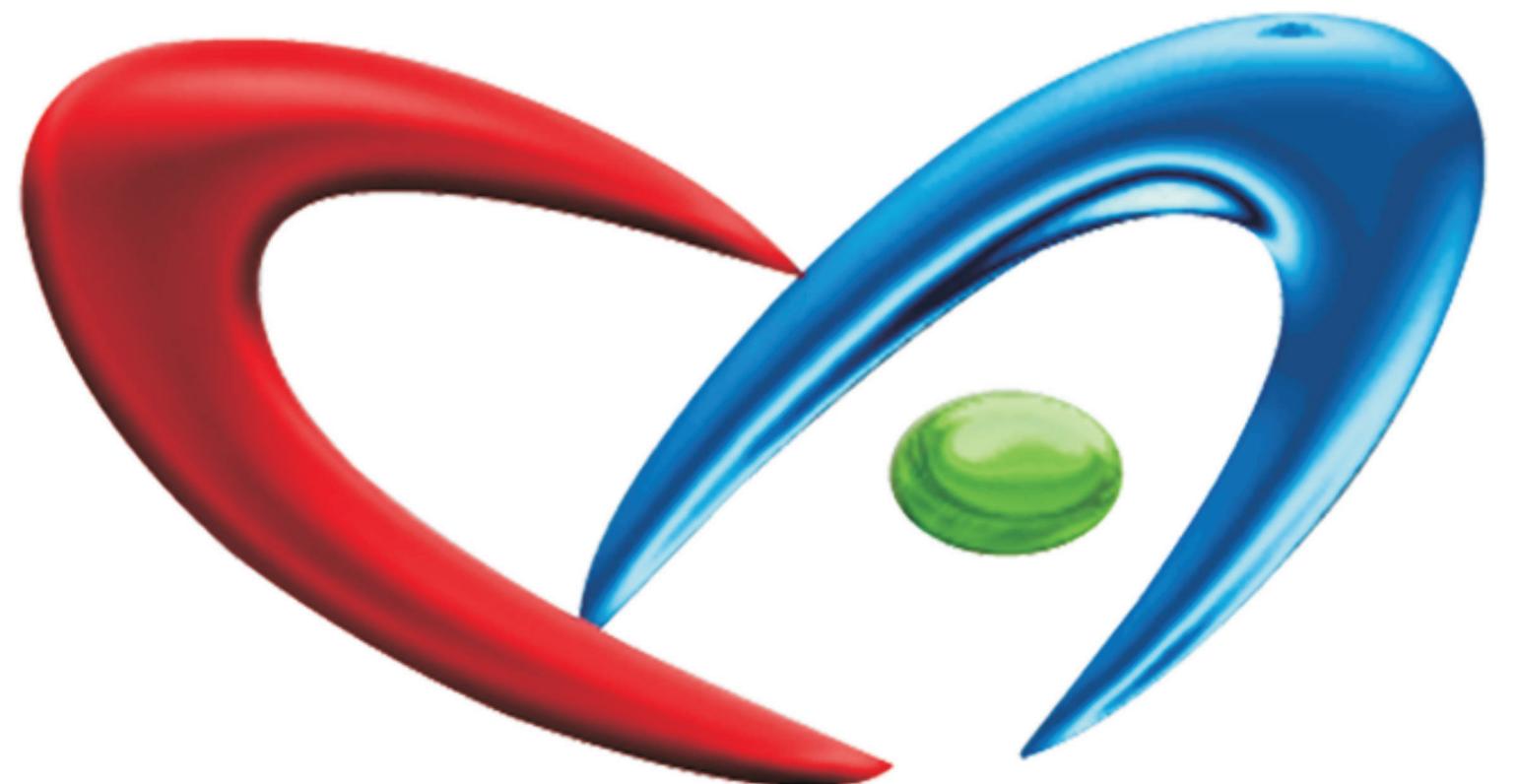
It is good to point out that Cibao Meat's festivities with the press is what is called a celebration where camaraderie and joy reign. You have to see Mrs. Lutzi Vieluf and Julio Isidor as they give themselves to share happily with public informants. They both are Five stars hosts, and as they express: "it is a sign of gratitude for the work they do in favor of our community and for highlighting the information they receive from our public relations department of Cibao Meat".

The meeting with journalists in their day, is a gala dinner, with "live" music attractions and gifts from the Cibao Meat Products brand. A party in which many people, who are not journalists, want to be present; Although it's limited event. Many manage to not miss the party.

Cibao Meat Products whose slogan is "Tradition of Quality", is the soul of art and culture in New York City.

The entire community is proud of this company progress that is growing more and more and has never left its community. Artists and communicators thank Cibao Meat Products for that sincere support that they selflessly offer.

Today we celebrate the 50th anniversary of Cibao Meat Products' success with its people. It is a sign that its strategy has worked. Today the artists and communicators give a resounding applause to the management and all the staff of Cibao Meat Products and to continue fulfilling many more for the good of art, culture and the entire community. Cheers!



CANAL // AMERICA

CANAL 1014 optimum. de altice

SI NO LO TIENES! PIDELO A TU SISTEMA DE CABLE



800-300-4184

Spectrum

877-525-1730

xfinity
comcast

800-934-6489

DIRECTV

800-531-5000

dish
NETWORK

800-333-3474

...Y si lo tienes... Disfrutalo



Queso Jea

J E O
NET WT. 16oz. (454g)
QUESO ESTILO EDAM

Product Information

Item	Package	Size
3941	12	16 oz

"Distributed by Cibao Meat Products"

Planning for the future's easier with a team.



New York Life Insurance Company Agents

Jose A. Narvaez, LUTCF
Financial Services Professional*
Agent, New York Life Insurance Company
646-227-8753
jnarvaez@ft.newyorklife.com

Our team of insurance and financial professionals are here to help you be good at life.

*Registered Representative offering securities through NYLIFE Securities LLC (Member FINRA/SIPC), A Licensed Insurance Agency.
SMRU1713827 (Exp.07/30/2020)
©2019 New York Life Insurance Company, 51 Madison Avenue, New York, NY 10010

Insure. Invest. Retire.

Be good at life.



Don Filo Turkey

Product Information

Item	Package	Size
1316	12	1.50 lbs
NO MSG		

DON FILO
Brand
TURKEY
Jamonada
Smoked Cooked Salami
Smoke Flavor Added
Manufactured and Distributed by:
Ciba® Meat Products, Inc.
New York, NY 10455
www.cibaomeat.com

KEEP REFRIGERATED
MADE IN USA
NET WT. 24 OZ (1.5LB)

CIBAO MEAT PRODUCTS
Tradicional de Sabor

Los 50 años de Cibao Meat

Por Julio Gaspar Isidor



Origen, Crecimiento, Evolución e Impacto

El Origen

Cibao Meat Products celebra su 50 aniversario. Es una ocasión propicia para rendir homenaje a su fundador: Siegfried Vieluf. También fue conocido como Filo y su nacionalidad era Alemana. Llegó a la República Dominicana a los 25 años de edad, contratado por la familia Dájer, en su condición de ingeniero Químico, especialista en la fabricación de embutidos. Esta alianza se hizo por mediación del Señor Hartman también de nacionalidad alemana, un comerciante importador que vendía productos agrícolas y equipos industriales. En el año 1956, el señor Vieluf se convirtió en el primero en fabricar salami en la República Dominicana, en la ciudad de Tamboril, Santiago de los Caballeros con la elaboración del salami Dájer.

Diez años después, en el año 1966, recién terminada la Revolución de Abril de 1965, tomó la decisión de montar su propia fábrica, que llamó "Embutidos Filo". Para llevar a cabo su proyecto, solicitó y obtuvo un préstamo de la Corporación de Fomento Industrial. Durante aproximadamente un año se destacó por la alta calidad de los embutidos que fabricaba. Sin embargo, la inestabilidad que reinaba en la República Dominicana en esos tiempos, no fue propicia para el despegue y consolidación de su naciente empresa, por lo que se vio en la necesidad de vender los derechos de la compañía y los equipos. Embutidos Filo, pasó a ser eventualmente una empresa de Industrias Veganas C x A.

Emigra a los Estados Unidos de América en el año 1967, específicamente, a la ciudad de New York, donde trabajó como manager en diferentes fábricas de embutidos dirigidas al mercado de la comunidad judía.

