

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENTES DE CARGA INTERNACIONAL

aaaci

Nº 160 - Julio/Agosto 2024

# CARGO REPORT

Revista de la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional

# EXPORT

## ENCUESTA DE ACTUALIDAD EXPORTADORA 2024

INFORME DE RESULTADOS



Expectativas y dificultades de los exportadores para 2024

SCANEE EL QR PARA ACCEDER A LA WEB DE LA AAACI



LAS DIFICULTADES PARA INSERTARSE EN EL MERCADO INTERNACIONAL

## Exportar: una empresa cada vez más complicada

中远之星  
CSCL STAR  
香港  
HONGKONG  
IMO 946687





KipinToch

**Único Sistema  
100% Web**  
para Agentes  
de Carga

**100% web para  
gestionar desde  
donde estés**

**CRM y Tracking  
para tus Clientes**

**WorkFlow y  
automatización  
de procesos**



# Editorial



*Jorge G. Heinermann*

Director

## Continúan las trabas para los fletes internacionales

**E**stimados lectores, estamos frente a un nuevo número y nuestro crecimiento sigue ocupando un lugar importante. Si bien las condiciones económicas mejoran, con alivios en los valores de la inflación y un incremento incipiente, debemos prepararnos para dar un salto cuantitativo.

De alguna forma se han liberado algunos pagos, pero continúan importantes condicionantes sobre el comercio internacional. El pago de los fletes internacionales sigue siendo una de las trabas por las que nuestras exportaciones se ven limitadas y expuestas a un crecimiento más rápido.

El poder pagar los fletes a treinta días de su llegada, no solo afecta al mantenimiento de un tráfico fluido y extra-costos para liberar las cargas en destino, sino también perjudica la oferta necesaria para la salida de nuestros productos. Además, debido a esta medida, se reduce la oferta de espacio y servicio suficientes.

Este modo de pago también daña en forma permanente los transportes multimodales, quitándoles competitividad a nuestros productos. Los transportes que se realizaban por los puertos chilenos, no solo reducían el transit time en 15 días promedio, sino que además disminuían sustancialmente los costos de los fletes.

Asimismo, la no prevista menor afluencia de servicios a nuestros puertos, genera importantes demoras en las entregas, afectando y retrasando enormemente la fluidez de nuestro comercio y la pérdida de ventas o el incremento de los stocks, con un mayor costo financiero para nuestros clientes.

Como lo podrán ver en la nota realizada a Fernando Landa, el presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) comenta sobre la compleja situación por la que atraviesa su sector. Seguramente, la implementación de algunas medidas menores, que no afecten a la actual situación económica, podría otorgar nuevos beneficios que apliquen solo a los excedentes actuales en las exportaciones y que sería una importante ayuda para acelerar el crecimiento de estas.

Durante este mes del 13 al 15 se realizó una nueva Expologisti-K, en nuestro país. La Aaaci, nuestra asociación nacional, participó con un stand, donde los visitantes pudieron interiorizarse sobre las importantes actividades que brinda al mercado, como la capacitación y las nuevas herramientas para integrarse al mundo 4.0, con la digitalización y la eliminación del papel.

La Aaaci, a través de acuerdo con la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (Alacat), tiene una solución a la medida de cada uno de los distintos operadores para ingresar en esta nueva modalidad operativa, que no solo es el desafío central para el crecimiento, sino que es una nueva realidad del avance en la logística global 4.0 del comercio sin papeles. Ya se encuentran a disposición de nuestros miembros la nueva plataforma de USINCRO, que permitirá a todas las empresas acceder a esta nueva forma de operar, sin necesidad de adaptar o cambiar ninguno de los procedimientos ni plataformas operativas de los distintos prestadores. Podrán ver esta presentación que incluirá casos prácticos y otra sobre las regulaciones actualmente vigentes para el pago de fletes y servicios.

Los invitamos a leer sobre esto y mucho más en este nuevo número. Los esperamos en la próxima edición. [🔗](#)

# Lakaut

## PSAD1 Digitalización y Guarda

- ▶ DIGITALIZACIÓN Y GUARDA DOCUMENTAL
- ▶ GESTIÓN EFICIENTE EN NUESTRO SISTEMA INTEGRAL SRD COMEX
- ▶ ACCESO GRATUITO A LA FIRMA DIGITAL
- ▶ ACCESO AL SISTEMA MARIA DE FORMA REMOTA CON SIM HUB
- ▶ ENVÍO GRATUITO DE DOCUMENTACIÓN CABA/EZEIZA
- ▶ GENERACIÓN DE GUÍAS Y REPORTES DIGITALES
- ▶ NOMENCLADOR ARANCELARIO ACTUALIZADO
- ▶ OFICINA EQUIPADA EN LAKAUT COWORKING
- ▶ RETIRO A DOMICILIO DE DESPACHOS



### CONTACTANOS



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



0800-122-PSAD (7723)  
0810-122-7723 Desde el interior



[atencionalcliente@lakaut.com.ar](mailto:atencionalcliente@lakaut.com.ar)



# Lakaut





Si para vos es importante,  
**nosotros lo aseguramos**



Contactanos, **¡nos encanta atender tus consultas!**  
11 5254-5254 | [www.assekuransa.com](http://www.assekuransa.com)



[www.ossn.gov.ar](http://www.ossn.gov.ar)  
0800-666-8400  
N° de inscripción OASN: 171



Nº 160 - Jul/Ago 2024

## Staff

**Editor Responsable**  
Germán Raña

**Sub Comisión de Prensa**  
Germán Raña  
Gustavo Navone  
Federico Espeche

**Director**  
Jorge G. Heinermann

**Producción general**  
Juan Carlos Ortega

**Redacción**  
Nora Alessandrini

**Diseño**  
Ariel Canelo

**Escribe en esta edición:**  
Eduardo Pérez

**Propietario**  
Asociación Argentina de Agentes  
de Carga Internacional.  
AAACI es miembro adherido  
de FIATA y ALACAT  
Florida 141 - 2º Cuerpo - 6º piso  
CABA - Tel: 5199-7951  
E-mail: aaaci@aaaci.org.ar  
Web: www.aaaci.org.ar  
Registro de la propiedad intelectual  
DNDA Expte. Nº 41549750

Las expresiones vertidas en las  
notas no reflejan necesariamente la  
opinión de la revista.



# Sumario

## NOTA DE TAPA

**LAS DIFICULTADES PARA INSERTARSE EN EL  
MERCADO INTERNACIONAL**  
Exportar: Una empresa cada vez más complicada ..... 8  
*Por Juan Carlos Ortega*

**ENCUESTA DE LA CERA**  
Expectativas y dificultades de los exportadores  
para 2024 ..... 14

## ACTUALIDAD

**LA OFERTA TOTAL DE ALMACENES SE MANTIENE BAJA**  
Aumenta la demanda de depósitos ..... 18  
*Por Eduardo Pérez*

**PRIMER ENCUENTRO CON EDUARDO MALLEA**  
Directivos de la Aaaci se reunieron con el director de  
la DGA ..... 22

**EXPO LOGISTI-K / EXPO TRANSPORTE 2024**  
Culminaron exitosamente las exposiciones  
internacionales ..... 24

**FEDERICO RODRÍGUEZ - PRESIDENTE DE FECACERA**  
Una institución que articula la interacción público -  
privada para potenciar el comercio exterior ..... 30

**CENTRO DE CAPACITACIÓN DE LA AAACI**  
Cursos de Transporte aéreo de mercancías peligrosas  
y de Baterías de litio ..... 34



**CAPACITACIÓN ..... 38**  
**NOTICIAS ..... 40**



8



22



24



30



## Comisión Directiva

### Presidente

Germán Raña

*Flying Cargo Services S.R.L.*

### Vicepresidente

Gustavo Navone

*Integral Cargo S.R.L.*

### Secretario

Eduardo Petetta

*Green Log S.R.L.*

### Prosecretario

Federico Espeche

*Seacorp S.A.*

### Tesorera

Verónica Mairosser

*Bridge Services S. A.*

### Protesorero

Orestes Pertusi

*Anaya San Martin y Asoc. SRL.*

### Vocales titulares

José Sagel

*EAFF S.A.*

Jorge Gillman

*Vinpac Lines S.A.*

### Vocales suplentes

Alejandro Castagnolo

*A.C.S.A S.R.L.*

Germán Sagel

*Centu Group S.R.L.*

### Revisores de cuentas titulares

Santiago Avalle

*NIP Cargo S.R.L.*

### Revisores de cuentas suplentes

Mariano Cura Suaya

*Soul Cargo Group S.R.L.*

### Comité de Ética

Jorge Heinermann

*Transportes Universales S.A.*

Juan Antonio Bartolomé

*J.A.B. S.R.L.*

Rodolfo Sagel

*EAFF S.A.*



#### PRESENCIA GLOBAL

Respalda por una sólida experiencia y conocimientos locales.

