

Lazio Oggi

Publicazione Quindicennale della FEDELAZIO
- dal 1998 in Argentina - Mar del Plata -
N° 105, 24 agosto 2007



Regione Lazio Fedelazio



Federazione di Associazioni Laziali in Argentina
www.fedelazio.com.ar

***SVILUPPO TERRITORIALE : FORCOPIM
CORSO DI MEDIANA E PICCOLA IMPRESA :
Oggi : Astilleros Contessi e l'Ing. Carlos Cheppi***



pagine 2,3,4 e 5



pagine 11,12,13,14 e 15



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

Astilleros Contessi

Docentes: Dr. Alberto Iribarren – Dra. Silvana Milán, 7 de agosto e 2007 Visita al Astillero Naval Federico Contessi

En la sala de conferencias del Astillero, Don Federico nos cuenta con pasión su historia de vida.

–“ Mi padre vino a la Argentina a trabajar en la pesca, volvió a Italia y cuando yo tenía 40 días regresó a este país. Tardé casi 17 años en conocerlo cuando vinimos el resto de la familia.

Del 1931 a 1942 Europa pasó por guerras dolorosas, período en el que resultaba muy difícil recibir correspondencia (dinero que nos enviaba mi padre), por lo que nos consumimos las reservas que había dejado

para mi mamá, mis dos hermanos y yo. Finalizada la guerra prometí no volver mas a la escuela, ya había perdido un año y en la casa faltaba el dinero. Toda la familia rezongó pero dije que no me iba a arrepentir. A falta de juguetes aprendí a entretenerme con herramientas (martillo, tenaza, formon, etc.). esto me sirvió porque finalizada la guerra me incorporé a un taller, mis tíos eran constructores navales y tenían una participación en un astillero, donde trabajé con toda la ilusión de mi parte y el enojo de mi mamá y familia.

Ya en Mar del Plata mi papá tenía un barco de pesca y quería que uno de sus hijos lo acompañara, mi hermano tenía 20 años y yo 16, el dijo –“me vuelvo a Italia, no quiero ser pescador”-, venía de trabajar en un estudio jurídico de tres abogados y le pareció una locura. Yo tenía en mi cabeza, sin decirlo, que jamás le iba a dar un disgusto a papá, (quizá por no haberlo tenido tanto tiempo), y me ofrecí, fui 15 días, ¡un inútil total!. Mi padre, sin decirlo, se sentía muy mal con lo dos y yo no sabía como arreglarlo. Al llegar del último viaje que hice me tomó de la mano y me llevo a una taller en el que estaban construyendo 3 embarcaciones. Eran tres

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: JULIY' 2432, PLANTA BAJA "A"
(0223) 155594273

socios, Bermúdez, D' Ambra e Iribarren. Empecé a trabajar sin saber decir mas que "buen día", solo hablaba italiano. Me pusieron a limpiar, me apuraba para que me dieran otra tarea. Como no me entendían le pedí a una prima que me enseñara a decirles que quería limpiar los fines de semana y otros trabajos los demás días. Logré hacerme entender, me mataba haciendo el trabajo para que me dieran otros. Fue una buena época y me aumentaban el sueldo cada mes durante 8 meses. No había cumplido los 18 años y me habían hecho encargado. La confianza que me tomó Bermúdez hizo que se jugará por mi. Un día llegó una carga de madera de algarrobo, que se usaba para hacer las costillas del barco, empiezan a descargar y a mi me deja fuera. Yo escuchaba números que se repetían.

Me pide que las midiera con el cartabón, en Italia solo se usaba el metro, entonces empecé a repetir los números que había escuchado y al terminar faltaba un montón de madera. No me preguntaron y no dije que no sabía usarlo por lo tanto ¡no medía nada!! Y ahí tomé conciencia que cuando algo no se sabe hay que preguntar.

En un momento Bermúdez me dice que no me va a pagar más hasta que no me ponga por mi cuenta, y cumplió, así fue como pasaron varios meses sin ver un peso. Trabajando para el escucho un comentario sin ver un peso. Trabajando para el escucho una charla en la que alguien decía que compraba un barco para sacarle el motor y ponerlo en una lancha. Conocía al que hablaba y le pregunté que iba a hacer con el casco, me dijo que lo vendía y me pidió \$ 15.000.- por el casco pelado, lo pensé todo el día y le ofrecí \$ 10.000.-, sellamos la operación con un apretón de manos. Fui a ver a Bermúdez con la novedad y pedirle mi plata y me dice que en ese momento no la tiene y que cuente con todos los materiales para la reparación.

Lo que había ganado lo dejaba en mi casa y solo pedía para ir al cine, donde veía tres películas en castellano, y volvía a verlas varias veces, para aprender el idioma. Un día llego a mi casa con tal cara que mi padre preocupado me pregunta que me pasa, le cuento y le dice a mi mamá que me de los \$ 10.000, mi alivio y emoción fue inmensa. Reparé el barco y lo preparé para pesca deportiva, quería que mi padre dejara de salir a la pesca, no aceptó y lo vendí, fue el disgusto mayor que le causé. Ese barco todavía navega.

