

# Lazio Oggi

Publicazione Quindicennale della FEDELAZIO  
- dal 1998 in Argentina - Mar del Plata -  
N° 100, 15 giugno 2007



## Regione Lazio Fedelazio



Federazione di Associazioni Laziali in Argentina

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

# Speciale Forcopim

## INDICE DE NOTAS

1. Roberto Pennissi
2. Ing. Luis De Pacuale
3. Leandro Laffan EMTUR
4. Ing. Agrónomo Gustavo Rovedo
5. Ing. Luis De Pascuale
6. Ing. Agrónomo Hugo Martinez Melo
7. Astillero Federico Contessi
8. Sr. Miguel Dobarro
9. Taller Metalúrgico Tandil
10. Frigorífico Cagnoli
11. Ing. Agrónomo Carlos Cheppi Director de INTA
12. Sr. Alejandro Hesse
13. Cargill Necochea
14. Alfajores Lagrifa
15. Banco Credicoop
16. Ing. Seijo UTN
17. Sr. Angel Musmeci



## Curso: “Creación, gestión y potenciación de las PYMES en la Prov. de Bs.As.”

*Docentes titulares: Dr. Alberto Iribarren – Dra. Silvana Millán*

*6 de junio de 2007 Visita del empresario Roberto Pennissi de la firma INDUPESA S.A.I.C. y F. dedicada al procesado de anchoas para el mercado interno e internacional.*

Trascipción de la charla que dio a los asistentes al curso, en la Universidad Tecnológica de Mar del Plata

“Formo parte de una empresa familiar de esta ciudad, y en este tipo de empresas que nacen espontáneamente uno no tiene la suerte de elegir el trabajo que le gusta ni siquiera el lugar que va a ocupar en la misma. A mi me tocó “bailar con la más fea”, el área de personal, recursos humanos y producción, que están relacionadas, sector donde la partida no está nunca ganada, más allá que se hayan hecho bien las cosas, y cosas audaces, mañana pueden escuchar que soy el peor, es una de las características de este trabajo, que realmente no me gusta, pero lo hago con amor, peleo, tengo convicciones, me capacito y sobre todo he formado un equipo de gente más inteligente que yo, creo fue Edison quien dijo “la persona inteligente es la que se rodea de gente más inteligente que el mismo”.

Ahora les voy a contar tres actividades que hemos llevado a cabo paralelas a los trabajos de rutina:

**CAPACITACIÓN:** inclusión de piqueteros en la empresa

Un día encuentro sobre mi escritorio un papel que decía que el Ministerio de Trabajo convocaba a empresarios para la inclusión laboral de personas que estaban dentro de los “planes jefes y jefas de hogar”, pedía a Mariana un de las personas e mi equipo, que se interiorizara y cuando regresó me contó que era la única que había asistido, no hubo ningún empresario interesa-



do en la propuesta. (creo que la mayoría de nosotros si tuviéramos que contratar uno sola de estas personas lo pensaríamos bastante, a veces hay motivos para no abrirle la puerta ya que algunas hasta tienen prontuario, no estamos hablando solo de gente pobre, buena, estamos hablando que muchos están fuera del sistema, son todos distintos). Comenzamos a analizar el tema, al ver que no fue nadie teníamos dos caminos, parecemos o diferenciarnos y yo elegí este último. Estábamos en una ciudad con algo más del

"Adhiere a la revista Lazio Oggi"

**Asociación del Lazio del NOA**

Noroeste Argentino con sede en Tucuman

Presidente Vincenzo Guzzi

El corte - Yerba Buena Tucuman

Telefono 00543814251281



20% de desocupación y la gente que tenía que crear fuentes de trabajo no se interesaba ni por escuchar lo que decían. La propuesta no estaba bien hecha ya que la papelería a llenar era mucha y compleja. En mi caso tenía una estructura, pero para una panadería por ejemplo, que quería tomar 2 empleados, tenía que contratar un estudio de abogados y contadores, como yo los profesionales los tenía me decidí a intentarlo. Había dos alternativas, una preveía la inclusión de gente con una capacitación previa, es decir nos habilitaban a ser formadores. Hicimos la primer convocatoria, y siendo más de 20.000 los planes jefes y jefas, creímos que asistirían uno 500 pero solo fueron 20 ó 30 por los que debimos convocar durante varios días para conformar un grupo de 125 personas, y llegaban con mucha desconfianza, pero logramos el primer equipo de trabajo dentro del marco de la ley. Eran 4 horas de capacitación, teoría y práctica, ya que los formábamos en manipulación de alimentos, es decir debían tocar el pescado. Pasados 10 días teníamos en la puerta de la fábrica a la gente del movimiento piquetero "Teresa Rodríguez", entraron, querían romper todo, pensamos que todo iba a terminar muy mal, la gente de Calidad de Vida, de la Municipalidad no ignoró. El profesor Boris Bogoslavsky que era quien dictaba las clases, con un convencimiento y pasión a toda prueba, siguió adelante hablando por encima de los gritos, La gente que asistía al curso, que no podía creer que en el 2002 alguien le estuviera dando un oportunidad, y sabían que para quedar tenían que aprender el oficio y a los 3 meses se elegiría a los

que quedaban, fueron los que los obligaron a retirarse. Se recibieron y quedó seleccionado el 60 % del grupo, superando los parámetros que el Ministerio había impuesto.

La segunda convocatoria se hizo para la gente que había tomado la fábrica, fue para jefes/as de hogar, desocupados en general y mitad del Polo Obrero.