#### VENTAS

Elaboración planes de acción a medida.

#### OPERACIONES Y SERVICIO AL CLIENTE

Personal completamente capacitado para trabajar en cualquier interfaz de sistema de IT.

#### GHA y RFS

Gestión de todos los requisitos de RFS y coordinación y supervisión de GHA.

#### FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN

Gestión de todos los procesos de facturación, contabilidad e interfaz CASS.



#### SQUAIR

Actividades de backoffice: verificación, informes y facturación de AWB.

#### SPOTLIGHT

Especialistas en hacer destacar tu marca.

#### CARGO CONNECT

Programa de asociación entre transportistas y aerolíneas.

#### OPTIMUM

El mejor rendimiento de tus ingresos.

#### BRAIN FLOW

Asesoramiento de expertos para soluciones logísticas de transporte.

#### ECS INSIDE

Implantaciones de talento ECS dentro de tu empresa.

#### TCE

OPS, experiencia en calidad, seguridad y protección dedicada a operaciones terrestres.



#### DESCUBRIMIENTO: PLATAFORMA E-LEARNING

Sistema interno de capacitación en línea de empleados del Grupo ECS en todo el mundo sobre 15 temas diferentes relevantes para el trabajo.

#### CUÁNTICO: PRECIOS AD HOC

Garantiza un seguimiento adecuado, respalda la toma de decisiones sobre precios ad hoc y previene problemas de precios transitorios.

#### APOLO: INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y REPORTE

Visibilidad de los resultados de una aerolínea combinada con información de mercado y desempeño que permite la identificación y reacción inmediata de brechas.

#### PATHFINDER: RASTREO DE ENVÍO

Sistema de seguimiento y localización que sabe exactamente dónde se encuentra cada envío, proporciona información en tiempo real y geolocalización en vuelo.



#### ESTRATEGIA

Estrategia construida a través de experiencia en sostenibilidad, la investigación de mercado y los talleres internos.

#### TEMAS CLAVES

Temas clave de sostenibilidad definidos con prioridades de corto, mediano y largo plazo que son consistentes con la actividad de la compañía y los cambios en la industria de la aviación.

#### PAUTAS

Nuestras pautas resaltan nuestros valores, visión y compromiso, integrando categorías de sostenibilidad: Gobernanza, RR-H, Ética, Medio Ambiente, Cadena de Valor, Relaciones Sociales.

#### HUELLA DE CARBONO

Medición de nuestra huella de carbono mediante el protocolo GHG, respetando estrictamente los 3 pasos "medir - analizar - reducir".



WE ARE EXPERTS, We believe in that we do. Your wish is our command!

# GLOBE AIRCARGO

BY ECS GROUP

[WWW.ECSGROUP.COM](http://WWW.ECSGROUP.COM)



Ventas y Reservas +54 11 39 84 22 88 [sales.eze@ecsgroup.aero](mailto:sales.eze@ecsgroup.aero)





**Hanseatica**  
Compañía de Seguros S.A.



**Polizas a medida**



**Amplias coberturas**



**Respaldo internacional**



**Calidad garantizada**



📍 Libertador 498, Piso 23,  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.  
☎ (+549) 11 5353-2600 📠 (+549) 11 6202-1522  
✉ comunicaciones@hanseatica.com

**Una Compañía,  
todas las soluciones.**



Por: Juan Carlos Ortega

Periodista

**LAS DIFICULTADES PARA INSERTARSE  
EN EL MERCADO INTERNACIONAL**

# Exportar: una empresa cada vez más complicada



Múltiples factores generan una baja participación de la Argentina en el comercio global. En los últimos 15 años, de 14.000 empresas exportadoras que había en nuestro país, solo quedaron unas 7.000.



**E**ntre 1880 y 1929, la Argentina se destacó por su modelo económico agro-exportador, con el cual se posicionó entre los principales países del mundo, ganándose el mote de "el granero del mundo".

La participación a nivel global era casi el 4%, cifra que con el correr de los años fue disminuyendo pasando al 1,34% en el siglo pasado hasta al 0,26% de la actualidad, muy por debajo de países vecinos como Brasil, Perú y Chile.

Las empresas exportadoras fueron decayendo paulatinamente; solo en los últimos 15 años de 14.000 quedaron en pie 7.132 (datos al primer semestre de 2023). Según datos de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), en 2008 había alrededor de 620.000 pymes, mientras que en la actualidad quedan solo unas 530.000 (90.000 menos), de las cuales 2608 son pymes que venden al exterior, mientras que hace un año había 122 más. En síntesis, además de que muchas empresas dejaron de exportar, otras se mudaron a países de la re-

gión donde obtienen beneficios fiscales, menos trabas y pueden ser más competitivas.

### Cuáles son los inconvenientes

La inestabilidad macro económica, la fuerte carga tributaria, la inseguridad jurídica, la falta de líneas de financiamiento, las regulaciones y las trabas burocráticas, además de las dificultades para realizar pagos al exterior, los tipos de cambio múltiples, entre otros, están a la cabeza de los temas que desalientan a las empresas a la hora de decidir vender al exterior. A eso hay que agregarle la falta de acuerdos comerciales que tiene el país, y fundamentalmente la enorme carga fiscal (llamada retenciones) que se grava a muchos productos, lo que convierte a la Argentina en el país con más impuestos a las exportaciones en el mundo, en relación con la recaudación total.

En la actualidad, solo se aplican retenciones en cinco países de los 50 mayores exportadores del mundo. Paradójicamente, cuando se eliminó ese



# Banco de Comercio

Te hace la vida más fácil

Línea exclusiva para PyMES



11 3156 0000



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

impuesto (entre 1991 y 2001), fue cuando hubo un aumento notorio del área de producción e inversiones en el sector agro.

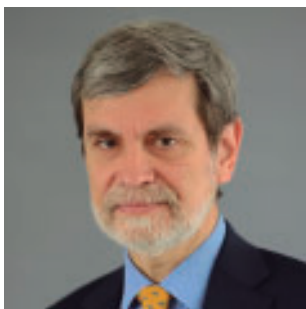
### Tenemos todo lo que necesita el mundo

La Argentina es el octavo país con mayor extensión territorial del planeta, y es la tercera economía más grande de América Latina, y tiene recursos extraordinarios para abastecer las necesidades del mundo actual: alimentos, petróleo y gas, litio, cobre, oro, plata, además de economía del conocimiento y un reconocido talento humano.

### Opinan los especialistas

Si bien la mayoría de los expertos en comercio exterior coinciden con los puntos señalados anteriormente, cada uno hace hincapié en distintos problemas.