En 1969, este hombre visionario retoma su proyecto original y crea a "Cima Meat Products", una empresa que dedicaría sus mejores esfuerzos a la fabricación de embutidos. Comenzó en un local de apenas 1000 pies cuadrados, ubicado en

el 2063 de Ámsterdam Ave., en Washington Heights. Para ese entonces contaba con un solo horno para procesar entre 600 y 800 libras de carne por día. El espacio no era suficiente para satisfacer la demanda de los productos, por lo que fue necesario buscar nuevos espacios y nuevas instalaciones.

Durante varios años la compañía solo contaba con 12 empleados y 4 vendedores. El primer producto fue el salami Campesino, que gustó mucho en la comunidad dominicana, por lo que se dio a conocer con mucha rapidez.

Al mismo tiempo, como gran visionario que era, entendió que era necesario dar paso a la nueva generación. Por eso, en el año 1981 toma otra de sus grandes decisiones: dejar la empresa en manos de sus hijos, y volver a la República Dominicana. Adquiere tierras en Guayubin y se dedica a la crianza de ganado y a la producción de leche. Es así como se convierte en un exitoso ganadero y propietario además de un modesto supermercado.

En el transcurso del año 1980, Heinz se incorpora a trabajar con su padre y hermano Harry en la fábrica de embutidos que en ese entonces respondía al nombre de "Cima Meat Products, Inc." Por su experiencia y formación como administrador de empresas egresado de la Universidad de Bryant College en Rhode Island, Heinz asume la responsabilidad de la dirección de la empresa a raíz del retiro de su padre. Una de sus primeras iniciativas fue cambiar el nombre de la empresa a "Cibao Meat Products, Inc" y la introducción de nuevas marcas de productos en el mercado. Esas dos

iniciativas trajeron como consecuencia que Cibao Meat, creciera en popularidad y se convirtiera en la número uno en ventas de Salami en el mercado hispano.

Las afueras del dominicano en el exterior fue la razón para que en el transcurso de la década los años '80, se introdujeran las marcas Induveca, Sosua y Checo. La demanda de todos estos productos creció y con ella la necesidad de adquirir un local más amplio, dotado de nuevas y modernas maquinarias.

En agosto del año 1994, Cibao Meat Products muda la planta de fabricación a un local ubicado en el 630 de St. Ann's Ave., en el Bronx, que cuenta con un edificio de 11,000 pies cuadrados de construcción en un terreno de 24,000 pies cuadrados. Fue dotado de nuevas y modernas maquinarias, capaces de satisfacer tres veces la demanda de ese momento.

Al principio el edificio resultaba grande y espacioso a pesar de estar equipado con maquinarias más grandes y modernas, nueva tecnología y métodos de producción. El número de trabajadores se duplicó y llegó en ese tiempo a contar con 24 empleados.

El haber contribuido a la creación y consolidación de organizaciones de carácter social en New York, llevaron al señor Heinz Vieluf a desarrollar un trabajo político que motivó su incursión en la política dominicana. Los compromisos creados lo indujeron a retirarse de la empresa, dedicarse a tiempo completo a la nueva actividad y delegar la administración de la empresa a la pareja formada por la señora Lutzi Vieluf Isidor y su esposo el arquitecto Julio Gaspar Isidor.

La señora Vieluf Isidor ha estado vinculada a la empresa desde el año 1983. Trabajó en los diferentes departamentos de la fábrica y en el 1994, como consecuencia de lo comentado anteriormente, asume la presidencia de Cibao Meat Products, Inc.





Don Gaspar HOTEL RESTAURANT

Felicita a Cibao Meat Products
en la celebración de su



50 Años brindando productos de calidad
a mesa de la familia hispana en los
Estados Unidos.

Exitos!

VISITAR MONTECRISTI
es llegar al paraíso, detener el tiempo
y disfrutar sus encantos en la comodidad que
brinda Don Gaspar Hotel Restaurant

Don Gaspar
Hotel
Restaurant

Don Gaspar
Restaurant

Don Gaspar
Restaurant



DON GASPAR Hotel Restaurant
Pdte. Jiménez #21, Montecristi, R. D.
Tel: 809-733-0708
www.dongasparhotel.com

Checo

Product Information

Item	Package	Size
1301	12	16 oz

SMOKED COOKED SALAMI ESPECIAL
SOY PROTEIN CONCENTRATE AND SMOKE FLAVOR ADDED
INGREDIENTS: PORK, PORK HEARTS, BEEF, WATER, CORN SYRUP SOLIDS, SOY PROTEIN CONCENTRATE, SALT, SPICES & FLAVORING, HYDROLYZED SOY PROTEIN, MONOSODIUM GLUTAMATE, SMOKE FLAVOR, SODIUM PHOSPHATES, SILICON DIOXIDE, SODIUM ERYTHORBATE, SODIUM NITRITE.
CONTAINS SOY
Net. Weight 32 OZ. (2.0 LB)
KEEP REFRIGERATED
MADE IN USA
Manufactured & Distributed by
CIBAO MEAT PRODUCTS INC.
New York, N.Y. 10455
www.cibaomeat.com



se inició la línea de productos Vermex integrada por Chorizos y Longanizas al estilo mexicano.

En el año 1999 la empresa cumplió su 30 aniversario y para la ocasión puso en circulación un nuevo producto: la Jamoneta Campesino. Continuando con la línea de productos étnicos se elaboró el Salami con Jalapeño Salapeño. Con el lanzamiento de nuevos productos en el 2008, se puso en el mercado el salami Del Pueblo. Al cumplir 40 años de trabajo interrumpido, en homenaje a nuestro fundador creamos la línea de productos Don Filo, compuesta por tres salami de corte Gourmet; Salami de Pollo, Salami De Pav y Arenquelami Don Filo.

Como ya se ha señalado, en Cibao Meat se está consciente de que los años de experiencia no deben ser la única fuente de conocimiento que se debe tener. Por eso, constantemente se está estudiando, investigando, probando y desarrollando nuevas fórmulas de embutidos. Esto ha servido para mejorar la calidad de los productos y para mantenerse como los líderes en preferencia en el mercado hispano.

Vinculación con otras empresas
Cibao Meat Products, haciendo despliegue de una proyección empresarial, en años recientes, ha realizado acuerdos

inter-empresariales. En esos acuerdos, Cibao Meat pasa a ser la elaboradora de etiquetas privadas. Sus productos, gracias a esta visionaria gestión comercial, han pasado a ser producidos y/o distribuidos por Cibao Meat Products, en todo el territorio de la Unión. En consecuencia, queda en evidencia la expansión de esta empresa y su posicionamiento, en el gusto del mercado.

Impacto en la comunidad ¿Que se ha hecho?

Cibao Meat Products celebra con alegría su 50 aniversario. Los responsables del éxito se sienten satisfecho de saber que han llenado una página en la historia de esta empresa y que han jugado un papel preponderante en la comunidad hispana. Estaremos siempre agradecidos con los consumidores. Como parte de ese agradecimiento, anualmente se destina un porcentaje del presupuesto total de la compañía para tratar de atender las diferentes solicitudes que se reciben.

De esta manera años tras años han puesto un granito de arena para ayudar el desarrollo de la comunidad en los siguientes aspectos: Sociales, Educativos, Deportivos y culturales.

ocasión también es aprovechada para reconocimientos y premiaciones.

La celebración del Día del Periodista

Anualmente se organizaba una Fiesta Navideña para compartir con los miembros de todos los medios de comunicación (periodistas, cronista de arte, locutores, blogueros, dueños de páginas web, etc.). Luego esta fiesta navideña se trasladó para el mes de enero y se convirtió en la fiesta de los Tres Reyes. Hace unos años esta fiesta fue cambiada de fecha para celebrar el "Día del Periodista" el día 5 del mes de



el torneo.

- La Federación de Deporte Dominicano, dirigida por el señor Daniel Reyes y que organiza torneos a diferentes niveles con ligas diferentes. Cibao Meat, provee de uniformes a la mayoría de ellos.
- La Liga de los Taxistas, organiza por separado su torneo de Softball.
- "La Asociación de Montecristeños Residentes en Estados Unidos" (AMORE).
- La Asociación de San José de Ocoa.
- La Asociación de los Hijos de las Matas de Farfán.
- La "Liga de Manzanillo."
- La "Liga Norberto de la Cruz."

Otros grupos han encontrado siempre en Cibao Meat Products el apoyo económico necesario para realizar sus proyectos.