Finalmente la experiencia fue exitosa, tomamos 150 personas, hasta el Ministerio de Trabajo nos distinguió y la Casa de Gobierno. Para que no quedara sólo en esto decidimos hacer unos manuales con la historia de la capacitación y sus resultados. El profesor Bogoslavsky los revisó y me sugirió, como habían quedado muy bien, que los dedicara, me sentí capaz y lo hice y estas fueron mis palabras:

"Quiero dedicar este trabajo a mi padre Gioacchino Pennisi, inmigrante siciliano, analfabeto, empezó como pescador en las lanchitas amarillas, en "travagghiannu forti" ("Trabajando Fuerte"), con el tiempo devenido en industrial. El que me enseñó que "i vrazza sú a ricchizza dú

### Ringraziamo

*INFORM, GRTV, AISE, News Italia Press, ADNKRONOS, Abruzzo Mondo, Toscani nel Mondo, Puglia Emigrazione, Calabresi nel Mondo, Calabria on line, Bellunesi nel Mondo, Oltreconfine, ANSA, Emigrazione Notizie, Gens Liguista in Orbe, 9 Colonne, ITALIA ESTERA.*



Giuseppe Paterno  
Direttore generale  
G.paterno@forcopim.com  
Mobile 3381641726

Sede legale  
Via Milano, 14 - 21052 Busto Arsizio (VA)  
Tel +39 0331620096 Fax +39  
0331621143

Sedi operative  
Via Sicilia, 65 - 85100 Potenza  
Tel/Fax +39 0971 34692

Via Compania, 26 - 80146 Napoli  
Tel/Fax +39 081 288088

póviru”, (los brazos son la riqueza del pobre”), entonces si mi padre que anduvo descalzo no se hasta que edad, no sabe leer ni escribir, era parte de una familia numerosa, vivió la guerra y tuvo que emigrar porque ni para comer había (aún vive, tiene 76 años y a pesar de sus achaques sigue pasando por la fábrica), se sintió rico porque era joven y tenía trabajo, eso me dio fortaleza para decirle a la gente – muchachos a ustedes les hicieron creer que son pobres, pero no lo son tanto, y les agregué, piensen que estoy loco

y les ofrezco pagarles mucho dinero por sus dos brazos, quien de ustedes me los vende; no hubo ninguno ni como un juego que se ofreciera. A veces somos ricos y no nos damos cuenta, somos jóvenes, tenemos salud, libertad, familia trabajo o la posibilidad de tenerlo. Les hice notar que tenían una oportunidad y dependía de ellos aprovecharla, tenían que llegar a la fábrica, les dábamos la plata para el colectivo, un bono por presentismo y el equipo.

Por esa frase “los brazos son la riqueza del pobre” empecé a llegar a distintas personas, funcionarios, profesionales, gobernador, embajadores. La gente iba pidiendo los manuales y los íbamos dando gratis. Los comentarios fueron geniales. ARGENINTA que es una fundación nos avisó que nos otorgaba un premio en el Sheraton de Bs.As.. Asistimos con la Ingeniera en Alimentos que había colaborado intensamente, y nos encontramos que habían invitado al evento a funcionarios de alto rango. Nos dijeron que además de premiarnos por el “Compromiso social empresario” (que también lo hizo la UCIP) lo hacía por el hecho de haber registrado a quienes entregamos los manuales y constaba que había clientes, amigos, funcionarios y competidores y esto es para contagiar. El contagio no fue grande porque salvo nosotros y algo que hizo VW argentina no paso



nada.

Terminada esta etapa me sentí vacío, porque repito mi trabajo no me gustaba, y esto había resultado distinto, bastante creativo, fue una manera de innovar (que significa introducir novedades). Entonces se me ocurrió que si pudiera contar las historias de muchos como mi padre, quienes son, que hicieron, como y cuando, de donde vinieron, probablemente resultara algo muy bueno. Por supuesto esta idea la podía llevar a cabo porque tenía tiempo y contactos, es decir llamar a la gente de la pesca y que me atendiera a cualquier hora y me contara sus historias de vida. Convoqué a la gente de Editorial Atlántida que creía era la mejor en el país y me aprobaron la idea. Decirlo es fácil hacerlo no tanto, fue un trabajo enorme. Convoqué nuevamente a Vanina Sgromo la Ingeniera en Alimentos y sin preguntar a cambio de que se sumó al proyecto. Nos dedicamos a conseguir información y fotos y por sugerencias terminamos haciéndolo en español, italiano e inglés, lo que aumentó mucho los costos. Si mis hermanos sólo con la idea del libro creyeron que estaba loco, cuando vieron los costos se enojaron mucho y hasta propuse hipotecar mi casa porque, yo no soy un delirante y me parecía que era necesario contar como es la actividad pesquera, que no sólo no es conocida sino que tampoco es

querida, lo que si sucede en otras partes del mundo. Otra de las premisas para pelear este proyecto era que yo no me sentía feliz, dicen que “no se puede ser feliz entre infelices”, y yo sentía que por más que yo tengo posibilidades, estamos todos con miedo, con mucha inseguridad, estamos viviendo muy mal y si yo puedo hacer cosas para compartirlas debo hacerlo. Finalmente el libro se hizo, nueve meses para gestarlo y por pedido de la Editorial se imprimió en Barcelona. Los 25 días anteriores a que me los entregaran estuve en Túnez y no recuerdo haber estado tan ansioso en mi vida. Finalmente lo presentamos en Italia, en la Embajada Argentina en Roma y fue muy positiva, también en Sicilia, de donde es nuestra familia, en Capri, Sorrento e Ischia, todo en 15 días maravillosos. Finalmente llegó el momento de presentarlo en Mar del Plata, la gente que habíamos entrevistado ya ni se acordaba y para convocarlos recibieron una caja, un cubo, que representaba la tapa del libro, donde estaban los apellidos, dentro de la caja había una lata, que representa nuestro producto ya que hacemos conserva, y al abrirla estaba la invitación para asistir a un determinado lugar, hubo un lleno total, la gente de la Editorial dijo que nunca había visto tanta gente en la presentación de un libro, fue un éxito uno de los días más felices de mi vida. En un momento anterior al evento, me llamaron de la Subsecretaría de Pesca y me dijeron que el libro lo debería haber hecho ellos o la Municipalidad y como no fue así lo menos que debían hacer era colaborar, compraron 100 y se hicieron cargo de los gastos de la presentación.

Y así llegamos al punto tres, un programa de

televisión que me propusieron hacer, con esto quiero llegar a generar el debate, crear conciencia, no se puede querer lo que no se conoce, por eso quiero que llegue a la gente. A partir de esa propuesta de Franco Bagnato, conductor de televisión, y para un canal de Bs.As. nos pusimos de acuerdo y desde hace 4 meses tengo viviendo en mi casa 4 personas, dos guionistas, un productor y un director de cámara. Está resultando una experiencia de altísimo nivel, en lo personal me da mucha alegría tener algo para compartir. Reunimos más de 200 testimonios de personajes encantadores, la mayoría anónimos, que creo no van a contagiar a todos muy bien. En el primer capítulo hay 35 ó 40 testimonios de scalotos, de un pueblito muy pequeño llamado Santa María de Scaloto en Sicilia y se homenajea a cuatro personas que tomamos como eje, cuatro perfectos desconocidos para todos y cuyo trabajo es fundamental y nos ayudará a entender la actividad. El segundo y tercero está dedicado a Ischia, la isla del Golfo de Nápoles, donde se homenajea a otras cuatro persona, el dueño de una lanchita amarilla hoy de 93 años, a quien fuera durante años presidente de COMARPES y llegó a hipotecar su casa para sostener la Cooperativa, un pescador de un coraje excepcional que tuvo la desgracia de perder a sus dos hijos durante un temporal. Otro capítulo esta dedicado a Siracusa, otro a Architresa, dos a Sorrento, uno a la Isla de Salina, de donde eran los padres del Dr. Favalaro y hay testimonio de su sobrino, también de la hija de Astor Piazzola. Tratamos de abarcar toda la colectividad. El último capítulo esta dedicado al apellido Pennisi, que tiene un montón de

familias. Creo que es un gran trabajo.