Los inicios del Astillero se vinculan con la tarea de



su fundador, Don Federico Contessi, quien se iniciara en la actividad naval desde muy joven en su Italia natal donde sus tíos trabajaban en un Astillero constructor y reparador de barcos pesqueros de madera. Federico llega a la Argentina en 1947 con 16 años de edad e inmediatamente se emplea en Mar del Plata desarrollando el mismo oficio. Al poco tiempo su mismo empleador encaminó obligándolo a instalar su propio taller naval. Tras los primeros años de trabajo unipersonal en los cuales se dedicó a las reparaciones, se inicia como constructor bajo el nombre de Astillero "La Juventud", incorporando a varios jóvenes colaboradores. Algunos de ellos desde entonces lo siguen acompañando como socios y directivos de la actual empresa

Este primer Astillero fue construido en tierra propia pero alejado del mar, lo cual ocasionaba serias dificultades durante el traslado de las embarcaciones para su botadura. En aquellas instalaciones se construyeron 3 barcos en madera y de distintos tamaños, siendo el primero de 22 metros de eslora. Fue todo muy bien, terminamos el barco y tenía que empezar un segundo y no tenía lugar ya que los que se había comprometido a trasladarlo se arrepintieron. Los dueños estaban desesperados ya que habían gastado mucho dinero y no tenían el barco. Tenía un camión y me fue a Buenos Aires, compré materiales y armé una anguilera para cargarlo y transportarlo, y con mucha dificultad logré cruzarlo al varadero. Esto me sirvió para darme cuenta que en ese terreno no podía hacer el astillero. Empecé a recorrer la zona hasta que descubrí el terreno en el que estamos ahora, era del Estado, un potrero, una laguna. Fui a pedir que me lo cedieran para hacer un

astillero, y me dijeron que estaba loco, que ni yo ni ningún privado podía hacer esa obra faraónica. Insistí mucho y le propuse que me pusiera un plazo si no cumplía me retiraba. No había ningún servicio. Fui tan perseverante que logré que el Ingeniero Oyarbide autorizara el uso del terreno, con un contrato con cláusulas muy particulares, era por 10 años, precario y todo lo edificado me lo tenía que llevar, una locura, hacer un varadero en el agua y llevarlo para que sin no sirve para nada.

Económicamente me daba para hacer un galpón precario de chapa y madera. Un 25 de marzo, a mano, con hachuela, comenzó la construcción de 2 barcos, trabajábamos 12 a 13 hs., sino había trabajo afuera, y como descanso íbamos a tirar piedras para hacer el varadero.

Fue una época de muchísimo sacrificio pero por suerte los trabajos comenzaron a llover.

En el año 1965 se formaliza la sociedad fundándose el “Astillero Naval Federico Contessi y Cía. S.A.C.I.F.A.N.” y se prosigue con la construcción de barcos en madera. Se botaron y entregaron un total de 19 unidades de una eslora que variaba entre 26 y 18 metros.

En 1974 un voraz incendio destruye todas las instalaciones provocando pérdidas totales. Inmediatamente y sobre las cenizas, se comienza la reconstrucción pensando ya en modernas instalaciones. Me puse el desafío de rehacerme, año 1972. el señor Gasparoti de Camionera Costamar me recomendó la empresa Varitech que hacía galpones. Viene un vendedor, hacemos el proyecto y cerramos el contrato, le pago el 80% (para evitar los aumentos porque era época de gran inflación), compartimos un almuerzo y se va a su hotel para trasladar el pedido. Cuando estaba llamando por teléfono para informar de la operación sufre un ataque y fallece, nunca pude recuperar el adelanto, fue pero que el incendio. Viajé a Buenos Aires, a la empresa, y lo único que logré es que si hacía las columnas de hormigón colocaban el techo. Regresé, contraté un ingeniero, no salí de su lado hasta tener el plano e hicimos la obra. En 1977 se inaugura oficialmente parte de la actual planta, donde se construye bajo techo, y es posible trabajar simultáneamente en hasta cinco buques pesqueros a la vez. Como empresario puedo decir que las dificultades me templaron, hicieron que cada día me esmerase un poco más. No me han vencido, no puedo estar en la



oficina y espero que la muerte me encuentre trabajando. Tengo la satisfacción de haber llegado a los 76 años, 60 de trabajo y estar armando un barco con un “pibe” de 20 años que es un fenómeno.

A partir de entonces se modifican todas las pautas de trabajo, aplicándose la tecnología más avanzada en equipamiento, diseño y producción.

La embarcación número 20 fue el primer casco que se construye en acero y marcaría el fin de nuestras construcciones en madera, asimismo con este pesquero se inicia un programa de 6 unidades gemelas. El emprendimiento se realizó a pura Fe, sin suscribir contratos previos de venta. Sin embargo muy pronto estas 6 embarcaciones fueron vendidas y su explotación fue todo un éxito.

De este modo se evolucionó hacia la construcción seriada y altamente tecnificada, pero sin perder nunca el cuidado artesanal en cada detalle que caracteriza a la empresa. La premisa fue siempre: “calidad y seguridad puestas al servicio del hombre de mar». Todas las obras reciben la máxima calificación de los registros internacionales de clasificación como el Bureau Veritas o el RINa (Registro Italiano Navale).

Hasta el año 2006 se han botado 103 embarcaciones nuevas. Se han construido toda clases de buques pesqueros: costeros, de altura, congeladores, palanqueros, tangoneros, etc. Pero también se ha incursionado en otros segmentos del mercado naval, destacándose un catamarán turístico y para eventos gastronómicos, con casco de acero y superestructura de aluminio. Una embarcación de alta velocidad para el transporte de prácticos que fue la primera exportación del Astillero. Barcos

de apoyo, remolcadores y una embarcación para la recolección de residuos sólidos flotantes.

El presidente de la firma, Federico Contessi, sigue trabajando en el taller a la par de sus operarios, tratando de contagiar su profunda vocación por el buen arte naval a las generaciones futuras. Nuestro personal se constituye así en uno de los puntos clave del Astillero, ya que nos preocupamos por combinar la profesionalidad de experimentados operarios con la pujanza de jóvenes y capacitados profesionales.

El otro pilar del Astillero es la permanente inversión en mejorar la infraestructura edilicia, renovar la maquinaria e incorporar nueva tecnología. En el año 2003 se incorporó un moderno pantógrafo computarizado que permitió acelerar los plazos de construcción de las nuevas unidades. Periódicamente se adquieren nuevas máquinas para soldar, tornos, guillotinas, plegadoras, etc. Pero las inversiones no se limitan al área de producción, también en materia de diseño y desarrollo se ha importado un router para hacer los modelos a escala de los nuevos prototipos y un scanner óptico de última generación que permite hacer la reingeniería de dichos modelos.