Para **Fernando Landa**, presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), el mayor inconveniente es la falta de una estrategia exportadora, que desde hace años la



Fernando Landa

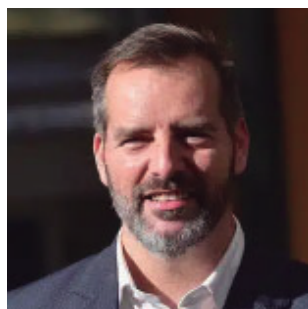
institución viene reclamando. *"Muchísimos planes gubernamentales se han escuchado a lo largo de los últimos 10 años, que en realidad era proyecciones lineales. Nosotros lo que presentamos no es un plan sino una estrategia. La diferencia es que tenemos que pensar en una visión integral, uno de los factores principales que tiene que modificarse es la competitividad como política de Estado, y entre los factores de competitividad es el ser consistente, el cumplir y no tener razones o motivos que impidan hacer. La Argentina pone dilemas, como no poder exportar porque cambian las condiciones de un día para otro",* destaca Landa.

A su vez, el titular de la CERA resalta que *"hay que contemplar el relacionamiento externo, la logística, la facilitación de comercio, los temas de promoción, entre otros. Lo dividimos por capítulos y llegamos a una cantidad de 142 propuestas"*.

Para el ingeniero Landa, otro factor importante es el cobro demorado del recupero del IVA, como también el impuesto País sobre los fletes de exportación.

En una reciente encuesta de la cámara, los exportadores consideran que los cinco factores regulatorios locales que más perjudican a la actividad son las dificultades para realizar pagos al exterior, la falta de recupero impositivo, los tipos de cambio múltiples, las obligaciones relacionadas con la liquidación de divisas y las restricciones sobre los pagos de fletes (ver nota en la página 14).

El presidente de la Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina (Fecacera), **Federico Rodríguez**, quien representa a 21 entidades del todo el país, pone el foco en



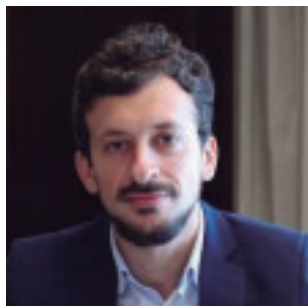
Federico Rodríguez

la necesidad de tener reglas económicas estables y claras, un tipo de cambio único y competitivo: *"La competitividad viene de la mano de la eficiencia en nuestros procesos operativos y administrativos, con menor cantidad de burocracia, mejor logística, mejoras en el funcionamiento de la hidrovía, la infraestructura ferroviaria, los pasos fronterizos y la conectividad aérea, que se concentra en Ezeiza, siendo nuestro país extenso"*. También resalta la necesidad de lograr más y mejores acuerdos comerciales para aumentar las exportaciones, fundamentalmente en los mercados con mayor potencialidad, como el sur de Brasil, Latinoamérica y África, tal vez replicando el modelo que tiene Chile. Con respecto a las perspectivas del sector exportador, Rodríguez es optimista de cara al futuro: *"El sector exportador tiene buenas expectativas, estamos organizando con la Agencia de Inversión y Comercio Internacional y organismos como Pro Córdoba, Pro Salta, misiones para promover productos en el exterior. Hay cada vez más concurrencia en las actividades de promoción comercial, a pesar que con este Gobierno la actividad es rentada, Sin embargo hay más empresas viajando al exterior para pro-*



mover sus productos contactándose con clientes potenciales, lo cual a nosotros nos hace pensar que el futuro de las exportaciones es promisorio y va a haber un crecimiento en ese sentido. Somos optimistas y trabajamos todos los días para que ese optimismo se haga realidad".

"Las explicaciones son diversas, sostiene **Pablo Bercovich**, ex subsecretario PyMe de Nación y director de **Marca Pyme**, y las resume en una sola: "Esto es falta de competitividad neta".



Pablo Bercovich

Según explica el profesional, "*muchísimas pymes están tratando de exportar, pero el dólar atrasado, costos en dólares y la suba del precio de la energía genera poca competitividad*". Además, alerta que las exportaciones "**se están concentrando en el sector primarizado**".

Para el especialista en negocios internacionales y consultor de empresas y asociaciones empresariales, **Marcelo Elizondo**, "*sin empresas no hay comercio internacional, porque el éxito exte-*



Marcelo Elizondo

*rior tiene hoy 4 requisitos: exige estrategias sólidas y calificadas; se implementa a través de la integralidad (involucrar manufacturas, servicios, alianzas, inversión, finanzas); llama a un acoplamiento a la corriente revolución tecnológica (lo que supone una intensa generación de capital intelectual) y ocurre cuando las relaciones externas forman parte de redes de valor múltiples, continuas y retroalimentadas*".

Elizondo sostiene que "**el mercado argentino es desalentador para las empresas. El desorden macroeconómico, la debilidad institucional, la congestión regulativa, el estatismo exacerbado, la inestabilidad en las condiciones de referencia, la creciente restricción de capital humano suficiente y la escasez de tratados de vinculación económica**

**exterior** operan como un heptágono aprisionador que impide el éxito corporativo. Es por eso que **la Argentina no pasa de los buenos productos al éxito comercial exterior**".

El director del Centro de Estudios de Comercio Exterior Siglo XXI y ex subsecretario de Industria y Comercio, **Miguel Ponce**, considera que para aumentar las exportaciones "*hay que incentivar*



Miguel Ponce

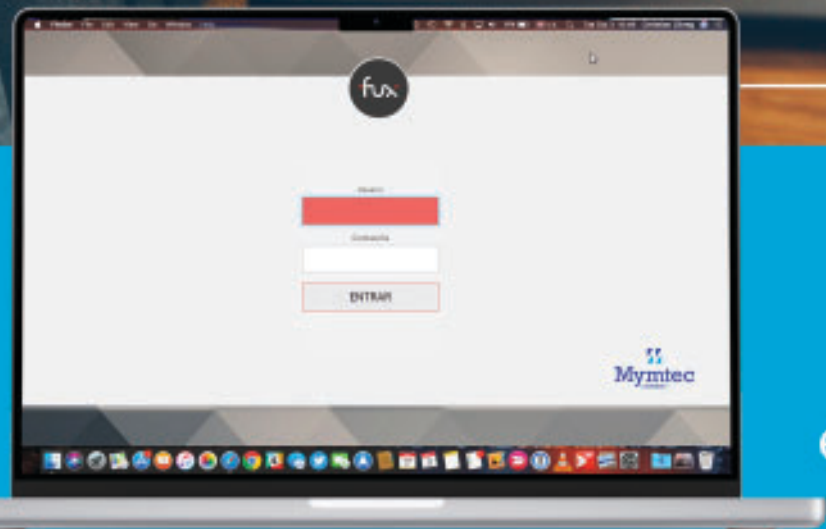
*todos los acuerdos que la Argentina pueda firmar con otros países para que colocar nuestras exportaciones y que hay que fortalecer el Mercosur, especialmente nuestras relaciones con Brasil*".

Por otra parte, advierte que debido a la guerra entre Ucrania y Rusia, el mundo desarrollado habla de la transformación energética, "*y nosotros tenemos condiciones, especialmente por las reservas de litio. De las únicas terminales automotrices de Latinoamérica, ubicadas en México, Brasil y la Argentina, nuestro país es el único que tiene litio. Por lo tanto, podemos estar a la cabecera de la construcción del auto eléctrico, es decir sumar valor agregado*", aclara.

Finalmente, advierte: "*Hay que plantear la necesidad de eliminar los derechos de exportación, porque impiden que el excedente se vuelva a la inversión, especialmente a las manufacturas de origen industrial (MOI), pero reconozco que con los números de la macro no veo esto como inminente. Nuestros productos pierden competitividad por la carga impositiva*".