También aporte información a la gente de la productora Pol ka para una miniserie de 13 capítulos que están realizando por cuenta de ellos.

Queda mucho material sin usar y



**ALBA**  
ASSOCIAZIONE LAZIALI BARILOCHE ARGENTINA

Dott.ssa Aurora Fiorentini  
Presidente

Prof. Ignacio Luciano Signore      Prof.ssa Norma Cristina Cinti  
Vice Presidente                              Segretaria

Cerro Pantojo 6781 - (8400) Bariloche - Argentine - Tel: 02944 443354

ojalá también podamos mostrarlo en otro momento.

Hablando de su familia cuenta lo siguiente:

Con mi papá tengo poco diálogo, es una persona de muy pocas palabras, siempre lo fue, creo que lo hace a propósito, para mi es una estrategia, siempre lo fue, predica con el ejemplo.. Con respecto al libro el tiene una gran satisfacción, lo vió, pero ni siquiera me felicitó, pero lo disfruté muchísimo, como también de toda la gente que fue a la presentación. Tiene otra forma de ver la vida, delegó mucho en nosotros, confía y no quiere saber que logros o tropiezos tuvimos, sabe que su deber para con nosotros estuvo cumplido, ahora con tu talento hacé lo que puedas-

Con respecto a mi mamá lamentablemente esta muy enferma, tiene Alzheimer, sino hubiera disfrutado muchísimo de todo esto, ella fue la interlocutora entre mi papá nosotros, siempre digo que él fue el motor y ella el timón, tuvo una gestión impresionante en la empresa, primero y principal bancar a mi papá, un tipo con unos principios, unas convicciones, una tozudez increíbles para haber trascendido como lo hizo siendo que no sabía leer ni escribir, y tuvo una compañera fenomenal, y todos la exprimimos. Tengo la satisfacción de saber que no vivió en vano y fue feliz a su manera.

El resto de la familia la compone mi hermana mayor, casada tiene 7 hijos, el menor discapacitado, lo que los llevó a trasladarse de Rosario donde vivían, ya que su marido y antes su padre, eran representantes de la empresa, a Santander para una mejor atención médica del hijo. Ahora están a cargo de la exportación de anchoa, actividad que sólo representa el 29% en nuestro

caso porque el 80% es para consumo internos. El segundo es contador y administra la empresa y con el que tengo muchas diferencias, pero somos un equipo, somos socios y respetamos el trabajo del otro. El tercero se encarga de la comercialización en el mercado interno, ha sido muy importante para el crecimiento de la empresa porque sabe de producción y venta, logrando buenos acuerdos con los clientes, es el más constante. Y luego de mi la menor que tuvo la posibilidad de disfrutar de cosas que nosotros no, pero la carga de soportarnos a los varones muy machistas y fue muy duro para ella. Colabora con el mayor.

La historia de este grupo familiar comenzó en Argentina, en 1948, mi papá llegó un viernes y el lunes estaba navegando en una de las lanchitas amarillas, la "Fratelli Unite", todos Pennisi del mismo pueblo, luego paso a una más grande "La Josefina". Llegó con 17 años y no podía creer lo que veía la abundancia de anchoa como algo muy natural, así al tiempo comenzó con un saladero de anchoas (aprendizaje que traía de su familia) y con esfuerzo y trabajo fue creciendo, agregando gente y máquinas hasta llegar a lo que es hoy. La superficie del establecimiento, luego de las últimas reformas realizadas es de 5.000 m2 cubiertos, cuenta con una cámara de almacenamiento para productos refrigerados con una capacidad de hasta 1.000 toneladas y todos los elementos necesarios para procesar 3.000 toneladas de materia prima (anchoas) por año bajo los más estrictos requisitos de calidad y seguridad exigidos por la Comunidad Europea y los E.E.U.U..


Confitería y Panadería

# ITALSUD

*Servicio de Lunch*

Necochea 3630 Tel.(0223) 475-1691  
Mar del Plata





## *Rotisería Pepino's*

### *de Alejandro Madrid*

Servicio Integral para  
Fiestas

Sgo.del Estero 1570  
7600 Mar del Plata

Tel: 492-3743  
Cel:155-360470

## “Creación, gestión y Potenciación de PYMES en la Pcia, de Bs.As.

Docentes: Dr. Alberto Iribarren – Dra. Silvana Millán

Miércoles 13 de junio de 2007 Charla del Ing. Luis De Pasquale. Especialista en Obras públicas e Infraestructura, Desarrollo Estratégico y Planeamiento

Desarrolló su actividad en el ámbito público y privado, generó y asesoró numerosas empresas Docente en escuelas secundarias y en la Universidad

estatal y en privadas. Asesor de CEPA (Cámara de Empresas Pesqueras Argentinas)

‘ Soy básicamente emprendedor, he tenido la suerte de crear varias empresas, comenzando de cero, a veces parece difícil pero básicamente todos somos emprendedores. Para serlo tenemos que saber don-



de estamos parados y lo que nos ocurre, y a la vez jugar con lo que hay a favor y tener las previsiones de lo que podemos tener en contra.

En principio vamos a hablar de infraestructura, esto es importantísimo para el desarrollo de un país y de una región. Cuando se habla de desarrollo siempre piensen en desarro-

llo en crecimiento, un hombre, una empresa un país cuando deja de crecer es cuando comienza a desaparecer. Todos los días hay que incorporar conoci-

mientos, algo nuevo y ser mejor (como persona, como ciudadano) porque esto nos lleva a relacionarnos mejor. Las regiones, los países basan su crecimientos en la infraestructura, puertos, carreteras, vías férreas, aeropuertos, servicio eléctrico, servicio sanitario, agua por cañerías, cloacas, telefonía, todo esto es fundamental para el desarrollo. Nos compete a todos hacer que tengamos una mejor calidad de vida.

