

PIONERAS PRESENTES

El espíritu empresarial que
hace grande a Rosario



Fundación Libertad



En ebullición

Alberto Benegas Lynch (h)

Socialismo de Mercado

Alberto Benegas Lynch (h)

Impuestos y Pobreza

Antonio I. Margariti

Economía, Sociedad y Estado

Antonio I. Margariti

Salud y Derechos Individuales

Armando Ribas

La guerra del tabaco

Deepak Lal y Roger Scruton

Eco Imperialismo

Paul Driessen

La Oligarquía Populista

Rafael Micheletti

La Crítica como Método

Ensayos en honor de

Rogelio T. Pontón

Varios autores

Los desafíos a la

Sociedad Abierta

Varios autores

**Las Amenazas a la Democracia en
América Latina**

Varios autores

PIONERAS PRESENTES

El espíritu empresarial que hace grande a Rosario



Fundación Libertad

Fundación Libertad

Pioneras presentes: el espíritu empresarial que hace grande a Rosario .
– 1a ed. – Vol. 4 – Rosario: el autor, 2014.

144 p. ; 15x22 cm.

ISBN 978-987-33-1616-6

1. Empresas Familiares. I. Título

CDD 658.041

PIONERAS PRESENTES

Volumen 4 – Año 2018

Coordinador

Daniel Maggiolo

Víctor Pusterla

Editores

Mariano Fortuna

Equipo

María Fernanda Moreno

Mariano Fortuna

Fabiana Suárez

Contacto

info@libertad.org.ar

Queda hecho el depósito que establece la ley 11.723.

Prohibida su reproducción total o parcial.

ISBN N° 978-987-33-1616-6

Diseño y diagramación

Lucas Collosa | lcollosa@gmail.com

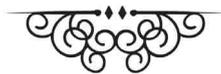
Impresión

Talleres Gráficos Fervil SRL | fervilimpresos@gmail.com

La realización de este libro es posible gracias al apoyo de la
Fundación Friedrich Naumann para la Libertad.

*“La pregunta no es quién me lo permitirá,
sino quién me detendrá.”*

Ayn Rand



Introducción

Fundación Libertad, en el año de su trigésimo aniversario de vida institucional, se enorgullece en editar “Pioneras Presentes”. Una obra que se suma a otros tres volúmenes ya editados previamente, que revalorizan el espíritu empresario de hombres y mujeres que dejaron su huella en la ciudad de Rosario.

En estos tiempos de radicalizados discursos feministas, la presente edición elige, de manera deliberada, seguir la trayectoria de 10 mujeres que enseñan a través de su vida las raíces liberales del feminismo bien entendido.

La defensa de los derechos de propiedad y la igualdad ante la ley, tan propia del liberalismo británico clásico, fue la punta de lanza que hirió de muerte a los comúnmente denominados privilegios machistas, reconociendo así que ni el sexo ni el género definen los derechos individuales, ni los talentos tampoco.

Nuestras pioneras crearon, bajo la protección y el amparo de esos derechos, magníficas empresas que marcaron tendencia en la región. Condujeron su capital con capacidad y coraje, sus tropiezos -como los de todo ser humano- no las

convirtieron en víctimas, e hicieron del error su gran maestro. Lejos de colgarse de las faldas del privilegio, asumieron su propio riesgo, experimentando, metabolizando sus fracasos para alimentarse de ellos y seguir, con temeraria tenacidad, la exploración que las condujo al éxito.

Despliegan su femineidad en la creatividad de sus marcas y en su misión social como generadoras de empleo. La maternidad las entrenó para ser prácticas y auto-resolutivas, convirtiendo en fortaleza lo que el falso feminismo llama desventaja. Lejos de conformar “guetos hembristas”, integran, junto a hombres de negocios, prestigiosas entidades empresarias.

Las pioneras libertarias no persiguen enemigos, solo sueños, muchos de ellos materializados y relatados magníficamente en esta obra.

Fabiana Suárez

**PIONERAS
PRESENTES**

Marcando el camino

Beatriz Villar

WAY ASOCIADOS

Uruguaya de nacimiento y rosarina de corazón. Gran madre y empresaria, apostó a pensar en la planificación del futuro. Como madre pensando en sus hijos y como empresaria en todos los posibles casos de seguros que abarquen a las personas. Así fundó Way Asociados, su empresa de comercialización de seguros de vida, retiro y salud, con 20 años de trayectoria y representantes en todo el país.

Cruzando el charco

Beatriz Villar nació en Uruguay en 1951. A los 20 años, empezó a viajar a Buenos Aires. Estudiaba derecho y, a la vez, trabajaba en la primera empresa uruguaya importadora de máquinas fotocopadoras y equipos de radio con sucursal en Capital Federal. Este fue el motivo por el cual empezó a cruzar el charco, como se dice habitualmente para referirse al río que separa Argentina de Uruguay. Su trabajo era destacado en los dos países. Su primera venta fue a Joao Goulart, presidente de Brasil en el período 1962 -1964, con quien cerró una operación de equipos de radio comunicación para sus estancias.

Luego de atravesar una dura primera mitad de la década del 70, en la que en Uruguay ya regía un gobierno de facto y en Argentina comenzaba a gestarse algo similar, en 1975, acepta un trabajar para la empresa Listas Argentinas (que tenía el nombre registrado de Páginas Amarillas), con el objeto de presentarse en la vieja ENTEL y tratar de conseguir la edición de las guías telefónicas del país. En 1977 desempeñó tareas comerciales en el suplemento del Diario Clarín llamado Tecnología y Nación. Vivió un tiempo en Córdoba y otro en Mendoza, para luego volver a Buenos

Aires para sumarse a las guías telefónicas que ya habían sido privatizadas y tomaron el nombre de Páginas Doradas.

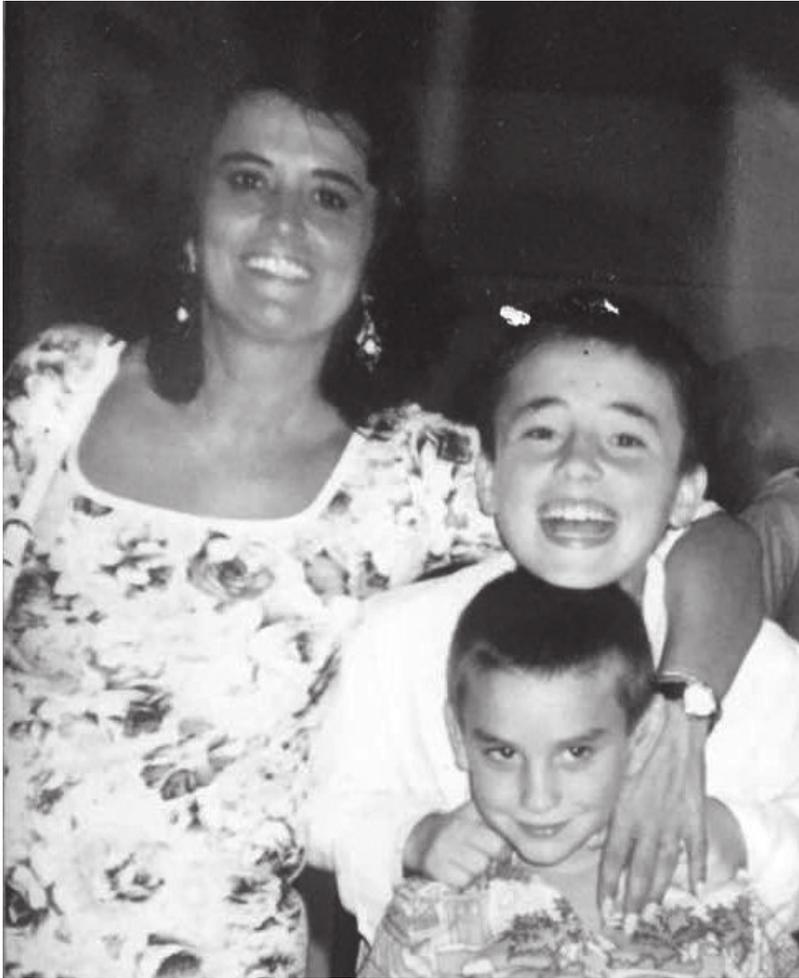


Un éxito asegurado

Beatriz cambia de rubro al incorporarse a la empresa Sur Seguros de Retiro en la década del 80, donde fue una gran pionera. Había ido a acompañar a un amigo a la entrevista laboral y al verla le ofrecieron el trabajo. Esta empresa estaba respaldada por Citibank y Banco Río. Fue un proyecto muy interesante que comenzó con pocas personas, y a los dos años le ofrecieron venir a Rosario con el

propósito de armar un equipo de 20 mujeres para trabajar productos financieros en forma de venta directa. En aquel entonces, se realizaban seguros por medios tradicionales con asesores en relación de dependencia a través de los bancos Citi y Río. Luego de esta experiencia de venta directa, toda la comercialización se hizo por medio de productoras independientes, dejando el viejo modelo con relación de dependencia.

Años más tarde fue convocada por sus antiguos jefes de la empresa Sur Seguro de Retiro para incorporarse al proyecto de las AFJP, siendo gerente zonal de Previnter, la AFJP de Banco de Boston y AIG, lo cual abriría su mirada comercial y nuevas expectativas. En esta línea, crea un esquema de venta directa para comercializar la AFJP, junto a Jorge Spragon, un referente del sector que fundó redes comerciales de todo tipo, entre ellas las de Avon. Beatriz tenía a cargo un área muy grande con varias gerencias a su cargo y casi mil empleados. Como el modelo resultó exitoso, Alico le compra a Previnter el esquema de modalidad de venta, con Beatriz y Jorge incluidos. En ese momento, Beatriz se destacó por ser la única gerenta en Rosario y la única en una compañía de seguros.



El salto a la independencia

Se fue del ámbito corporativo a los 45 años, en el momento que se encontraba en el lugar más alto al que podía

aspirar en Rosario. Pero en lugar de quedarse en esa cima decidió armar algo independiente en 1997, a pesar de que muchos le decían que estaba loca por dejar un trabajo seguro. Pero su mirada era distinta, sentía que en ese momento tenía la fuerza para pasar de gerente zonal a vendedora, y reflató la idea de que la mejor forma de vender seguros era de manera independiente, elaborando un modelo de comercialización en Seguros de Personas, donde Miguel Ariztegui (branch de Zurich) era el ejemplo a seguir.

La familia como inspiración

Way Asociados fue creada para proteger a personas, familias y empresas mediante los seguros de ahorro, vida y salud. “En muchos casos se trata de ser responsable por aquellos que dependen de nosotros”, manifiesta Beatriz.

Sus dos hijos la inspiraron a crear una empresa que brinde tranquilidad y permita planear al largo plazo sabiendo que se tiene un respaldo. El mayor de sus hijos es Rodrigo, de 39 años, ingeniero en sistemas con 2 hijos, que la ayudó desde el inicio en la administración; y Federico, de 33 años, que se dedica a desarrollar videojuegos y comunicación digital, y fue quien realizó la primera página

web de la compañía. Otros de los pilares son Ernesto (su marido) y sus hijos (Nicolás, Freddy y Julieta), con quienes formó una familia hace 26 años; y Julieta, que es una pieza clave en el área de administración de la empresa.



Proyectar el futuro con tranquilidad

Hace 20 años que Way Asociados se mantiene de manera independiente con un equipo en todo el país, ofreciendo planes de pensiones, seguros de vida, seguros societarios

enfocados en las pymes y todo lo relacionado con las personas en vida, pensando en el ahorro y en la salud. Con un gran equipo de profesionales en Ciencias Económicas y en Comunicación que ofrecen su apoyo a nivel nacional, y de productores de seguros que han logrado premios y reconocimientos en las empresas que representan.

La trayectoria impecable marca la diferencia, los clientes no la ven como un ave de paso. Esta continuidad se traduce en confianza.

En escenarios de inestabilidad, pensar en lo seguro

Way Asociados apunta a la planificación financiera aunque la gente en nuestro país no suele pensar en el futuro, se limita al corto – mediano plazo. Países estables como Japón o Estados Unidos son quienes más compran seguros porque la estabilidad mueve el mercado de capitales. En Argentina, con el actual gobierno, se fomentan más los planes de pensión; y la mala administración de las cajas de jubilaciones hace que las personas se vuelquen hacia las pensiones. Por eso, el proyecto original fue cambiando a medida que fueron mutando las necesidades, adaptándose a las diferentes etapas de la vida y

del país. Hoy, la actividad está bastante equilibrada entre vida y ahorro junto con la continuidad societaria. Las propuestas más elegidas son, en primer lugar, seguro de retiro y de vida. La continuidad a través de las redes y nuevos servicios



Hace un par de años que Beatriz está gestando la idea de sucesión pensando en la continuidad de la empresa, que gracias a su consolidación pudo darse el espacio para incorporar a jóvenes que continuarán el legado, por supuesto, sobre las bases de una atención personalizada, profesional y seria. “Son los valores que deben trascender”, asegura la empresaria.

Así es que comenzó la construcción de redes y el entrenamiento a personas en Rosario y distintos puntos del país, buscando la mejor forma de adaptación a los cambios tecnológicos que les permita optimizar la relación con sus clientes, y el tránsito hacia un negocio más corporativo que individual.

Los productos que se ofrecen están orientados para brindar soluciones en planificación financiera y protección para la vida y la salud mediante planes de ahorro, con las mejores compañías del país. Cuentan con un equipo a nivel nacional de asesores y organizadores que diseñan a medida de cada persona o institución un programa acorde a su necesidad.

Los planes de salud son una manera de cuidar el patrimonio con un seguro por enfermedades graves y también sirven como un lucro cesante en el caso de necesitar

tiempo para retomar las actividades. Los planes de ahorro son elegidos, por lo general, para ahorrar pensando en los hijos, que tengan cubiertos sus estudios o algún beneficio que les sirva de sustento.

“Siempre pensé en los seguros que abarquen a las personas”, manifiesta Beatriz, y en esa línea hace dos años incluyó los seguros societarios, mientras incorpora el ordenamiento sucesorio.

Por otra parte, se proyectó en los fideicomisos, otra modalidad a nivel internacional. El objetivo, siempre es evitar conflictos. Por ejemplo, el seguro societario se realiza a nombre de la empresa, en caso que muera una de las partes, puede facilitar la compra de esa parte a los herederos; el pago del seguro de una empresa tiene descargo impositivo.