## Conclusión

Los recientes anuncios del Gobierno para eliminar el impuesto País, levantar el cepo al dólar y bajar lo más posible las retenciones, pueden ser un buen incentivo para que las empresas aumenten la inversión, empleo y la exportación. La Argentina espera políticas que logren insertarla en el mercado global con mayor competitividad y participación. 🌐



El sistema  
para agentes  
de carga que  
eligen trabajar  
**100% WEB**



Av. Belgrano 768, piso 8. CABA. - Tel +54 11 5031 1212 - [fux@mymtec.com.ar](mailto:fux@mymtec.com.ar) - [www.mymtec.com.ar](http://www.mymtec.com.ar)

 /mymtecsa





**TRACAM**<sup>®</sup>  
SOLUCIONES DE LOGISTICA INTERNACIONAL



**Servicios de agente**  
de carga terrestre  
a países limítrofes  
y despachante  
de aduana

**Seguridad,  
Confiableidad  
y Eficiencia**



✉ [hola@tracam.net](mailto:hola@tracam.net)

☎ +54 9 261 560 0746

[www.tracam.net](http://www.tracam.net)

ENCUESTA DE LA CERA

# Expectativas y dificultades de los exportadores para 2024

## ENCUESTA DE ACTUALIDAD EXPORTADORA 2024

INFORME DE RESULTADOS



El 69% de los exportadores considera que no tiene incentivos suficientes para aumentar la inversión, el empleo y la exportación.



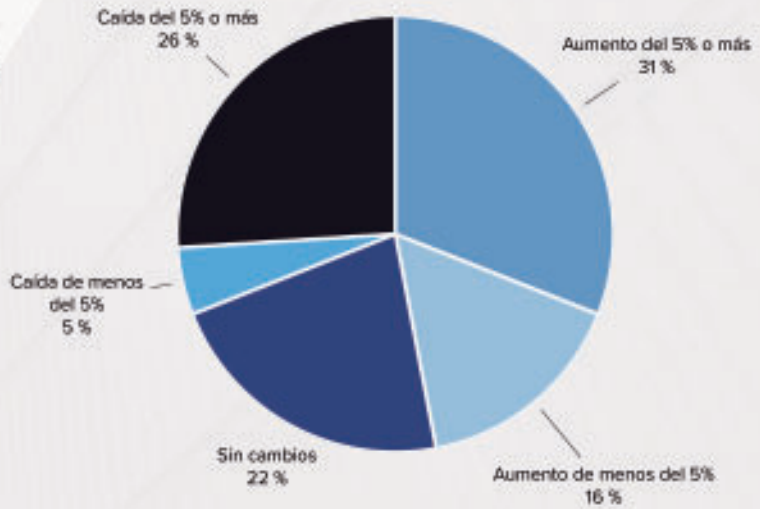
## Perspectivas 2024

¿Cómo espera que culmine el 2024 en materia de exportaciones respecto a 2023 en su empresa?

(En % del total)

El 47% de los encuestados prevé un aumento en sus exportaciones, el 31% una caída y el 22% no espera cambios

Nota: actualmente, CERA estima exportaciones de USD 77.003 millones para 2024, un 15% más que los USD 66.788 millones registrados en 2023



**L**a Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) presentó el informe de la **Encuesta de Actualidad 2024**, que contiene una visión detallada de lo que los exportadores argentinos esperan para el próximo año y los desafíos que enfrentarán.

Para 2024, el 47% de los encuestados prevé un aumento en sus exportaciones comparado con 2023, el 31% espera una caída y el 22% cree que no habrá cambios. Los sectores más optimistas son minería y petróleo y gas, y varios sectores agroindustriales esperan una recuperación luego de la sequía de 2023. En contraste, los sectores menos optimistas para este año son el automotriz y el de bienes industriales.

Transcurridos los primeros meses de la nueva administración y teniendo en cuenta las normativas a la vista (DNU, Ley Ómnibus, paquete fiscal, disposiciones BCRA, etc.), el 69% de

los exportadores considera que no tiene incentivos suficientes para aumentar la inversión, el empleo y la exportación. Sin embargo, una proporción casi idéntica (69,9%) tiene la expectativa de que los factores que considera más relevantes tendrán inicio de solución en los próximos 12 meses.

Los encuestados consideran que los factores regulatorios locales que más perjudican la actividad exportadora son:

- 1) Las dificultades para realizar pagos al exterior
- 2) La falta de recupero impositivo
- 3) Los tipos de cambio múltiples
- 4) Las obligaciones relacionadas con la liquidación de divisas
- 5) Las restricciones sobre los pagos de fletes.

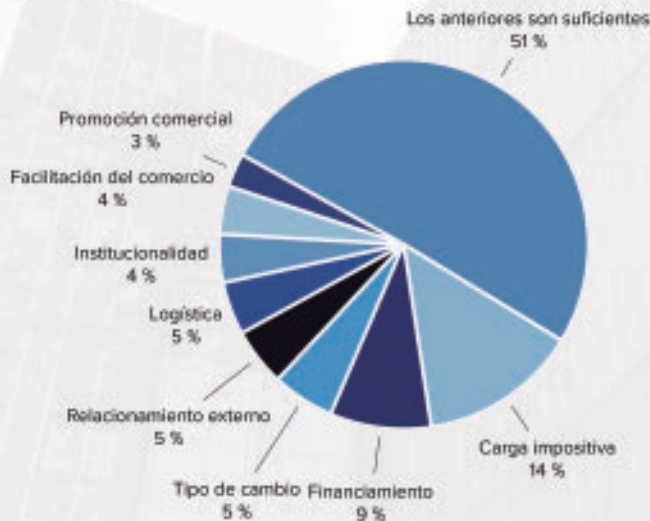
En los sectores que pagan derechos de exportación, incluyen este ítem como tema crítico.

Los encuestados afirman que para que sus ex-



## Perspectivas 2024

Para incrementar sus exportaciones sustancialmente (más del 30%), ¿qué temas necesitarían ser abordados?  
(En % del total)



Nota: como carga impositiva, los exportadores mencionaron derechos de exportación, impuesto PAIS, Ingresos brutos, tasas provinciales y municipales, y cargas sociales, sumado a la falta de recupero impositivo mencionada anteriormente (IVA y reembolsos)



portaciones aumenten de manera significativa (más del 30%), los principales factores domésticos que deberían ser abordados son, **además de los anteriores (51%), la reducción de la carga impositiva (14%), la ampliación del acceso al financiamiento (9%), el valor del tipo de cambio (5%), el fortalecimiento del relacionamiento externo (5%), la mejora del sistema logístico (5%), una mayor institucionalidad (4%), el avance en procesos de facilitación del comercio (4%) y las mejoras en la promoción comercial (3%).**

Con respecto a la renovación del Mercosur, más del 90% de los encuestados considera fundamental o importante tanto la **facilitación de la operatoria transfronteriza y mejora en**

**infraestructura** como la **generación de una agenda de mejoras en las barreras no arancelarias**. También destacan la importancia de avanzar en acuerdos de armonización regulatoria y reconocimiento mutuo, sobre todo para las industrias alimenticia y farmacéutica. Los encuestados expresan que **los acuerdos de libre comercio que más impactarían en su decisión de invertir y exportar son con la Unión Europea (UE) y los EEUU.**

Para los exportadores de bienes que utilizan servicios logísticos, los dos factores que más perjudican su actividad son el **costo de transporte terrestre por carretera (31,2%), el costo portuario (26,7%,** destacado especialmente en Puerto de Buenos Aires) **y la infraestructura deficiente (19,3%).**





**TRANSPORTES UNIVERSALES S.A.**

Despacho de Aduana | Logística Integral.

**53 años**  
1971 - 2024

*Agradecemos a todos nuestros clientes que,  
a lo largo de los años,  
han hecho posible llegar a este gran momento.*

# El Mundo es Nuestro Mercado

Desde 1971 trabajando junto a nuestros clientes  
ofreciendo nuestro expertise en comercio y gestión.

52 años de trayectoria.  
Líderes en aduana y logística integral.



**TRANSPORTES UNIVERSALES S.A.**

Despacho de Aduana | Logística Integral.

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

**Más información:**

[tusa@tusa.com.ar](mailto:tusa@tusa.com.ar)

Tel: +5411 5277 3100

Fax: +5411 4331 3440

Av. Belgrano 615 Piso 9 (C1092AAG)  
Ciudad de Buenos Aires, Argentina.



