

CURRICULUM VITAE DE ANTONIO HORACIO SAPORITTI  
(Versión español & English version)



DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento: 7 de marzo de 1933  
Lugar: Buenos Aires - Argentina  
Estado civil: casado - 2 hijos (no dependientes)  
Dirección: Tinogasta 2752 6to. B  
(1417) Buenos Aires, Rep. Argentina  
Teléfono: 54-11-4504 3862  
E-mail: tonysaporitti@yahoo.com.ar

ESTUDIOS CURSADOS

Universidad de Buenos Aires - Facultad de Ciencias Económicas  
Economía 4° año.  
Licenciatura para servicio consular 2° año (completo).

CURSOS EN LA INDUSTRIA AERONAUTICA

INMAE, Instructor CRM y FFHH, Buenos Aires.  
Eastern Airlines: ventas y marketing - Miami  
Pan American World Airways: Tarifas de pasajeros ( 3 niveles ) New York-Rio-Miami (recurrente)  
Supervisión : básico y avanzado Miami-New York  
Management : básico y avanzado – New York  
Oratoria : básico, intermedio y avanzado NYC/RIO  
(ingles-portugues)  
Cargas aéreas:-Control de espacio– JFK –Building 67  
Reservas y tarifas – JFK –Building 67  
Artículos restringidos–JFK Building 67  
Toma de decisiones (Kepner-Tregoe) New York  
Ventas (Xerox, por acuerdo con PAA) – New York  
Aerolíneas Argentinas: Curso de comisario de a bordo, incluyendo supervivencia y salvataje.

OTROS CURSOS

Fundación Banco de Boston: Comercio internacional  
Fundación Empretec: Curso para creadores de empresas

INFORMACION ADICIONAL

En función de su actividad presente, desarrolla y mantiene contactos comerciales y personales, especialmente en el área de turismo, en Estados Unidos, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.  
También representó a Eastern Airlines en COTAL. Asistencia a todos los congresos de las Asociaciones de Agencias de Viajes de Argentina, Brasil, Paraguay , Chile y Uruguay. Contacto permanente con agencias en el territorio.  
Como gerente de Pan American, fue miembro activo de la Cámara de Comercio Brasil-Estados Unidos, en Sao Paulo (AMCHAM).

IDIOMAS

Español : nativo

Inglés y Portugués : habla, lee y escribe fluidamente

## HOBBIES

Caza y pesca

## EXPERIENCIA LABORAL

1988 a la fecha: Integrante del Estudio E. Aráoz & A.Saporitti - Consultores Aeronáuticos. A cargo de las áreas de marketing, ventas, servicios y costos. (Incluyendo dimensionamiento de los departamentos y proyección de ventas por mercados). Como miembro del staff, participó en el proyecto e implementación de Aerosur, línea aérea argentina de gran porte, nacional e internacional. Proyectos: South Croos, carguera a Oriente, y Patagonia Scenic Airways, línea de vuelos panorámicos en Patagonia.

1987 - 1988: Actividades por cuenta propia en Chile, con base en Santiago. Turismo receptivo. Regresa a Buenos Aires por razones personales.

1984 - 1986: Eastern Airlines - Buenos Aires. Supervisor de ventas de pasajeros para Uruguay y Brasil, y de cargas para ambos países y Argentina. Varig era agente general de ventas de Eastern para Brasil. Asignado por un período prefijado de 6 meses a Eastern Airlines Trading Corp. . Contacto con productores e importadores de todo el país e investigación de mercados.

1982 - 1984: Eastern Airlines - Santiago de Chile. Gerente de Ventas de pasajeros y carga.

Extendió la cobertura de ventas a todo el territorio a través de la designación de agentes generales. Gran incremento de ventas de carga en razón de:

A) Promoción de productos perecederos chilenos en Estados Unidos. Actuando junto a Prochile, productores y exportadores, se invitó a visitar Chile (en tres oportunidades) a compradores de cadenas de supermercados, y se ofrecieron degustaciones de productos, cerrando numerosos contratos de transporte durante las mismas.