Por otra parte y simultáneamente con las tareas de construcción, el Astillero continúa prestando servicios de reparaciones a la flota pesquera nacional, poniendo en seco una media de entre 60 y 80 barcos por año. Entre esas reparaciones se destacan algunas transformaciones integrales, alargues, cambios de motores y otros trabajos de gran magnitud.

Botadura del Primer Barco, Campagnello en 1961.



Primeras construcciones de barcos en madera.



Forografía del Incendio que en el año 1974 que destruyó todas las instalaciones. Fue un comenzar de nuevo para la empresa que supo reestablecerse.



Construcción del nuevo astillero hacia 1977.



Astillero Naval Federico Contessi y Cía. S.A.
Calle B, espigón 4, Puerto, Mar del Plata (B7603HPA),
Pcia. de Buenos Aires, República Argentina.
Te.: +54 223 4800550 - 4801665 - 4890410 Fax: +54 223
4890314 Email: dcontessi@astillerocontessi.com.ar



Curso: “Creación, Gestión y Potenciación de PYMES en la Prov. de Bs.As.”

Visita a Talleres Tandil en Tandil (Bs.As.)

Talleres Tandil S.C.A. comenzó a funcionar el 8 de septiembre de 1964. pero la idea de instalar una fábrica estaba latente en la memoria de *Omar U. Farra, Aurelio R. Maturana y Alberto F. Porreca desde la niñez.*

La idea nace con la amistad de tres pequeños vecinos del barrio. Fueron y son amigos inseparables, cursaron la escuela primaria en la Escuela Fábrica N° 17 e ingresaron a trabajar al taller metalúrgico Hauser donde toman contacto con los rudimentos del oficio, Farra como tornero, Porreca modelista en madera y Maturana ajustador. El ingreso al taller herramental Metalurgia Tandil es otro paso que mantiene la amistad. Llega al taller un block para fundir, los tres lo observan, ven que es importado, y deciden que lo pueden fabricar igual. Para los tras todo es posible. Trabaja 8 horas corridas para el taller. Y a la tarde para la misma por contrato. Amigos les presta herramientas, el torno, la agujereadora, etc..

El pequeño galpón va tomando magnitud de taller, se desvinculan de Metalúrgica y continúan como proveedores de modelos, acumulando experiencia y respaldo económico.

El relato continúa: “Hoy tenemos una empresa que sigue haciendo matricería como el primer día y una fundición por microfusión para piezas de precisión por el sistema “a cera perdida”, que está en el Parque Industrial.

Inicialmente hicimos modelos herramientales para fundiciones para parque automotriz, como cabezas de cilindro, block, cigüeñales, conductos de admisión, escapes y toda la variedad que tiene un automóvil. Nuestro primer cliente fue Metalúrgica Tandil, que se desarrollo fuertemente en la década del 70 y luego comenzamos a



exportar, primero a Brasil, luego México, Venezuela, E.E.U.U. (Detroit). Posteriormente decidimos crear una empresa paralela de producción, FUNDALUM, fundición de aluminio, en la década del 70, cuando en el automóvil comenzó la transformación de piezas de fundición a aluminio. Teníamos una pequeña fundición de aluminio y la transformamos para fundir en coquillas por gravedad, tecnología muy apta, y con eso cubrimos los baches que se nos producían en la matricera. Hacíamos piezas de precisión en acero aptas para fundir acero inoxidable, partes de armas, alaves para turbinas, prótesis para cadera humana y una variedad de piezas importantes, y con muy poca competencia en el país, aún hoy.

La empresa se maneja independiente en el sentido de la producción. En la oficina técnica se diseña en computadora para hacer las matrices. Recibimos los planos del cliente, a veces una pieza muestra, cada vez menos, y en base a los planos desarrollamos lo que se llama un herramientales para producir piezas microfundidas que luego van a ser entregadas al cliente como producción.

Desde los años 60-70 comenzamos a demostrar que la fabricación de los moldes de matrices era un servicio, una industria complementaria y eso generó una apertura horizontal y permitió un desarrollo industrial en Tandil, se ha transformado en una especialidad. Los moldes y matrices son de distintas características, hay para forja, estampado. La especialidad de Tandil es de moldes para la industria de la fundición, que es la industria base que tenemos. Dentro de la fundición hay una diversidad bastante amplia, no es lo mismo inyectar una pieza a presión en un molde de aluminio que fundir en un molde, en una matriz, por gravedad, aluminio o moldear en arena y tierra piezas para producir en hierro gris.

La primera etapa fue hacer blocks y tapas de cilindro que son las dos piezas claves de los vehículos, actualmente con la globalización y la división internacional del trabajo, alguien desde arriba dice esto se hace acá y esto allá, por lo que en Argentina ha quedado muy poca producción de estas piezas. Los motores viene de afuera salvo algunos casos como el de Fiat que ha sido el último herramental, el block de 1.8, de última generación y han decidido hacerlo en Argentina. Hay una complementación de la industria automotriz que nos ha dejado en el rol de hacer piezas para cajas de velocidad y transmisión y también algunos elementos terminados, pero en la parte de motor se ha perdido mucho.

En el área de diseño hacemos el proyecto, el dibujo del producto (moldes y matrices), elementos básico para comenzar la producción de cualquier tipo de pieza. Diseñamos basados en la experiencia y trayectoria de la empresa, a través de programas de 2 y 3 dimensiones, una vez terminado lo mandamos a producir en las máquinas que están en el taller, les entregamos los programas que genera la computadora más la documentación necesaria. La fabricación es automatizada, siempre con la asistencia de operarios.