Camino hacia la imaginación

La empresa es la concreción del proyecto que la acompañó toda su vida. Atravesó momentos de adecuación de estrategias para soportar y pasar esa etapa. Cambiar y adaptarse a los nuevos escenarios, innovando con mejores servicios, fue, sin dudas, uno de los ejes centrales que

hizo posible la consolidación de la organización. Se puede decir que esa permanencia es la mayor fortaleza de esta estructura: mantenerse en el mismo lugar con el mismo grupo humano.

Se llama Way Asociados porque Beatriz pensó que era el camino imaginado para su profesión y hoy sigue en esa línea consolidada junto a los profesionales que la acompañan y que permiten considerar nuevos productos basados en las necesidades de las personas. Desde que la fundó es uno de los ejes de su vida junto con su familia. Beatriz Villar explora nuevos desafíos y ellos son el motor de una búsqueda de mejora permanente.

Una pionera sin fronteras

Betty Galiano

OCEAN TRANSLATIONS

Su deseo de ser independiente la llevó a romper con las barreras idiomáticas y llegó a distintas partes del planeta. Se convirtió en intérprete de grandes personalidades y creó su propia empresa, Ocean Translations, que le permitió desplazarse de un continente al otro. Su mundo no tiene fronteras, porque el idioma fluye y cumple un rol vital: comunicarnos en un océano de posibilidades.

Un desafío, una inquietud, un mundo

Beatriz Cristina Galiano nació en el seno de una familia basada en mandatos tradicionales muy inspirada por su abuela paterna, quien la formó en principios arraigados al trabajo y esfuerzo. Realizó la escuela primaria y secundaria en el Normal N° 1, pero terminó de cursar en el Colegio Misericordia, donde generó grandes amistades. Su curiosidad e interés por el aprendizaje la llevó a descubrir en el estudio de idiomas una herramienta fundamental para derribar barreras; para luego transformarlo, junto a la docencia, en uno de los ejes fundamentales de su desarrollo profesional y humano.

En el año 1967 se recibió de maestra y en 1971 de profesora de inglés. Poco más tarde, en 1976, fundó el Departamento de Idiomas del Hospital Italiano. En esa época (76-77), los doctores Milano y Moreno apoyaron el proyecto. Después comenzó el interpretado, por recomendación del Dr. Milano, y es él quien la introduce en el mundo de la medicina. Por esto, se especializó en la traducción e interpretación simultánea en esta área.

Un océano de posibilidades

En los 90, con la revolución de internet, Beatriz llegó a lugares impensados. Sus constantes viajes a Buenos Aires la alejaban de sus hijos y comenzó a replantearse la profesión, poniendo la mirada en el gran cambio que se aproximaba, con el inglés como idioma de despliegue mundial. Así fue que surgió su empresa, Ocean Translations, pensada como un océano de posibilidades.



El puntapié inicial fue en 1998. Comenzó trabajando desde su casa en la parte de dependencia de servicio, con

la ayuda de su hijo mayor; y poco a poco fue transformándola en una empresa familiar. El primero de muchos trabajos que llegaron por parte de empresas de Estados Unidos y Europa fue un encargo de Beatrice del Dante, recuerda Betty; que también trabajó para el frigorífico Swift en capacitación, traducciones e interpretación. En 2011 llega a su auge, trabajando de manera directa para Google en la corrección de traducciones automáticas.

En la actualidad, con internet llegando a cada rincón del planeta, las oportunidades son infinitas y la empresa se adapta al cambio con tarifas competitivas a nivel mundial y la creación de una nueva unidad de negocios llamada Uxbound (UX por sus siglas en inglés), dedicada al generación de contenidos de piezas de marketing en diversos idiomas.

Conectar con la gente, con el mundo

Para Beatriz, “el intérprete es un canal de conducción entre orador y público”, no se pueden emitir juicios personales. Se trata de traducir sin cambiar los conceptos para que el público entienda al orador.

A Fundación Libertad llegó para interpretar a grandes personalidades y a Premios Nobel como Gary Becker y Robert Lucas, y a referentes de la Bolsa de Comercio de Rosario. Los temas de economía son muy específicos y eso implica una preparación exhaustiva. Betty y su equipo tradujeron, por pedido de la Fundación Libertad, el Índice de Libertad Económica de la Fundación Heritage durante varios años.

Entre sus experiencias como intérprete se destaca una variada gama de personalidades diferentes como, por ejemplo, el actor Jerry Lewis, legendario comediante estadounidense; que por su particular pronunciación y la cantidad de chistes con un vocabulario lleno de modismos, le costó mucho comprenderlo. De todos modos fue con quién más se divirtió. Otro orador que recuerda es Frank Abagnale, experto en ciberseguridad y en prevención de fraudes, autor del libro autobiográfico “Atrápame si puedes” que Steven Spielberg llevó al cine en 2002. También la impactaron las conferencias motivacionales sobre relatos de vivencias extremas, como la del astronauta norteamericano Jerry Linenger, que disertó sobre su experiencia en la estación espacial rusa MIR, una historia colmada de hechos extraordinarios, de situaciones límites. Interpretó a James Bradley, autor del libro “Banderas de nuestros padres: la batalla de Iwo Jima”. Hace poco

interpretó a Kirk Lippold un comandante, capitán del USS Cole, que contó sobre un ataque y bombardeo de Al Qaeda en Adén (Yemen) y brindó una charla sobre manejo de crisis y motivación. También tuvo el gusto de interpretar a George Kelling, autor del libro “No más ventanas rotas”, que visitó la Fundación Libertad en 1999. Y en congresos médicos tuvo el honor de interpretar a Favaloro y a Milstein del español al inglés. Estas charlas son las que más recuerdos le dejaron.

Lo que se viene

“El traductor que no se convierte desaparece”, dice Beatriz, y asegura: “Creo que en el futuro el traductor y el intérprete serán reemplazados por la traducción automática. Será muy emocionante ver nuestra reconversión en los años venideros. Pero no nos quedaremos sin trabajo, nos necesitarán para corregir lo que traducen las máquinas o para crear en nuestro idioma textos redactados en otras lenguas”. Se abren nuevos espacios como el marketing de contenido en múltiples idiomas o el marketing *inbound* que se opone a la publicidad dura. Se trata de desarrollo de contenido que atrapa al lector/ navegador.

Al principio, la empresa fue un proyecto de vida. Ahora es un proyecto de familia junto a Federico, su hijo, y a

Diego, su yerno. “Trabajamos con mucha seriedad y responsabilidad”, afirma la empresaria. Cuentan con la certificación ISO y constantemente apuestan a la capacitación, y a pensar en sus colaboradores.



La mujer que inspira

Una mujer que marcó su vida fue su abuela Cristina. Ella siempre la motivaba para hacer cosas y mantenerse activa, le hablaba sobre la importancia del trabajo y la dedicación. Fue viuda joven con 6 hijos y salió adelante. Fue su modelo

de mujer y de fortaleza para afrontar las adversidades de la vida. También fue una especie de musa inspiradora a quien le dedicó los siguientes párrafos:

Cristina

¿Tiene sentido mirar el reloj cuando uno espera lo que no llega? Existen tantas cosas hermosas que nos rodean y que pasamos por alto por concentrarnos tanto en los problemas de hoy. Perdernos en el mundo mágico de lo irreal; soñar, flotar irresponsablemente, dejar que la música nos transporte a la singularidad, a la simpleza de lo pequeño, de lo tan pequeño como un gen. ¿Quiénes de ustedes, mis antepasados, me han cedido lo que a partir de mis padres fue mí ser, moldeando mis tendencias, mis rasgos, mis debilidades? Abuela querida y fuerte, que tuviste la valentía de tener tu primer hijo a los catorce años – la edad de mis hijos que aún son niños – de levantar con tus manos las paredes del viejo granero, de tantas enseñanzas entre licor y crochet.

Fuiste la única, que a tu modo, me enseñaste a entregarme al amor, sin límites, ni barreras, con fuerza y convicción.

Abuela querida que recibiste a la muerte con una sonrisa, sin mirar el reloj porque tu tiempo había terminado. Sos mi modelo difícil de imitar, dame tu fuerza e integridad.

“Todo ser humano tiene la posibilidad de lograr lo que se propone”

Betty se destaca por seguir sus impulsos y esa tenacidad es parte de su éxito. Está convencida que “todo ser humano tiene la posibilidad de lograr lo que se propone”. Ocean Translations es un claro ejemplo de esto: dinámico, vivo, sin límites, uniendo continentes a través del idioma. Para esto, es primordial estar atentos al cambio del mundo, leer autores como Alvin Toffler, uno de los preferidos de Galiano.



Vale destacar la contribución de las personas e instituciones que la acompañaron a lo largo de su vida. Un gran aporte fue del Hospital Italiano, donde asegura que aprendió gran parte de lo que sabe. De Fundación Libertad advirtió los principios de la libertad, de las personas que defienden valores. Y fue en el Frigorífico Swift donde no solo enseñó inglés, sino que también aprendió sobre gestión, aseguramiento de calidad y la importancia de la capacitación continua.

Si bien el emprendimiento lo comenzó sola, la empresa no sería lo que es sin el aporte constante y valiosísimo de su hijo y de su yerno. Son la visión joven, quienes mejoran los procedimientos y procesos fundamentales para que la compañía funcione bien. Agradece el apoyo incondicional de sus padres, de su hija, de sus hermanos, que entendieron que su pasión. De su pareja, que siempre le da fuerzas, la acompaña y la apoya en sus proyectos. Al padre de sus hijos, por confiar en su trabajo y haberle abierto las puertas de organismos internacionales, como la OMS. Nunca sintió un reproche de nadie, incluso cuando solía quedarse hasta la madrugada traduciendo. Como intérprete ha vivido miles de experiencias, y la enseñanza fundamental de aprender a escuchar.

“Imagino una pequeña oficina, la mayoría trabajando de manera remota”, reflexiona Betty sobre la empresa del futuro. Aunque ella no cambiaría nada: “No llevaría una vida diferente. Si naciera de nuevo, volvería a elegir esta carrera”.



La marca imborrable de una familia

Gabriela Cabanellas

CABANELLAS & CIA. MOLINOS HARINEROS

Pertenece a la cuarta generación de Cabanellas & Cia. SACI, cuyos molinos harineros son los más importantes de la región. Junto a su hermano, es la responsable de mantener a la compañía como una de las tres empresas centenarias en manos de la familia fundadora a nivel nacional, y una de las únicas de nuestra ciudad en actividad. En el 2018 la empresa cumple 139 años.

La historia del molino más antiguo del país

La empresa fue fundada en 1879 por el bisabuelo de Gabriela, Juan Cabanellas. Nació en 1835 en Pollenza (Palma de Mallorca), en el seno de una familia que se dedicaba a la agricultura y contaba con una fábrica de aceite de oliva. La ley del mayorazgo de esa época colocaba a su hermano mayor como único heredero de la unidad económica, motivo por el cual decidió buscar un nuevo horizonte. A los 15 años llegó a Mercedes, Uruguay, con la ilusión americana de conseguir la oportunidad de trabajar, prosperar y ascender en la sociedad. Y a pesar de dar clases para sobrevivir, se inclinó a la actividad comercial, fundando en 1879 su primera panadería llamada “Las Baleares”, y al tiempo otra, que bautizó como “La Española”. Al año siguiente se casó en Uruguay con Manuela Izaguirre y tuvieron 11 hijos.

Mientras sus negocios funcionaban bien escuchó que el Barón de Maua, un empresario y hacendado brasileño residente en Mercedes, tenía pensado instalar una sucursal del Banco de Maua en Rosario, a causa de la pujanza empresarial por su posicionamiento estratégico. Esta inquietud provocó que Juan intentara probar suerte en la Cuna de la Bandera.



Panadería europea

Juan Cabanellas llegó a Rosario en 1884. En ese momento, la ciudad no llegaba a 50 mil habitantes, y el 40% eran extranjeros. Ya establecido, fundó su tercer panadería “Europea” en San Juan y Sarmiento, para luego trasladarse a San Luis y Sarmiento, y de allí a su ubicación actual, en San Luis 1145. Esta panadería fue la madre de muchas otras de la ciudad, fue un modelo a seguir, albergando a muchos trabajadores provenientes de España, que más

tarde abrieron sus propios negocios. Sus 130 años en el centro y su alto nivel de conocimiento la convirtieron en “la panadería de Rosario”.

Hasta 1961 tuvieron 60 repartidores que abastecían a gran parte de la ciudad, con el correr del tiempo, se instalaron cada vez más panaderías y abandonaron la actividad para dedicarse de lleno a la producción para la reventa, lo cual derivó en la apertura de un supermercado, que luego alquilaron para concentrarse únicamente en la producción panadera y confitera. El primer inquilino fue la cadena de Supermercados 5 Estrellas, luego Supermercados Azul, y por último la cadena Dar, de la familia Rosental, que continúa en la actualidad.



La panadería se mantiene por tradición familiar y mantiene sus clientes de años, al tiempo que busca modernizarse. Con el impulso de la quinta generación, adquirieron una nueva maquinaria para lograr la producción en serie de determinados productos, como pebetes, medialunas, bizcochos y facturas, pero aún conservan los hornos romanos de ladrillos de otra época.

Juan Cabanellas y su legado en Rosario y la región

Apenas llegó a Rosario, Juan llamó a su hermano Gabriel para trabajar, y crearon una sociedad el 1° de abril de 1879. Con la idea de abastecer sus propias panaderías, buscaron el modo de hacerse de un molino harinero. Primero alquilaron uno en Rosario y al tiempo uno en Maciel, ubicado estratégicamente en el corazón productivo de la provincia de Santa Fe; que luego modernizaron con maquinaria europea. También compraron y arrendaron campos en la zona para abastecerse de trigo, llegando a trabajar unas 5000 hectáreas.

Asimismo, Juan fue un gran referente. En 1890 fue socio de la Bolsa de Comercio, formando parte de un grupo empresarial que quería convertir a Rosario en un

emporio comercial. Más tarde, en el año 1895, **participó** de la fundación del Banco Municipal de Rosario, y en el año 1896 del Banco Popular, el cual **presidió** hasta su fallecimiento. En 1908, junto a colegas molineros fundó La Unión Gremial, Compañía de Seguros, hoy llamada Berkley International Seguros, del cual fue su primer presidente acompañado por miembros de otros molinos, como Semino, Nottebohn, Tassara, Boero, Saguemuller, Werner y otro industrial rosarino, como Martin & Cia. Juan también **llegó** a formar parte del Consejo Municipal, desempeñándose como Concejal durante los años 1903, 1906 y 1912.