LA OFERTA TOTAL DE ALMACENES SE MANTIENE BAJA

# Aumenta la demanda de depósitos

Por: Eduardo Pérez

Redacción Expotrade



Espacios de guardado con mucha demanda  
*Cushman & Wakefield*

El mercado inmobiliario logístico recuperó la demanda tradicional tras un período de retracción, pero con muy pocas ofertas y falta de inversión en el sector.



**L**a demanda de espacios en depósitos para operaciones logísticas creció, luego de la retracción previa al proceso electoral y de recambio presidencial y favorecida por la necesidad de expansión de algunas empresas, lo cual también influyó sobre los valores del mercado.

Durante el primer trimestre del año, la vacancia inmobiliaria se ubicó en 5,7 %, similar al cierre del trimestre anterior, debido al ingreso de 53.170 metros cuadrados a la oferta, mientras que el promedio de precios estuvo en torno de los US\$7,74 el metro cuadrado, con valores máximos que llegaron a los US\$8,7.

El repunte del mercado en ese lapso se podría explicar en que, en el período anterior, la expectativa electoral había causado una disminución en la demanda y los precios.

Para explicar la situación, Lucas Desalvo, bróker Industrial de Cushman & Wakefield, afirmó: "La Argentina tiene una característica histórica en todas las tipologías corporativas en general: es un mercado subofertado, o sea, que hay poca oferta en general en comparación con cualquier país de la región, como Chile o Brasil y ni hablar del resto del mundo".

"Es un mercado muy poco competitivo, sin mucha oferta. Entonces, hoy llegamos a una vacancia de 5% en galpones. Leído de otra forma, está ocupada el 95% de la renta de logística, lo cual hace una oferta muy baja y hace que este sea un ciclo muy favorable para los propietarios", agregó.

### Falta de inversión

Al considerar los motivos por los cuales la oferta es baja en el país, Desalvo opinó: "En alguna medida es porque no hay inversiones. La inversión extranjera en el sector es prácticamente nula y siempre terminan siendo manos locales las que hacen esos depósitos. Para un depósito de 70.000 o 100.000 metros cuadrados, con un costo de construcción de 600 dólares más el valor del terreno, son muy pocos quienes pueden hacerlo y eso hace que no se construya más".

El directivo añadió que "hay otros países, como Estados Unidos, donde se aplican fondos de inversión o, incluso, el mercado financiero es más

participativo. La Argentina todavía no tiene eso, debido a la restricción al ingreso de inversiones extranjeras".

En cuanto a la coyuntura, Desalvo indicó que "a partir de octubre se frenaron alquileres y compraventas. Algo que ocurrió en 2023 –a diferencia de otros años en que los depósitos eran para renta– fue que se vendieron almacenes, porque hubo empresas con mucho excedente de pesos y compraron, lo que se interrumpió, igual que los alquileres, ante el cambio de gobierno".

Sin embargo, esa retracción se detuvo y "en abril comenzaron a reactivarse los proyectos. Hoy, volvimos a ver depósitos grandes y demanda de espacios".

"Lo que preocupa es el nivel de actividad, que en cada rubro impacta de distinta manera. No es igual para un importador que tiene una muy buena época para ingresar mercadería, que una empresa que hace producción nacional. La carga de importación tiene mayor rotación, por lo cual no demanda depósito, porque es mercadería que no queda mucho tiempo almacenada", afirmó.

En cuanto al mercado del AMBA, Desalvo comentó que en "el primer anillo de 15 kilómetros que abarca la Ciudad de Buenos Aires y municipios linderos, como Vicente López, Avellaneda, San Martín, detectamos la posibilidad de reconversión de galpones, estacionamientos y otras propiedades que se pueden adaptar, para aplicar a lo que es última milla".

El ejecutivo indicó que "en ese sentido, estuvimos analizando un estudio de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico, que calculó que entre la prepandemia y la postpandemia hubo un crecimiento de casi 270% de la facturación del e-commerce, ajustado por inflación. Eso muestra un cambio de la forma de consumo. La gente quiere que el producto llegue en el día, lo que obliga a tener depósitos cerca de las zonas más pobladas".

A su vez, consideró que "faltan inmuebles, que no son fáciles de conseguir por la zonificación y otros requerimientos. Pero, detectamos una oportunidad, donde los precios también son importantes, porque el valor de un depósito en Capital puede llegar a ser el doble que el de uno en Tigre, por ejemplo", cerró. [🔗](#)



**REGISTRATE EN:**  
<https://itl-track.itl.com.ar>

## **TODO LO QUE NECESITÁS SABER SOBRE TUS OPERACIONES LOGÍSTICAS.**

- **ESTADO Y LOCALIZACIÓN DE CONTENEDORES EN PUERTO.**
- **NOTIFICACIONES DE EVENTOS PERSONALIZADAS.**
- **ALERTAS ANTE DEMORAS O IMPREVISTOS**
- **SEGUIMIENTO DE TRANSPORTE EN TIEMPO REAL.**
- **REGISTRO DE ÓRDENES DE DISTRIBUCIÓN AL INSTANTE.**
- **INFORMACIÓN HISTÓRICA DE TUS OPERACIONES.**







# SAVE THE DATE

## FIATA

WORLD CONGRESS

THE GREAT CONNECTION



📅 23 - 27 SEPTEMBER, 2024

📍 PANAMA CITY

DURING **THE EVENT**,  
THERE WILL BE:

- BUSINESS AND COMMERCIAL OPPORTUNITIES
- CONFERENCES
- PANEL DISCUSSIONS
- WORKSHOPS
- NETWORKING OPPORTUNITIES
- BRANDVISIBILITY



**PANAMA**  
LIVE FOR MORE

**CONTACT US**



+507-6319-1992



info@fiata2024.com.pa



@FIATAWORLDCONGRESS2024

PRIMER ENCUENTRO CON EDUARDO MALLEA

# Directivos de la Aaaci se reunieron con el director de la DGA

La necesidad de implementar una aduana completamente digitalizada y el apoyo al programa Operador Económico Autorizado fueron los principales temas presentados por la Asociación en el encuentro.



Germán Raña y Eduardo Mallea



**E**l flamante titular de la Dirección General de Aduanas (DGA), Eduardo Mallea, se reunió con miembros de la comisión directiva de la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional (Aaaci), quienes le entregaron una misiva con propuestas de la institución respecto al accionar de los agentes de carga.

En el encuentro, realizado el jueves 18 de julio, participaron, además del director de Aduana, Eduardo Mallea, los funcionarios Maximiliano Luongo, Lorena Alé, Carlos Martínez y miembros del sistema Operador Económico Autorizado (OEA), y de parte de la Aaaci, su presidente Germán Raña, el secretario Eduardo Petetta y la tesorera Verónica Mairosser.

Entre los temas que se trataron en la reunión, se destacó la necesidad de una aduana completamente digitalizada que permita hacer una operación de exportación o de importación sin te-

ner que llevar papeles de un lado a otro. Mallea y su equipo estuvieron más que de acuerdo con esta propuesta, que debería ser el norte al que se debe apuntar. También la Aaaci planteó su apoyo a la implementación del programa Operador Económico Autorizado (OEA) y, debido a que hay muchos asociados de la institución interesados en adherirse al programa. Acordaron entre las partes brindar charlas de capacitación entre fines de septiembre y principios de octubre, en la sede de la Aaaci con el fin de acercar el programa a los agentes de carga.