Dos definiciones de INFRAESTRUCTURA, una de 1994 del Banco Mundial, que es uno de los principales financistas.

# Lazio oggi

**Direttore** : Prof. Gustavo Velis

**Editore** : FEDELAZIO  
(Federazione delle Associazioni Laziali dell'Argentina)

**Redazione** : Commissione di giovani

**Sede** : Rodriguez Peña N° 3455  
7600 Mar del Plata

**e-mail** : laziooggi@yahoo.com.ar  
pagina web : www.fedelazio.com.ar  
Telefono 00542234757470

CENTRO LAZIALE MARPLATENSE



REGIONE LAZIO  
FEDELAZIO

INFORMAZIONE: JUJUY 2432, PLANTA BAJA "A"  
(0223) 155594273

“Es el resultado del esfuerzo de las personas y las comunidades por modificar las características físicas de su entorno a abitat a fin de mejorar su comodidad y productividad, protegerse de los elementos y dominar las distancias”

La del BID (2000) dice que es “el conjunto de estructuras de ingeniería e instalaciones, -por lo general de larga vida útil- que constituyen la base sobre la cual se produce la prestación de servicios considerados necesarios para el desarrollo de los fines productivos, políticos, sociales y personales”

La infraestructura permanentemente envejece o le aparecen competidores. Hay Ventajas comparativas y competitivas. Hace 100 años un país rico era el que tenía acero, petróleo, desarrollo agrícola-ganadero, minería, pero ya no es mas así. Desde el 2000 y a partir del pensamiento del “gurú” el catedrático M. Porter, se empieza a hablar de las economías competitivas y de ventajas competitivas de los países. Son las que no se heredan, las que construye la gente, el ciudadano con el esfuerzo de todos los días. La infraestructura es una ventaja competitiva, por ejemplo, cuando se con-

cretó la autovía 2 le causo un fuerte impacto a Mar del Plata, le cambió el perfil de los fines de semana, si antes ingresaban 15 ó 20 mil personas pasaron a ser 40 mil. Luego se perdió porque hoy es lo mismo ir a Pinamar o Villa Gesell porque también tienen autovía. Lo que se debe hacer es trabajar en otros ventajas competitivas, como haber logrado, antes, mejorar la ruta 226 para atraer al puerto local toda la producción del centro bonaerense, cosa que se produjo por la ruta 3 hacia Bs.As.

Los estudiosos dividen la infraestructura en dos tipos:

**BÁSICA:** puertos, aeropuertos, energía, etc.

**SOCIAL:** salud pública, educación, vivienda, atención de la 3ra.edad

Para el Bco. Mundial es una: servicios públicos: agua por cañerías, gas, conexiones cloacales y pluviales, energía eléctrica, televisión por cable, telefonía.

Esta última es determinante para desarrollar una empresa, que se va a instalar donde haya conectividad (voz, datos, imagen y poder desarrollar redes virtuales) estar conectado con el

mundo.

La globalización existió siempre, los romanos iban con sus legiones y la avanzada que iba llegando a los países construían carreteras, acueductos (infraestructura) lo que les permitía abastecer a sus soldados y también llevar productos de los lugares que conquistaban para abastecer a la metrópoli.

## DESARROLLO LOCAL

Francisco Albuquerque, español es quien más difundió el siguiente esquema:



Cuando hablamos de Estrategia territorial un ejemplo es que tenemos un complejo sojero importantísimo que produce todo lo que se le tira y una infraestructura de puertos formidable que permite la salida para exportaciones de productos a un precio imbatible en el mundo, eso es ventaja competitiva. Debemos seguir mejorando la hidrovía ya que el transporte por agua es el más barato.

Cuando hablamos de I+D+i, innovación es sobre lo existente hacer mejoras superadoras (autoservicio, cassettes, contenedores).

Cuidado del medio ambiente es importante en el desarrollo local porque es donde vivimos y debemos preservarlo para nosotros y las futuras generaciones.

Si tengo interacción público privada tengo participación, planifica

**Guillermo Lohfeldt**  
Gerente de Ventas

**RENAULT**

**Francisco Osvaldo Díaz S.A.**

Av. Independencia 2521 - B7600DII Mar del Plata - Argentina  
Tel.: 0223 495-8008 Int. 207 - Cel. 0223 154008975  
www.diazsa.com - E-mail: ventas\_mdp@diazsa.com



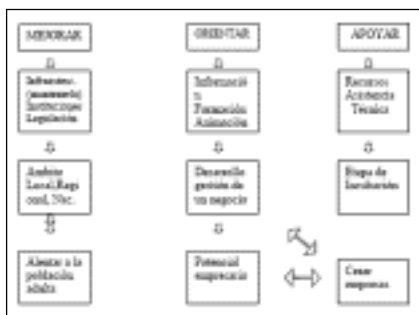
ción, voy a lograr consensuar para desarrollar la infraestructura.

Movilizar la participación de los agentes económicos, se refiere a la participación en conjunto de todos los componentes de una ciudad o región. Ejemplo de ello son Tandil y Rafaela.

Las Agencias de desarrollo ayudan a lo que sería la incubación (germinación) de un proyecto. Crear a las empresas las condiciones favorables. Ayudar a conectarse, capacitarse, buscar financiación, mostrar oportunidades comerciales.

**GOBIERNO LOCAL**

Es muy importante lo proactivo del



gobierno local

**MEJORAR:** la infraestructura (hacer y mantener caminos, calles), las instituciones porque gestionan mal (ej. trámites), la legislación. Los gobiernos se tienen que unir por regiones.

Para mejorar las instituciones hay que capacitar al personal

**ORIENTAR:** la información, ej los gobiernos tienen que ir a buscar a sus proveedores en el mismo lugar. Hay que tener información de oportunidades laborales, manejarse con empresas locales

**FORMAR:** ayudar a los emprendedores a cómo licitar, como hacer una venta al estado, cómo presentar un formulario a la DGI, cómo manejar un reclamo en Rentas.

**ANIMAR:** alentar la creación de emprendimientos locales, generar polos de desarrollo.

**RECURSOS** el principal recurso es el emprendedor, la destreza que posee, el producto a desarrollar. El Municipio tiene que apoyar en la primera etapa ( por ej no cobrando impuestos al principio) la provincia tiene un fondo de garantía que cumpliendo ciertos requisitos se puede obtener, pero los funcionarios locales no informan.

