

Anno XV

15 - 30 giugno 1989 / n° 316 - 317 / lire 7000

AVINEW

PIANETA
TERRA



**WELCOME
TO MALAYSIA**

Dancer in Malaysia
May 1989
Galletta

Le mosse vincenti di Giuseppe Marcelletti, uno dei più accreditati specialisti italiani in Messico: "Prima la programmazione degli operatori faceva pena,

poi hanno iniziato a copiarmi". Tour operator in Italia, ricettivista e vettore in Messico. La realtà imprenditoriale di un messicano di Macerata

TE LO DO' IO IL MESSICO!

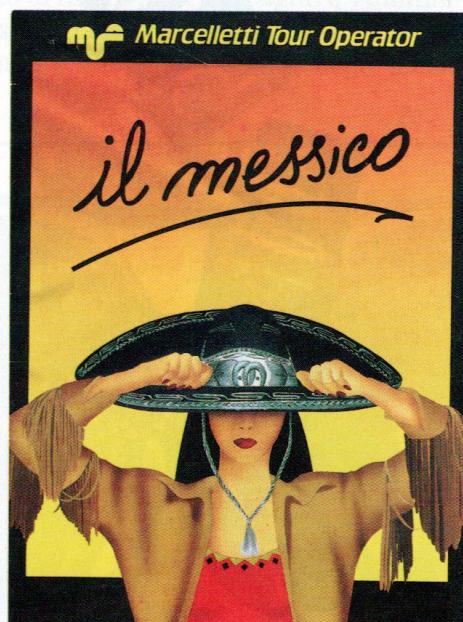
Norberto Rigo

L'autista che mi stava conducendo attraverso il Chiapas da Tuxtla Gutierrez a Puerto Arista, sulla costa del Pacifico, non conosceva la strada. Data l'esiguità di arterie asfaltate nella regione, l'orientamento non sarebbe stato difficile con una semplice carta stradale. Ma l'uso di questo strumento non rientrava nella "forma mentis" del mio autista. "Da quando esiste il mondo, se non conosci un posto chiedi informazioni", sembrava sostenere l'uomo con il suo atteggiamento che non ammetteva repliche e che manifestava irritazioni di fronte alla mia pretesa di saperne di più guardando un pezzo di carta.

Giunti in un paesino poco distante da un bivio, fermò l'auto in piazza e si rivolse ad un benzinaio: "Buon giorno, signore, come sta?" "Buon giorno a lei! Tutto bene?" "Oh sì, grazie. Vede, sto accompagnando questi signori che sono italiani e sono stati tre giorni a San Cristobal de Las Casas e adesso devono andare a Puerto Arista, ma io non ci sono mai stato e non vorrei perdere la strada..."

"Questa strada va in effetti anche verso Puerto Arista, ma neanche io ci sono mai stato e poi c'è un bivio... chiediamo al capo della polizia, lui dovrebbe saperlo. Seguitemi." Così lo seguimmo in un ufficio che si apriva sulla piazza. Entrammo in un bugigattolo scarnamente arredato, u-

na scrivania, due sedie di legno, un ritratto sbiadito del Presidente e un crocifisso. Dietro la scrivania sedeva un ometto minuto con la divisa con



sumata, i baffetti scuri e l'occhio dall'espressione importante. Fu molto cortese. Ci fece accomodare, volle offrire qualcosa da bere, volle conoscere la nostra storia ancora più in dettaglio, ascoltò comprensivo il problema dell'autista e, giunto il momento di spiegare qual'era la strada da prendere, tirò fuori dal cassetto una carta stradale!

Il viaggio in Messico di un europeo è costellato di numerosi episodi nei

quali si confrontano due modi diversi di intendere la vita, di sentire il tempo che passa, di affrontare la soluzione dei problemi. André Breton arrivò persino a definire il Messico come "il paese del surrealismo".

Il Messico è un paese difficile per un tour operator - dice Giuseppe Marcelletti, marchigiano che ha dedicato al Messico tutte le sue energie imprenditoriali e che si sta affermando anno dopo anno come uno dei più accreditati specialisti italiani per quella destinazione - non basta conoscere il paese e preparare sulla carta programmi bellissimi, è necessario avere sul posto una struttura efficiente che sappia superare tutti i problemi che si creano, questo perché il lavoro teorico svolto in Italia non venga vanificato dalla realtà messicana.