Como complementación, los miembros de la Aaaci le entregaron a Mallea y su equipo una carta con las necesidades más urgentes del sector y las sugerencias de la institución sobre cómo comenzar la eliminación de la presentación de papeles en el Comex, principalmente la forma de suprimir la presentación de los OM744 (Carpetas Rosa, Naranja y Amarilla). [🔗](#)



**eaff**

EAFF S.A. Agentes Aduaneros  
Agentes de transportes internacionales

- ▶ Cargas aéreas y marítimas
- ▶ Door to door service
- ▶ Consolidación
- ▶ Despachos aduaneros

Desde y hacia la Argentina, **SU conexión con el mundo.**  
To and from Argentina, **your connection with the world**

Sede Central  
Viamonte 1145 - Piso 2 - C1053ABW  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina  
Tel. +54 11 5289 3100. Fax. +54 11 5289 3101

Sucursal Campana  
Bv. Lavalle 290 - Piso 6 of. E - B2804FUN  
Campana, Buenos Aires, Argentina  
Tel. +54 03489 424436 / 430834. Fax. +54 03489 430834

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

ALACAT IATA LESCHAC

EXPO LOGISTI-K / EXPO TRANSPORTE 2024

# Culminaron exitosamente las exposiciones internacionales





Entre el 13 y 15 de agosto se desarrollaron en forma conjunta las dos exposiciones con una gran asistencia de expositores y visitantes. La Aaaci tuvo una activa participación.



**D**urante tres días, el predio ferial de La Rural fue nuevamente el escenario donde se llevaron a cabo la 15ª Expo Logisti-k y la 13ª Expo Transporte. Tal como preveían los organizadores, hubo un importante crecimiento de los visitantes en ambas exposiciones, ya que se estima que pasaron entre 20 y 25 mil asistentes.

La inauguración oficial se hizo el miércoles 14 de agosto en la zona de Acreditaciones, Pabellón 9, con la participación de Julián Obaid, presidente de la Junta de Seguridad en el Transporte (JST); Roberto Guarnieri, presidente de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Fadecac); Fabián Yanonne, ti-

tular de la Asociación Argentina de Logística Empresarial (Arlog); Hernán Sánchez, presidente de la Cámara Empresarial de Operadores Logísticos (Cedol); Juan Domingo Aguilar, presidente de la Federación Argentina de Entidades de Transporte y Logística (Faetyl); y Tomás Wagener, CEO de Expotrade, la empresa organizadora. ➤



ZONA FRANCA  
**LA PLATA**

DEPÓSITO FISCAL  
**LA BOCA**

DEPÓSITO  
**NACIONAL**



Honduras 5550 - Oficinas 504 y 505 Tel/fax: (54 11) 4776-5624 - C.A.B.A.  
info@selsa.com.ar - www.selsa.com.ar





Miembros de la Comisión Directiva de la Aaaci

Al igual que todos los oradores presentes, Aguilar destacó el esfuerzo de todos los involucrados en la realización de ambas ferias a fin de que "la actividad sea tan importante como nosotros consideramos". En esa línea, Yanonne señaló que ambas exposiciones siguen creciendo. "El sector de la logística agrupa cada vez más gente. Se necesita de unidad y que hagamos cosas juntos. Está bueno que este tipo de eventos siga sucediendo y lo vamos a seguir apoyando desde Arlog", destacó. Por su parte, Sánchez dijo: "Hay un sector de emprendedores y de pymes que están necesitando servicios logísticos.

Expo Logisti-k pone en evidencia todo lo bueno del sector, todo el potencial que tiene. La feria siempre va a contar con el apoyo de los operadores logísticos y de la industria de la logística en general". Por último, Guarnieri mencionó que Expo Transporte es el termómetro de la actividad. "Nos hemos llevado una sorpresa muy grande. Si bien en la primera feria después de la pandemia quedamos muy contentos, en esta edición se observa una gran inversión e interés de la gente por visitar la exposición. Para nosotros es un orgullo estar acá", expresó.

## Participación de la Aaaci

Tal como se había anticipado, la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional (Aaaci) tuvo una activa participación durante los tres días de las muestras.

La Asociación estuvo presente con un stand institucional, donde se mostró las distintas actividades que desarrolla la institución.

El último día, la Aaaci tuvo a su cargo una interesante conferencia que contó con un centenar de espectadores que siguieron atentamente el desarrollo de la misma. Los disertantes fueron Carmen F. Carballeiro, licenciada en Co-





Stand de la Aaaci

mercio Internacional y Jorge Heinermann, empresario miembro de la Aaaci, quienes se refirieron en forma conjunta a la "transferencia por pagos de fletes al exterior (impo y expo)", y a la "simplificación de la documentación Comex". Finalizada la charla, se sirvió un cocktail para los presentes en el stand de la Aaaci.



El presidente de la Aaaci, Germán Raña, presenta a los disertantes Carmen F. Carballeiro y Jorge Heinermann





Disertaciones de Jorge Heinermann y Carmen F. Carballeiro





## Dos exposiciones al servicio del mundo Comex

Expo Logisti-K y Expo transporte cubrieron en el predio de la Rural una superficie de 28.000 m<sup>2</sup>, con la participación de más de 350 las empresas expositoras.

Para el CEO de Expotrade (empresa organizadora), Tomás Wagener, "realizar las dos exposiciones en forma simultánea y en el mismo lugar, les da bastante sinergia, y les brinda al expositor y al visitante mayor cantidad de información y contactos con los distintos jugadores del mercado".

### Expo Logisti-K

La 15<sup>ª</sup> Exposición Internacional de Equipamiento, Tecnología y Soluciones para la Logística, estuvo patrocinada por la Asociación Argentina de Logística Empresaria (Arlog).

Desde su nacimiento en 1996 en el predio de Costa Salguero, el propósito de esta feria es mostrar las últimas novedades y soluciones tecnológicas lanzadas al mercado para identificación y captura de datos.

Expo Logisti-K atrae a representantes de todos los sectores: desde entidades bancarias y financieras hasta centros de distribución, empresas de logística y transporte y agencias de marketing, comunicación y RRPP, entre otros.

### Expo Transporte

La 13<sup>ª</sup> Exposición Internacional de Equipamiento y Tecnología del Autotransporte de Carga y Pasajeros contó con el



auspicio de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (Fadecac).

Cada dos años, esta muestra tiene como objetivo afianzar y generar negocios, acercar y acercarse a las novedades y a la última información de la industria del autotransporte.

La última edición se centró en la necesidad de tener un transporte más sustentable, con la implementación de tecnología e inversión en combustibles y energías alternativos para el cuidado del medio ambiente.

### Conferencias y visitas a plantas

Además de la exposición, los visitantes pudieron participar de un contenido académico, con charlas y conferencias brindadas por especialistas de cada sector, y realizar visitas a plantas y operaciones logísticas, para apreciar la automatización en los procesos.

Quienes deseen conocer más aspectos de ambas muestras, podrán acceder -en breve- a imágenes y testimonios en el canal de You Tube de la Aaaci: [youtube.com/@aaaci-arg](https://www.youtube.com/@aaaci-arg)



**FEDERICO RODRÍGUEZ – PRESIDENTE DE FECACERA**

# Una institución que articula la interacción público - privada para potenciar el comercio exterior



**FEDERICO RODRÍGUEZ  
PRESIDENTE DE FECACERA**

Juan Carlos Ortega entrevista a Federico Rodríguez -presidente de Fecacera- en el programa "CR Entrevistas y Noticias"

La Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina, que agrupa a 21 entidades del sector de todo el país, es un vehículo de comunicación e interacción institucional entre las empresas y las cámaras del interior con el Gobierno nacional. Su presidente explica cómo la institución trabaja para promover las mejoras del comercio exterior con un enfoque nacional.

**N**uestra función es ser un vehículo de comunicación de interacción institucional sobre todo para las empresas y las cámaras del interior que habitualmente no tienen un vínculo directo o un nexo con el Gobierno nacional. La labor es promover las mejoras del comercio exterior con enfoque en el plano nacional", señala el presidente de la Fecacera (Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina), Federico Rodríguez, en el programa Cargo Report Entrevistas y Noticias, del canal de You Tube de la Aaaci. La federación agrupa 21 entidades, cámaras de comercio exterior de todo el país, que representa aproximadamente el 50% de las exportaciones de país. Rodríguez asegura que la institución tiene "muy buena vinculación con los distintos estamentos del Gobierno nacional y buena interacción con la Secretaría de Comercio, la Cancillería y el Ministerio de Economía". Asimismo, la Fecacera participa en los organismos de Promoción de Comercio Exterior, como la Agencia de Inversión y Comercio Internacional, en el Comité de Facilitación de Comercio y también articula con la red Federal de Exportación, que está conformada por los organismos de promoción provincial. "Todos los foros son el espacio propicio para debatir las mejoras que requiere el comercio exterior con programas más participativos, como en el Consejo Consultivo Aduanero. Intentamos estar presentes en estos foros que articulan la interacción público privada,



ese es el mecanismo adecuado para potenciar nuestro sistema de comercio exterior, y nuestras exportaciones", afirma Rodríguez.