Educación

En Cibao Meat Products estamos conscientes de la importancia de la educación para el desarrollo de los pueblos. Basados en esa premisa hemos participados con:

- "National Supermarker Association" (NSA) quien anualmente concede becas a estudiantes de escasos recursos en diferentes niveles de educación, utilizando como canal al consulado dominicano se otorga el premio "Estudiante meritorio", a los estudiantes con buenas calificaciones, al final del año escolar.
- Mediante la Organización Desfile Dominicano del Bronx, se contribuye al becado de estudiantes de escasos recursos.
- Auspiciamos las premiaciones de profesores en la escuela primaria Juan Pablo Duarte en la ciudad de New York, pero también se da apoyo a seminarios y cursos cortos de Locución, Periodismo, etc. en varios institutos.
- Apoyamos las escuelas de modelajes y concursos de bellezas.

presente. Que el todo poderoso ilumine el espíritu de todos los que en ella laboramos para superar la calidad que ofrecemos, tener la aceptación preferente del consumidor, mantener la mística de trabajo y poder seguir ayudando. Solo resta decirles que a la hora de usted elegir sus embutidos elija siempre los nuestros los que tienen medio siglo de tradición y calidad. Y recuerde... "Si no tiene nuestro logotipo, no lo ponga en el carrito."

Cibao Meat Tradicion de Calidad!



- Se tiene un acuerdo con la Fundación Heinz Vieluf Cabrera, para hacer entrega de mascotas y útiles escolares a niños de escasos recursos en la República Dominicana.



Por muchos años con orgullo y satisfacción, Cibao Meat patrocinó el premio Fray Antón de Montesinos que se otorgaba a un profesional universitario dominicano destacado en su rama y que haya puesto en alto el nombre de la República Dominicana. Esta premiación era auspiciada por la Asociación de Egresados de la Universidad autónoma de Santo Domingo (AEUASD) y tenía un valor monetario de \$5,000.00 dólares. La primera entrega se hizo en el año 2002, a la destacada escritora dominicana Julia Alvarez, autora de libros famosos, como son: En el tiempo de las Mariposas, En el nombre de Salomé y Algo que declarar, entre otros. En el año 2003, se reconoce y galardona al destacado galeno Miguel Ángel Villalona Calero, por su gran calidad humana, sus servicios profesionales, intelectuales y comunitarios.

Cibao Meat Products, Inc., es una compañía netamente dominicana, que se identifica con las necesidades de la comunidad hispana y en especial la dominicana. Es por eso que siempre dice

Cibao Meat Products, Felicitaciones por 50 años en el negocio!

Te deseamos que continúes con tu éxito!

Blanc displaygroup
Your friends at,
88 King Street, Dover, NJ 07801 • 888-332-5262 www.blandisplaygroup.com

Merchandising Specialist of Wire Display Fixtures, Sign Holders, Clips & Attachments, Category Signage, Perishable & Non-Perishable Department Signage, Shelf Management, Menu & Promo Boards, Décor, P.O.P. Promotional and Brand-Building Signage & Displays, and more.



En lo Social

Cibao Meat Products ha mantenido un vínculo muy estrecho con la comunidad hispana en el transcurso de estos 50 años. La compañía se ha caracterizado por su sostenida colaboración a las asociaciones, instituciones, clubes y toda manifestación que vaya a favor del desarrollo de la comunidad.

Cibao Meat ofrece una Fiesta Navideña, para empleados y vendedores, donde se otorgan pergaminos de reconocimiento por diferentes motivos. Entre ellos: dedicación, puntualidad, antigüedad etc. Además, para dejar a la suerte la distribución, los diferentes regalos se sortean.

Adicional a esto también hace la comida navideña a los empleados, que es un evento realizado también en el mes de diciembre donde todo el personal de producción comparte con el personal de oficina. Todo se desarrolla como en una gran familia y, como es costumbre, esta

abril, convirtiéndose además en la fiesta donde Cibao Meat Products entrega el premio "Orgullo Dominicano."

En el Deporte

Todo comenzó con el "Club Deportivo y Cultural 30 de Marzo" la primera organización deportiva dominicana en la ciudad de Nueva York. Este club recientemente celebró su 50 aniversario y ese mismo tiempo hace que Cibao Meat Products les ha patrocinado los uniformes de softbol de forma ininterrumpida.

Y es que desde su inicio, esta empresa ha mantenido un fuerte apoyo al deporte. Son muchas las organizaciones a las que anualmente se les suple con útiles deportivos y uniformes. Entre las instituciones que han sido merecedoras del apoyo de Cibao Meat Products. Se encuentran:

- El club Deportivo Dominicano, aportando, cada año, los uniformes para los ocho (8) equipos que participan en

To our friends and partners at **Cibao Meat Products**:

Congratulations on celebrating 50 years as the leading Hispanic sausage maker in NY.

Over the many years we have done business together we have come to consider you as both a customer and a partner.

We look forward to many more years of business.
Best of luck in your future new home.

All the best,
DCW Casing, LLC





Happy 50th Anniversary!



Hovus would like to congratulate Cibao Meat Products for the amazing achievement of providing exceptional products and service for 50 years!



The History of 50 years of Cibao Meat

By: Julio Gaspar Isidor

Origin, Growth, Evolution and Impact

The origin

Cibao Meat Products celebrates its 50th anniversary. It is an auspicious occasion to pay tribute to its founder. Siegfried Vieluf. He was also known as Filo and his nationality was German.

He arrived in the Dominican Republic at 25 years of age, hired by the Dájer family, in his capacity as Chemical Engineer, specialist in the manufacture of sausages. This alliance was made through the mediation of Mr. Hartman also of German nationality, who was an importing merchant that sold agricultural products and industrial equipment. In 1956, Mr. Vieluf became the first to manufacture salami in the Dominican Republic, in the city of Tamboril, Santiago de los Caballeros with the preparation of Salami Dájer.

Ten years later, in 1966, just after the April Revolution of 1965, he made the decision to set up his own factory, which he called "Embutidos Filo".

To carry out his project, he requested and obtained a loan from the Industrial Development Corporation. For about a year he stood out for the high quality of the sausages he made. However, the instability that prevailed in the Dominican Republic at that time, were not conducive to the take-off and consolidation of its nascent company. It was necessary to sell the rights of the company and the equipment. Embutidos Filo, eventually became a company of Industrias Veganas C x A.

He emigrated to the United States in 1967, specifically, to the city of New York, where he worked as a manager in different sausage factories aimed at the Jewish community.

In 1969, this visionary man takes up his original project and creates "Cima Meat Products", a company that would devote its best efforts to the manufacture of sausages. It started at a store of just 1000 square feet, located at 2063 Amsterdam Ave., in Washington Heights.

satisfying the demand three times of what it was at that time.

At first the building was large and spacious despite being equipped with larger and more modern machinery, new technology and production methods. The number of workers doubled and reached 24 employees at that time.

Having contributed to the creation and consolidation of social organizations in New York, Mr. Heinz Vieluf was motivated to go into Dominican politics. The commitments created led him to withdraw from the company, devote himself full time to the new activity and delegate the administration of the company to the couple formed by Mrs. Lutzi Vieluf Isidor and her husband, the architect Julio Gaspar Isidor.

Mrs.

Vieluf Isidor has been linked to the

company since 1983. She worked in the different departments of the factory and in 1994, as a consequence of the above, assumes the presidency of Cibao Meat Products, Inc. and Mr. Isidor assumes the position of general manager.

The successful management of Lutzi for more than 30 years in the company has been due, among other things, to:

1. The good relationship with the sellers

and wholesalers that distribute the product. He has managed to establish a family bond between them and the company.

2. The good treatment and consideration to all employees, achieving a family atmosphere, which we call the Cibao family.

3. An excellent work team, in which she

trust and understand that they know how to do the work delegated to them.

4. The sustained and stable quality of the products. This aspect has caused Cibao Meat Products, Inc., to be placed or mentioned among the first places of the leading Hispanic companies in the market. Over the years, the company has remained the number one in the field of sausages, enjoying high prestige for sustained quality, throughout the line of its products.

Growth and expansion

Mr. Edgar Soto joined the company, in 1996, as Vice President of the Sales Department. He came from having worked with other companies and the accumulated experience helped him to organize the department. He worked hard with existing clients before going for the new accounts.

Edgar was known for being very neat, professional, responsible, and loyal. He truly is a friend to his friends. During his tenure he managed to make the connection with several supermarket chains. His work and dedication of more than 20 years to Cibao Meat Products, left deep imprints that have earned him the eternal gratitude of the company.