B) Nuevo cuadro tarifario, con tarifas de container.

C) Nuevo plan de comisiones por productividad.

D) Diseño, fabricación en Chile y certificación de nuevo container LD3 refrigerado.

1979 - 1982: Eastern Airlines - Gerente regional de ventas para Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (off-line, ya que Eastern aún no operaba en el área). Ventas de segmentos aéreos de continuación a los tramos de salida de Buenos Aires, a compañías aéreas, operadores y agencias de viaje. Ganador del premio por mayor incremento porcentual de ventas en el sistema. (1980).

1978 - 1979: Pan American - Sao Paulo - Brasil - Gerente de ventas para sur de Brasil y Paraguay. Se incrementó la penetración de la Compañía en el mercado japonés, contratando azafatas de ascendencia japonesa y adaptando servicios a la idiosincrasia del grupo-objetivo. Se estableció adecuado control sobre la actividad y producción de los agentes generales en el territorio.

1975 - 1978: Pan American - Sao Paulo-Brasil. - Controller para sur de Brasil y Paraguay. Responsable por la preparación del presupuesto para el área, (5 estaciones), su aprobación por la división en Miami, y la Corporación en New York, con la posterior implementación y control mensual en el área. A cargo de personal y legales.

1972 - 1975: Pan American - Sao Paulo-Brasil. Gerente de reservas y pasajes para sur de Brasil y Paraguay. Responsable por el programa MORSE (determinación del personal necesario para las funciones mediante sistema Taylor modificado). Se logró el incremento de personal requerido por el explosivo crecimiento del mercado.

1970 - 1972: Pan American - Buenos Aires. Supervisor de reservas de pasajeros y cargas. Responsable por el programa MORSE antes descripto.

1967 - 1972: Pan American - Buenos Aires. Supervisor de pasajes.

1962 - 1967: Pan American - Buenos Aires. Agente de pasajes. Cobertura de eventos (Conferencia de OEA - Alta Gracia, 1964- Congreso de Leones- Rosario, 1966-etc)

1958 - 1961: Aerolíneas Argentinas - Buenos Aires. Agente de reservas.

1957 - 1958: Aerolíneas Argentinas - Buenos Aires. Comisario de a bordo.

NB: Durante toda la estadía en Brasil (1972-1979) cubrió también funciones como director alterno, en weekends (viernes a domingo), del aeropuerto de Viracopos. Responsable por cuatro operaciones diarias de paxs y cargas, mas dos cargueros 747, y servicios a terceros (AV, CP, KL e itinerantes) y Congonhas, aeropuerto metropolitano de Sao Paulo: dos charters diarios a El Galeao (Rio) para conexión a USA.

Durante todas las posiciones gerenciales ocupadas, la formación y entrenamiento de personal fue parte de la función

.

Buenos Aires, julio 2005.

English version

ANTONIO HORACIO SAPORITTI  
BORN: march 7<sup>th</sup>. 1933  
AT: Buenos Aires, Argentine Republic  
ADDRESS: Tinogasta 2752-6B  
1417-Buenos Aires City  
Argentina  
TELEPHONE: (54-11) 45-04-38-62  
E-MAIL: mail to: [tonysaporitti@yahoo.com.ar](mailto:tonysaporitti@yahoo.com.ar)

COLLEGE BRACKGROUND

Buenos Aires University-Economy College-CPA course-4<sup>th</sup> year-no degree  
Buenos Aires University-Economy College-consular service course-completed-no degree

OTHER COURSES AND SEMINARS

BankBoston Foundation: International Commerce  
Empretec Foundation: entrepreneur's development  
INMAE (Institute of Space and Aviation Medicine): CRM/HUMAN FACTORS instructor and facilitator