Con respecto a las propuestas del nuevo Gobierno, el titular de la Fecacera expresa: "Apoyamos el punto 10 del Acuerdo de Mayo, que toca específicamente la actividad privada, que nosotros representamos, porque tiene que ver con la inserción de la Argentina en el mundo. El mundo tiene 9 mil millones de habitantes, que para nosotros es mercado, en la Argentina somos 45 millones y producimos alimentos para 300 millones de personas y podríamos producir mucho más. Desde Fecacera vemos al mundo como un mercado, y en fusión a esa concepción insertarnos en el mundo es la clave para poder exportar más y mejor, que es en definitiva lo que promueve el punto 10 del Pacto de Mayo al cual hemos suscripto".

### **Cuestiones comerciales, burocráticas y logísticas que deben mejorar**

Consecuentemente, Rodríguez señala que el foco del trabajo diario de la Federación es potenciar el comercio exterior.

"Tenemos una cantidad significativa de recursos naturales, también tenemos muy buena materia prima en cuanto a recursos humanos, lo que nos falta es explotar todo ese potencial que tenemos como país, y en ese sentido nuestro aporte está pensado en cómo potenciar la eficiencia, la eficacia de nuestra industria y de nuestro comercio", indica. Pero a su vez, recalca: "De la mano de eso, lo que promovemos es que el país tenga reglas económicas estables y claras, un tipo de cambio único y competitivo. La competitividad viene de la mano de eficiencia en nuestros procesos operativos y administrativos, con menor cantidad de burocracia, mejor logística, mejoras en el funcionamiento de la hidrovía, la infraestructura ferroviaria, los pasos fronterizos y la conectividad aérea, que se concentra en Ezeiza, siendo nuestro país extenso". Por otro lado, la Fecacera trabaja para lograr más y mejores acuerdos comerciales. "Está escrito en el Documento de Competitividad Operativa, nuestro documento insignia en el cual reflejamos las dificultades que relevamos en el comercio y exterior, y para cada





**FEDERICO RODRÍGUEZ**

"UNA DE LAS GRANDES VENTAJAS QUE TIENE CHILE ES SU DIVERSIDAD DE ACUERDOS COMERCIALES"

*dificultad tenemos una propuesta de solución, esto genera espacios en ámbito público para proponer soluciones, que tiene que ver con la competitividad, que no sólo es el tipo de cambio, si no con otros aspectos que debemos tratar, no solo de macroeconomía. Ese documento está en nuestra página web y abierto al debate, y afortunadamente muchas propuestas fueron tomadas en cuenta por el sector público".*

**Sumar mercados**

Para lograr mejores acuerdos comerciales, Rodríguez detalla: "Relevamos la necesidad de hacer hincapié en los mercados con mayor potencialidad, como en el sur de Brasil, Latinoamérica, África, mercados interesantes para nuestro

*país con los que aún no tenemos acuerdos comerciales. Podríamos replicar el modelo que tiene Chile para aumentar nuestras exportaciones".*

Por la Nueva reglamentación de la Unión Europea (UE), las empresas deben trabajar responsablemente. Rodríguez asegura que las empresas que integran la Federación "hacen una explotación responsable de los recursos naturales, tal vez lo que falta es volcarlo a lo formal, es decir, con las certificaciones adecuadas que requiere la UE".

"Nuestra producción se hace dentro de parámetros de responsabilidad y lo importante es poner en valor el trabajo ordenado, y responsable adecuado que se hace, porque debemos ir a una exportación con valor

*agregado, a promover el desarrollo de cadenas de valor, sobre todo en las economías regionales, lo que genera un impacto positivo en la generación de fuentes de trabajo de calidad, ingreso de divisas significativo, y una distribución adecuada de los ingresos de las riquezas, lo cual lo que termina siendo oportunidades para la sociedad y los habitantes del interior del país", explica.*

**Mayor competitividad**

Al haber una competencia a nivel internacional con respecto a dónde se coloca el valor agregado, "debemos trabajar en ser altamente competitivos", asegura Rodríguez.

"La Argentina tiene muy buena calidad de materia prima, un recurso humano educado,

La entrevista completa se encuentra disponible en el canal de YouTube de la Aaaci: <https://www.youtube.com/@aaaci-arg>



técnicos formados, profesionales que viajan, conocen y venden. Debemos generar las condiciones para lograrlo. Los cambios de reglas de juego no les hace bien al comercio exterior. Se debe mejorar el marco normativo en cuanto a los impositivo y laboral, Hay muchas condiciones para mejorar para ser competitivos", afirma el titular de la Federación.

A su vez, Rodríguez señala que debe cambiar la matriz productiva. "Debemos revertir la primarización de nuestras exportaciones, trabajando en los procesos de eficiencia de productividad, logística y marco normativo".

Con respecto a las perspectivas del sector exportador, Rodríguez enfatiza: "El sector exportador tiene buenas expectativas, estamos organizando con la Agencia de Inversión y Comercio Internacional y organismos como Pro Córdoba, Pro Salta misiones para promover

productos en el exterior. Hay cada vez más concurrencia en las actividades de promoción comercial, a pesar que con este Gobierno la actividad es rentada, Sin embargo hay más empresas viajando al exterior para promover sus productos contactándose con clientes potenciales, lo cual a nosotros nos hace pensar que el futuro de las exportaciones es promisorio y va a haber un crecimiento en ese sentido. Somos optimistas y trabajamos todos los días para que ese optimismo se haga realidad".

Finalmente, Rodríguez indica que otro factor importante es la capacitación. "Independiente mente de los marcos normativos, el comercio internacional va hacia la profesionalización de todos sus actores. El empresario quiere y debe enfocarse en su actividad esencial, y todo el resto de las actividades complementarias es dable y es lo mejor que se apoyen en personal

especializado y capacitado Independientemente del marco normativo".

Y con respecto a los auxiliares del servicio aduanero, asegura que "los exportadores se van a seguir apoyando en los despachantes de aduana porque son los profesionales que conocen ampliamente la materia y no solo les pueden hacer ahorrar en dinero, sino en disgustos porque la normativa tiene un grado de complejidad elevado. Sobre todo las pymes que no tiene un área especializada en Aduana. Que hay que saber interpretar y trabajar. Por lo tanto pienso que el auxiliar aduanero tiene mucho recorrido por delante. Todo tiene que ver con la competitividad, cuanto más preparado esté el auxiliar que asista al exportador o importador, más eficiente va a ser la operatoria, a más mercados va a llegar, con mayor valor agregado y competitividad".

## COMERCIO EXTERIOR + LOGÍSTICA + EMBALAJE INDUSTRIAL

- Almacenaje y distribución
- Despachos Aduaneros
- Transporte Aéreo y Marítimo



**SL INTERNATIONAL CARGO S. A.**

Av. De Mayo 580 3º piso of. 10 (C1084AAN) Buenos Aires, Argentina // +54 11 4343-7922 / 3188

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

CENTRO DE CAPACITACIÓN DE LA AAACI

# Cursos de Transporte aéreo de mercancías peligrosas y de Baterías de litio



**LIC. ARIEL CORVALÁN**

"LOS CURSOS ESTÁN RECONOCIDOS POR ORGANISMOS INTERNACIONALES COMO LA IATA"

El Lic. Ariel Corvalán entrevistado por Juan Carlos Ortega en el programa "CR Entrevistas y Noticias"

Con las modalidades presencial y virtual, la Aaaci dicta cursos destinados a agentes de carga, expedidores y preparadores de envíos para que alcancen los conocimientos y habilidades que requiere actualmente un profesional del transporte aéreo.