Edgar Soto was succeeded in office by Mr. Ángel Fernández. He is currently working to establish a direct sales system. It's about organizing daily visits through a group of trained vendors to track customers. Fernández has a great commitment ahead of him by accepting the challenge of wearing Edgar's shoes and walking on his tracks. We are confident that Mr. Fernández will also be a great acquisition



**Congratulations
50 YEARS
Congratulations on
Your 50th Anniversary**

The Garuc Family

for the company because, despite the short time of his management, the fruits are beginning to be seen.

By that same time, new regulations arose in the United States Department of Agriculture and the HACCP system is implemented. This is a food safety management system. It is based on the control of critical points in food handling to prevent problems in this regard, since it encourages more efficient use of resources and a timelier response to such problems. The HACCP program began in 1957, for the spacecraft food program, but it is in 1995 when it is established as a standard in food plants.

The HACCP system facilitates inspection by the authorities responsible for regulating food control and favors international trade by increasing buyers' confidence in food safety.

For the implementation of this system, Elizabeth Mayorga, a Food Management Engineer graduate, is hired. Since then, she is in charge of managing the plant in the production process. Elizabeth has become a pillar for the company. She is responsible for multiple activities related to her position as plant manager and in charge for the quality control of the products.

She is a perfectionist, tireless, responsible and very dedicated to the company. But there is more. Despite her many activities, she has time to, together with Mr. Elpidio Peña, develop new products. Cibao Meat Products is extremely pleased with the work she does.

Mr. Elpidio Peña has been with the company since 1983. In his youth he learned the handling and manufacturing of sausages under the tutelage of our founder, Siegfried Vieluf. He proved to be a very good student.

He worked for a long time as plant and product development manager at Industrias Veganas Cx A. For our company's luck, he returned to his roots.

Mr. Peña is currently the Product Development Manager and Plant Manager. His experience has been key in the success of many of our products.

In addition to working for us, he has his own brand of products. The brand was brought from his own sausage companies located in the Dominican Republic and Puerto Rico. Elpidio always gives the final touch to our formulas that our consumers like so much.

That is why, to complement the evolutionary, or revolutionary boom if you will, Julio Gaspar Isidor assumes as part of his duties:

- The advertising and marketing unit.
- Creation of the company's periodic magazine, which includes the events of the last 5 years.
- Creation of a new logo
- Creation of radio and television spots.
- Creation, dissemination and positioning of a new slogan.
- Positioning of the business image with all products.
- Design and creation of the private label sales department.
- Diversification of executive management.
- Creation of the Human Resources unit. Creation of the Employee Policy and Manual, as well as the drivers' Policy.
- Training in the handling of forklift, granting a driver's license to the participants.
- The planning, development, supervision and monitoring of the company's growth and expansion activities.

The sum of all these factors had a positive impact on the development of the company. Consumers of our products



increased, recognizing the quality and hygiene that we jealously guarded. The demand of our distributors did not wait. In a short time, the need for more space was evident and we were forced to design the expansion of the offices and the production plant. The parking areas were redesigned and dry and refrigerated containers were placed for the storage of more finished products and meats.

A new building

History repeats itself and demand demands a new move. It is good to remember that in the year 2000, Heinz started looking for a building of adequate dimensions for a new move with a view to the expansion and sale of other products. What was sought was not found and the search was postponed.

After a few years, the architect Julio Gaspar Isidor, General Manager of the company, and Heinz Vieluf Jr. take up the project and

spend time searching for a place. Despite all the good treatment and facilities offered by the Bronx, real estate and Manhattan authorities, it was not possible to find a place that could meet the needs of the company.

The exploration extended to New Jersey, where they offered us much help. After visiting a long list of places, it was decided that the best location for future expansion and growth of the company was on land located in Rockaway.

A new store was acquired at 92 Green Pond Road in Rockaway New Jersey with 74,000 square feet of construction and 3 acres of land. After many months of planning, it was possible to design a modern plant that quintuples the current capacity and also has the possibility of future expansion.

On December 11, 2016, with the assistance of several personalities from Rockaway Township in New Jersey, Cibao Meat Products celebrated the Grand Opening act, thus beginning construction work on its new sausage plant. The event was followed by a long period of construction, which culminated in November 2018, when this new plant equipped with the most modern

machinery that exists in the market to date is inaugurated.

With the start-up of these new facilities, production capacity and jobs are increased, the latter as another contribution to the community.

This great step was named, "Three Generations, Three Buildings". And that has been the reality of our history. The first

generation started with Mr. Siegfried Vieluf in the Manhattan building. The second generation occupied the Bronx building and the third generation has coincided with the new building, located in Rockaway New Jersey. The president of Cibao Meat Lutzi Vieluf Isidor, baptized the inauguration as "Three Generations, Three Buildings" because a new generation that has been familiarizing and empowering the daily chores of the company has already been integrated.

As noted above, Cibao Meat is aware that years of experience should not be the only source of knowledge that one should have. Therefore, it is constantly studying, researching, testing and developing new sausage formulas. This has served to improve the quality of the products and to remain the leaders in preference in the Hispanic market.

Linking with other companies

Cibao Meat Products, deploying a business projection, in recent years, has made inter-business agreements. In these agreements, Cibao Meat becomes the maker of private labels.

Those products, thanks to this visionary commercial management, have been produced and/or distributed by Cibao Meat Products, throughout the nation. Consequently, the expansion of this company and its positioning is due to the great acceptance it has had in the market.

Community impact

What has been done?

Cibao Meat Products celebrates its 50th anniversary with joy. Those responsible for its success are satisfied to know that they have filled a page in the history of this company and that they have played a leading role in the Hispanic community.

We will always be grateful to consumers. As part of that, a percentage of the company's total budget is allocated annually to try to meet the different requests received.

In this way, year after year, we have put a grain of sand to help the development of the community in the following aspects: Social, Educational, Sports and cultural.

Social

Cibao Meat Products has maintained a very close bond with the Hispanic community during these 50 years. The company has been characterized by its sustained collaboration with associations, institutions, clubs and all manifestations that favor the development of the community.

Cibao Meat offers a Christmas Party, for employees and vendors, where recognition are granted for different reasons. Among them: dedication, punctuality, seniority etc. In addition, to leave the distribution to luck, we raffle many gifts.

In addition to this we also have a Christmas lunch for the employees, which is an event also held in the month of December where all the production staff participates with the office staff. Everything develops as in a large family and, as usual, this occasion is also used for awards and prizes.

Culture

In this important aspect, which marks the differences between the people, this company together with the House of Dominican Culture, and other

cultural organizations has sponsored the circulation of books by Dominican authors and has supported the periodic organization of "The Book Fair." We have also sponsored painting exhibitions, plays, cultural documentaries and folk festivals held on Juan Pablo Duarte Avenue. We sponsored the largest Mangú in the world, in search of the Guinness World Record award.

The participation of the Cibao Meat float in the different parades organized by the Hispanic community is a tradition. Cibao Meat is always present in the different parades organized by the Dominican community and that of Puerto Rico. As if that were not enough, we have also integrated ourselves in the celebration of "5 de Mayo" Mexicans and Mexicans independence day September 19.

Education

At Cibao Meat Products we are aware of the importance of education. Based on that premise we have participated with:

- "National Supermarket Association" (NSA) who annually grants scholarships to low-income students at different levels of education.
- Using the Dominican consulate as a channel the "Meritorious student" award, to students with good grades, at the end of the school year.
- Through the Dominican Bronx Parade Organization, it contributes to the scholarship of underprivileged students.
- We sponsor teacher awards at Juan Pablo Duarte Elementary School in New York City, but also support seminars and short courses in Locution, Journalism, etc.
- We support modeling schools and beauty contests.

Cibao Meat Products, Inc., is a purely Dominican company, which identifies with the needs of the Hispanic community and especially the Dominican community. That's why we are always present when called upon. May the all-powerful enlighten the spirit of all of us who work here so we can continue to make a great product for years to come, to have the preferential acceptance of the consumers, to maintain the work ethics we've have and to continue to help others.

Lastly, I have to say that when you choose your sausages, always choose ours, those that have half a century of tradition and quality. And remember ... "If you don't see our logo from the start, don't put it in the shopping cart."