La falla en el país está en la falta de análisis de procesos y del mercado. No hay conciencia de lo que es proceso, no saben cuando están trabajando a pedido, por su cuenta o haciendo una producción propia y cuando están trabajando para una multinacional o cautivos como proveedores del Estado. La clave está en saber manejar el proceso, tener conocimiento del proceso integral y tener mercados propios. Esta falla se



nota principalmente en el sector alimenticio, si hubiera conciencia de proceso no los convencerían que la soja y el trigo son alimentos sino que son materias primas para hacerlos. Nos tiene engañados que somos grandes productores de alimentos y lo somos en carnes y granos que no es lo mismo. Los norteamericanos hablan de industria alimenticia desde la genética a la góndola, hacen un análisis total y dentro de esa cadena cada uno cumple su rol.

En cuanto a nosotros, vimos que en Tandil se trabajaba a pedido, que no es malo porque ahorra un montón de cosas, pero esta forma hace dependiente de una empresa o industria automotriz. Nunca una pequeña o mediana empresa debe tener un solo cliente sino por lo menos tres. Nosotros hicimos la experiencia de hacer un arma, que fue muy buena, ya que regulábamos el crecimiento y la producción. Hay que tener una logística para el mercado y la distribución.

Cuando pusimos la fundición de aluminio e iniciamos la microfusión nos planteamos un desafío, - el origen de la fundición, en la historia universal, arranca con la cera perdida. Los primeros hombres que trabajaron el metal fundido partieron de la lava volcánica, vieron como se desparramaba el hierro e hicieron las primeras piezas-, comenzamos y nuestro principal cliente eran armas para Fabricaciones Militares y tuvimos problemas por ser los únicos y casi caprichosamente decidimos hacer un arma deportiva y la colocación en el mercado fue exitosa. Muchos admiran de nosotros que llevemos 40 años en el mercado, 30 de los cuales con la industria automotriz y no nos hayamos fundido. Las empresas no necesariamente tiene que ser grandes sino fuertes.

Los tres propietarios iniciales somos socios en un proyecto de vida que fue vivir en Tandil, en el mismo barrio, formar una familia. Los tres tenemos hijos que estudiaron acá.

La pregunta que nos hacíamos en los cursos y programas de capacitación para PyMES, donde se hablaba mucho de la autogestión, era en como delegar, lo que es importante en todos los órdenes de la vida. Es fundamental en una empresa, la calidad, cantidad, costo y continuidad. Cantidad no significa mucho o poco, sino la apropiada. La continuidad tiene que ver con la delegación. Lo que nosotros nos preguntábamos, a pesar que venían después del colegio, de la universidad nuestros hijos a la empresa, si se daría la continuidad. Por suerte en la parte electrónica, de diseño de diseño computarizado, hizo que decidieran estudiar, algunos, ingeniería en sistemas, otros contaduría. Por todo esto armamos una empresa de acuerdo a lo que les interesaba y así salimos de las máquinas mecánicas al control numérico, sino nunca los íbamos a atraer a la empresa.

Esta etapa nuestra de delegar a la primera generación lo hemos logrado exitosamente porque nosotros ya no estamos en ninguna de las dos y todo funciona. El haber creado dos empresas dio dos alternativas, Talleres Tandil es moldes y matrices y Fundalum es producción, entonces esta última tiene más proceso productivo. Se adaptaron y están en una y otra, cubriendo todas las áreas, dos contadores, dos ingenieros en sistema y dos ingenieros en la parte técnica, cubrimos toda la gama y nuestro hijos están en la empresa.

Nosotros en esta etapa creamos FUNDALUM ARTE porque la fundición a cera perdida está

muy vinculada a joyería, mecánica dental, prótesis humanas, etc. La parte artística no estuvo muy desarrollada en el país y ahí viene el tema cultural, y ahora que nos involucramos más en el tema, este año desarrollamos el monumento al fundidor, dedicado al obrero que no es muy común que se le haga un homenaje al trabajador. Mide 4 metros de alto, pesa más de 4.000 kilos, hicimos el modelo y la fundición.

También estamos haciendo varias obras de la iglesia, con la pastoral migratoria, hemos hecho "La madres de los inmigrantes", unos medallones, un busto de Eva Perón, una estatua de Scalabrini Ortiz para un concurso que no ganamos.

Los japoneses, ingleses, franceses, cuando desembarcaron en Argentina, a la par que hacían sus negocios, traían su cultura y eso a mantenido que nosotros sin darnos cuenta consumimos cultura extranjera, y por lógica después consumimos sus productos como algo normal, por lo tanto es fundamental reivindicar lo nuestro. Investigando uno descubre que el continente americano es metalífero, y sin embargo en lo que menos difundido está, está adormecido en la gente. Nos damos cuenta que hay un rol a cumplir, no solo es tener una empresa sino también hacerla trascender culturalmente.

El lema de la empresa es CREER, CREAR Y CRECER.

Ringraziamo

INFORM, GRTV, AISE, News Italia Press, ADNKRONOS, Abruzzo Mondo, Toscani nel Mondo, Puglia Emigrazione, Calabresi nel Mondo, Calabria on line, 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



Visita a FRIGORÍFICO CAGNOLI S.A. Tandil

Curso: “Creación, Gestión y Potenciación de PYMES en la Prov. de Bs.As.”

A principios del siglo pasado, desde la Lombardía italiana, arribó a la Argentina don Pedro Cagnoli con su oficio a cuestras, la elaboración de chacinados.

En Tandil comenzó a desarrollar su empresa familiar. Sus laboriosos pasos iniciales tuvieron un rápido resultado, ya que los fríos inviernos tandilenses eran la cuna ideal en la cual se facturaban aquellos magníficos salamines de tres kilos de peso. El propio don Pedro los llevaba luego a su puesto de venta en el mercado municipal o a la estación del ferrocarril desde donde partían hacia Buenos Aires, comenzando a cobrar fama los “salamines tandilenses”, con base artesanal y calidad en la elaboración el producto es sinónimo de Tandil. Hoy se cumple el sueño del fundador: lograr la perfecta armonía entre Tandil, la familia y la calidad de los productos más genuinos.