En 1910 **inició** la actividad forestal adquiriendo un campo de 27.000 hectáreas en las localidades de Chorroarín y el Tunal en la provincia de Salta, sobre ambos márgenes del **Río Juramento**, que también aprovechó para el cultivo de arroz. Estas estancias se llamaron Guayacán y Paso de las Carretas.

Realizó un importante aporte arquitectónico a Rosario con la construcción del Palacio Cabanellas y otros cinco edificios emblemáticos de la ciudad. Para ello contó con el marido de su hija, el arquitecto Francisco Roca y Simó,

quien había sido discípulo y colaborador de Gaudí, ícono de la arquitectura catalana, a quien mandó a llamar a España para encargarle las obras. Impulsó y financió parte de las obras del Club Español, La Casa de España, Casa Remonda, ubicada en Entre Ríos y San Lorenzo, el Banco de Santander (hoy Transatlántica) y el edificio de la Confitería Europea colindante al Palacio Cabanellas. Luego de terminar estas obras, el arquitecto Roca se volvió a España y se instaló definitivamente en Madrid.

El legado continúa

En 1915 Juan fallece, y su hijo mayor, Miguel Víctor (abuelo de Gabriela), con solo 18 años, dejó sus estudios en Londres para regresar a Rosario y hacerse cargo de todos los negocios junto a su madre Manuela.

El Palacio Cabanellas estaba en plena construcción con la idea de emplazar un hotel de gran envergadura en la esquina de San Luis y Sarmiento, razón por la cual la panadería Europea fue trasladada a mitad de cuadra en 1915. Con el advenimiento de la Primera Guerra Mundial decidieron descartar la idea del hotel para transformarlo en un edificio de rentas.

La sociedad también contaba con 30 manzanas en Fisherton, ubicadas entre Mendoza y Córdoba y Donado a Wilde, donde se llevó a cabo un proceso de urbanización que consistió en entregar terrenos y ladrillos a un precio muy conveniente y con financiación a 30 años para empleados de la empresa y del Jockey Club de Rosario. Como recuerdo, en esa zona existe una calle que lleva el nombre de Juan Cabanellas y una cortada denominada Europea.

Miguel Víctor, continuó con todos los emprendimientos de su padre y ejerció la presidencia de la empresa desde 1939 hasta su fallecimiento. En 1950 fue uno de los socios fundadores de Argental SA, empresa metalúrgica dedicada a la fabricación de maquinarias para panaderías. Era una gran sociedad, además de la familia Cabanellas formaban parte miembros de la familias Colomar y Telechea.

En el palacio Cabanellas vivían los dos hermanos varones, Miguel Víctor y Juan Manuel (médico) y dos hermanas mujeres, Mercedes, casada con el escribano Francisco Oliva, y María, casada con Miguel Monserrat. Siempre fue una familia muy unida, todos los días se reunían a tomar café en el quinto piso donde vivía el abuelo de Gabriela, y también concurrían otros hermanos que vivían cerca.

Cuando todo se volvió cenizas

El 17 de noviembre del año 1967 ocurrió un hecho trágico que marcaría la historia de Cabanellas y Cía. Unas máquinas se recalentaron y se produjo un incendio que devoró toda la estructura del molino, dejando en pie solo las puertas y las ventanas. Todo se convirtió en cenizas. Dado que Miguel Víctor se encontraba enfermo no se lo contaron; días después, el 25 del mismo mes, falleció. En ese momento, pasó a manos de Antonio Colomar, quedando Víctor (hijo de Miguel Víctor y padre de Gabriela) como vicepresidente.

Aquellos fueron tiempos de sacar fuerzas, pensar en positivo y tomar decisiones rápidas. Era una época difícil porque no se podían importar maquinarias al país y había que traerlas de Suiza, luego de un par de gestiones gubernamentales se obtuvieron los permisos de importación. Había que abocarse de lleno a la reconstrucción del molino, y así fue como aproximadamente en un año se pudo terminar con su instalación, se volvió a retomar la actividad productiva y recuperar toda la clientela. Cabe subrayar en que en medio de este trance siempre estuvo la presencia solidaria de molinos colegas, como Juan Semino, Molinos

Fenix, Minetti y Cia. y Marconetti, que durante el tiempo de reconstrucción los proveyeron de harinas para que pudieran soportar el costo y la permanencia de la administración y equipos de ventas, manteniendo la presencia en el mercado.

En 1981, el contador público Víctor Cabanellas asume la presidencia de la empresa, y el Ingeniero Lorenzo Colomar, la vicepresidencia. Víctor Miguel también se involucró en los asuntos públicos: fue presidente de la Bolsa de Comercio de Rosario (1976-1980 / 1984-1988), intendente de la ciudad (1983), director de la Junta Nacional de Granos (1971-1973), presidente de Unión Gremial Cía. de Seguros y presidente del Banco Municipal de Rosario.

Gabriela y el impulso de la 4ta generación

Gabriela Cabanellas nació el 13 de octubre de 1959. Pertenece a la cuarta generación de una familia de inmigrantes españoles e italianos. Sus bisabuelos fueron Juan Cabanellas y Manuela Izaguirre por parte de padre, y Gabriel Morgantini y Teresa Maini, por parte de madre. Es hija mayor de Víctor Cabanellas y Ángela Morgantini. Su tío abuelo materno, Hugo Morgantini, fue el médico que la asistió en el

parto a su madre cuando ella nació en el Hospital Español. Cursó la primaria y secundaria en el Colegio Adoratrices y allí formó un gran grupo de amigas que llamaron Barrabasa y Cía., del cual fue una de las fundadoras y presidenta hasta la actualidad, donde las mantiene unida un estrecho vínculo. Hace poco viajaron al exterior como muestra de la amistad vigente, para asistir al casamiento del hijo de una de sus amigas en Miami. Aprendió inglés en la Cultural Inglesa, francés en la Alianza Francesa, además de italiano y alemán. Estudió Ciencias Económicas en la UNR y se recibió de Contadora Pública y Licenciada en Administración. Para gran satisfacción de sus padres, la nena -como siempre la llamó su papá- obtuvo dos títulos universitarios.

Desde la época de estudiante universitaria, Gabriela se ocupaba de llevar la contabilidad de sociedades familiares, entre ellas, una de explotaciones agropecuarias llamadas El Árbol SRL, y La Rinconada SRL; en las cercanías de la Colonia Médici, campos heredados de su abuela paterna Angélica Médici, como así también de la sociedad Sucesores de Juan Cabanellas SRL. Se casó el 16 de marzo de 1983, con el Lic. en Geología Héctor Rosendo Fraga, Director del Departamento de Ciencias Geológicas de la Facultad de Ingeniería de la UNR, Prof. Adjunto de la Cátedra de

Geología y Geotécnia de la carrera de Ingeniería Civil de dicha Facultad y Director de Cabanellas & Cía. SACI. Tuvieron dos hijos, Martín y María Belén, egresados del Colegio San Bartolomé. Los estudios universitarios los cursaron en la UCEL y en la Universidad Austral, respectivamente. Hoy están los dos casados. Martín es miembro de la Fundación Churchill de Rosario.



En 1991, Gabriela fue requerida por su padre Víctor a incorporarse a la empresa, junto a su hermano, como socios de Cabanellas & Cía. Al mismo tiempo que Gabriela también Héctor, su marido, fue incorporado a este nuevo equipo de trabajo. Fueron momentos difíciles, se estaba culminando la instalación de un segundo molino harinero dentro de la misma estructura física del primero, con capacidad de 120 toneladas diarias. En ese momento les tocó lidiar con una serie de conflictos internos que se sumaron a la crisis económica en la que entró la molinería en la década del 90, de la que salieron con mucho esfuerzo, recobrando la confianza de cerealistas, proveedores y clientes.

El 1 de noviembre del año 2012 fallece su padre, y Gabriela pasa a ocupar su lugar en la vicepresidencia de la empresa. Su hermano, quien ya ocupaba la presidencia desde el 2010, se mantuvo en el cargo. Víctor Alejandro, al igual que sus antecesores, formó parte de la Comisión Directiva de la Bolsa de Comercio de Rosario, ocupando la vicepresidencia entre los años 2004 y 2012. Institución de la que se retiró para ocuparse de lleno a la firma familiar.

Tal como lo hicieron las generaciones anteriores, la actual conducción prioriza el desarrollo tecnológico de la

empresa y el mantenimiento de todas sus instalaciones, sin dejar de lado la permanente capacitación de todos los que forman la gran familia. Entre los años 2013 y 2014 adquirieron nuevamente maquinaria desde Suiza, China y Brasil para modernizar totalmente uno de los molinos, y con esta inversión, además de contar con máquinas totalmente automatizadas, la empresa asume una capacidad de 420 toneladas diarias.

El impulso Cabanellas se mantiene en la sociedad

Por largos años, Gabriela fue secretaria de la comisión directiva de la Asociación de Industrial de Panaderos de Rosario, donde cosechó experiencias y la amistad de varios colegas panaderos. Ejerció por unos años la vicepresidencia de la Cámara de Mujeres PYMES de la Provincia de Santa Fe. También es miembro de la Sociedad de Misericordia Hogares Maternales, al igual que Ángela, su madre, que fue presidenta por varios periodos. Esta sociedad tiene dos colegios, ubicados en Maipú y Av. Pellegrini, y San Juan al 1700, donde albergan a casi 1000 alumnos, a los que se les brinda el desayuno y el almuer-

zo, y contención a los más pequeños hasta que sus padres culminan la jornada laboral.

También es miembro de la comisión directiva de OSCUS, institución que cuenta con dos establecimientos en los que se enseñan oficios intermedios (panadero, confitero, plomería, electricidad, moldería industrial, peluquería, mecánica dental, etc.) destinados a personas de bajos recursos, para que puedan insertarse rápidamente en el mercado laboral.

Gabriela no deja de mencionar el cariño y la unión familiar que le ha sido transmitida siempre por sus padres, y cuenta que todos los años para el día de Navidad, se reúne la familia Morgantini en el "Pueblito Alem" (el predio donde nació su abuelo materno Alejandro y donde hoy viven algunos miembros de la familia). En las tardes del día 24 se congregan varios de ellos a decorar y dejar la mesa tendida para la fiesta navideña, que cuenta con la presencia de Papá Noel que llega con regalos para todos.

Quebrar y ponerse de pie

Tras la crisis de la industria molinera de la década del 90, la empresa llegó a una situación límite, con un

endeudamiento que, en noviembre de 1997, derivó en un concurso de acreedores del que luego lograron salir gracias a un crédito de capital de trabajo. Ese trance obligó a los miembros de la familia a vender todos sus bienes personales para poder regularizar la situación, permitiendo que los acreedores recibieran lo que les correspondía en el menor tiempo posible. Esos objetivos se cumplieron después de cinco años de arduo trabajo y sacrificios. El apoyo de parte del personal fue clave. Recuerda Gabriela que el jefe de planta del molino, Daniel Gaggiottini, se puso a estudiar francés para poder entender la literatura molinera de vanguardia, y capacitarse. Mantuvo su fe en los momentos más críticos, acompañó y sigue acompañando a la familia con una fidelidad que hoy le vale ser el director de la empresa.

Su padre les enseñó la importancia de enfrentar los problemas con nobleza, siempre dar la cara, ser honestos y sinceros. Siempre les decía: *“Las cosas malas deben brindar la oportunidad de mejorar”*. Fue para su familia una gran enseñanza de lealtad que les dejó su papá y valores que seguirán transmitiendo a lo largo de las distintas generaciones. Otra de las frases que repetía a menudo era: *“No darse por vencido ni aún vencido, siempre hay que buscar la oportunidad para lograr superarse”*.

Hoy, el molino se encuentra a la vanguardia de la industria nacional. A través de los años se fueron construyendo distintos silos que ayudan a mantener la eficiencia de la producción. Actualmente producen 420 toneladas por día de harinas 000, 0000, salvado de trigo, pan dulcera, pebetesera, sandwichera, semolín de trigo, harina para pastas frescas, y harinas especiales que se comercializan en diez provincias argentinas y se exportan a cinco estados de Brasil. A su vez, con la cáscara del trigo producen salvado para consumo humano, y pellets como alimento de vacas lecheras o para fábricas de productos balanceados.

El momento de la quinta generación

Los hijos de Gabriela se fueron incorporando a la empresa. En 2008 ingresó María Belén (contadora pública), en 2010, Martín (Lic. en Administración de Empresa), y sus sobrinos Juan (Contador Público, en 2012) y Francisco (Lic. en Administración de Empresa, en 2014). Cada uno trabaja en un área, absorbiendo experiencia y aportando un gran empuje a la empresa.

Esta larga historia, próxima a cumplir 139 años, no ha recorrido todo su camino sobre un lecho de rosas, ni ha sido

ajena a las crisis del país ni del sector, pero las ha superado gracias a objetivos compartidos, conducta y armonía. “El desafío es continuar con este maravilloso legado que nos han dejado todos nuestros antepasados, y luchar para seguir por varias generaciones más”, asegura Gabriela. Y concluye con palabras de su hermano: “La palabra y el compromiso son la base fundamental de un negocio que se basa en la confianza (...) La quinta generación tiene las herramientas, al mérito hay que conquistarlo todos los días con conducta, capacidad, trabajo y sentido común”.



La mujer que le dio otro rumbo al sector inmobiliario

Noemí Chicco de Rossetti

ROSSETTI SACIFI

Referente indiscutido del mercado inmobiliario, logró darle un rumbo diferente, con una mirada más allá de los límites de Rosario. Noemí Beatriz Chicco de Rossetti, es arquitecta, madre, amiga y socia de sus tres hijos, pilares en su vida. Sin dudas, es una Pionera por abrir y afianzar nuevos espacios para la mujer rosarina.



Arquitecta de la vida: una mujer, una familia, una gran empresa

Su familia es oriunda de Morteros, provincia de Córdoba, lugar donde se establecieron sus abuelos (inmigrantes italianos) a fines del siglo 19. Allí nacieron, vivieron y se casaron sus padres, Matías Chicco y Antonieta Mazza. Matías, contador público, fue nombrado Contador General de La Provincia de Santa Fe durante el gobierno del Dr. Luciano Molina, por ese motivo se traslada junto con su esposa a la capital provincial, donde nacen sus dos hijos Jorge y Noemí. Allí transcurre su infancia y adolescencia,

aunque en los veranos la casa de su abuela en Morteros era su refugio, compartiendo con su hermano la plaza, el cine y los amigos.