Cibao Meat Tradition of Quality

panorama

Latin News®

Felicita a Cibao Meat Products, Inc., al celebrar 50 años en el mercado. Les deseamos muchos éxitos en los años venideros

Panorama Latin News . Panoramalatin@hotmail.com . (570) 657-6812



Con orgullo y regocijo
el personal de



Brinda por y con
CIBAO MEAT PRODUCTS
En la celebración de su



Una compañía ligada al desarrollo de la comunidad.
Dios bendiga a la familia Vieluf Isidor.

Gracias por el respaldo durante nuestros 31 años
produciendo televisión desde la ciudad de Nueva York!

Roberto Gerónimo



BROADWAY LATINO.NET
Periódico digital....a tu gusto!
robertogeronomo1@gmail.com

Sábado en la noche por Súper Canal 33 y Súper Canal Caribe

Desfile y Festival Estatal de New Jersey 2019

Durante la celebración oficial del 30 aniversario del desfile y Festival Estatal de New Jersey, fue reconocida la empresaria Lutzi Vieluf Isidor presidenta de Cibao Meat Products Inc., como "Empresaria del año". Vieluf Isidor es considerada como una de las ejecutivas latinas más destacadas en la ciudad de New York.

Lutzi Vieluf Isidor, con su impecable trayectoria ha mantenido en crecimiento exitoso la empresa Cibao Meat Products Inc., que celebra el 50 aniversario de fundación.

El reconocido empresario dominicano Julio Gaspar Isidor oriundo la provincia Monte Cristi, recibió la distinción como "Gran Mariscal del Desfile Dominicano de New Jersey 2019" de mano de la presidenta y fundadora de la organización la señora Elsa Mantilla, en la celebración del 30 aniversario del desfile. Julio Gaspar Isidor, se desempeña como General Manager de Cibao Meat Products Inc., es un connotado arquitecto, empresario, emprendedor, conocido por la gran mayoría de los dominicanos y latinos de la ciudad de New York y el área tri-estatal.



Por iniciativa del CEO de Cibao Meat Products, Sr. Heinz Vieluf Cabrera un cheque por valor de \$10,000.00 dólares le fue entregado a el Fondo Para la Niñez David Ortiz de manos de la presidenta de Cibao Meat Products, Lutzi Vieluf Isidor, acompañada por el Arq. Julio Gaspar Isidor, gerente general de la compañía. El Sr. Heinz se conmovió después de llevar un operativo medico a ciudad de Montecristi y ver personalmente como fueron atendidas más de 100 personas.

El cheque donado fue recibido por el padre de David Ortiz, Américo Ortiz, y Nelva Peláez, Vice presidente Ejecutiva del David Ortiz Children's Fund. "Con esta donación se salvarán cuantiosas vidas, ya que el equipo de óxido nítrico que ha donado Cibao Meat Products, es vital para asegurar el éxito de las operaciones de corazón que requieren los niños con hipertensión pulmonar. Sin este equipo no sería posible operarles y la vida de estos niños se perdería"



David Ortiz Donation

A check for \$ 10,000.00 dollars was donated to the David Ortiz Children's Fund by the president of Cibao Meat Products, Lutzi Vieluf Isidor, accompanied by the Architect, Julio Gaspar Isidor, general manager of Cibao Meat Products. The idea was Heinz Vieluf Sr's after seeing first hand what the fund did while doing a medical operative in Montecristi, Dominican Republic.

The donation was received by David Ortiz's father, Américo Ortiz and Nelva Peláez, Executive Vice President of the David Ortiz Children's Fund. "With this donation, many lives will be saved, since the nitric oxide equipment donated by Cibao Meat Products is vital to ensure the success of heart operations that children with pulmonary hypertension require. Without this equipment, it would not be possible to operate them and the lives of these children would be lost", said Ms. Pelaez.



Congratulations

CIBAO MEAT PRODUCTS

on your 50 years of business

Kamler, Lewis & Noreman LLP
Accounting for Success Since 1987

"Where Taste is a Matter of Preference...
Quality is a Matter of Fact"

Tel: 516-829-0900

www.klncpas.com

Fax: 516-829-0906



Las Paradas Dominicanas de NY y NJ

Por Jose Zabala
Bronx-New York- La reconocida empresa Cibao Meat Products patrocinadora oficial de La Gran Parada Dominicana del Bronx, en la celebración del 30 aniversario de fundación de la organización, rindió un homenaje póstumo en su carroza reflejado en una imagen icónica del gran Joseito Mateo quien falleció el pasado 31 de mayo 2018. El ícono del merengue es considerado un emblema cultural de la República Dominicana. La gran banderola dice así: "Honrando la memoria de nuestro Rey del Merengue, quien por más de 45 años representó el "Salami Campesino". Que Dios tenga en gloria a nuestro querido Joseito Mateo".

La empresa Cibao Meat Products, patrocinadora oficial de La Gran Parada Dominicana del Bronx, supo combinar el arte, la cultura con la rica gastronomía que reflejan sus tradicionales y exclusivos productos en la celebración del 30 aniversario de la organización. Julio Gaspar Isidor, General Manager de la empresa junto a su equipo de mercadeo encabezado por Jaline Isidor Horta directora de Marketing Digital, deleitaron con sus productos a cientos de dominicanos y latinos que disfrutaron del día de los dominicanos en la ciudad de New York.

Podemos decir que la acostumbrada presentación de Cibao Meat Products, este año fue muy especial porque coincide con la celebración del 50 aniversario de la empresa fundada en el año 1969.

"Feliz, estamos de aniversario todo el año. Seguimos participando y apoyando los diferentes desfiles y actividades en nuestra celebración del 50 aniversario. Hoy estamos celebrando esta gran parada donde tenemos una tradicional participación y eso nos llena de mucho orgullo. Celebramos nuestras raíces y nuestras tradiciones culturales con música de la nuestra. Isidor dijo Julio Isidor al portal digital Al Dia TV Mas.

"Si no tiene nuestro loguito no lo pongas en el carrito", Con la música de la artista Kassandra "La Faraona" y su grupo, provocaron que una agradable tarde de verano se convirtiera en una verdadera fiesta popular al estilo carnavalesco. La vistosa carroza de la empresa conducida por el comunicador Roberto Gerónimo, se convirtió en una de las más atractiva de la gran tarde, la cual fue diseñada con los colores propio de la empresa, logo e imágenes de sus principales productos, cautivando a todos los presentes con sus miradas por todo lo largo y ancho de la avenida gran concourse del Bronx.

Su gran equipo de mercadeo se hizo sentir durante la tarde festiva de los dominicanos logrando repartir productos de la empresa a los presentes para el disfrute de todos.

Millares de dominicanos celebraron los 30 años de La Gran Parada Dominicana del Bronx a ritmo de Merengue, Bachata y Música Urbana.
www.zabalaalda.com



Dominican Parades of NY and NJ

By Jose Zabala

Bronx-New York-The renowned company Cibao Meat Products, official sponsor of The Bronx's Great Dominican Parade, in celebration of the organization's 30th anniversary, paid a posthumous tribute in its float reflected in an iconic image of the great Joseito Mateo who died on May 31, 2018. The merengue icon is considered a cultural emblem of the Dominican Republic. The great banner says: "Honoring the memory of our King of Merengue, who for more than 45 years represented the" Salami Campesino. " May God have in glory our dear Joseito Mateo". The company Cibao Meat Products, official sponsor of the Great Dominican Parade of the Bronx, knew how to combine art, culture and rich cuisine that reflect its traditional and exclusive products in the celebration of the 30th anniversary of the organization. Julio Gaspar Isidor, General Manager of the company along with his marketing team headed by Jaline Isidor Horta, director of Digital Marketing, delighted hundreds of Dominicans and Latinos who enjoyed Dominican Day in New York City with their products. We can say that the usual presentation of Cibao Meat Products, this year was very special because it coincides with the

celebration of the 50th anniversary of the company founded in 1969.

"Happily, we are celebrating our anniversary the whole year. We continue to participate and support the different parades and activities in our 50th anniversary celebration. Today we are celebrating this great parade where we have a traditional participation and that fills us with great pride. We celebrate our roots and our cultural traditions with music of ours" Isidor told the digital portal Al Dia TV Mas.

With the music of the artist Kassandra "La Faraona" and her group, caused a heated summer afternoon to become a real popular carnival-style party. The showy float of the company led by the communicator Roberto Gerónimo, became one of the most attractive of the great afternoon, which was designed with the company's own colors, logo and images of its main products, captivating all the present with their eyes all over the length and breadth of the Grand Concourse avenue of the Bronx.