**ASISTENCIA TÉCNICA** ej para hacer trámites en provincia.

Se debe mejorar la interacción local, regional y nacional

Se está trabajando en un proyecto para hacer bioceánica a Mar del Plata, generando un corredor que atra-

viesa el país uniendo la costa de Bs.As. con Chile, lo que permitiría mandar desde Mar del Plata por ej productos frutihortícolas al sur de Chile que no hay así como también pollos, vacas y recibir variedad de pescado, y además alentaría el turismo. No es un proyecto faraónico, solo tienen que ponerse de acuerdo las autoridades de las distintos estamentos, que es lo que más cuesta.

Cuando pensamos en un plan de negocios debemos saber cual es nuestro objetivo, hoy y a 5 años, cual es el producto, el cliente y sus necesidades, que competencia hay, hacerlo bien. Hay que generar ideas, practicar creatividad, algunas formas son

1 leer muchos, informarse (Morgensten y Van Newman creadores de la Teoría de Juegos, plantean estrategias para el desarrollo de los problemas empresariales y de las negociaciones

2 soñar despiertos: proponerse pensar en un tema que nos guste con respecto al trabajo, a un producto, como lo voy a realizar, imaginar como lo voy a hacer, cada paso a dar.

3 hacer juegos de ingenio  
4 diálogo compartir con otros el tema que nos interesa para tener interacción, que nos sirve hasta para aprender a vender.

Vamos a suponer que quiero ser empresario, estas son las etapas

- 1ª) sin ideas
- 2ª) idea genérica (producto)
- 3ª) convertir la idea en válida (conocer si hay mercado)
- 4ª) tamaño (capacidad operativa) y recursos
- 5ª) plan de empresa (nos organizamos para trabajar con lo que tenemos)
- 6ª) nacimiento de la empresa
- 7ª) supervivencia

## Curso: “creación, gestión y potenciación de PYMES en Prov. de Bs.As.”

*Docentes: Dr. Alberto Iribarren . Dra. Silvana Millán*

*Junio de 2007 Charla del Lic. Leandro José Laffan*

*Jefe Dpto. Investigación y desarrollo .Ente Municipal de Turismo (EMTUR) Mar del Plata*

### ACTIVIDAD TURÍSTICA CONCEPTOS BÁSICOS DEL TURISMO EN EL PARTIDO DE GRAL. PUEYRREDÓN

Es una actividad de servicios, económica y social. El turismo genera impacto en el medio ambiente y los que trabajan en esta actividad deben tratar de atenuarlos. (Ej. Las islas Galápagos son ahora “patrimonio en riesgo”, con las visitas muy restringidas al igual que Machu Pichu y la Alambra de Granada que pueden entrar 8.000 personas por día, ni una más)

Lo primero que debemos tener en claro los que trabajamos en Turismo es una visión sistémica de la actividad, es decir un “destino turístico”. Cualquier emprendimiento que se haga va a estar dentro de un destino turístico, que es un sistema, un conjunto de elementos interrelacionados entre sí y con el contexto. Es una experiencia integrada. Cuando un emprendimiento es parte de un destino es parte de esa experiencia integrada. Ejem-



plo: si un hotel tiene una falla que afecta al visitante, el “destino turísticos” queda involucrado. Desde el EMTUR se han hecho varios cursos de lo que se llama “conciencia turística” de anfitriones.

La demanda percibe el destino turístico como algo global (el hotel, la ruta, el transporte). Cuan-

**COMITES MAR DEL PLATA Edison 127 7600 MAR DEL PLATA**  
**Te: 0223 4896399 email: [info@comitesmardelplata.org](mailto:info@comitesmardelplata.org)**

do un turista visita una ciudad tiene ante sí una serie de cuestiones previas que pueden surgir de la publicidad que se haga, de su propia experiencia anterior (Mar del Plata tiene un alto índice de repetición) y otra es la comunicación que tenga por allegados, que suele ser la más efectiva.

Algunos destinos turísticos están integrados por más de una ciudad o municipio, en general el turista esta dispuesto a desplazarse una hora o 100 kms.

### Red dinámica de los destinos turísticos, los distintos elementos del sistema

a) la gestión pública, como afecta al turismo todo lo que hace el Estado, desde la legislación, la limpieza de la ciudad, como estén las calles.

b) Los recursos turísticos: son los elementos naturales, actividades humanas o producto de la actividad, que pueden motivar desplazamientos. Al turista los atrae un Recurso Turístico, puede ser natural (playas, montañas), cultural, (museos, monumentos, edificios históricos, acontecimientos sociales y/o deportivos, fiestas regionales y religiosas, la gastronomía) o un conjunto de recursos. El motivo no va a ser un servicio (transporte) sino un recurso (en Mar del Plata las playas, que son variadas, de roca, de arena, de acantilados). A su vez el Recurso es el sostén de distintas actividades turísticas. Más atractivo será cuanto mayor sea la variedad de actividades compatibles. Hay recursos actuales, que son los que ya están en condiciones de captar el flujo de turistas y potenciales que no están aún incorporados a la oferta ya que por algún motivo no pueden ser soporte de la actividad.

### Ciclo vital de un producto

Hay teorías que sostienen que los destinos turísticos pasan por distintos ciclos, un momentos de integración, exploración, desarrollo, consolidación, estancamiento. Hay que estar atentos y generar impulsos que dinamicen el producto.

Mar del Plata se transformó en un destino "multitarget". Por su tamaño y extensión puede sostener niveles socioeconómicos que van del "turismo social" subvencionado por el Estado hasta el uso de hoteles 5 estrellas. En la ciudad se han generado emprendimientos hoteleros de muy variada categoría que ale permiten abarcar todos los nichos del mercado.

**Ventajas:** Las residencias declaradas de interés patrimonial o que tengan más de 50 años y por sus características arquitectónicas tengan un valor agregado, serán beneficiadas con facilidades de pago y alguna excenciones impositivas. Otra ventaja es la Ordenanza Fiscal de promoción turística, que habla de promover inversiones en turismo, y de competitividad y generación de empleo, con excención de un alto porcentaje de tasas. Hay provincias que tiene muy fuertes políticas de promoción por su Ley de Turismo, como Salta, Córdoba, Río Negro

España tiene planes integrales de calidad turística, tiene destinos emergentes y consolidados. Estos últimos son aquellos donde la actividad turística tiene una historia bastante amplia, viene de la década del 50-60, con un desarrollo bastante espontáneo, aparecen, en lo que se llama la primer línea de costa, gran cantidad de edificios de departamentos que se alquilan por día, semana, con servicios de hotelería, lo que acá serían los apart-hotel, y se transformaron en destinos consolidados y saturados.