AVIATION INDUSTRY TRAINING

Eastern Airlines-Sales (on-the-job training) Philadelphia-Newark  
PanAm: Supervision (medium and advanced)-Miami and New York  
Management (medium and advanced)-Miami and New York  
Oral expression (recurrent, English and Portuguese) Miami, New York and Rio  
Complaints handling-New York  
Passengers and cargo tariff (recurrent, Miami and New York)  
M.O.R.S.E. (arithmetical program to determine proper functions staffing)  
Effective writing (New York)  
Problems solving and decision making (Kepner & Tregoe-New York)  
Reservations system (Miami and New York)  
Aerolineas Argentinas- cabin attendant, including survival and rescue-Buenos Aires

LABOR EXPERIENCE

1988 – today: Buenos Aires-Araoz & Saporitti-General and Commercial Aviation Consultants  
1987 – 1988: Santiago-Chile-Receptive tourism agency-Venture failed.  
1986 – 1986: Buenos Aires-Eastern Airlines Trading Corp.  
1984 – 1986: Buenos Aires-Eastern Airlines-Cargo sales and GSA's supervision.  
1982 – 1984: Santiago-Chile-Eastern Airlines-Sales Manager  
1979 – 1982: Buenos Aires-Eastern Airlines. Off-line sales manager Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay.  
1978 – 1979: Sao Paulo-Brazil. PanAm: Sales mgr. South Brazil & Paraguay  
1975 – 1978: Sao Paulo-Brazil. PanAm: Controllor-South Brazil & Paraguay.  
1972 – 1975: Sao Paulo-Brazil. PanAm. Res. & Ticket Office mgr.  
1970 – 1972: Buenos Aires-PanAm: Reservations Supervisor  
1967 – 1970: Buenos Aires-PanAm: Ticket Office supervisor  
1965 – 1967: Buenos Aires-PanAm: Ticket Office lead agent  
1962 – 1965: Buenos Aires-PanAm: counter agent  
1958 – 1961: Buenos Aires-Aerolineas Argentinas: reservations agent  
1957 – 1958: Buenos Aires base-Aerolineas Argentinas: cabin attendant  
NB: during all my time in Brazil, I acted as Airport Director on weekend rotating shifts.

OTHER JOB RELATED ACTIVITIES

AMCHAM-SAO PAULO: active member on behalf of PanAm.  
COTAL-BUENOS AIRES: Eastern Airlines rep.  
JURCA-CHILE: Eastern Airlines alternate rep.  
CONFEDERACION POSTAL HISPANOAMERICANA-URUGUAY-Eastern Airlines rep.

MAJOR PROFESSIONAL ACHIEVEMENTS

*Araoz & Saporitti-Aviation Consultants:*

-Design and implementation of Aerosur, Argentine international and domestic airline; at this time I was member of the staff.

-South Cross: project for international cargo airline from Buenos Aires to Asian countries.

-Patagonia Scenic Airways: project for panoramic flights company to operate in the Continental Ice Fields area.

NB: all projects included markets study, equipment selection, pricing and financial projection with IRR and NPV.

*Eastern Airlines-Chile:*

-Development of cargo market, based on:

- a) New tariff chart, including container rates.
- b) Productivity based incentive plan.
- c) Design and production of new refrigerated LD3 container for perishables.
- d) Joint action with ProChile, inviting buyers of USA supermarket chains to Chile and introducing them to best country export goods producers. Eastern was included as carrier in all contracts signed during events.

*Eastern Airlines-Argentina (as off-line sales manager for Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay):*

Increase Territory sales by 74%, receiving the Company Sales Excellence Award.

*PanAm-Brazil:*

-Upgrading of Sao Paulo station to proper staffing level, through application of M.O.R.S.E, Mathematical program developed by PanAm and the Columbia University.

-Training and coaching of ticket office and reservations agents to meet Company service standards.

-Improve penetration in Japanese local market, by hiring Japanese cabin attendants and modifying the in-flight service to meet this market segment demand.

LANGUAGES

Spanish: native

English and Portuguese: speak, read and write fluently

HOBBIES

Hunting and fishing

Reading

August, 2005

ANTONIO HORACIO SAPORITTI