His great marketing team was felt during the Dominican holiday festivity, managing to distribute company products to those present for everyone's enjoyment. Thousands of Dominicans celebrated 30 years of the Great Dominican Parade of the Bronx at the rhythm of Merengue, Bachata and Urban Music.
www.zabalaalda.com

Fotos Históricas



Congratulations
on your 50th
Anniversary!

Wishing continued success
to all the wonderful people
at Cibao Meat Products

P.S. SELECT FOODS, INC.

E-1 Hunts Point Co-Op Mkt.
Bronx, NY 10474
Tel. 718-589-7000
Fax. 718-589-7124





The Porky Products family
would like to

CONGRATULATE CIBAO ON 50 YEARS!

We wish you much success
in the many years to come!



www.porky.com
732.359.9100

400 Port Carteret Dr.
Carteret, NJ 07008

Pavolami

Product Information

Item	Package	Size
1481	12	16 oz
1482	12	32 oz

Gluten Free and NO MSG

KEEP REFRIGERATED
Ingredients: Turkey, Mechanically Separated Turkey, Turkey Hearts, Water, Soy Protein Concentrate, Corn Syrup Solids, Spices & Flavoring, Salt, Hydrolyzed Soy and Corn Protein, Sodium Phosphates, Sodium Erythorbate, Smoke Flavor, Silicon Dioxide, Sodium Nitrite.
CONTAINS SOY
NET WT. 32 OZ (2 LB)

INSPECTED U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE 44375

MADE IN THE USA
Manufactured & Distributed by:
CIBAO® MEAT PRODUCTS INC.
New York, N.Y. 10455
www.cibaomeat.com

Recetas

Vermex Chorizo and Salapeno Tacos

- Corn or flour tortillas
- Salami salapeno (small diced)
- Ver mex chorizo (small diced)
- Avocados (peeled and pitted)
- Cilantro (minced)
- White onions (small diced)
- Lime juice
- Canned refried beans
- Whatever topping of your choosing that goes on tacos

Steps

- Mash peeled and pitted avocados in a mixing bowl, add minced cilantro, lime juice, and salt to your liking.
- Reheat the refried beans on low heat adding water as to not let the mixture burn or dry out.
- Cook your salami and or chorizo in a nonstick pan being mindful of the heat to not burn or overcook.
- Once the toppings are made, chopped, and the meat is cooked, it's time to make tacos.
- Heat the tortillas in a nonstick pan.
- Fresh off the heat is when you would like to spread either the avocado or refried beans, after you would add a healthy amount of meat, top with the toppings of your liking, and enjoy 5 to 13 more tacos.



Campesino
Especial

Product Information

Item	Package	Size
1063	12	1.50 lbs

Gluten Free and NO MSG!



Campesino Pasta Salad

- 4 Cups pasta (cooked and cooled)
- 1/3 Cup yellow peppers (small diced)
- 1/3 Cup red peppers (small diced)
- 1/3 Cup carrots (shredded)
- 1/3 cup of halved cherry tomatoes
- 3 Tbsp onion (small diced)
- 1 Tbsp Cilantro minced
- 1 Tbsp parsley
- 6 Tbsp olive oil
- 2 Tbsp vinegar
- 1 Tsp mustard
- salt and pepper to taste
- 1 Cup of Salami Campesino (cubed)

Steps

- In a big bowl mix the pasta, chopped vegetables, and herbs.
- In a separate bowl add oil, vinegar and mustard and mix with a whisk.
- Add the simple vinaigrette to the pasta and mix thoroughly. Taste and season with salt and pepper to taste.
- Once the pasta tastes how you like, add the salami, store in the fridge 1 hour before serving.





**Induveca
Ham**



Product Information

Item	Package	Size
2100	2	12 lbs Gluten Free



The packaging features the Induveca logo, "Premium Ham with natural juices", "Jamón Premium con jugos naturales", "98% Fat Free • Gluten Free", "KEEP REFRIGERATED MADE IN USA", "Nutrition Facts / Datos Nutricionales", and a barcode.



Cibao Meat Pizza

- Pizza Dough from your local store or pizzeria
- Shredded mozzarella
- Shredded Jeo cheese
- Cubed or sliced Don Pedro Jamonada, Chorizo Vermex, and Longaniza Cibao
- Basic marinara sauce:
- Tomato sauce
- Salt
- Pepper
- Granulated garlic
- Oregano
- Toppings can include:
- Peppers
- Onions
- Mushrooms
- Basil

Steps

- In a big bowl mix the pasta, chopped vegetables, and herbs.
- Preheat oven to 400 degrees
- On an open space sprinkle flour and stretch the dough starting from the center of the mass, turning it into a large disk.
- On an oiled sheet tray or floured pizza stone lay down the pizza dough.
- Starting from the middle ladle the sauce on to the dough coming as close as you can to the edge.
- Sprinkle shredded Jeo cheese and shredded mozzarella cheese
- Top with Cibao Meat Products, and additional toppings of your choice.
- Bake in the oven until the crust is golden brown or 15 mins.

Turkey Breast

Product Information

Item	Package	Size
2105	2	9.50 lbs Gluten Free and NO MSG

If you don't see our logo from the start, Don't put it in your shopping cart!

"Si no tiene nuestro logotipo, No lo pongas en el carrito!"

CIBAO MEAT PRODUCTS
"Tradición de Calidad"
Golden Brown
TURKEY BREAST
NO MSG GLUTEN FREE 0g OF TRANS FAT PER SERVING
Keep Refrigerated
46668
U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE
INSPECTED
#2-29334

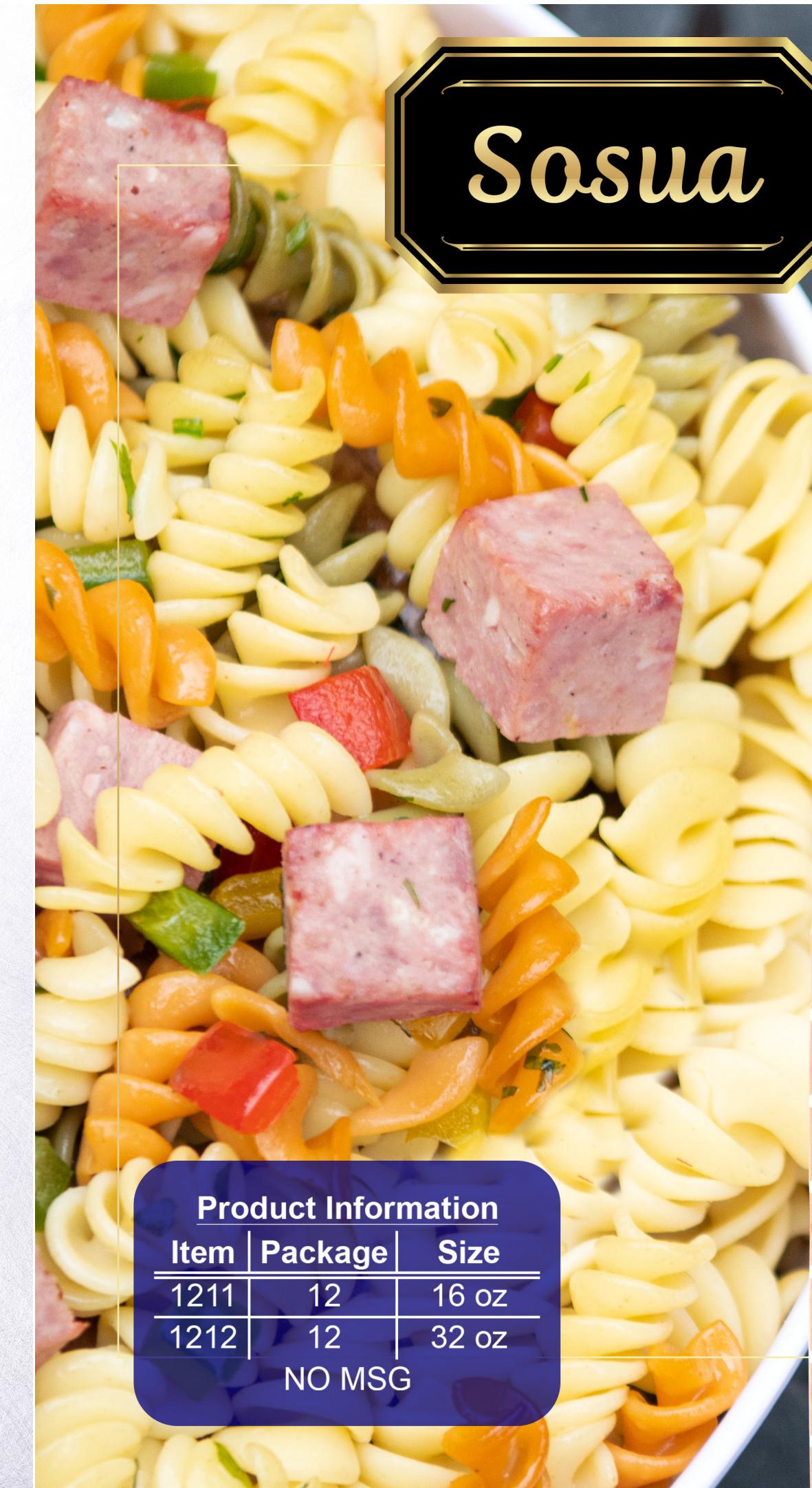


Congratulations
Cibao Meat
Products
in celebrating its'
50th Anniversary!