Esto generó que la demanda se corriera hacia destinos más "vírgenes", no tan modificados por

ADHIERE:

Juan Aiello

Presidente

Centro Laziale de Bahia Blanca

Miembro Titular

Comitato Degli Italiani all'estero

Com.it.es

Juanaiello657@hotmail.com

Tel.: 54-0291-4861039

Juanaiello657@yahoo.com.ar

54-0291-155754156



la acción del hombre. Sobre estos destinos lo que se busca es la re-cualificación de la oferta turística, es decir en vez de seguir construyendo, reformular lo que hay.

**Producto:** Los destinos turísticos tiene que convertir un recurso en producto. El mar solo es muy interesante pero si no hay transporte que no acerque, servicios turísticos que sean soporte (alojamiento, gastronomía, comercios, gestión pública con una legislación que acompañe con fomento de inversiones, cuidado del medio ambiente, información, seguridad) no se transforma en producto. Se llama producto porque se puede comercializar.

**Servicios turísticos:** Tiene características especiales respecto de los bienes materiales porque no se pueden "tangibilizar", se pueden percibir cuando son consumidos. Se busca hacer tangible el servicio con elementos audiovisuales, Internet, hoy por hoy es básico tener una página lo que permite al turista, no importa la distancia, captar el lugar. El prestador debe ser honesto con lo que muestra. Los servicios son personalizados y sobre todo en hotelería, lo que le da un valor agregado al trato con los pasajeros. En los hoteles 5 estrellas el manejo es con manuales de procedimientos estandarizados del servicio, es decir al personal le indican paso a paso como debe hacer su trabajo.

Los servicios turísticos no son almacenables, ej. el día de hotel que no se vendió se pierde, por eso hay que manejarse con ofertas de paquetes con variantes de tarifas, para distintos momentos del mes o semana.

## Niveles del producto

Tomemos un ejemplo BALNEARIO

Beneficio especial	vende descanso,
diversión, tranquilidad	
Producto genérico	carpas, sombra
(estructura)	
Producto esperado	estacionamiento,
sanitarios	
Producto agregado	vestuario, gimnasia, piscina

Estos últimos cada vez más rápido, pasan a ser productos esperados por lo que hay que seguir avanzando con nuevas sorpresas para los clientes.

**Calidad de Servicio:** Tiene que ver con el grado de acercamiento en las estrategias que se hagan con la calidad de un producto y con las logradadas. Un servicio es de calidad cuando menos diferencia hay entre lo que espera el cliente o turista y lo que realmente percibe.

Discrepancias que tenemos que evitar cuando se presta un servicio turístico

- 1) No las puede haber entre las expectativas del usuario y las percepciones de los empresarios.
- 2) Entre las percepciones de los empresarios y las especificaciones en normas de calidad.
- 3) Las diferencias entre prestación del servicio y la comunicación previa, que debe ser fiel a los que ofrecemos.



## FABRICACION DE RESORTES

Con planos \* Croquis \* Muestras  
De suspensión \* Competición  
Agrícolas \* Industriales

**STOCK PERMANENTE**

Córdoba 3345 - tel./fax 4933807 - 7600 M.d.P.  
scottidistribuidor@speedy.com.ar

## Curso: “Creación, gestión y potenciación de PYMES en la Prov.. de Bs.As.”

Docentes: Dr. Alberto Iribarren – Dra. Silvana Millán 11 de julio de 2007 Charla del Ing. Agrónomo Gustavo Rovedo

“Llevo casi toda mi vida, 25 años, dedicados a mi profesión, la mayoría a la parte agrícola-comercial, a tal punto que en épocas de crisis tuve problemas bastante graves y cambié de rubro, siempre tratando de trabajar en lo mío. Me dedicaba a cultivos planos, trigo, cebada, papa. Hace unos 10 ó 15 años un amigo productor comenzó un emprendimiento, plantación de frutales, y esta no es zona propicia. Trabajaba con él y lo orienté para la contratación de un profesional italiano, ingeniero de primera línea en la especialidad, con gran experiencia nacional e internacional, tarea que realizo durante un año ya que lamentablemente falleció. Comenzamos a plantar, sin experiencia y en zona desfavorable. Dejé el proyecto durante 7 años y regresé tomando a mi cargo el monte de frutales y



comencé el aprendizaje. En el rubro los problemas de comercialización son graves, no hay precio de venta, no es mercadería que se exporte, solo es para el mercado interno y los resultados negativos, se pierde año a año. En esa época aparece la plantación de Kiwi. Nuestras plantas eran de durazno, pelón, membrillo, pera y algo de frambuesa, cambiamos y comenzamos a plantar kiwi, en las 30 Has.

Es un producto con gran diferencia morfológica y de duración con las otras frutas, que se conservan en cámara durante 5 ó 6

días y había que venderlas; el kiwi dura 5 ó 6 meses a  $-1,5^{\circ}$  y se puede exportar, estamos en contra estación y en Europa le interesa comprar la producción, más aún cuando terminó la convertibilidad. En esa época comenzaron a desembarcar, en Argentina, empresas de la rama agraria, a comprar campos y generar sus propias cosechas.

Con las frutas en general se planta hoy y se comienza a cosechar en pocos meses, con el kiwi hay que esperar 3 años, tiene mucho lucro cesante, es una muy importante tenerlo en cuenta al momento de tomar una decisión.

Italia y Nueva Zelanda son los países más fuertes en este producto. Comencé a viajar a Italia para aprender y traer la experiencia para acá. En estos viajes uno se contacta con mucha gente y asociaciones, y descubre que hay interés en negociar con nosotros en varios productos.

Me vinculé con empresas y como soy miembro de PROTER, red de



**IPF**  
INSTITUTO de  
PLANIFICACIÓN FEDERAL  
*Equipos Técnicos de Gestión*

Mg. Roberto Perlasco  
Sociólogo

La Rioja 2155  
E-mail: ccheppiipfmp@gmail.com

Tel. Ofic. (0223) 494-7101  
Tel. Part. (0223) 494-4938  
Cel. (0223) 155-164938

7600 Mar del Plata

profesionales y técnicos de Emilia Romana, que funciona en Mar del Plata, empezamos a abrir el panorama para muchos productos, de empresas pequeñas y micro emprendedores (descendientes de italianos) que pueden colocar sus productos en Europa (apicultores, mermeladas, frutas secas). El primer envío fue un contenedor al puerto de Ravenna, con mercadería de varios productores. Es fundamental tener todos los papeles en regla. El costo del envío es cero y el trámite de exportación lo hace Italia. Apunta a emprendedores de poco volumen, artesanales, que se pueden vender en el mercado interno pero al precio de euro resulta más interesante exportar.