Alguna vez habría dicho a sus hijos, jóvenes pero en edad de comenzar a sostener las riendas de la empresa: “la industria y el comercio son interminables. Ustedes deberán demostrar si son capaces o incapaces para lograrlo”. Parte de ese legado quedó a la luz y grabado en una placa de granito cuando la empresa hizo su primera exportación.

Generación tras generación los tandilenses saben que se los conoce por la Piedra Movediza y los salamines, la primera se cayó en 1912 pero la industria del chacinado sigue creciendo.

Cagnoli sigue siendo una orgullosa PYME familiar, situada a 5 kilómetros de la ciudad y ya va por la tercera generación de dueños. Los actuales propietarios son dos parejas de primos hermanos, Fabio y Pablo y Liliana y Hernán Cagnoli, nietos del fundador.

Dice Pablo –“nosotros recibimos una empresa con una tradición de trabajo consolidada, con principios claros como la calidad y la honestidad. A nuestra gen-

eración le tocó más que nada el desarrollo de la parte comercial, incursionar en la creación de productos nuevos y la posibilidad de exportar, más la preservación de lo recibido”

Cagnoli da trabajo a más de 140 personas, entre las que se encuentran las tres familiares originarias, que se encargaron de transmitir el oficio. A pesar del paso de los años los Cagnoli se ocuparon de preservar lo que es su mayor orgullo: el mantenimiento de etapas artesanales en la elaboración de sus embutidos de tripa natural, a esto se suma la utilización de especias, en su mayoría compradas en el norte argentino, y la utilización de carnes porcina y vacuna de animales alimentados con pasturas naturales.

La selección de carne es manual, la pasta de especias también, el picado y atado son hechos a mano y el madurado del salmín es seguido por el personal día a día. Es fundamental el aire serrano en el secado y toque final al bouquet del chacinado. El aireado es totalmente natural, es el aire frío de Tandil que entra en los secaderos y cantinas donde maduran los salamines, lo que da ese sabor genuino.

Es irreproducible, por motivos obvios, la mítica receta, sólo dos integrantes de la familia en una suerte de rito secreto, preparan los porcentajes de ingredientes de cada producto.

Además todo el proceso de producción está sumamente controlado para asegurar la calidad y garantizar la confianza en el alimento, y por supuesto cuentan con todas las habilitaciones de SENASA. Cada tres meses hay una auditoría del IRAM que revisa la trazabilidad, el estado de la planta, cómo los operarios proceden dentro de ella y el estado sanitario. A los proveedores se les exige los mismos estándares sanitarios y se los califica internamente. La curva de producción indica que

este año se manufacturó un 20% más que en el 2004, por un aumento en la demanda interna y la colocación del producto en el exterior.

Cagnoli prepara y ejecuta planes de ventas en tres áreas: el comercio minorista, los super e hipermercados y la exportación. En los primeros se mueve con la seguridad de un líder, en el último recién está comenzando y da sus primeros aunque alentadores pasos.

En todos ellos prevalece la misma estrategia: siempre más calidad. Fue también la respuesta empresarial a la crisis del 2001, cuando el mercado interno había caído a uno de los peores pozos de la historia nacional. El tiempo les dio la razón, porque a dos años de ese desconcierto el público reconocería que la empresa jamás puso en juego la calidad de sus productos en la ecuación económica que demandaba baja de costos y otras estrategias similares para no perder mercado, la decisión empresarial contó con un aliado especial: la ciudad. Desde hace algunos años, Tandil se ha posicionado en el mercado turístico como un sitio de calidad en todas las prestaciones que se brinda al visitante, el aspecto gastronómico incluido. En ese sentido se recostó la empresa para confirmar que en la crisis, más que nunca, había que diferenciarse para salir fortalecidos en el despegue.

La producción que se elabora se reparte en porcentajes iguales: 50% se destina al mercado minorista y otro tanto a los hiper. Ese equilibrio es garantizado a la firma la estabilidad frente a los vaivenes que puedan tener cada uno de ellos. Poco a poco la exportación se está metiendo en las fibras de la empresa. Los típicos salamines tandilenses y otros tipos de salames están presentes en Ecuador, Colombia, Bolivia, Brasil y otros países de Latinoamérica. Aunque el mercado exterior no le quita el sueño a los descendientes de Pedro Cagnoli, que permanecen fieles al mercado interno, que les ha dado un espacio de honor en las preferencias.

Cagnoli apoya proyectos que tiene que ver con la provisión de materias primas a la región. Respaldada una iniciativa que a imagen del modelo brasileño, prevé una empresa que entregue genética y alimen-



to a una serie de pequeños productores encargados del engorde de los porcinos. Así se cerraría el círculo ideal en un momento que la cría de cerdos no equipara la demanda. Si el proyecto Piaras llega a buen fin Cagnoli habrá simplificado su provisión de materia prima y además habrá contribuido a crear fuentes de trabajo para muchos habitantes del campo de la zona que de lo contrario deben buscar alternativas en la ciudad.

De esta forma, entre los aspectos estrictamente comerciales pero respaldando las actividades del turismo, la promoción de la ciudad y el desarrollo de proyectos productivos que beneficiarán a terceros, especialmente pequeños productores agropecuarios, se proyecta la empresa que elabora un producto que tiene más de 2000 años de antigüedad pero bajo la consigna futurista del abuelo que es digna de compartir con el resto de los empresarios de la región “la industria y el comercio son interminables”.