Industrial • Commercial • Residential
New York and New Jersey's most
Elite Electrical Contractor.
Licensed & Insured
201-588-5623
www.TritonElectricalInc.com

Sosua



Product Information		
Item	Package	Size
1211	12	16 oz
1212	12	32 oz
		NO MSG



BELL CONTAINER CORP CONGRATULATES CIBAO MEAT PRODUCTS
ON ACHIEVING 50 YEARS! MAY YOUR
COMMITMENT TO QUALITY DRIVE YOUR BUSINESS FOR
ANOTHER 50 YEARS AND MORE!



BELLCONTAINER

• CORP. •
ESTABLISHED 1919 •

CUSTOM CORRUGATED SOLUTIONS

www.bellcontainer.com



Atlantic Scale Company, Inc.
MEASUREMENT SOLUTIONS & SERVICES

An Authorized
METTLER TOLEDO
Distributor

Atlantic Scale would like to congratulate
Cibao Meat Products, Inc.

on 50 years in business. Thank you for letting us join you in commemorating such a significant milestone. It has been our pleasure to supply and service your weighing equipment.

For 40 years Atlantic Scale has been supplying the Food, Chemical & Pharmaceutical Industries with quality weighing equipment, preventive maintenance, calibrations & emergency repair services.

www.AtlanticScale.com

Product Information		
Item	Package	Size
1373	12	1.70 lbs Gluten Free
KEEP REFRIGERATED - TO BE WEIGHED AT TIME OF SALE		



Agradecimientos Especiales

Son muchos los empleados de la planta de producción, de apoyo a la distribución y del área administrativa que han contribuido al desarrollo de la empresa. La celebración de los 50 años de vida de Cibao Meat Products, Inc., es la oportunidad idónea para reconocer y agradecer a varios empleados, que entregaron años de su vida al servicio de esta empresa. En esta oportunidad hablaremos de los más de 20 años en la empresa. Son ellos:

Horacio Pimentel (1980) Hombre corpulento y de pocas palabras, llegaba a la fábrica a trabajar, usando una mánarria especial, se encargaba de romper los bloques de carne congelada para poner los pedazos en el molino. Fue el primer empleado contratado por el señor Heinz, y se retiró después de cumplir 30 años en la empresa.

Martin Rodríguez (1984) (Martin Bermúdez Vieluf Isidor como a él le gusta hacerse llamar). Jefe de transporte de Cibao Meat Products. Este caballero dejó un legado de eficiencia y puntualidad difícil de superar. A tal punto llegaba el asunto, que prefería dormir, en el camión que manejaba para no llegar tarde al trabajo. Fue el compañero de andanzas del señor Heinz y más tarde del señor Harry Vieluf.

Jaime Paulino (1985) Trabajador como él solo. Desde temprano ya sabía cuál era la tarea del día y a seguida se ponía a trabajar. Era encargado de una de las maquinas embutidoras y se molestaba si sus compañeros de trabajo se ponían a perder el tiempo. Su meta siempre fue la de terminar para irse temprano.

Urbano Santos (1986) Ha recibido varios reconocimientos por su desempeño, eficiencia y antigüedad en el servicio. Actualmente, es la persona de mayor experiencia en el departamento de producción. Opera una de las maquinas embutidoras y eso lo hace responsable de velar por el peso, diámetro y calidad del embutido.

Héctor Colón (1986) Comenzó a trabajar junto a Horacio Pimentel. Ambos se encargaban de moler toda la carne que

se procesaba. El señor Colón era uno de los hombres más leales a esta empresa. Se retiro cuando ya no pudo más. Si dependiera de él, todavía estuviera trabajando. Se dio a querer por todos.

Ángel Guayabo (Don Juan) (1987) Se puede decir, sin temor a equivocación, que fue y será siempre uno de los empleados más leales a esta empresa. Trabajó por más de 30 años y se encargaba de cargar y descargar el horno. Eso incluye la etapa de cuando todo el proceso era manual.

Pablo Almonte (1996) (Pablito) comenzó en el 1996, y sigue con nosotros. Es el encargado de recibir y dirigir la carga que llega y también maneja montacargas. Es uno o el más servicial de todos los empleados.

Altagracia Solís (Mencía) (1997) No se pecha de exageración si se dice que la señora Solís es el alma de la oficina. Se puede decir porque, a pesar de ser la de mayor edad de todas las féminas de la oficina, es la más joven en espíritu y disposición. Tiene a su cargo las cuentas por cobrar y se distingue por ser una mujer muy organizada y llevar los libros con letras impecables, legibles y claras.

Felipe Calderón (1998) Comenzó laborando en el departamento de transporte como chofer de vehículos livianos. Luego adquirió su licencia comercial y recientemente su licencia de Tráiler. Se ha superado y ha ido adecuándose al progreso de la empresa. Es el chofer de más experiencia que tiene ese departamento. En su favor se puede agregar que es muy observador y cuidadoso.

Domingo Rubio (1998) Se puede decir que el señor Rubio es el utility de la compañía. Comenzó trabajando en el Departamento de Mantenimiento, como mecánico, pero ha trabajado como chofer personal del señor Heinz, en transportación, delivery, en demos y en promoción.

Arismendy Velette (1998) Llegó a la empresa traído por el señor Edgar Soto, su compadre. En poco tiempo ya era uno de nosotros. Se encargaba del departamento



CONGRATULATIONS CIBAO ON YOUR 50 SUCCESSFUL YEARS



THE MAGAZINE MOST READ
BY THE LATINO COMMUNITY
IN WESTCHESTER AND
SURROUNDING AREAS

WWW.KAFFURYMAGAZINE.COM - INFO@KAFFURYMAGAZINE.COM
917 810 1392 - 914 269 7102



Specials Thanks

There are many employees of the production plant, others that lend distribution support, and in the administrative area that have contributed to the development of the company. The celebration of Cibao Meat Products, Inc's 50th anniversary is the ideal opportunity to recognize and thank several employees who gave years of their lives to the service of this company. This time we will talk about those that have been with us for over 20 years. They are:

Horacio Pimentel (1980) A big man of few words, he arrived at the factory to work, using a special mandarin, he was in charge of breaking the blocks of frozen meat to put the pieces in the grinder. He was the first employee hired by Heinz, and retired after serving 30 years at the company.

Héctor Colón (1986) (2001) She has two beginnings. She worked for Cibao Meat Products for a while. Then she went to work in downtown Manhattan only to return after a few years. She is responsible for accounts payables, payroll, and assists Henry Vieluf in the accounting department. She is responsible for that other secretaries. As executive secretary, she also assists the President of the company, Mrs. Lutzi Vieluf Isidor. She gives herself entirely to the company and has earned everyone's love and trust.

Ángel Guayabo (Don Juan) (1987) It can be said, without fear of error, that he was and will always be one of the most loyal employees to this company. He worked for more than 30 years and was responsible for loading and unloading the oven. That includes when the entire process was manual.

Pablo Almonte (1996) (Pablito) started in 1996, and continues with us. He is in charge of receiving and directing the load that arrives and also handles forklifts. He is

the stuffing machines and was annoyed if his co-workers were wasting time. His goal was always to finish to leave early.

Jaime Paulino (1985) A hard worker like no other. From early on he already knew what the task of the day was and then started to work. He was in charge of one of

the stuffing machines and was annoyed if his co-workers were wasting time. His goal was always to finish to leave early.