En la U.E. la mano de obra está, en general, cubierta por los rumanos, en el rango de los trabajadores jóvenes. La tasa de natalidad en Europa es muy baja. Cobran 8 euros por hora, en condiciones de trabajo muy estrictas.

Tiene ingresos buenos y algunos muy buenos, y pueden llegar a comprarse un auto de última generación pero no llegar a la vivienda, porque si bien hay créditos a largo plazo, los valores son inaccesibles. Los italianos con el cambio de la lira al euro perdieron mucho. Se dice que muchos tiene propiedades de ricos y viven como pobres, no tienen capacidad de ahorro. Sigo pensando que Argentina es un buen país para vivir, hay que tratar de producir lo que ellos necesitan.

En el tema agrario, por ejemplo, una hectárea, en Argentina, de primer nivel, puede costar entre 10 y 15 mil dólares y buena, entre 7 y 8 mil dólares; en Italia, 25 dólares. Acá son bajos los costos de producción, la presión impositiva es alta pero no se paga, allá es inevitable. También allá hay corrupción, deslealtad comercial,

piden retornos, en España e Italia te sentís como en casa. No así en Suiza, Bélgica o Alemania.

Durante muchos años, en Argentina, los extranjeros compraron grandes extensiones de tierra, ahora eligen pequeñas parcelas y las hacen producir, no confían demasiado en nuestro cumplimiento.

Son buenos compradores y pagan antes de enviar la mercadería, y también mandan con facilidad profesionales capacitados para formar y asesorar, como la posibilidad de viajar a los lugares donde se desarrolla nuestra actividad, aprender técnicas, perfeccionarse. Ellos de cada producto alimenticio tienen una gran variedad. Buscan calidad y la pueden pagar, la plata circula, gastan mucho.

Le reitero, hay que ver que necesitan y producir eso, saber si tengo clientes para mi producto, no largarse a producir sin investigar primero. Hoy con los medios de comunicación puedo estar conectado con el mundo.

Hay convenios entre la Prov. de Bs.As. e Italia para subvencionar viajes para realizar pasantías y poder capacitarse en los lugares adecuados; hay planes de intercambio.

Contaminación: Las empresas argen-

tinias no tiene ningún control de fluidos. Europa está contaminada hace mucho, tiene problemas de malformaciones genéticas, de natalidad. En Basilea, Suiza, visitamos una empresa que utiliza mucho agua, para arrojarla al río tiene que pasar por un proceso de purificación y así todo como la reglamentación es muy estricta, hoy si quisieran instalar una fábrica nueva sería imposible, por eso trasladan la parte sucia a otros países, como Argentina, donde legislaciones débil.

Pacto territorial: en Suiza el control sobre lo que se produce, cuanto y como es muy estricto, lo determina el gobierno, como también el uso de agroquímicos. El 50% de los que usamos nosotros están prohibidos allá.

En Italia la producción agrícola está subsidiada porque no hay tierras, son parcelas chicas con alto costo

Los cambios climáticos son acelerados y los vamos a sufrir nosotros. Antes nos manejábamos con tiempos geológicos, ahora son humanos, que son un suspiro. Van a ser cada vez mas graves y acentuados. La superficie terrestre para agricultura decrece en forma alarmante y la natalidad en los pobres crece desmesuradamente.



**Nove Colonne** A.T.G.

Agenzia Giornalistica  
Soc. Cooperativa a r.l.

Via S. Croce in Gerusalemme, 107 - 00185 Roma  
Tel. 06.77200071 - Fax. 06. 77260259 - Piiva 05125621002  
Redazione@9col.it - www.9colonne.it

## NELLA SOLENNITÀ DELLA TRINITÀ BENEDETTO XVI CANONIZZA 4 NUOVI BEATI: LASCIAMOCI ATTRARRE DAI LORO ESEMPI E GUIDARE DAI LORO INSEGNAMENTI

ROMA\ aise\ - Nella solennità della Santissima Trinità, Benedetto XVI ha celebrato ieri l'Eucaristia sul sagrato della Basilica Vaticana dove ha canonizzato quattro nuovi Beati: Giorgio Preca (1880-1962), presbitero, fondatore della Societas Doctrinae Christianae; Szymon z Lipnicy (1435 ca.-1482), presbitero, dell'Ordine dei Frati Minori; Karel van Sint Andries Houben (1821-1893), presbitero, della Congregazione della Passione di Nostro Signore Gesù Cristo; e Marie Eugénie de Jésus Milleret (1817-1898), fondatrice dell'Istituto delle Suore dell'Assunzione.

“Dopo il tempo pasquale, dopo aver rivissuto l'avvenimento della Pentecoste, che rinnova il battesimo della Chiesa nello Spirito Santo – ha ricordato il Santo Padre nella sua omelia - volgiamo per così dire lo sguardo verso “i cieli aperti” per entrare con gli occhi della fede nelle profondità del mistero di Dio, Uno nella sostanza e Trino nelle persone: Padre e Figlio e Spirito Santo. Mentre ci lasciamo avvolgere da questo sommo mistero, ammiriamo la gloria di Dio, che si riflette nella vita dei Santi. La contempliamo – ha aggiunto - soprattutto in quelli che poc'anzi ho proposto alla venerazione della Chiesa universale: Giorgio Preca, Szymon di Lipnica, Karel van Sint Andries Houben e Marie Eugénie de Jésus Milleret”.

A commento delle pagine proposte ieri dalla Liturgia della Parola, il Papa ha ricordato la lode alla sapienza proposta dal Libro dei Proverbi, in cui è raffigurata quale

“architetto” che si, sta affianco al Signore, ma che “è in mezzo agli esseri umani che essa ama dimorare, perché in essi riconosce l'immagine e la somiglianza del Creatore”.