El primer gran cambio de su vida se produce cuando su padre, por razones laborales, se traslada a Rosario con toda la familia. Noemí había estudiado en el Colegio Adoratrices de Santa Fe y rinde libre el último año del secundario, pues, al llegar a Rosario decide comenzar sus estudios universitarios, eligiendo Arquitectura. En ese tiempo la Escuela de Arquitectura funcionaba en la Facultad de Ingeniería y no era común ver mujeres en sus pasillos. Aún evoca con nostalgia su etapa universitaria, sus profesores, las tertulias en el café de Blanco con sus compañeros, el respeto de sus alumnos cuando, aún alumna, es designada auxiliar de docencia del Arq. César Benetti Aprosio, y luego gana por concurso el cargo de profesora adjunta de Taller I, cargo que ejerció durante 5 años. En ese lapso se casa con Juan Carlos Rossetti con quien tiene tres hijos: Juan Félix, María Eugenia y Juan Carlos. Renuncia a la docencia con el nacimiento de María Eugenia, y se dedica a su hogar.

Mujeres empresarias



G. López Lecube, P. de Bordeu, Ch. de Rosetti, Caneía y J. Maristany de Grieco, la presidenta

Con un suculento desayuno, se presentó al 2º Congreso Iberoamericano de Mujeres Empresarias, que tendrá lugar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires entre el 25 y el 28 de noviembre próximo.

La conquista de nuevos espacios para la mujer en la empresa, la cultura y lo social

A pesar de haber renunciado a la docencia, no abandona su profesión y forma parte como corresponsal en el Litoral de la revista Summa de arquitectura, colaborando en los temas que trataban cómo la arquitectura del norte de nuestro país se adaptaba a las necesidades de cada clima, estableciendo, así, un fluido intercambio con los profesionales

de cada región. Al fallecer su esposo deja la representación en 1985.

En su rol de empresaria comprometida con la sociedad, aborda diferentes frentes culturales, profesionales y sociales. Como asesora cultural de la OEA (1988/1990) lleva a actuar en la sede de la institución al conjunto Pro Música de Rosario, y organiza una muestra con distintos pintores rosarinos, dando a conocer los valores artísticos de nuestra ciudad. Durante 15 años, fue vicepresidenta del Mozarteum Argentino Filial Rosario, acompañando al Dr. Jaime Abut como presidente, con el objetivo de promover la calidad de la vida cultural de nuestra zona, contratando conjuntos musicales y artistas de excelencia internacional que actuaban en la sede del Auditorio Fundación (2013). Integró la C.D. del Foro Regional Rosario, acompañando al Sr. Roberto Paladini, en su presidencia, trabajando para fomentar el desarrollo de nuestra región (2015). Como miembro del Rotary Club Rosario Centro colaboró en la Comisión del Patrimonio Histórico, dando a conocer obras arquitectónicas, emblemas de Rosario (2004-2009).

Desde el punto de vista social integra la obra de San Vicente De Paul en Puente Gallego ayudando a la solución

de planteos sociales de la zona: centro de salud y jardín de infantes. Actualmente integra la Comisión Directiva de OAME, de la cual es actual presidente la Sra. Lidia Sartoris de Angeli, entidad cuyo objetivo es el reconocimiento del lugar que ocupa la mujer en el mundo empresarial, profesional, educativo y cultural. Pero nunca deja de lado su hobby: llenar una vitrina, ya sin lugar, con recuerdos de sus viajes.

El comienzo del sello Rossetti

La incursión en el sector empresarial comienza en el año 1940 cuando Don Juan Félix Rossetti crea L.O.S.A.F.E, siglas que designaban a la concesionaria de la Lotería de Santa Fe, a la cual convirtió en la más importante de la época, por sus premios y seriedad. En 1963, deja la concesión de la lotería y conforma Rossetti SACIFI, irrumpiendo en el mercado inmobiliario, marcando nuevas tendencias en el sector. Así construye el primer edificio en altura en Avenida Pellegrini al 1100, el complejo habitacional de calle Moreno al 1100 con salida por calle Balcarce, con un criterio novedoso en la utilización del terreno, los mono ambientes de calle Mitre al 700, el barrio abierto Los Gráficos (detrás del Jockey

Club de Rosario), entre otros. En 1965 ingresa al sector agropecuario comprando extensiones de tierra en Funes, las que anexa a la Granja Nenucho, de la cual ya era propietario, con el objeto de hacer agricultura y ganadería, además de su hobby, el haras Kentucky, donde crió a Gobernado, ganador de la cuádruple corona del turf.

El gran desafío

En 1981 fallece Don Juan Félix Rossetti y lo sucede su hijo Juan Carlos Rossetti, quien continúa el mandato familiar. Lamentablemente, en 1985, fallece súbitamente Juan Carlos Rossetti y sin ningún tipo de chance, Noemí Chicco de Rossetti asume la presidencia de la empresa.

El fallecimiento de su esposo fue el segundo gran cambio en su vida, sin dudas, dice Noemí, “la vida nos pone a veces en situaciones sin alternativas para elegir”. Era el momento de reorganizar la familia y la empresa familiar. “Mi profesión de arquitecta, que se conecta con el sector inmobiliario, profesionales honestos, y el apoyo de mi hijo mayor, Juan Félix, de 19 años, me ayudaron a fijar el rumbo en ese momento”.



La primera decisión fue ampliar el negocio agropecuario con la construcción de una planta de silos de 10.000 toneladas para acopio y acondicionamiento de cereales, bajo la firma de “Sucesores Juan Carlos Rossetti S.A.”. La unidad administrativa opera sobre una superficie de 200 metros cuadrados, en tanto que la circulación, maniobras y estacionamiento de vehículos se realizan sobre 5600 metros cuadrados de caminos y playas pavimentadas. La segunda decisión fue reconocer todas las propiedades urbanas de Rossetti SACIFI, darles destino y generar nuevos proyectos. De 1985 a 1996, ya con sus tres hijos integrados a las decisiones, se urbanizan más de 2100 lotes. Es de destacar el loteo Altos de Mendoza, sobre una superficie de 10 hectáreas, ubicado en

calle Donado, Mendoza, Chaparro y Forest, como la primera experiencia de la empresa en dotar a un loteo de todos los servicios: agua, pavimento, luz, gas y cloacas, contando con una estación elevadora. Así llega el año 1997 con nuevas necesidades urbanísticas y respuestas necesariamente creativas.

Más allá de Rosario, proyectos urbanísticos de gran escala

Pensando en dar respuestas a las nuevas necesidades urbanísticas, comenzó a abrir su mirada más allá de los límites de Rosario. ¿Por qué no Funes? Las tierras estaban, el pueblo era un oasis, ¿qué mejor elección? Ya se observaba una tendencia en la gente a buscar un lugar que le diera otra calidad de vida. “Las ciudades crecen desordenadamente, sus habitantes comienzan a buscar un lugar más seguro y tranquilo para vivir”, así fundamenta Noemí uno de los proyectos más importantes de la provincia de Santa Fe y el primero de un master plan urbanístico que el grupo empresario desarrollaría en tierras de su propiedad, situadas en Funes. Así fue que en 1997 nace Kentucky Club de Campo sobre una superficie de 250 hectáreas, comprendida dentro una mayor área conocida como Estancia Nenucho y Haras Kentucky, de donde toma

su nombre el proyecto. El lugar se caracteriza por tener tierras altas y fértiles que brindan el equilibrio de las bondades de la vida urbana junto al contacto con la naturaleza. Conforman un total de 672 lotes de 1200 metros cuadrados cada uno, ocupando sólo el 40% de la superficie, siendo el 60% restante destinado a espacios verdes de esparcimiento (fútbol, tenis, golf, piscina, etc.). Se pone en venta en 1999.

El Club House es el símbolo más destacado del proyecto, su construcción data de principios de siglo, inspirado en la escuela de Glasgow School of Art del Arq. Mackintosh, fue reciclado íntegramente por Noemí y el Arq. Sanchez Hermelo, conservando siempre el diseño y los materiales originales. La concepción del proyecto general se basó en respetar la naturaleza que ofrecía el lugar: la avenida de eucaliptos, la de las palmeras, el lago, los desniveles del terreno, la forestación se trabajó como ornamentación.

Pronto se sumó el proyecto de Funes Hills, compuesto de cuatro barrios cerrados: San Marino, Cadaqués y Miraflores, y el barrio abierto Cantegrill. En total, 900 lotes que se pusieron a la venta en el año 2001 en el marco de una crisis en el país. Su concepción se basa en un concepto muy distinto al de Kentucky, se visitó y tomó el ejemplo de

los barrios cerrados de Naples, Florida, EE.UU, influencia que se visualiza en las avenidas centrales y las entradas, particularmente.

En el año 2009 se desprende Rossetti Desarrollos Urbanos, construyendo el barrio cerrado San Sebastián, situado en un terreno virgen ubicado en la avenida Arturo Illia y Fuerza Aérea, con 586 lotes, pero con una concepción distinta a los otros: predomina el diseño moderno con el Club House muy luminoso y vidriado con grandes espacios verdes, pileta climatizada, tres quinchos y canchas de tenis, también con todos los servicios, además de las obras de cloacas terminadas. Se respetó la forestación autóctona de aguaribay, ceibos y cipreses. La nueva empresa plantea también dos barrios abiertos: Don Juan y Don Mateo. El primero, emplazado sobre la Av. Illia (ex Mendoza); y el segundo, a continuación de Funes Hills, ofrece una zona con casa ya construidas. Todos los barrios cuentan con la misma infraestructura, servicios y seguridad jurídica.

El gran impacto social, ambiental y económico de los nuevos proyectos

El desarrollo inmobiliario de Funes, traducido en la concreción del club de campo, los barrios cerrados y abiertos, que transformaron los campos agrícolas-ganaderos en urbanizaciones de notable calidad de vida, multiplicaron la inversión privada en colegios, sanatorios, comercios y especialmente en construcción de viviendas, por un monto estimado de 280 millones de dólares.

En cuanto a la generación de puestos de trabajo, los emprendimientos ocupan a 550 personas de forma permanente, a las que se suman (entre jardineros, personal doméstico, albañiles, entre otros) otros 1650 trabajadores indirectos, con una tendencia creciente.

A todo ello debe agregarse la ejecución, previa aprobación de impacto ambiental por parte de la Provincia, de obra pública por parte de los desarrolladores en beneficio de la comunidad, como por ejemplo la doble Av. Fuerza Aérea frente a Funes Hills, la rotonda que sirve de ingreso al barrio San Sebastián, la calle Hernández que une Av. Fuerza Aérea con ruta 9, y otras próximas a ejecutar.



Entre aciertos y desaciertos, los secretos del éxito

Según Chicco de Rossetti, el peor momento de la empresa fue la crisis de 2001, que los encontró con obras en ejecución y ventas comprometidas. Mientras que el más luminoso fue el comienzo del Club de Campo Kentucky, apuntalado por un equipo de profesionales urbanísticos y jurídicos de gran nivel. “En diciembre de 1999 agasajamos a los primeros 150 propietarios de lotes, quienes, sin ninguna obra hecha, confiaron en nosotros”.

Futuros Proyectos

Las empresas tienen proyectos mediatos e inmediatos, sujetos a aprobación:

1-El emprendimiento urbanístico “Vida”, en terrenos de propiedad de RR S.A. Propuesta que se basa en el cuidado de los recursos no renovables, favoreciendo la utilización de fuentes alternativas de energía , poniendo especial foco en el cuidado del medio ambiente, adhiriendo al Pacto Mundial de las Naciones Unidas, apoyado por la Provincia de Santa Fe.

2-La “frutilla del postre”, emprendimiento urbanístico en terrenos de propiedad de Rossetti S.A, contempla un complejo de necesidades globales además de viviendas, comercios, oficinas, centro educativo, centro de salud, condominios y demás necesidades que requiere la vida urbana.

3-A partir del compromiso asumido con la explotación ganadera, Rossetti S.A apuesta a la organización de la cabaña “La Rebelión”, con el fin de la cría y cría de animales elegidos, logrando el mejoramiento genético de la raza Bradford.

La experiencia es una llama que quema

El relato en primera persona de Noemí Chicco de Rossetti, a través de algunas reflexiones que marcan su personalidad:

- “A veces he confiado en personas que me han defraudado, pero la experiencia es una llama que quema y deja marcas. Se aprende sobre los errores.”
- “Una mujer, cualquiera sea su lugar, debe mantener siempre un ambiente de respeto mutuo.”
- “La vida es una continua elección de oportunidades y acertar es el éxito”.
- “Una economía sana y sin sorpresas es el momento ideal para invertir”.
- “Solo estableciendo las prioridades podemos minimizar los errores”.
- “El cumplimiento honesto y estricto de los contratos y compromisos contraídos”.
- “No aislarse en las paredes de la empresa, abrirse a la sociedad participando en foros, instituciones y

organizaciones que nos permitan una visión de lo que sucede alrededor”.

Finalmente, “sé que este escrito no es un laudo personal, sino un reconocimiento implícito a mis hijos que me apoyaron desde el principio con su trabajo, honestidad y cariño, soy su madre, amiga y socia, y sus logros ayudan a cumplir mi destino en la vida”.

Un gran espíritu deportivo

Silvana Dal Lago

SONDER

Comenzó haciendo ropa para ella misma, luego para sus amigas y de a poco se convirtió en una pionera dentro del rubro indumentaria deportiva por usar lycra. Hoy, Silvana Dal Lago diseña, produce y comercializa en todo el país.

Con la S de Silvana

La historia empieza con la inquietud de Silvana por -antes de terminar sus estudios secundarios- generar sus propios ingresos. Así comenzó a fabricar ropa que primero utilizó ella misma, para luego confeccionar para sus amigas y amigas de sus amigas, hasta que llegó el momento de vender ropa a pedido de comercios barriales. En aquel tiempo (finales de los ochenta), la marca todavía no tenía nombre, pero las prendas ya irrumpían en el negocio por sus materiales (usaba lycra, un insumo casi desaparecido en la época), utilidad, practicidad, comodidad y calce. La creciente demanda la animó a estampar su sello: la inicial de su nombre diseñada por su hermana.