E' quello che Marcelletti è riuscito a realizzare affiancando al Tour Operator in Italia un operatore ricettivo ed un vettore in Messico, la Viajes Panda e la Jet Van. Inoltre, tramite precisi accordi di cointeressenza con altri operatori locali nelle diverse regioni messicane, riesce a garantire la presenza dei suoi uomini ovunque e, di conseguenza, la tempestiva assistenza alla sua clientela.

Giuseppe Marcelletti è un ragazzo dall'aria cordiale e dal carattere un po' spigoloso. Non parla molto e detesta le interviste. Preferisce l'ami-



chevole chiaccherata dopo cena, magari a suon di barzellette, piuttosto che dichiarare alla stampa le sue posizioni su un qualsiasi argomento. Ma di fronte al crescente successo del suo prodotto Messico non può esimersi dal commentarlo: *Ho iniziato nel settembre del 1983 a prendere la prima stanza dell'ufficio di piazza Fermi a Roma, e per la Pasqua successiva sono uscito con un catalogo di 4 pagine. Negli anni 1985-86 ho investito in Messico, aprendo la prima agenzia a San Cristobal de Las Casas. Le cifre sono gratificanti: 180 persone nell'84, 2600 nell'88 e per*

quest'anno l'obiettivo è di raggiungere le 4000 persone.

Come è nata la passione per il Messico?

Ho imparato a conoscerlo e ad amarlo con mia moglie, Ana Elena Mendez, che avevo incontrato a Londra nel 1979, frequentando un corso di informatica. Con lei ho girato l'intero paese e, tornato in Italia, scoprii che la programmazione degli operatori faceva pena. I miei prodotti erano innovativi, miravano a far conoscere sul serio il paese, ma proprio perché poco conosciuti all'inizio si vendevano con difficoltà. Poi, pe-

rò, hanno cominciato a copiarmi. Oggi la struttura turistica messa in piedi da Marcelletti in Messico è talmente ben avviata che non solo serve il mercato italiano, ma si rivolge anche ad altri mercati, come la Spagna, l'Olanda e la Germania Federale.

Riuscire a mantenere una rete di corrispondenti ed uno staff valido è possibile solo se gli si garantisce il lavoro, e io riesco ad avere i residenti in tutti i posti chiave, come a Oaxaca, per esempio.

Sono pagati dall'ufficio locale, che è supportato dal grosso volume di traffico. Come ricettivista non mi rivolgo solo al mercato europeo, ma anche a quello americano. Di recente abbiamo preso clienti dal Venezuela. E' il classico paese latino americano: grande miseria e pochi ricchissimi; ma duecento ricchi venezuelani spendono come mille italiani.

Nei programmi Marcelletti c'è di tutto, individuali, gruppi, persino incentive.

Abbiamo recentemente fatto un grande gruppo incentive, circa 450 persone. Il punto di partenza di questo tipo di viaggi è la tecnica organizzativa, nel cui ambito il top è costituito dagli alberghi. Per quanto riguarda l'animazione e i servizi di contorno, il principio ispiratore è che bisogna togliersi dalla testa l'idea che un grande gruppo si amalgami con la realtà messicana, ma è invece quest'ultima che deve essere portata dentro il gruppo.

Così cresce la struttura Marcelletti, in Messico come in Italia. Agli uffici Viajes Panda ed ai mezzi Jet Van (2 limousine, 4 microbus, 6 Volkswagen Combi e un pullman) si è affiancato di recente l'ufficio milanese della Marcelletti Tour Operator, attivo in via Albricci da fine giugno.

Date il traffico a Marcelletti - la conclusione è quasi un appello - perché so di poter garantire ai clienti la massima assistenza. A tutti diamo una piccola guida con l'elenco delle persone da contattare in Messico. Se avete problemi fatecelo sapere, tutti parlano italiano, e interveniamo subito. E se sbagliamo, paghiamo. Parola di Giuseppe Marcelletti, messicano di Macerata. ■