ADHIERE:

Juan Aiello

Presidente

Centro Laziale de Bahía Blanca

Miembro Titular

Comitato Degli Italiani all'estero

Com.it.es



Juanaiello657@hotmail.com
Juanaiello657@yahoo.com.ar

Tel.: 54-0291-4861039
54-0291-155754156



Curso: “Creación, Gestión y Potenciación de PYMES en la Prov. de Bs.As.”

Visita del Ing. Agrónomo Carlos Cheppi Presidente de INTA

Docentes: Dr. Alberto Iribarren - Dra. Silvana Millán
Nacido en Mar del Plata, se graduó de Ingeniero Agrónomo en la Facultad de Cs. Agrarias (Balcarce) de la Universidad Nacional de M.d.P. en el 2001 obtuvo una Maestría en Desarrollo Económico Latinoamericano en la Universidad Internacional de Andalucía. El desarrollo rural y la extensión fueron caracterizando su perfil profesional. Alternó sus responsabilidades ocupando diversos cargos públicos provinciales y gerenciales en el INTA (Instituto nacional de tecnología agropecuaria).

“-El INTA cumplió el año pasado 50 años, nació en 1956 y prácticamente no ha tenido modificaciones en

términos de lo que fue su Ley de creación. Es un instituto que hace investigación agropecuaria y extensión, ambas bajo la misma organización. Esto no es común en general en el mundo, salvo raras excepciones. Una organizaciones hacen investigación y otras extensión. En América Latina hubo algunos casos que en la década del 90, la andanada de políticas neoliberales rompió con todo. En Argentina se intentó pero no lograron desarticular la institución y se mantuvo bajo el mismo formato. Otra particularidad es que, por ejemplo: yo soy presidente de un Consejo Directivo, somos 10 personas, y se mantiene igual desde la creación del INTA, donde están las cuatro entidades gremiales de productores rurales; Sociedad Argentina. Confederaciones rurales, Federación Agraria, CONINAGRO, más ACREA que ingresó hace poco que es mas tecnológica, un representante por las Facultades de Agronomía y otro de Veterinaria, el decano de cada una siempre en la Organización, y después solo tres personas por el Gobierno, Presidente, Vice y un representante por la Sec. de Agricultura, conforman el Consejo. Todo lo que se hace es por resoluciones de este Consejo. Luego está toda la línea gerencial de la Institución, de planta, un Director Nacional, con una estructura de funcionamiento con el resto de las Direcciones de línea. Desde 1986 comienza una reestructuración y se regionaliza, hasta ese momento era un organismo centralizado donde todas las decisiones se tomaban en Bs.As. y operaban en línea muy vertical. Hoy tenemos 15 Centros Regionales en todo el país, en algunos casos de dos provincias y otro de una, con Consejos Regionales que también son directivos, que sería la réplica de la Organización a nivel nacional, mas amplio en representantes porque se involucran la provincias con sus referentes. El INTA hoy tiene 47 Estaciones Experimentales, distribuidas en los 15 Centros Regionales, mas de 300 Agencias de Extensión Rural, en cada una de

IPF
INSTITUTO de
PLANIFICACIÓN FEDERAL
Equipos Técnicos de Gestión

Mg. Roberto Perlasco
Sociologo

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



El Ing. Carlos Cheppi, junto al Prof. Alberto Iribarren, Académico del curso y el Ing. Oscar Seijo de la UTN

estas hay mas de un técnico, hasta 4 ó 5 según la región, y 17 Institutos de Investigación, 14 de estos están en Castelar (Bs.As.), que son los que hacen la investigación básica, relacionados con biotecnología, salud animal, etc., y la Estación Experimental, hacen en general Investigación aplicada. Involucran entre 6.000 y 7.000 empleados, mas de la mitad son profesionales en las distintas ramas de la investigación y extensión, el resto del personal de apoyo, de campo, técnico, administrativo. El INTA después de las privatizaciones, junto con el Banco Nación y ahora el Correo son las únicas tres Instituciones que han quedado con cobertura territorial nacional.

En los 50 años a sufrido subidas y bajadas como ocurrió con la historia del país pero se ha logrado mantener bajo esa misma estructura. En los 90 hasta la crisis del 2001 perdió casi la mitad de su personal, llegó a

3.000 empleados (en el 91 tenía 6.000) y cuando se produce la racionalización del Estado el INTA pierde mucha gente, después la no recomposición de bacantes por el congelamiento que existía, que se liberó en el 2003, se perdieron otros 1.500 empleados. No había ingreso de gente joven el promedio de edad de investigadores y extensionistas estaba en 54 años al 2002, por eso era muy necesario y asumiendo que en esta etapa, íbamos a tener un presupuesto muy adecuado, generamos un Plan Estratégico 2005-2015. se había empezado a operar fuertemente en el 2004 con, básicamente, 3 ó 4 patas, una la recomposición del personal, mucha gente joven en proceso de formación. Generamos un plan de ingreso a la Institución donde el técnico becario ingresa con la obligación de hacer la Maestría en el país y el Doctorado dentro o fuera del país, de acuerdo a la especialidad. Hoy tenemos mas de 800 personas en pleno proceso de Maestría o Doctorado, otras 700 que han ido saliendo a actualizaciones, capacitaciones mas cortas, en general fuera del país. Un proceso de inversión muy grande para recomponer y tener, lo antes posible, gente para el recambio generacional que se nos viene.

Por el otro lado hubo un fuerte proceso de desinversión en equipos, laboratorios, etc., porque el presupuesto que en el 2002 fue peor, comienza a decaer en el 98. En el 2002 el INTA solo pagó salarios y

Nove
N Colonne

colonne
AGENZIA GIORNALISTICA

Agenzia Giornalistica
Soc. Cooperativa a r.l.