Con la idea de tener un lugar de referencia, en mayo de 1992 alquiló el primer local. Estaba ubicado en la Galería Jardín (Mitre, entre Ricardone y San Luis), eran 2 locales con el espacio justo para una mesa de corte y 3 máquinas de coser. “Solo éramos mi marido, una costurera y yo”, recuerda Silvana, que asegura que nunca estuvo entre sus planes armar una empresa y no se define como una comerciante, sino como “una industrial”.



De a poco el sueño se extendió a todo el país, y hoy cuenta con 160 empleados distribuidos en 14 locales propios más franquicias: Rosario (Shopping del Siglo, Shopping Portal, Mitre 2620, La Médica, Tucumán 1754, Mendoza 4164), Paraná (Cervantes 9 y San Martín 684), San Nicolás (Nación 107), Santa Fe (Salta 2541), Córdoba (Obispo Trejo 219 y

9 de Julio 221), Mar del Plata (Olavarría 3172), Concordia (Salta 36, Loc. A) y La Plata (Calle 10 N° 883). Semejante crecimiento no es casual, sino que se debe al plateo de metas claras, la superación del miedo y el acompañamiento desde lo edilicio, aspecto en que su hermana, que es arquitecta, le brindó un apoyo importante.



Valor Argentino, una apuesta nacional

Sonder- Valor Argentino SRL nace en 1992. Al día de hoy fabrica 2.500 prendas diarias, controlando toda la cadena de producción, desde el diseño hasta la confección, donde intervienen procesos de planchado, etiquetado, revisión y pre-producción. Hacer las prendas 100 % en el país tiene el doble de costo de producción que en el exterior, por lo que la compañía no se limita a ser un emprendimiento comercial, sino a perseguir la satisfacción de las necesidades de vestimenta deportiva.

“Hoy la empresa necesita mostrar su crecimiento. En 2010 compramos un galpón y comenzamos a trabajar en este espacio, que ahora estamos remodelando, con la intención de abrirla a la comunidad y construir una cancha de vóley con tribunas”, cuenta Dal Lago. La idea es hacer una empresa modelo, y el deseo es abrir las puertas de la fábrica, convertirla en una vidriera industrial para que tanto los trabajadores como quienes la visiten puedan apreciar el proceso.

El vóley, una gran pasión

Uno de los proyectos vinculados a la vida de la compañía es Rosario Sonder, un club de vóley fundado el 14 de febrero de 2002 por la inquietud y pasión por este deporte de los dueños de la marca. Comenzó participando con equipos aislados en el campeonato rosarino, y tuvo un año de alianza deportiva con un colegio privado que se llamó Unión Deportiva Cabrini-Sonder. La empresa y el club fueron creciendo de la mano con la participación cada vez mayor de los actores deportivos y sociales de la ciudad. En 2003 participó con éxito en el Torneo Nacional de Ascenso, su primera competencia oficial, para incorporarse en la primera categoría en abril de ese año, tras vencer en la final a Caja Popular de Tucumán.

En su primera temporada, con el entrenador José Luis Pecce a la cabeza, el equipo hizo las veces de local en el mini estadio de Newell's Old Boys, y si bien no consiguió la clasificación a playoffs, aseguró su permanencia en la categoría. En la temporada siguiente se fusionó con Scholem Aleijem para formar Rosario Scholem Sonder, con buen resultado. El equipo terminó primero en la fase regular, con 17 victorias y 5 derrotas. En cuartos de final eliminó a Alianza Córdoba

ganando los tres partidos. En semifinales se enfrentó a Bolívar, pero luego de ganar el primer partido por 3-0, perdió los tres siguientes y quedó eliminado.



La temporada 2005/06 fue la más exitosa para el club, que nuevamente jugó como Rosario Sonder. El equipo conquistó la Copa ACLAV frente a Misiones Vóley y fue subcampeón en el torneo nacional. Nuevamente fue primero en la fase regular, con 19 victorias y 3 derrotas. Eliminó a River por 3-0 y a Alianza Córdoba por 3-2, pero perdió en la final con Club de Amigos por 4-2, que se retiró de la Liga luego de conseguir su primer título nacional.

En la siguiente temporada, Sonder terminó 8º la fase regular, por lo que debió enfrentarse a Bolívar (que no perdió un partido en el torneo), un equipo fuertísimo reforzado por Marcelo Tinelli. La historia se repitió al año siguiente: Sonder, con 9 victorias y 13 derrotas, tuvo que enfrentarse a Bolívar, que sólo había perdido un partido y esa temporada no perdería ningún otro.

En la temporada 2008/09, Rosario quedó 9º con 5 victorias y 15 derrotas, por lo que no clasificó a los playoffs, pero sacó una ventaja considerable sobre Obras de San Juan para no tener que pensar en la permanencia. Sin embargo, la 2009/10 sería la última temporada para Sonder. Terminó 6º en la fase regular y enfrentó en cuartos de final a La Unión de Formosa, perdiendo por 3 partidos a 1.

Momentos difíciles

Como para muchas otras empresas, el 2001 fue sinónimo de debacle: “Si no hay plata no hay tela”. Y la compañía pasó de 50 trabajadores a 30. Más allá de las complicaciones, “lo tomamos como un reto”, cuenta Silvana. Y sigue: “Cocimos todo lo que teníamos cortado y aprovechamos una invitación para participar de una

feria outlet en el Patio de la Madera, en marzo del 2002. El aerobico estaba de moda y preparamos stock con ropa acorde, como mallas combinadas, para las que usamos hasta el último retazo de tela. Allí vendimos todo y eso nos permitió seguir (...) Recuerdo que los empleados cobraron el 80% de sus sueldos en efectivo y el 20% restante en vales de Sonder”. Esa crisis los unió como equipo, y el sentido de pertenecía los ayudó a mantenerse en el mercado. Hace poco, hicieron un nuevo reconocimiento a 30 empleados que se pusieron al hombro la empresa durante la crisis, una actitud que refleja el pensamiento de Silvana sobre el éxito: “Sonder funciona porque sus empleados no son indiferentes”.



La empresaria rosarina entiende que todos los condimentos de su historia han forjado el “espíritu Sonder”, que tiene que ver con condiciones del juego y el deporte aplicables a la vida cotidiana, a la voluntad de siempre intentar mejorar. “Me gusta la idea de dejar una huella”, asegura, al tiempo que subraya que, de poder hacerlo, no cambiaría nada, dado que “cada error es una posibilidad de aprender y crecer”.

Una vida alrededor del mundo

Lidia Sartoris Angeli

TRANSATLÁNTICA

Su gran imaginación, su visión clara y sus deseos de conocer el mundo la impulsaron a crear junto a su esposo, José Peppe Angeli, la agencia de viajes más grande de la región. Hoy es una empresaria destacada por su empuje y su compromiso con la comunidad.

Del universo de los libros al mundo real

Nacida en Piamonte (Italia), y educada por su padres con profundos valores morales, la vida de Lidia se caracteriza por un crecimiento marcado por la curiosidad. Aquella bibliografía que en su niñez estaba poblada por historias del mundo (Historia de Egipto y sus Faraones, fue su primero y más recordado) diversas civilizaciones y geografías, luego se volvieron realidad a fuerza de innumerables viajes que supo emprender.



Siendo muy joven, a su regreso de su primer viaje a Italia con sus padres, conoció en una fiesta al recién llegado José, proveniente de la región Abruzzo. “Peppe” venía con su historia de guerra y sufrimiento; y Lidia supo acompañarlo y apoyarlo en sus estudios secundarios y de arquitectura. En 1956 se casaron y tuvieron tres hijos: Sergio, Horacio y Gustavo. En 1966 se fundó la agencia de viajes y cambio Transatlántica, que hoy es el Grupo Transatlántica, presidida por su hijo Horacio; que ya ve crecer a la tercera generación compuesta por sus nietos ya profesionales y todos con renovados proyectos: Stefano, ejerciendo cargos en el área financiera; Josefina, en el management hotelero, y Catalina, especializada en el ámbito turístico.

Tras el Atlántico

Transatlántica, inspirada por los viajes marítimos que cruzaban el Atlántico, comenzó sus actividades en la esquina rosarina de San Luis y Entre Ríos, e hizo sus primeros viajes a países que habían sufrido la Segunda Guerra Mundial. Al primer viaje a Roma en 1968, con muchos inmigrantes de distintas regiones de Italia instalados en Argentina, le siguieron numerosos y exitosos a otros destinos

de Europa, llamados “Tours de la Amistad”. Los pasajeros eran amigos que les brindaban su confianza, la base que constituye eje primordial de todo negocio. Asimismo, a modo de reflejar las historias de civilizaciones antiguas de aquel libro que la impactó de niña, Lidia ofreció a sus clientes el Tutankamon Tour, un recorrido por Egipto, Marruecos, Grecia, Turquía, Tierra Santa.



Gracias a la magnitud de estos viajes, en 1987 fundaron OLA Operadora Mayorista de Turismo, lo cual les permitió completar el circuito de agencia de viajes y turismo y operador mayorista de turismo. Luego, en busca de brindarles más servicios a los turistas, fundaron la agencia de cambio y bolsa.

En el año 1990 se trasladaron al histórico y señorial edificio de Rioja esquina Mitre, y se abrieron sucursales en la ciudad, como así también en Córdoba, Buenos Aires y diversas franquicias. Con los años se sumaron otros productos y otros destinos, entre los que se destacan viajes de egresados y de quinceañeras (al sur argentino, EEUU, etc.).

Edmondo De Amicis, el proyecto que nació del dolor

“Todo pensamiento negativo debe ser contrarrestado con resiliencia, con ideas positivas”; bajo este lema, junto a su marido crearon en 1986 el establecimiento educativo Edmondo De Amicis. “Este proyecto es muy importante en mi vida”, cuenta Lidia, “porque lo pensamos en homenaje a nuestro Sergio Luis Miguel (su hijo), quien falleció cuando tenía 18 años”. Por este motivo, como parte del

logo de la institución se observan las letras SLM, las iniciales de su nombre.

“Fundar una escuela fue un sueño que tuvimos con Peppe, construir un perenne legado con auténtica trascendencia educativa”, asegura. Desde sus orígenes la consideraron como punto de referencia para la enseñanza de la lengua y cultura italianas. Se construyó paulatinamente, paso a paso. El Jardín comenzó a funcionar en las instalaciones de la Familia Abruzzesa, y dos años después ya contaban con un moderno edificio propio para la Escuela Primaria, en Santiago 1365, donde también se sumó el secundario. En 1995 se incorporó un Campo Recreativo y una granja en la localidad de Pavón Arriba.

Este complejo educativo bicultural (inglés / italiano) tomó su nombre del libro “Corazón”, del escritor italiano Edmondo De Amicis. Se creó para educar con una visión innovadora, con el espíritu de corazón expresado en cada acto, en cada clase, en cada maestro y en cada alumno. Del establecimiento se desprenden otros proyectos educativos, como UPAM, una Universidad para Adultos Mayores que se fundó en 2004 pensada para brindar educación no formal; y en la que se imparten ta-

lles ideados para los abuelos de los alumnos del colegio y para toda la comunidad perteneciente a la tercera edad. La Escuela para Maestros, donde se desarrollan cursos de perfeccionamiento docente a profesores de todos los niveles; y la Escuela con la Familia, espacio orientador donde los padres comparten experiencias con expertos, en el difícil arte de educar a la familia en torno a los valores fundacionales. A nivel Terciario, el 2009 se concreta un convenio con la Universidad Empresarial Siglo XXI, que posibilita enriquecer el proyecto educativo con jerarquía universitaria.

El legado por la comunidad italiana

“Los miembros de mi familia están comprometidos a seguir con la Fundación Gli Angeli, que tiene como objetivo principal impulsar actividades culturales y educativas en el Complejo Bicultural Edmondo De Amicis en todos sus niveles”, continúa Lidia, sosteniendo que la inspiración nace de sentimientos de gratitud y de servicio, con la mirada puesta en la consolidación de la identidad de sus emprendimientos, basados en el engrandecimiento como personas de todos sus integrantes y de la sociedad toda.

Sus estrechos lazos con la comunidad italiana la impulsaron a desarrollar distintas comisiones en la Asociación Cultural Italiana Familia Abruzzesa, de la que fue directora del Centro Cultural, y dentro de esa área formó cursos vespertinos de idioma italiano con duración de cinco años.

La labor de Lidia Angeli en el ámbito cultural de Rosario es profusa y ampliamente reconocida, tanto en el Museo de Bellas Artes “Juan B. Castagnino“, como en el Teatro “El Círculo“, orgullo de la ciudad.

Mujeres empresarias

“Cuando se está tan sumergido en actividades propias de trabajo es aconsejable diversificar objetivos”, cuenta Lidia, que aceptó la invitación para unirse a la Organización Argentina de Mujeres Empresarias, y hoy es su presidenta. OAME surgió en Argentina 1966, siguiendo con los objetivos y estatutos de *“Les Femmes Chefs de Enterprise Mondiales (FCEM)”*, formada por un grupo de mujeres deseosas de emular el ejemplo y actividades de la organización europea, que está presente en más de 60 países. La organización argentina se estableció en Rosario, su sede nacional.

Durante la década del 80 y 90 se dieron muchos viajes e intercambios nacionales e internacionales. El compromiso de asistir a los Congresos Mundiales de FCEM la llevó a ocupar el cargo de vicepresidenta mundial y comisionada para América Latina, participando de varios congresos mundiales, como Australia, Viena, Bélgica, Italia, Túnez, Rusia y Marruecos. Su espíritu emprendedor se transmitió a la organización de mujeres empresarias, extendiendo el accionar a entidades de América Latina, incluso a diversas ciudades de la provincia de Santa Fe.

Imaginación con visión

“Muchas veces con la imaginación llegamos a la realidad, pero es necesaria la visión, fe, confianza y perseverancia para lograr los objetivos”, asegura Lidia, que hoy se mantiene tan entusiasta e inquieta como desde los inicios.

Se desprenden del Grupo Transatlántica: Transatlántica Viajes y Turismo, Ola Mayorista de Turismo, TSA Bursátil, Multifinanzas Compañía Financiera, TSA Desarrollos y THM, una firma dedicada a brindar servicios de Management Hotelero, en la que incluyen proyectos como Puerto Norte Desing Hotel (original construcción sobre arcaicos y

típicos silos rosarinos frente al Río Paraná, y el Costa Us-
huaia Hotel, que se destaca por su privilegiada ubicación al
sur de Argentina, con vista panorámica al canal de Beagle).