Quanto al brano della Lettera dell'apostolo Paolo ai Romani si ritrova un'immagine simile: quella, ha spiegato il Pontefice, “dell'amore di Dio “riversato nei cuori” dei santi, cioè dei battezzati, “per mezzo dello Spirito Santo” che è stato loro donato. È attraverso Cristo – ha sottolineato Benedetto XVI - che passa il dono dello Spirito, “Persona-amore, Persona-dono”, come l'ha definito il Servo di Dio Giovanni Paolo II. Per mezzo di Cristo, lo Spirito di Dio giunge a noi quale principio di vita nuova, “santa”. Lo Spirito pone l'amore di Dio nel cuore dei credenti nella forma concreta che aveva nell'uomo Gesù di Nazaret. Si realizza così quanto dice san Paolo nella Lettera ai Colossesi: “Cristo in voi, speranza della gloria”. Le “tribolazioni” non sono in contrasto con questa speranza, anzi, concorrono a realizzarla, attraverso la “pazienza” e la “virtù provata”: è la via di Gesù, la via della Croce”.

“Nella medesima prospettiva, della Sapienza di Dio incarnata in Cristo e comunicata dallo Spirito Santo, il Vangelo – ha ricordato anco-

Carla G. Rodriguez Rondinara

Abogada

Vignolo 282 (7600) Mar del Plata

Tel. (0223) 482-1941 Cel. (0223) 154-228868

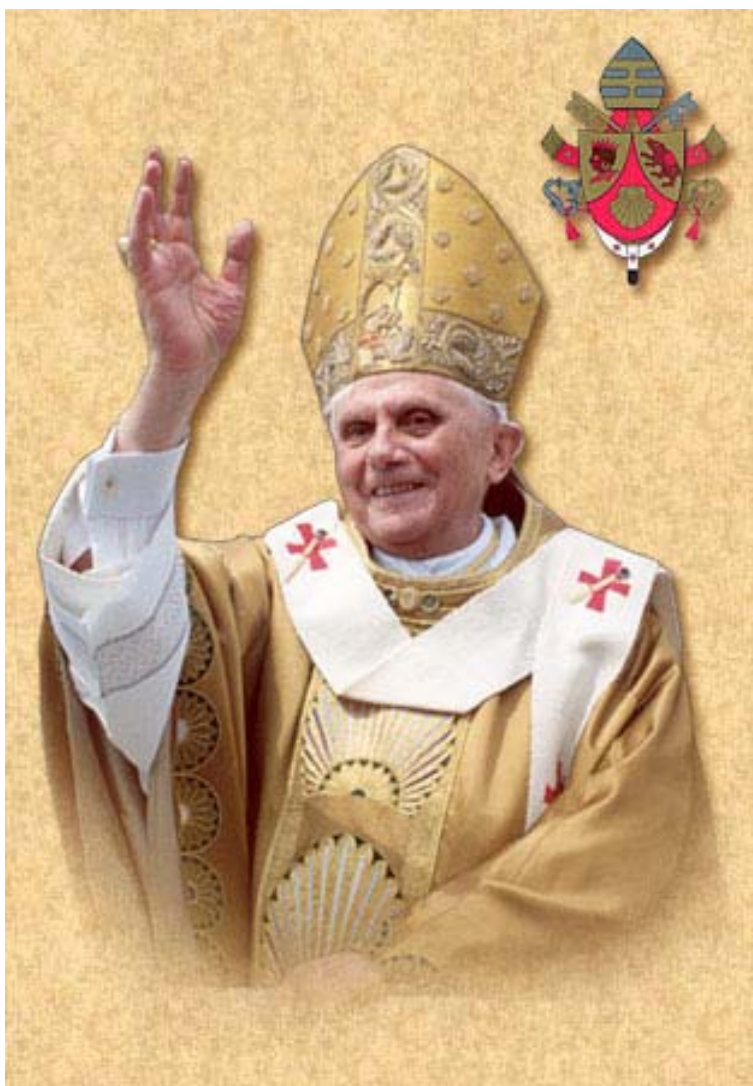


ra il Santo Padre - ci ha suggerito che Dio Padre continua a manifestare il suo disegno d'amore mediante i santi. Anche qui, accade quanto abbiamo già notato a proposito della Sapienza: lo Spirito di verità rivela il disegno di Dio nella molteplicità degli elementi del cosmo e lo fa soprattutto mediante le persone umane, in modo speciale mediante i santi e le sante. Ogni singolo Santo partecipa della ricchezza di Cristo ripresa dal Padre e comunicata a tempo opportuno. È sempre la stessa santità di Gesù, è sempre Lui, il "Santo", che lo Spirito plasma nelle "anime sante", formando amici di Gesù e testimoni della sua santità".

Un "amico di Gesù e testimone della santità che viene da Lui" fu Giorgio Preca, nato a La Valletta nell'isola di Malta, "sacerdote tutto dedito all'evangelizzazione: con la predicazione, con gli scritti, con la guida spirituale e l'amministrazione dei Sacramenti e prima di tutto con l'esempio della sua vita. L'espressione del Vangelo di Giovanni "Verbum caro factum est"

orientò sempre la sua anima e la sua azione, e così il Signore ha potuto servirsi di lui per dar vita ad un'opera benemerita, la "Società della Dottrina Cristiana", che mira ad assicurare alle parrocchie il servizio qualificato di catechisti ben preparati e generosi".

"Cari fratelli e sorelle - ha detto il Papa avviandosi alla conclusione - rendiamo grazie a Dio per le meraviglie che ha compiuto nei Santi, nei quali risplende la sua gloria. Lasciamoci attrarre dai loro esempi, lasciamoci guidare dai loro insegnamenti, perché tutta la nostra esistenza diventi, come la loro, un cantico di lode a gloria della Santissima Trinità. Ci ottenga questa grazia Maria, la Regina dei Santi, e l'intercessione



di questi quattro nuovi "Fratelli maggiori" che oggi con gioia veneriamo". A margine della sua omelia, il Papa ha rivolto un saluto speciale ai pellegrini italiani e, in particolare, all'Associazione Nazionale della Sanità Militare, il cui motto recita: "Arma pietati cedant - Le armi cedano alla pietà". "Possa questo realizzarsi nel mondo intero!" ha auspicato il Papa. "Il mio pensiero - ha concluso - va, infine, alla Chiesa di Bologna che ricorda il 750° anniversario dell'atto con cui il Senato di quella Città sanciva l'abolizione della schiavitù nel territorio. Possa questa iniziativa suscitare un rinnovato impegno per il superamento delle nuove schiavitù che ancora affliggono l'umanità". (aise)