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

bajos- se sostenía la Institución con acuerdos con empresas, financiamientos que venían por convenios de vinculación tecnológicas y con la producción de nuestros campos (tiene alrededor de 100.000 Has. Distribuidas en todo el país), que fue lo que sostuvo la institución en esos años. Al 2007 hemos sextuplicado el presupuesto, hoy con el doble de gente, reompuesto el tema salarial con un nuevo escalafón; había serios problemas de gente que se iba incluso la nueva hasta el 2005. Hoy se revirtió y los salarios no superan el 62 a 63 % del presupuesto, con lo cual nos queda un monto importante para inversiones y funcionamiento. Este año para financiar proyectos, no inversiones, vamos a tener ejecutando unos 120 millones de pesos, contra 2 millones que tuvimos en el 2002.



Un fuerte proceso de inversión en equipamientos, laboratorios, mas de 7.000 obras y nos queda otro tanto de lo que hemos hecho. Hemos invertido unos 300 millones de pesos y nos queda otro tanto que los tenemos planificado para los próximos 2 ó 3 años.

En lo que es el área de extensión agrícola, que es lo que está relacionado directamente con los productores de una punta a otra del país, de acuerdo a los sistemas de producción que operan en cada una de las Regiones, tenemos gente especializada en esos sistemas. Hemos incorporado mucha gente ya que era el sector que mas recursos humanos había perdido. Se sigue formando gente, dándole un enfoque de desarrollo territorial, regional y local, y lleva tiempo (las instituciones educativas no estaban preparadas para capacitar gente en cantidad y calidad y se están actualizando).

A esta área de Extensión Agrícola le hemos puesto mucho financiamiento a una serie de programas que se

venían ejecutando y otros nuevos, que básicamente son tres. Uno para medianos productores que empezó hace varios años, en esta lógica de ir privatizando el sistema, que se llamó Cambio Rural, y metodológicamente no tiene diferencias, sí en el enfoque político que se le da. Trabaja con medianos productores, grupos de 10 a 12. un técnico que subsidia en una buena parte el Estado, por un tiempo determinado, 2 o 3 años, los productores aporta otra parte. Desde el inicio el INTA y la Sec. de Agricultura los asiste en capacitación y da apoyo con equipos estables en otras áreas- hay una contención alrededor de ese técnico que está trabajando con el grupo.

Otros para pequeños productores, que son dos, PROFAM para emprendimientos familiares que es un intermedio, tratamos de juntar 30 ó 40, depende el lugar, y le ponemos un técnico que lo financia el estado. Trabaja a full con ese grupo y lo que se trata de hacer es trabajo organizacional, ya que cuando más chico es el productor mayor es el efecto.

Hay otro muy similar enfocado a los mas chicos, a los productores minifundista, lo que en América Latina se llama campesinado. En Argentina tenemos en Misiones, en el norte del país, en la precordillera y en el sur, no mucho en la pampa húmeda. Productores muy chicos que en general no les alcanza los que producen para sostenerse, gente que sale a trabajar afuera, son expulsores de gente, porque se suele quedar un hijo, el resto emigra. Toda la lógica de la pobreza,





que son los abastecedores de gente a los conurbanos de las grandes ciudades. Hay un trabajo muy grande que se está haciendo, no es fácil. Es un sector que creemos que tiene salida si se le da un proceso de organización y tecnología- el INTA generó en el 2004 algo nuevo.

Estos tres programas y el Plan Social Agropecuario, que lo ejecuta la Secretaría de Agricultura, y que tiene mucha similitud al programa de minifundios que el INTA empezó a ejecutar en 1987. Hasta ahí se había ocupado de productores medianos.

Investigación adecuada a pequeños productores y con masa crítica, y con presupuesto, el INTA nunca le había puesto plata. En el 2004 generamos un Centro de Investigación para la agricultura familiar que hoy está funcionando con tres nuevos Institutos, uno en Formosa al límite con Paraguay, otro en la Quebrada de Humauaca, en la Puesta de Hornillos y otro en La Plata (Parque Pereyra) que está mas pensado para la agricultura urbana que es toda otra problemática. Son nuevos, fuera de las viejas Estaciones Experimentales, por un problema cultural.

Las 47 Estaciones existentes tienen una lógica de

trabajo con medianos productores,. Y enfocar y pensar el trabajo para los pequeños es distinto, hay que elegir bien la gente, lo hemos hecho y ya tenemos resultados, con un enfoque agro ecológico, rompiendo con la lógica de la agricultura super competitiva que tiene Argentina. Tiene que ver con lo que sería una agricultura organizada con menos uso de insumos, que tiene efecto sobre los costos y la posibilidad de diferenciar producciones, poniéndole mucho en el desarrollo de tecnología para ese sector.

Un programa que se desarrolló en los últimos 17 años de características urbanas fue el PROHUERTA que nació para que la gente pudiera comer y de mejor calidad, y que también se trasladó al ámbito rural, se formó una gran cantidad en esa lógica y había mucha información interesante que hoy estamos actualizando, recuperando y poniendo a prueba.

Los programas de minifundio abarcan de 40 a 200 y 300 productores, depende el lugar. En esos casos es mas de un técnico el que trabaja. Tratamos de ponerle uno full time a 40 productores, cuando multiplica por arriba vamos tratando de ponerles mas profesionales y tiene que ver con el presupuesto y la formación de gente,



hoy por hoy, a veces tenemos presupuesto y no tenemos gente formada. Cuando se trabaja con pequeños productores no es sencillo poner un técnico inexperto, recién recibido, que en las Facultades de Agronomía y Veterinaria no reciben formación en relaciones humanas o muy poca. En la cantidad de becarios que se están incorporando hay muchos sociólogos, antropólogos, sicólogos, asistentes sociales, geógrafos, biólogos. Una mezcla muy interesante de disciplinas que hace que se conforme equipos de trabajo interdisciplinarios. La sumatoria de estas tampoco asegura nada porque lo que es agropecuario tampoco las carreras humanísticas preparan a la gente, salvo alguna excepción como la Sociología, que suele tener Sociología Rural con algo de trabajo de campo. En definitiva la experiencia demuestra que en el trabajo se van formando, los sociólogos se agronomizan los agrónomos se socializan y de la mezcla sale lo bueno, y eso requiere bastante tiempo.