Para Lidia Sartoris Angeli es una satisfacción ver el crecimiento de los rubros de la empresa que sigue con mucha dedicación y compromiso, con el objetivo prioritario de mantener el prestigio que los distingue desde hace 50 años. En este largo camino, la clave fue superar frustraciones y poner por delante los ideales. El Grupo Transatlántica, en su totalidad, refleja el trabajo de tres generaciones que se encuentran sólidamente vinculadas por el afecto familiar, activas e innovadoras, al servicio de la sociedad toda: Lidia, sus hijos y sus nietos.

La receta del liderazgo

Martha Carrillo Cura

MC CATERING

La ama de casa que expandió su cocina para convertirse en la marca registrada del catering rosarino. Revolucionó el sector gastronómico con sus increíbles presentaciones de platos y ganó espacio en las fiestas más importantes de la ciudad.

De ama de casa a empresaria

Desde muy chica, Martha Carrillo vivió con sus abuelos. A su abuela le encantaba la cocina y recibir mucha gente, costumbre que heredó. Su abuela solía ir al campo, allí hacían dulces con frutos del lugar, también tenía una quinta y un gallinero que aseguraban que la comida fuese 100% casera. De sus abuelos recibió el amor por la cocina, el disfrute de recibir amigos y ser el centro de las reuniones familiares.

A principios de la década del 60 se casó con Jorge Enrique Cura, con quien tiene 5 hijos: Jorge, Juan José, Matías, Mario José y María Mercedes. A los 40 años, ya con su matrimonio consolidado y sus hijos en una edad no tan dependiente, Martha comienza a tomar clases de cocina con Alicia Berguer, Francis Mallman y Beatriz Chopnalez. Estudió en París, en Le Notre, durante un mes, donde tuvo la oportunidad de trabajar en el Ritz y acompañar a su marido, que también había decidido tomar clases de cocina.

Luego comenzó a dar clases de cocina en su casa y a expandir su arte culinario creando un pequeño emprendimiento en el que involucró a empleadas domésticas que trabajaban en su casa, y al marido de una de ellas (Ramón),

como mozo. También colaboraron en aquella época Dorita Vila Ortiz (Tía de Gaby Villa Ortiz) y Pelusa Martínez. Jorge, su marido, la acompañó desde el primer momento, encargándose de organizar la logística.



La primera comida la hizo en la casa de su madre. Fue una lluviosa noche de fin de año, en la que los invitados eran

personas de buen comer, y el menú constaba con una guarnición de chauchas, -que Martha se encargó de emprolijar durante largas horas con una máquina especial que había traído de Europa-, que no alcanzaron y la obligaron a rearmar e improvisar el plato.

Además de su gran pasión, la cocina, Martha siempre sintió el compromiso de trabajar para los demás que le inculcaron sus padres. Así fue que dirigió un grupo de enseñanza en el Instituto para la Recuperación del Adolescente (IRAR) a sus 16 años; trabajó en la Asociación de Lucha Contra la Epilepsia (ALCE) y en tareas sociales junto al Padre Cantilo.

El arte en la presentación de los platos

Martha fue pionera a la hora de presentar sus platos, visualmente eran increíbles. Una gran forma de subir la vara y marcar tendencia. Logró aplicar todo lo aprendido en clases magistrales e incorporar las experiencias y cursos realizados en el exterior con la utilización de utensilios que traía de afuera. De París tomó los utensilios, allí los usan de cobre, por ejemplo, máquinas para cortes de distintos vegetales, y con esto logró diferenciarse.

Todos comenzaron a hablar de sus platos. Se convirtió en una especie de marca registrada que expresaba glamour y lujo. Fue transgresora a la hora de combinar ingredientes y proponer otros alimentos, siendo la primera en imponer los sabores agridulces. Sus primeros platos –recuerda-, fueron trucha ahumada decorada con una terrina tricolor, terrina de pescado, y asado (en un momento donde todos servían pollo). Ella buscaba diferenciarse y sorprender con propuestas diversas.



Siempre estuvo al frente del equipo de cocineros, los platos se armaban en varios pasos, trabajo en serie

bien coordinado para mantener la temperatura necesaria de cada comida y conservar los alimentos. Se concentró tanto en poner su sello personal en cada plato, que jamás prestó atención a lo que hacía el resto del sector gastronómico. Sin embargo, todos empezaron a estar pendientes de ella y tuvieron que aggionarse para mejorar sus presentaciones. Martha Cura marcó un antes y después en el catering rosarino.

De unipersonal a gran empresa familiar

Gracias a la publicidad implacable del boca a boca, fue cada vez más solicitada. Cuando la cocina quedó chica, alquiló un quincho en barrio Los Gráficos, en Fisherton. Y tiempo después, gracias a un gran banquete, la dirigencia del Jockey Club Rosario le ofreció trabajar en el buffet de “Las cuatro hectáreas”, donde pasó varios años. Cuando inició con la empresa tenían 5 o 6 colaboradores, y hoy cuenta con 150 personas fijas más los empleados para eventos.

La empresa comenzó siendo unipersonal, con su impronta bien marcada. Con el crecimiento de la ciudad de Rosario los eventos empezaron a ser más masivos y la em-

prendimiento empezó a crecer paulatinamente. Hoy en día, se mantiene como una estructura familiar que se sigue tecnificando y profesionalizando para continuar creciendo con la participación de sus hijos.

Metropolitano, donde todo es posible

El proyecto de Metropolitano Centro de Eventos & Convenciones surge como respuesta a una creciente necesidad de contar con un espacio que pudiera albergar grandes eventos. Puntualmente, la idea despertó cuando, en 2006, la ciudad intenta postularse como sede del Congreso de Pediatría, pero no tenía lugar físico para su desarrollo.

La obra completa fue realizada en el transcurso del año 2007 por Jorge Cura -h- junto a sus hermanos. En un principio fueron 5 mil metros cuadrados, que duplicaron dos años después. Se trata de un multiespacios flexible (Metropolitano 1, Metropolitano 2, Contemporáneo, Independencia, Libertad y Panorámico), que consta de un auditorio mayor, único por sus dimensiones y características en el interior del país (1960 metros y 11 metros de altura libre), que puede configurarse de diversas maneras, siendo capaz de alojar hasta 2.500 localidades. Además, tiene un auditorio

de 700 metros cuadrados y 7 metros de altura libre. Ambos espacios tienen acústica y pueden funcionar de manera unificada obteniendo una superficie utilizable de 2.600 metros cuadrados y una capacidad de 3.200 localidades. En la planta baja posee una sala de 400 metros cuadrados que, a su vez, puede subdividirse en tres salas menores y un hall de ingreso de 600 metros cuadrados. En planta alta existe un cuarto salón auditorios de 400 metros cuadrados y una sala de videoconferencias de 50 metros cuadrados. El resto de la superficie del Centro de Convenciones está dedicada a las áreas de administración, cocina, camarines, servicios técnicos, depósitos y generación de energía eléctrica.

En el afán de un constante crecimiento, duplicaron las dimensiones para realizar todo tipo de eventos y espectáculos: 2.473 metros cuadrados se incorporaron a lo inaugurado originalmente, alcanzando 5 mil metros más, y capacidad para albergar a 10 mil personas. La estructura y el equipamiento otorgan una versatilidad que convierte a Metropolitano en un lugar de innumerables posibilidades, en el que pueden realizarse cinco eventos al mismo tiempo, con la posibilidad de 6 mil personas cenando con la excelencia del catering de Martha Cura. De allí el eslogan “Donde todo es posible”.

La creación de Metropolitano convirtió a Rosario en una nueva plaza de eventos y congresos.



La expansión llega con sus hijos

A causa de la gran expansión del catering de Martha Cura, sus hijos vieron la necesidad de generar un espacio de concentración para la realización de la comida. La idea fue unificar el armado para lograr el seguimiento en la preparación, concentrar la producción, optimizar recursos y mantener la calidad como el sello indiscutible de la empresa. Para ello compraron una propiedad en

Junín al 600, cerca de Metropolitano, que se equipó para convertirla en una cocina centralizada de avanzada, con última tecnología adaptada a las normas internacionales de higiene y seguridad. Cuentan con máquinas europeas que ayudan a mantener la cadena de frío y regular la temperatura de los alimentos, supervisados por cuatro especialistas en bromatología.

Aunque los eventos son muchos, jamás se pierde ese toque de vanguardia, de excelencia en el menú. Así como Martha solía viajar en sus comienzos para perfeccionarse y traer nuevas ideas, sus hijos mantienen esa línea. Matías es el encargado de viajar y captar las nuevas tendencias junto al jefe de cocina. Mientras que Mario José abarca la logística en general, y Jorge se encarga de las cuestiones “macro” de todos los emprendimientos. Por su parte, Juan y Mercedes se ocupan de MC Viandas Premium, un servicio gastronómico integral formulado a la medida de sectores corporativos, priorizando las necesidades nutricionales en variantes saludables y atractivas.

La frutilla del postre llegó en julio del 2017 cuando adquieren Posta 36, para darle un nuevo giro a las fiestas rosarinas. Se trata de un lugar tradicional ubicado estraté-

gicamente en La Florida, al que le introdujeron numerosos cambios: el salón fue modificado y acustizado por completo, construyeron una cocina nueva, remodelaron los baños y cambiaron los pisos. La mayor intervención todavía está en obra, y consta de una adaptación del ingreso por la barranca, con un amplio estacionamiento y acceso al predio a través de un ascensor desde la parte baja. Fue inaugurado en noviembre del mismo año. Así recuperaron un eje fundamental de un negocio del que fueron pioneros con “Terrazas del Paraná”, ampliando su capacidad de cuatrocientas a seiscientas personas.

Los últimos emprendimientos abren espacio para la tercera generación. Hasta ahora, de los diez nietos de Martha sólo Sofía y Jorge Jr., hijos de Jorge, dieron sus primeros pasos en la empresa. En cuanto a Sol (también hija de Jorge), Esmeralda y Gregorio (hijos de Juan), India, Uma y Cloe (hijos de Matías), Victoria (hija de Mario), e Ignacio (hijo de Mercedes) aún no están en edad de trabajar, pero saben que tienen un lugar reservado.

Un nuevo espacio delicatessen

Inspirado en la gastronomía de alta gama, Jorge Cura emprendió, en 2017, su incursión en el mundo del vino. Allí surge la bodega Porco Diablo Wines, que es consecuencia del esfuerzo confiado al enólogo Lucas Nieven, un joven trasgresor que supo trabajar en destacadas bodegas, como Catena Zapata, y se entusiasmó en el nuevo proyecto. Entre los vinos que se destacan se cuentan Porco Diablo, Luz Mala y Déspota (que también tiene su versión en champagne). En su primer año llegaron a producir 12 mil botellas, las cuales fueron parte de cenas destacadas de MC Catering, pero también tuvieron como destino Córdoba y Capital Federal. Para el 2018 proyectan alcanzar las 60 mil botellas e incursionar en aceite de oliva y aceto balsámico, buscando el tiempo y la dedicación para la variación del negocio.

El origen fue una profunda vocación

Martha asegura que, a pesar de los sacrificios, volvería a comenzar desde cero con su empresa. “El día que mi hijo Juan se recibió de veterinario no pude asistir porque

esa noche tenía una cena importante (...) Uno se pierde muchas cosas”, confía.

Su valentía y osadía le permitieron hacer lo que sentía; y esa pasión es la que explica su impresionante expansión, que la ubica al frente de la compañía de catering más importante de la ciudad.

La guardiana de los valores

María Antonia Bongi

TRANS-BAN

Una gran visionaria que supo entender las necesidades del mercado y de la gente. Fue pionera en clearing bancario, consolidó la primera empresa en la zona “Trans-Ban SA”. Su clave fue crear lazos de confianza y adaptarse en el tiempo para permanecer intacta con la tradición en servicios postales y logística.

Los cimientos de una gran empresa

María Antonia es rosarina, descendiente de italianos, hija única de Sabrina Dalmaso y Bramante Bongi, quien llegó de Pistoia (región italiana de la Toscana). Tiene familiares que aún residen en Italia y con los que mantiene una fluida relación. Toda su vida transcurrió en Fisherton. Cursó sus estudios primarios en la Escuela N°147, la misma a la que fue su madre. Los secundarios los realizó en la Escuela Urquiza. A los 14 años conoció a Antonio Mesanza, con quién se casaría años después, en 1962; y comenzaría el trayecto de convertir sus ambiciones en proyectos.

El cierre de Fintar Fish, la empresa para la que trabajaba Antonio, le aseguró una indemnización que le permitió comprar un taxi y armar un pequeño taller de chapa y pintura. Curiosamente, él no sabía demasiado del rubro, pero aprendió rápidamente gracias a la fuerza de voluntad que lo destacaba. “Una vez se fundió un motor que acababa de armar y lo desarmó para armarlo de nuevo, no lo vencían las frustraciones”, recuerda Mary.

En el año 1965 pasaron a tener tres taxis y sumaron sus dos primeros empleados, elegidos entre la gente del barrio,

característica que permanece como premisa de la empresa. En ese momento, la Cooperativa de Camiones deja de trabajar y el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos le ofrece a Antonio y a Mary hacer el clearing. Era la época de las cajas de créditos, que se transformaron en cooperativas de crédito y después en bancos, como lo es el CREDICOOP, aún vigente. De aquí nace Trans-Ban, con un fuerte respaldo de las cooperativas, con las que había una confianza mutua.



Palabra dada, palabra cumplida

En el año 1974 lograron comparar la propiedad donde tenían el taller y aumentaron la cantidad de vehículos para el servicio de clearing, el cual fue creciendo de tal manera, que para comienzos de la década del 80 ya tenían una flota de 20 camionetas, permitiendo ampliar el servicio de clearing en Rosario y zonas aledañas para todo tipo de trámites bancarios.

El clearing bancario consistía en trasladar documentación bancaria (tarjetas de créditos, resumen de cuentas bancarias), revistas y folletería comercial. Era un servicio que se realizaba en maletas tipo valijas anti-llamas, se dividían y cumplían estrictamente el horario. Hoy, se realiza en sacas o bolsines precintados entre las sucursales de bancos y sus casas centrales. El transporte se pensó para documentación comercial a través de bolsines de empresas, ya sea de sucursal o de otra entidad. Su característica principal es la seguridad, rapidez y efectividad del servicio basado en la función de su operatoria comercial.