Altagracia Solís (Mencía) (1997) It is not an exaggeration when we say that Mrs. Solís is the soul of the office. It can be said because, despite being the oldest of all the women in the office, she is the youngest in spirit and disposition. She is in charge of accounts receivables and is distinguished for being a very organized woman with impeccable, legible, and clear letters.

Orquídea De la Cruz (La Socia) (2005)

Although she hasn't been with us for twenty years yet, we had to mention her. Orquídea is the one in charge of the purchase orders and also assistant of the Plant Manager, Elizabeth Mayorga. Her years in the management of this office have enabled her to work in any position that is needed. She is a sincere woman, with a gentle temperament and simple character that has earned everyone's acceptance.

Since 1969
BUSINESS APPAREL & FOOTWEAR
1-800-210-5295

ONE STOP SHOPPING
IN-HOUSE SILK SCREENING & EMBROIDERY

Order Online 24/7 @
SandHuniforms.com or SHFootwear.com

Carol Schiffman, Account Executive
cschiffman@shuniform.com
ONE AQUEDUCT ROAD, WHITE PLAINS, NY 10606



Lenny Albert
Food Safety Specialist
SQF Practitioner

860 Nestle Way, Suite 200
Briennigsville, PA 18031
C: 515-532-0350
Toll Free: 866-833-4159
leonard.albert@zep.com
www.afcocare.com | www.zep.com

Domingo Rubio (1998) It can be said that Mr. Rubio is a jack of all trades in the company. He started working in the maintenance department as a mechanic, and is currently worked as driver. At time, he has been Heinz's personal driver, and has also work in demos and promotions.

Arismendy Velette (1998) He was brought to the company by Mr. Edgar Soto. In a short time he was already one of us. He was in charge of the Shipping Department where he directed the preparation of sales orders. All the managers and the office staff grew to like him very much, but because of his strong demeanor and character, and his inflexible loyalty, some of his assistants feared him.

Orquídea De la Cruz (La Socia) (2005) Although she hasn't been with us for twenty years yet, we had to mention her. Orquídea is the one in charge of the purchase orders and also assistant of the Plant Manager, Elizabeth Mayorga. Her years in the management of this office have enabled her to work in any position that is needed. She is a sincere woman, with a gentle temperament and simple character that has earned everyone's acceptance.

one or the most helpful of all employees.

Altagracia Solís (Mencía) (1997) It is not an exaggeration when we say that Mrs. Solís is the soul of the office. It can be said because, despite being the oldest of all the women in the office, she is the youngest in spirit and disposition. She is in charge of accounts receivables and is distinguished for being a very organized woman with impeccable, legible, and clear letters.

Urban Santos (1986) He has received several recognition awards for his performance, efficiency and seniority in the company. Currently, he is the most experienced person in the production department. He operates one of the stuffing machines and is responsible for ensuring the weight, diameter and quality of the sausage.

Aldonza Genao (1998) (2001) She has two beginnings. She worked for Cibao Meat Products for a while. Then she went to work in downtown Manhattan only to return after a few years. She is responsible for accounts payables, payroll, and assists Henry Vieluf in the accounting department. She is responsible for that other secretaries. As executive secretary, she also assists the President of the company, Mrs. Lutzi Vieluf Isidor. She gives herself entirely to the company and has earned everyone's love and trust.

Orquídea De la Cruz (La Socia) (2005) Although she hasn't been with us for twenty years yet, we had to mention her. Orquídea is the one in charge of the purchase orders and also assistant of the Plant Manager, Elizabeth Mayorga. Her years in the management of this office have enabled her to work in any position that is needed. She is a sincere woman, with a gentle temperament and simple character that has earned everyone's acceptance.

Felipe Calderón (1998) He started working in the transportation department as a driver of smaller vehicles. Then he acquires his commercial license and recently his trailer license. He has exceeded and has adapted to the progress of the company. He is the most experienced driver that department has. In his favor it can be added that he is very observant and careful.

MAJ Enterprises would like to congratulate Cibao Meat Products on their 50th Anniversary!

We are proud to supply Cibao Meat Products with stretch wrap and tape!

We also carry:

- Hand and Machine stretch wrap
- Packaging Tapes
- Printed Tapes and Printed Labels
- Flexible Packaging Film - plain and printed
- Corrugated boxes and die cuts
- Polybags
- Pallet Covers
- Shrink wrap
- Packaging machines



www.majenterprises.com



Packaging Components
Labels, Tags, Shrink Sleeves
High Definition Digital Printing

Componentes de Embalaje,
Etiquetas Adhesivas, Mangas Termoencogibles
Impresión Digital de Alta Definición

www.ksidrane.com



To Cibao Meat Products Inc,
Congratulations on 50 years in business!
Wishing you many more of unparalleled success.
Happy Anniversary!
We're glad to work with you.

The Team at



A Cibao Meat Products Inc,

Felicitaciones por sus 50 años en la industria!
Deseándoles muchos más éxitos sin igual.
Feliz Aniversario!

Estamos encantados de trabajar con usted.

El Equipo de

24 Baiting Place Road, Farmingdale, NY 11735 | T+1 (631) 393 6974 | www.ksidrane.com

Entercom
New York

Celebrates

Cibao Meat Products

50th Year of Excellence & Success



Product Information

Item	Package	Size
1605	30	10 oz
1611	12	1.40 lbs
1615	5	5.20 lbs
1624	24	10 oz



Cibao Longaniza



CIBAO® BRAND
Cured Dominican Brand
LONGANIZA
made in usa

Important:
COOK TO 160° BEFORE EATING
Keep Refrigerated or Freeze By Exp. Date

Nutrition Facts / Datos de Nutrición

Amount per Serving / Cantidad por Porción	Amount per Package / Cantidad por Paquete
Serving size/ Porción: 2 oz (56g)	Total Carb. 1g
Calories/Calorías: 190	0%
Calories from fat/ Calorías de la grasa: 11	0%
* Based on a 2,000 calorie diet/ * Basado en una Dieta de 2,000 calorías.	
Trans Fat/Grasa trans 0g	Sugars/Azúcares 0g
Cholesterol/ Colesterol 40mg	Protein/Proteínas 10g
Sodium/Sodio 440mg	18%
Vitamin A / Vitaminas A 0%	Vitamin C / Vitaminas C 0%
Calcium / Calcio 0%	Iron / Hierro 0%

SAFE HANDLING INSTRUCTIONS

This product was prepared from ingredients and passes meat inspection. Handle like other raw food products. Wash hands or change clothes after handling raw meat or poultry. PROTECT YOURSELF AND OTHERS FROM CROSS CONTAMINATION. DO NOT REFRIGERATE OR FREEZE MEAT THAT HAS BEEN THAWED. REFRIGERATE LEFTOVERS IMMEDIATELY OR DISCARD.

COOK THOROUGHLY

DO NOT EAT UNDERCOOKED MEAT OR PORK. DO NOT EAT UNDERCOOKED EGGS OR HAM. DO NOT EAT UNDERCOOKED PIZZA OR OTHER FOODS MADE WITH UNDERCOOKED MEAT OR PORK. DO NOT EAT UNDERCOOKED MEAT OR PORK THAT IS REHEATED. DO NOT EAT UNDERCOOKED MEAT OR PORK THAT IS REHEATED. DO NOT EAT UNDERCOOKED MEAT OR PORK THAT IS REHEATED.

HECHO EN USA



U.S.
Grade A
PASSED BY
DEPARTMENT OF
AGRICULTURE
EST. 1933

Manufactured and Distributed by:
CIBAO MEAT PRODUCTS, INC.
New York, NY 10455
www.cibaomeat.com



CIBAO MEAT PRODUCTS
"Tradición de Calidad"

Congratulations
CIBAO MEAT PRODUCTS

ON THEIR

50TH ANNIVERSARY

IT IS AN HONOR TO BE SERVING YOU FOR THE LAST 20 YEAR.
WE WISH YOU MANY MORE YEAR OF SUCCESS AND PROSPERITY



Caner Distributing Corp.

Aluminum clips, Loops, Machines and More

Contact: Julio Alfonso • Cell:786-554-6313 • Email: jalfonso@caner.net

8567 Coral Way, Suite 257, Miami FL 33155 Tel: (305)596-1281 Fax: (305)552-8483
www.caner.net



Wishing for more great years ahead
serving the Latino community.

**VerMex &
Salapeño**





SI NO TIENE
NUESTRO LOGUITO,
NO LO PONGAS
EN EL CARRITO



www.cibaomeat.com