Con respecto a la apicultura fue en los 90 cuando con los grupos de Cambio Rural, se potenció la actividad, participe activamente y me tocó ser Director en una Estación Experimental que tiene mucho de apicultura, que es Ascasubi, cerca de Bahía Blanca. En ese momento en el INTA año 96, había cuatro

técnicos que podían hablar con propiedad del tema. La Universidad del Centro en Tandil, tenía un pequeño grupo, que también creció, y no mucho más.

Cambio Rural no fue pensado para apicultura, sino para agricultura, ganadería y para procesos que se venían fundiendo rápidamente y había que contenerlos, con esa lógica surgieron. Los apicultores comenzaron a juntarse y a presentarse, y en un proceso muy corto se generaron más de 120 grupos a nivel nacional, muchos en La Pampa húmeda. No había gente y comenzó todo un proceso de formación y la institución a visualizar que había una demanda y que exportaban, (somos los principales exportadores de miel del mundo).

Es un proceso a prueba y error de la propia gente, que generó estos sistemas. Hoy, 10 años después, hay una importante cantidad de técnicos, se armó un programa nacional, el PROAPI, que se desfinanció con la crisis y ahora lo estamos recomponiendo, laboratorios nuevos, gente que se va incorporando. El principal referente se está yendo a China, hay un intercambio fuerte de tecnología y biotecnología aplicada a la actividad.

Los programas están bajo una lógica de un Programa Federal de Desarrollo Rural. Ante un determinado territorio cualquiera sea, hoy tenemos her-

ramientas para operar, con productores chicos, medianos y grandes, y se articula con programas de Desarrollo Local.

Juntar la masa crítica de técnicos, productores, asociados a Municipios, Programas de las Provincias o de la Universidad cercana o Escuelas Agropecuarias. Se trata de generar procesos de organización que superen a estos estratos, articular todo.

En los 90 se dio una liberalización de las economías de gran parte de América y el mundo, los países centrales generaron esa política, en algunos casos fue mas a fondo en otros menos. La mayor globalización fue la financiera y por eso vinieron esas políticas asociadas a las nuevas tecnologías de las comunicaciones que fomentaron y aceleraron el proceso. Ante ese hecho y yendo puramente a nuestro país, la inserción de Argentina en el mundo no fue buena, estábamos muy globalizados pero se nos caía el sistema. De hecho el sector agropecuario de los 90 crece prácticamente al doble y perdemos 120 productores y llegamos al 57% de pobreza. Tiene que ver con que políticas se presenta el país en la globalización. Negarla es un error, existe y no de ahora, desde Marco Polo. Alejandro Magno o el descubridor de América, se aceleró en los últimos años por la tecnología y se asoció a las políticas liberales.

Desde la generación de nuevas empresas (emprendimientos) hoy no es fácil pero con el 1 a 1 era imposible. A nosotros nos tocó trabajar en la parte agropecuaria con estos programas y la verdad salíamos a muy poca gente, era muy difícil.

En nuestro país, salvo las muy tropicales, se pueden hacer todas las producciones, el tema es que no había mercado. En la parte industrial lo mismo. Hoy todavía hay un espacio enorme de sustituir importaciones, que se presta a que pequeñas empresas familiares o gente sola, pueda iniciar un proceso y le puede ir bien. Hay datos muy concretos. La cantidad de emprendimientos que se han formado en estos tres años es infernal, muchas están exportando.

Hoy las exportaciones se han diversificado, la mitad son industriales, cuando nunca habían superado el 20%, hoy solo la mitad es de productos primarios.

Hice un post grado en Desarrollo económico en

España, la Tesis fue, con los programas que comenté, como herramientas para el desarrollo, cuando me pongo a estudiar y habiendo hecho un curso en Desarrollo Económico, no agro-rural, pude ver además industrias etc. Y después de vivir un tiempo en Europa uno ve la foto de hoy y todos quisiéramos tener un modelo similar en muchas cosas, pero han pasado por un proceso que nosotros queremos saltar. Hay cosas que se pueden pero no muchas. Cuando uno estudia los procesos históricos, es muy interesante para ver que cosas se necesitan para el momento histórico en que se está, por ejemplo en Francia, los grupos de Cambio Rural o CREA locales tienen origen en la postguerra francesa, se llamaban grupos ZETA, que surgen de las juventudes obreras católicas y se empiezan a formar grupos privados de productores, duran un año o dos, alguien del gobierno francés lo ve y adopta como política de estado (1047). Ese proceso de apoyo a la organización de los procesos rurales llevó en la primera etapa 20 años, después fueron cambiando, adecuándolos a las necesidades que se iban generando, y hoy es bastante complejo, lleva tiempo entender toda la organización de los productores franceses o alemanes.

Uno ve la foto final y quiere eso pero no es así. Hay que plantearse Argentina como está hoy, a lo mejor como Francia en los 70, con las instituciones de ese momento hay que comparar, y cuanto apoyo político hubo. En la última Ley francesa agraria, que cada tanto renuevan y adecuan, el primer capítulo sigue siendo que el Estado va a seguir apoyando procesos de organización rural, en Italia pasa lo mismo. En Italia el inicio de toda la masa de PyMES industriales surge de Cooperativas Agrarias, de hace 100 a 110 años, como pasa en Rafaela (Argentina). Surgen de las Cooperativa, de los talleres que primero arreglan máquinas, luego las fabrican. Todo es un proceso interno cultural, si a eso se le agrega decisión política y apoyo, el resultado está a la vista.

La Coordinación del Curso de pequeña y mediana Empresa agradece al Ing. Cheppi la disponibilidad a participar del mismo