En el año 1982 Trans –Ban se convierte en S.A. y sigue creciendo. En el año 1999 fallece su esposo, y Mary

queda a cargo de la empresa junto a sus hijos, quienes ya estaban incorporados a la empresa familiar. Por medio de ellos, se mantuvo el lazo de confianza con los clientes ya existentes, basado en el respeto a la palabra dada.



Nueva generación con nuevos servicios

Con la incorporación de sus tres hijos: Javier, Darío y Juan Pablo, se amplía la mirada y se agregan nuevos servicios, con la intención de llegar al mercado corporativo y establecer relaciones duraderas. En el 2005 se amplía el grupo con la compra de Send, y agregaron paquetería al clearing

bancario. Con las sumatoria de volumen las camionetas quedaron chicas y comenzaron a utilizar camiones, con los que también empezaron a trasladar artículos de diversos rubros: electrodomésticos, pintura, maquinaria agrícola, alimentos y medicamentos. En el 2010, con más camiones, le dan forma a los primeros apuntes sobre logística integral que refiere a la recepción de mercadería, almacenamiento, administración de stock, picking, servicio de distribución urbano. Bajo esta denominación se incluyen todas las estrategias que buscan obtener rentabilidad adicional mediante la identificación de valores considerados acordes a criterios específicos.



El servicio postal se adaptó a las distintas formas y modalidades de entrega. El fortalecimiento de los recursos

técnicos le permitió la interconexión con las sucursales de manera online, por medio de una moderna red informática unida a un sistema de comunicaciones digital de última generación, lo cual posibilita un seguimiento exacto de cada servicio que presta la empresa.

El servicio para correspondencia se convirtió en rápido y se constituyó Trans-Ban 24 hs. A través del cual se puede trasladar una carta simple, distribuirla, y hacer un seguimiento del envío por internet a través de la web de la empresa.

Con fuerte compromiso social

María Antonia se destaca por su trabajo y compromiso social. Muchas de sus tareas solidarias se reflejan en acciones realizadas en la Escuela N° 147, donde entrega material didáctico y ayudó a construir, junto a personal voluntario de la empresa, una biblioteca equipada con proyector y pantalla, llamada César Luis Menotti, en honor de quien supo ser alumno de ese establecimiento.

Por otra parte, en el Hospital Vilela, Mary organiza entrega de juguetes, obras de teatros con la compañía

que dirige Mónica Toquero: “Rosario Teatro”, y lectura de poesía para los niños internados, que estuvo a cargo del escritor ya fallecido Fabricio Simeoni. Asimismo, un grupo de jóvenes voluntarias amigas de la empresa TB y de la familia Mesanza, organizaron actividades especiales para el pabellón de niños con tratamiento oncológico, llevando una sonrisa a ese espacio tan especial del Hospital Vilela. Por estas acciones, y el hecho de ser una referente importante dentro de la comunidad italiana, recibió varias distinciones: en el 2008 se le otorgó el premio Ana Del Valle, de la Fundación Roberto Rovere, por su labor como empresaria distinguida de la ciudad de Rosario. El premio le fue entregado en mano por Sonia Rovere, hija de quien lleva el nombre de la Fundación. Mary Bongí fue acompañada por sus hijos y nietos, junto a sus más allegados colaboradores de la empresa. Y en noviembre de 2016 recibió el Diploma de Ciudadana Italo- Argentina Distinguida, otorgado por el Circolo dei Cavalieri de Rosario. En dicha oportunidad fue acompañada por sus hijos, nietos y colaboradores cercanos.

El fruto de la unión familiar

Los más de 35 años transcurridos desde el inicio de la compañía se asientan en 3 pilares: ética, confianza y responsabilidad. Hoy, Trans- Ban se ubica entre las mejores prestadoras de servicios postales y clearing bancario, gracias su habilidad para adaptarse en el tiempo acorde a las necesidades del mercado / usuarios y los diferentes escenarios económicos.

El objetivo principal de Mary fue no fallarle a su marido y mantener el proyecto que crearon juntos, afianzando a sus hijos y pensando en sus nietos, esa tercera generación que ya comenzó a trabajar. De sus siete nietos, se incorporó Juan Manuel, de 27 años. Los otros aún son pequeños: Josefina (11), Jazmín (9), Bernardo (5), los mellizos Mercedes y Gregorio (3) y Emilia (1).

El mayor logro de la compañía es el trabajo en familia. Por eso Mary agradece a sus hijos “que hayan permanecido y continuado con su trabajo para que la empresa se siga consolidando y expandiendo territorialmente con una mirada innovadora en nuevos escenarios”. También agradece a los empleados, proveedores y clientes, que son

una extensión de la familia. Trans-Ban está centrada en la figura de Mary, ella es el eje central por su gran capacidad de liderazgo, su capacidad de complementar servicios y ag-
gionarse para perdurar.

El sueño de “ver el mundo”

Silvia Aiello

AIELLO & CARBONARI

Intuitiva, apasionada y espontánea, rompe con el modelo de empresaria tradicional porque su camino lo hace al andar, sin grandes planificaciones previas. Así creó Aiello é Carbonari, su propia empresa de viajes.

La vida es un viaje

Para Silvia Aiello la vida es un viaje permanente. Las vacaciones de niña transcurrían en un hermoso y pintoresco castillo ubicado en El Durazno, cerca de los Gigantes en las sierras de Córdoba, diseñado por un conde italiano que le solicitó al padre de Silvia que lo ayudara con la venta de semejante inmueble, y éste decidió comprarlo. “Era un castillo real en su estructura, en cada detalle, hasta en sus cubiertos y cortinas de seda”, recuerda Aiello, con delicada melancolía, a ese escenario de grandes momentos compartidos en familia. Desde ese lugar, en lo alta de las sierras, todo se veía diferente, su sueño de ver el mundo comenzó allí.

Todos los viajes marcan nuestras vidas, pero el que marcó un antes y después fue su primer visita a Europa en el año 1975. Cuenta Silvia que antes de emprender semejante recorrido por el mundo conoció a quien es hoy su marido. Esa particular aventura, con 25 escalas, (entre las que destacaron Rio- Lisboa- Londres – París) duró 3 meses, y le permitió recorrer en detalle los lugares más increíbles del mundo en compañía de grandes amigos. En aquel grupo estaba “El Negro” Fontanarrosa, que

en el transcurso del viaje dibujaba, y como aún no había realizado el curso de inglés le costaba comunicarse con la azafata. “Recordar ese viaje, con tantas anécdotas, es de algún modo revivir en la memoria al querido Negro”, asegura Silvia, que en su vuelta puso fecha de casamiento con Osvaldo García Conde, el hombre de su vida, quien le brinda apoyo incondicionalmente y, aunque no forma parte de Aiello, es una gran inspirador y compañero.



La empresa de viajar

Cuando empezó en el 2001, su hijo mayor tenía 15 años y el menor 10. Los chicos habían crecido y encontró el momento para abocarse a cumplir un gran sueño, crear su propia empresa dedicada a viajes. Desde un principio la acompañaron sus actuales socias: Dora Aiello y Cristina Carbonari. De allí el nombre Aiello & Carbonari.



En medio del fervor de comenzar con este gran proyecto, y en el preciso momento en que estaban pintando sus flamantes oficinas, ocurrió el atentado a las Torres Gemelas

(11 de septiembre de 2001); que provocó que el mundo se detenga y las personas dejaran de viajar. A pesar de ello, decidieron seguir adelante con lo planeado, terminar con la decoración de las oficinas y abrir sus puertas.

Fue todo muy artesanal, basado experiencia previa, dado que la carrera de Turismo aún no existía. Anteriormente, Silvia había sido parte del proyecto Travinter durante 8 años, una aprendizaje que, sumado a su intuición y entusiasmo, fueron las bases de su propia empresa.

La economía marcada por fenómenos climáticos

Desde que creó la compañía le **tocó** pasar por distintos fenómenos, entre los que se cuentan tsunamis, huracanes, atentados terroristas, y pasajeros en distintas situaciones atravesados por fenómenos climáticos, a los que la empresa siempre les brindó el acompañamiento y las respuestas que buscaban.

En lo económico no hubo grandes sorpresas gracias a su buena administración, manteniéndose al día en todas las cuentas. Otra de sus fortalezas pasa por brindar un servicio

personalizado, que ofrece la seguridad, confiabilidad y responsabilidad necesaria para que cada viajero vaya a su destino con tranquilidad; valores que sostienen su slogan “de Rosario al mundo”.

Detrás de una gran empresa hay un gran grupo humano

Una característica fundamental en la atención es hacer sentir a todos los clientes que son escuchados, y que tanto un viaje a Córdoba como el plan de una recorrida alrededor del mundo son planeados con la misma energía. “La idea es que se sientan felices y tranquilos al confiar su ilusión y esfuerzo económico, pues no solo es vender un viaje, se trata de vender un servicio, de asesorar y acompañar, en esto se destaca el trabajo humano valioso”, subraya.

Las tres socias aprendieron a delegar mucho en su equipo, que está conformado por personal capacitado al que se le da la posibilidad de viajar permanentemente, de forma que conozca los productos que ofrece y se sienta motivado en el día a día. Ninguno de los hijos de las tres socias trabajan en la empresa, por eso apuestan a los empleados, que tendrán la responsabilidad de la continuidad de la firma.

La honestidad como clave del éxito

La historia de la empresa indica que la honestidad lleva el éxito. Empezaron tres socias y hoy tienen 18 empleados de los cuales 12 son mujeres. Más que por un objetivo planteado, son reconocidas por una trayectoria. La publicidad apuesta al boca a boca y a generar una cercanía que termina en amistad. “Los pasajeros se transforman en amigos porque honramos la confianza que nos depositan en su ilusión de viajar”, asegura.



El gran vínculo con sus clientes se observa en anécdotas como la del casamiento de Gabriel Sánchez Zinny (el actual ministro de Educación de la Provincia de Buenos Aires), en febrero del 2011. “Fue una especie de boda real con logística rosarina. Gabriel vivía parte del año en Washington (Estados Unidos) y Argentina, y se casó con una mujer descendiente de la realeza en Buenos Aires”.

Para Aiello los vínculos son para siempre, por eso acompaña al periodista Carlos Bermejo desde que estaba con su programa Magazine en Canal 3, y luego siguió con él, en Canal 5.

El mundo no tiene techo

Silvia hace su camino al andar, nunca se marcó una meta, es muy espontánea. La idea de armar una empresa junto a Dora y Cristina surgió naturalmente, sin programar demasiado ni realizar un análisis profundo sobre qué debían hacer, sino directamente hacerlo y rodearse de buena gente. “En la vida no tengo techo, no me fijo metas ni objetivos y me dejo llevar por el instinto”, afirma Silvia, que se considera una agradecida por tener el placer de haber recorrido el mundo y poder transmitirlo.

El juego de los brillantes que creció en Rosario

Susana Kohen De Forno

JOYERIA PERRET

Susana Kohen siempre supo que le dedicaría su vida a las piedras preciosas. Es parte de la tercera generación de joyeros de una empresa que inició su abuelo en la primera mitad del siglo pasado, y que perdura hasta hoy. La historia de viajes y anécdotas detrás de la tradicional Joyería Perret.

La historia comienza con el abuelo Bernardo

Su abuelo Bernardo la maravillaba con los relatos de sus magníficos viajes por el mundo, y por eso, Susana esperaba ansiosa los fines de semana para verlo y escuchar sus historias. En esa época no era habitual tener un abuelo viajero lleno de relatos vibrantes sobre lugares tan diferentes de Sudáfrica o Japón.

Bernardo llegó a Rosario junto a sus padres y su hermano José antes de la Primera Guerra Mundial. Lo curioso es que se dió por error, dado que, en realidad, la familia quería viajar hacia América del Norte, donde se habían instalado otros parientes y compatriotas, pero se equivocaron de barco y llegaron a la Argentina. Era imposible volver atrás después de haber dejado a Europa amenazada de guerra.

En la Cuna de la Bandera, su primer trabajo fue en el almacén La Estrella, cerca del puerto, donde se dedicaba a hacer los mandados. La gran habilidad autodidacta de Bernardo y las circunstancias de la vida le permitieron desarrollar talento para vender galpones y máquinas agrícolas. En 1928 nacen sus hijos mellizos, Alberto y Rubén,

quien décadas más tarde se casaría con Lidia Epsztein y se convertiría en padre de Myriam Julia y Susana.

Inquieto por naturaleza, Bernardo, en los años 30 se involucró en el negocio de las joyas y empezó a trabajar con brillantes. En este aspecto fue un pionero. Los primeros anillos y collares se lo facilitaron unos paisanos. Rápidamente buscó la manera de llegar a la fuente y viajó a Buenos Aires para relacionarse directamente con los proveedores. Al tiempo, instaló en Rosario su primer negocio, ubicado en calle Mendoza 1445, el que daría origen a la historia de la joyería familiar.



El mundo parecía quedarle chico y se dedicó a viajar con cierta cotidianeidad a Europa. Era muy emprendedor, se animó a viajar sin conocer el idioma y fue un visionario en el mercado de lujo de América Latina, con una gran capacidad para entablar amistad con los clientes y proveedores. Fue agente de bolsa de brillantes de Amberes y estableció contacto con gente muy importante del sector como la Compañía De Beers. De pronto, se convirtió en un gran experto en brillantes de un país en crecimiento. Logró traer piedras de las minas de Sudáfrica y ser proveedor de las joyerías más importantes del país. Siempre un paso adelante, en los 50, cuando no se podía traer brazaletes de oro a la Argentina, entendió que era el momento de fabricarlos aquí. También creó un reloj con su propia marca, denominada “Bernard”, que resultó toda una novedad para entonces. En Rosario fundó la Escuela de Joyeros y Relojeros Crisol, con la colaboración de profesionales y orfebres locales. Su hijo Rubén era ingeniero civil y además un gran experto gemólogo, por lo que se convirtió en el primer profesor de la materia, y al igual que todo docente, traía los exámenes para corregir en casa. Allí Susana leía junto a su padre las respuestas y opinaba al respecto aunque no influía en la nota.

Otro aspecto innovador de Bernardo fue establecer lazos con Piaget, una de las marcas líderes del mundo, antes que otros detectaran el nicho de mercado en la zona. Un acierto mayor fue consolidar esa relación, uniendo a los negocios una amistad duradera. Producto de ello, en 1965 llega a la capital argentina los primeros relojes Piaget, y paralelamente, es nombrado representante en el país de la afamada marca Baume & Mercier.

Al ser los viajes a Buenos Aires cada vez más seguidos, el fundador de la tradición joyera de la familia se radicó allí; mientras su hermano José manejaba el mercado minorista en Rosario.



La historia de los Kohen se vinculó con otras casas que hicieron historia en materia de relojes, como el caso de Omega; y también con otros rubros a través de alianzas estratégicas, como la que llevaron adelante con la firma Herkohn SA, que selló el encuentro de dos generaciones de la familia bajo el paraguas de Bernardo y José Kohen SRL, y los llevó a incursionar en la construcción.



De la segunda a la tercera generación

Un triste episodio marcó la historia de la familia en 1975, cuando muere José Kohen en un asalto producido en la joyería de Rosario. Significó un duro golpe y el cierre de las oficinas en la ciudad. Bernardo depositó la confianza en sus hijos y en su nieto Ernesto para continuar y proyectar los negocios, pero años después muere en Praga. Valentín Piaget y toda su familia alentaron para seguir el camino trazado por Bernardo y colocaron una foto de quien los instaló en Argentina en el salón principal de ventas de Ginebra. Mientras tanto, en Argentina, su hijo Rubén se hace cargo temporalmente de la empresa hasta acordar con su hermano Alberto la división de Herkohn SA en dos partes: la construcción para Rubén y la joyería para Alberto. Hubo una gran actividad de marketing y grandes cambios.

Con el brillo de Susana

En 1980, Rubén Kohen y Juan Carlos Forno, esposo de Susana Kohen, se asocian a Alberto Perret, una joyería tradicional de Rosario que data de 1886, de la que eran

proveedores de brillantería y relojes suizos. Siendo agente exclusiva de Rolex desde la década del 50.

De esa manera se fusionaron dos apellidos sinónimos de excelencia en el ramo de relojerías: Perret– Kohen. Abriendo el camino para retomar el comercio minorista y fabricar joyas, que quedó en manos de Susana, la encargada de mantener el legado familiar. “A los 3 meses que llegué a Rosario nos asociamos con Alberto Perret”, cuenta Susana; que decidió mantener la tradición y el nombre del negocio, pero le imprimió una visión moderna y vanguardista que reflejaba su manera de ver la profesión no como un trabajo, sino como un estilo de vida.

“Las mejores marcas suizas están representadas en Joyería Perret, que privilegia los valores y la tradición de la alta relojería como así también la capacidad de seguir las vanguardias y las innovaciones del mercado relojero”, afirma. Rolex, Audemars Piguet, Cartier, Bulgari, Hublot, Tag-Heuer, Omega, Tudor, Hamilton, Baume & Mercier, Movado, son solo algunos ejemplos de los niveles de excelencia. Los diseños se destacan sobre los mejores metales y piedras preciosas. La calidad de una joya se ve reflejada en la nobleza de los materiales, “por esa razón

realizamos una cuidadosa selección hasta quedarnos solo con la mejor materia prima. Sin descartar la tecnología, en nuestros talleres, ponemos el acento en la orfebrería artesanal con el fin de lograr diseños propios y únicos, combinando en el resultado final experiencia, cuidado y calidad de maestros joyeros”.



Todo comenzó como un juego

De muy chica su abuelo la introdujo en el mundo de las gemas. “Mi abuelo Bernardo me pedía que separe los brillantes, y luego él revisaba cómo lo hacía”, recuerda Susana con nostalgia. “Parte del juego era separar rubíes de zafiros y para eso debía memorizar cual tenía más cromo, hierro o titanio. Luego seguía seleccionando los brillantes por tamaño y color”.

Susana iba a ver a su abuelo todos los sábados y le encantaba observar como atendía a su clientela y desplegaba las mejores gemas y piezas de la joyería, que aprovechaba para probarse en sus pequeñas manos. El trayecto que implicaba el viaje de regreso a Rosario era el espacio para dibujar algunos diseños, producto de la inspiración que generaban esos encuentros con su abuelo. Esos dibujos luego eran exhibidos con orgullo por Bernardo, que presentía que su nieta seguiría sus pasos.

José Kohen también tuvo mucho influencia en Susana, de él aprendió el trato comercial. Si bien no concretó estudios universitarios tenía un don especial para atender a los clientes, escucharlos, hacerlos sentirse especiales, y un gran manejo del negocio.

Esgrimista de la economía

Como toda empresa, tuvo buenos momentos y situaciones complicadas. Entre los momentos difíciles se cuenta lo sucedido en los 80, donde “nos tocaron los avatares de la política, la hiperinflación, luego los saqueos, y tuvimos que ir adaptándonos para mantener la misma esencia”, explica la directora de la Joyería Perret. Entre los buenos momentos, “se destaca el uno a uno, que era una irrealidad”, recuerda Susana. “La onza de oro estaba en su valor más bajo, una pulsera que costaba 300 dólares era equivalente a 300 pesos argentinos”.

“Se podría hablar de crisis cuando se frenó al importación, el no poder ingresar mercadería, no poder ser agente de alguna marca, fue perjudicial para el rubro. La proximidad con Buenos Aires hace que la gente también compre allá. Es muy difícil en este país lograr la permanencia. Somos esgrimistas, toreros haciendo cintura a cada situación. Este tipo de negocio en otro país sería muy diferente, en Argentina es complicado planificar a futuro. El empresario que lo logra es un sobreviviente”.

Marcando el tiempo y las costumbres

Las costumbres de cada época se reflejan en la joyería, que puede convertirse en una vidriera de las costumbres de la sociedad, en la que se reflejan ascensos y descensos del protagonismo de algunos sectores. Toda joya tiene una historia. Una costumbre que aún se mantiene, es que la joya sea parte de la herencia familiar, destacando el valor sentimental por encima del valor del metal, lo afectivo por el momento vivido, o quien la usó. Inclusive, el derrotero de las piedras preciosas nos muestra lo que pasaba en el mundo a cada momento, como las grandes migraciones en las que familias vendían todo lo que tenían para viajar más livianas.

Confianza, trayectoria y herencia familiar

Los valores más importantes han pasado de generación en generación. Su abuelo la inició en el mundo de las joyas, le enseñó todo. Su tío José le inculcó el arte de obrar bien y brindar atención personalizada a los clientes. Su padre le supo transmitir valores éticos y la perseverancia, como así también a transmitir la confianza de vender lo que realmente

se ofrece. “Una vez un cliente me trajo una pulsera que hizo mi abuelo Bernardo para hacer sus alianzas. Con historias como estas, desde 1886, el amor por las joyas fue pasando de generación en generación y perdura en el tiempo”.

Los viajes amplían la mirada

Los seminarios de marketing y diseño en países como Estados Unidos o Italia, ayudaron a proyectar una marca que se sostuvo en el tiempo y logró el reconocimiento internacional. “Hace dos años me invitaron a la Cámara de Comercio de Piamonte, zona donde están las principales joyerías de Italia. Al estar allí pensaba en el buen camino que hemos recorrido, dado que la invitación a estos eventos es la manera en que los colegas te brindan su reconocimiento”, subraya Susana, que también es una de las selectas invitadas argentinas a la Feria de Ginebra, a la que sólo van tres representantes del país.

La reconocida joyera estudió en Estados Unidos sobre diseño y gemología, y sostiene que los viajes, que son un legado de su abuelo, ayudan a “abrir la cabeza”. Pero a pesar de haber recorrido el mundo no cambiaría Rosario para vivir en otro sitio.

De las joyas del abuelo a la joya de la reina

“La idea es lograr que la joya sea el objeto deseado y se pague por eso”, decía el abuelo Bernardo.

El metal favorito de Susana es el oro, en particular el oro blanco, también el oro rosé, que hace un par de años y para sorpresa de muchos, volvió para convertirse en tendencia. En general, la apasionan las pulseras y anillos grandes. “La joya ideal debe tener un diamante, simplemente porque combina con todo”, asegura. Y agrega que su piedra favorita es el diamante, “que en griego significa invencible, y en nuestra cultura simboliza lo eterno (...) La tierra tarda siglos para formar un diamante en bruto y por eso considero que llevar un diamante es como tener parte de la historia geológica.

La joya más importante que hizo fue para la Reina Sofía cuando visitó Rosario en el marco del Tercer Congreso de la Lengua (2004). El gobierno de la provincia de Santa Fe había solicitado a Susana que diseñara una joya para obsequiar a la reina. El pedido consistía en realizar un broche con Rodocrosita, una piedra emblemática de nuestro país. El resultado fue la mayor creación de Susana, la representación de la flor

nacional, el Ceibo en oro y plata, en tres capullos (cada capullo refería a uno de los congresos realizados). Es la obra de arte más recordada en la historia de la joyería, que incluye la hermosa anécdota al momento de la entrega: la Reina Sofía, al recibir este majestuosos broche, demostró su agrado, se lo puso de inmediato y expresó su agradecimiento. “Fue una experiencia maravillosa”, recuerda Susana; que también valora la creación de la corona de la Virgen del Rosario.



De la tercera a la cuarta generación

Susana es la tercera generación y sus hijos la cuarta. Fernando Forno, su hijo mayor, diseña platería con su logo compuesto por sus iniciales FF y está al frente del negocio L' Espace de Perret, donde se comercializa una línea más cotidiana. Guido, si bien estudió orfebrería, luego decidió desarrollarse en otros rumbos. Mientras que los mellizos Bernardo y Delfina, los más jóvenes, siguen la tradición familiar. Bernardo es Licenciado en Comercialización y trabaja en casa central, dándole una óptica más profesional con su visión juvenil; y Delfina trabaja en Buenos Aires, en la empresa de importación de relojes de la familia Kohen, al tiempo que aprovecha su estancia para estudiar diferentes cursos de diseño de joyas y manufactura.

En su rol de madre y empresaria Susana se siente feliz, porque cada segundo en el negocio suma vivencias y anécdotas enriquecedoras. “Creo que logré lo que siempre anhelé, como es estar presente en las grandes ferias (Ginebra es una de ellas). Es un orgullo haber mantenido el prestigio del abuelo Bernardo. Es muy fuerte el legado familiar”, asegura. Ahora ya piensa en el traspaso, de a poco, a sus hijos....”- Quiero a mis hijos logren lo que quieran y sean felices (...)

Quiero que no lo vean como un medio de subsistencia, que lo sientan con pasión. Mi desafío es transmitir pasión a mis hijos, que continúen el legado familiar con amor, respetando los valores que nos enseñó mi abuelo”.

Índice

Introducción..... 9

Marcando el camino

Beatriz Villar / Way Asociados 13

Una pionera sin fronteras

Betty Galiano / Ocean Translations 25

La marca imborrable de una familia

Gabriela Cabanellas / Cabanellas & Cia.

Molinos Harineros 37

La mujer que le dio otro rumbo al sector inmobiliario

Noemí Chicco De Rossetti / Rossetti SACIFI..... 55

Un gran espíritu deportivo

Silvana Dal Lago / Sonder 71

Una vida alrededor del mundo

Lidia Sartoris Angeli / Transatlántica 81

La receta del liderazgo

Martha Carrillo Cura / MC Catering 93

La guardiana de los valores

María Antonia Bongí / Trans-Ban..... 107

El sueño de “ver el mundo”

Silvia Aiello / Aiello & Carbonari..... 117

El juego de los brillantes que creció en Rosario

Susana Kohen De Forno / Joyeria Perret 125

Impreso en Talleres Gráficos Fervil S.R.L.
en Octubre de 2018
Santa Fe 3316. S2002KUD
Rosario - Argentina

PIONERAS PRESENTES

Volumen 4 – Año 2018

Coordinador

Daniel Maggiolo
Víctor Pusterla

Editor

Mariano Fortuna

Equipo

María Fernanda Moreno
Mariano Fortuna
Fabiana Suárez

Contacto

info@libertad.org.ar

En este volumen

Beatriz Villar

Way

Betty Galiano

Ocean Translations

Gabriela Cabanellas

Cabanellas & Cía. Molinos Harineros

Noemí Chicco de Rossetti

Rossetti SACIFI

Silvana Dal Lago

Sonder

Lidia Sartoris Angeli

Transatlántica

Martha Carrillo Cura

Martha Cura Catering

María Antonia Bongí

Trans-Ban

Silvia Aiello

Aiello & Carbonari

Susana Kohen de Forno

Joyería Perret

Fundación Libertad, en el año de su trigésimo aniversario de vida institucional, se enorgullece de editar el cuarto volumen de "Pioneras Presentes". Esta obra pretende revalorizar el inmenso desafío que mujeres y hombres emprendieron hace décadas, en pos de realizar sus sueños empresariales. A través de su desarrollo, las pioneras homenajeadas en estas páginas lograron abonar al crecimiento socioeconómico de sus comunidades, aportando al bienestar de nuestra querida ciudad. Cada historia referida en este libro es una historia de altibajos, de superación de obstáculos, de visión de largo plazo y, finalmente, de cosecha de merecidos éxitos.

Las personas y familias detrás de las empresas, las razones que llevaron a cada uno de estas pioneras a embarcarse en sus determinados rubros, los momentos más difíciles, los problemas superados y, por supuesto, los deseos y proyectos para el futuro, son algunos de los temas que se describen en cada uno de los capítulos a continuación.

Fundación Libertad quiere homenajear a las pioneras que hicieron y hacen grande a Rosario, valorando su trabajo y esfuerzo. Deseamos que su ejemplo sirva para inspirar a las generaciones venideras.

Gerardo Bongiovanni
Presidente de Fundación Libertad



Fundación Libertad

En este volumen:

Beatriz Villar / Way Asociados

Betty Galiano / Ocean Translations

Gabriela Cabanellas / Cabanellas & Cía. Molinos Harineros

Noemí Chicco de Rossetti / Rossetti SACIFI

Silvana Dal Lago / Sonder

Lidia Sartoris Angeli / Transatlántica

Martha Carrillo Cura / Martha Cura Catering

María Antonia Bongi / Trans-Ban

Silvia Aiello / Aiello & Carbonari

Susana Kohen de Forno / Joyería Perret