**A**riel Corvalán, licenciado en Seguridad e Higiene, es el profesor e instructor del curso de Mercancías peligrosas por vía aérea del Centro de Capacitación de la Asociación de Agentes de Carga Internacional (Aaaci), habilitado por la Administración Nacional de Aviación Civil (ANAC), la autoridad aeronáutica del Estado.

*"El Centro de Capacitación está habilitado como sitio de entrenamiento de aeronáutica civil bajo las regulaciones argentinas de aviación civil establecidas por la ANAC. Los cursos que brindamos en la Aaaci están reconocidos en todo el mundo por los organismos internacionales, como la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA)", remarca Corvalán en diálogo con Juan Carlos Ortega en el programa Cargo Report Entrevistas y Noticias, del canal de You Tube*



de la Aaaci. Estos cursos no solo van dirigidos a los agentes de carga, *"también son para los expedidores exportadores o las personas que actúan en su representación, firmando la declaración del expedidor, que requieren tener un curso habilitante. El curso es para el personal responsable preparador de envío de mercancías peligrosas por vía aérea"*, aclara el instructor. A partir de este año, la autori-

dad aeronáutica se ha adecuado a esta normativa de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) y este curso basado en competencias que dicta la Aaaci *"es el único habilitante para firmar la declaración del expediente"*, enfatiza Corvalán. Los cursos se dividen en iniciales y de actualización. Los iniciales duran 5 días, y cada jornada se extiende desde las 9:00 a las 14:00. *"Es un curso intensivo que cumple los estándares*



Av. Pte. Roque Sáenz Peña 740 - Piso 1º  
C1035AAP Buenos Aires - República Argentina  
Tel/Fax: (54-11) 4394-4482 (Líneas Rotativas)  
contacto@cera.org.ar / www.cera.org.ar

**MERCOEX: Consejo de Comercio Exterior del MERCOSUR - Sección Argentina**





**LIC. ARIEL CORVALÁN**

**"TAMBIÉN INCLUIMOS EL CURSO DE TRANSPORTE DE BATERIAS DE LITIO POR VÍA AÉREA"**

establecidos por la autoridad aeronáutica. Luego de la primera capacitación, antes de los 24 meses, esas personas deben tomar un curso de actualización o de refresco o recurrente, que también se dicta en la Aaaci durante 2 días, desde las 9:00 a las 17:00" detalla el profesor. "Todos los cursos de mercancías peligrosas por vía aérea deben realizar una evaluación final para demostrar que han aprobado con éxito la capacitación. En caso de no aprobar, hay un examen recuperatorio, y si no lo aprueban deberán tomar nuevamente el curso. Pero en 10 años que estoy en la Aaaci, no ha ocurrido", aclara Corvalán. "Todos los alumnos que pasan por nuestras aulas se van con los conocimientos y las competencias necesarias para realizar su función de acuerdo con

las tareas que desarrollan o van a desarrollar", asegura. Esos cursos se dan durante todo el año, todos los meses de marzo a diciembre el Centro de capacitación brinda cursos iniciales y de actualización. Y también tenemos la posibilidad de dictar cursos a demanda. Por ejemplo, en una empresa los preparadores de envío, los expedidores dedicados a exportadores, que necesitan capacitar a su personal o han incorporado personal nuevo para cumplir esa tarea, se puede ofrecer un curso a demanda gestionando ante el Centro de capacitación de la Aaaci. El promedio de alumnos por curso es de 15 a 25. Estos cursos son presenciales. A partir de agosto de este año, el Centro de Capacitación ha incorporado cursos virtuales, tanto iniciales como de actuali-

zación. "También hemos incluido a partir de este semestre el curso de Transporte de baterías de litio por vía aérea inicial, y luego se empezará a dictar el curso de actualización. Para el primer curso tenemos una muy buena cantidad de alumnos inscriptos. Los certificados son reconocidos y avalados por la autoridad aeronáutica. El certificado es un requisito para aquellas personas que preparan envíos con baterías de litio y necesitan tener el curso habilitante como preparador de envíos", explica Corvalán. También el Centro de Capacitación dicta cursos de Transporte de Mercancías Peligrosas por vía marítima iniciales y recurrentes, con normativas distintas a las que establece la OACI. Los cursos por vía marítima se encuentran habilitados por la Prefectura Naval Argentina.

La entrevista completa se encuentra disponible en el canal de YouTube de la Aaaci: <https://www.youtube.com/@aaaci-arg>

"Son similares en cuanto a la clasificación de mercancías peligrosas, la identificación, el etiquetado, pero difieren en la reglamentación específica en cuanto a cantidades y volúmenes. Por vía aérea son muy reducidos los volúmenes y cantidades a transportar y también cambia el nivel de peligro que pueden llegar a tener esas mercancías", explica el licenciado en Seguridad e Higiene.

Los interesados en inscribirse en estos cursos pueden hacerlo a través de la página web de la Aaaci, donde está publicada toda la oferta académica y en cada curso tiene la posibilidad de ingresar para hacer las consultas mandando un e-mail a [capacitación@aaaci.org](mailto:capacitación@aaaci.org).

"Para los cursos virtuales el requisito es que tengan el secundario finalizado, con el certificado de estudios de enseñanza media. Pueden participar alumnos de cualquier parte del país o de otros países de habla hispana, con ganas de aprender. No necesariamente

tiene que ser agente de carga o un empleado de un agente de carga" indica Corvalán.

Los cursos virtuales, habilitados por la autoridad aeronáutica, se dictarán a través de una plataforma con la modalidad sincrónica presencial, donde alumnos y profesores se encuentran en tiempo real en el horario de 9:00 a 14:00 horas. También tendrán que realizar ejercicios, trabajos prácticos, evaluaciones y un examen final.

"La capacitación por competencia también trae una evaluación realizada por el empleador al egresado. Es decir, una vez finalizado el curso, transcurridos 30 días en su lugar de trabajo en sus nuevas funciones, el trabajador va a ser evaluado por su empleador. La planilla de evaluación será entregada por el Centro de Capacitación de la Aaaci al empleador, para que evalúe los conocimientos, habilidades y aptitudes que ha logrado el alumno una vez aprobado el

curso. Los resultados serán devueltos al Centro de Capacitación, vía e mail, para que podamos evaluar la impartición del curso, los conocimientos adquiridos y ver si tenemos que corregir algo. La mejora continua de nuestro Centro de Capacitación es para alcanzar el mayor nivel y los estándares que necesitan hoy un agente de carga, un expedidor, un profesional que cursa en nuestro Centro de Capacitación", explica Corvalán.

Finalmente, el instructor concluye: "Recibimos críticas muy buenas, pero igualmente estamos con la mejora continua. Permanentemente nos actualizamos y capacitamos. Los instructores nos actualizamos ante la autoridad aeronáutica cada 24 meses para brindar al alumno todas las actualizaciones, y así lograr que los expedidores, los agentes de carga y los preparadores de envío se lleven todos los conocimientos que requiere y demanda hoy la industria".



Cargas aéreas y marítimas • Consolidación  
Seguro internacional • Courier  
Despacho Aduanero • Asesoramiento integral  
Servicio Puerta a Puerta

OFICINA CENTRAL |  
Av. Del Libertador 8580 - Piso 13 D  
(1429) Buenos Aires Argentina  
Ph/Fax (+54 11) 5778-1812  
e-mail: [acsa@acsasrl.com](mailto:acsa@acsasrl.com)

OFICINA EZEIZA |  
Edificio Centro de Despachantes  
Oficina 2  
Ph/Fax: (+54 11) 5480-2729  
[www.acsa-cargo.com](http://www.acsa-cargo.com)





# CAPACITACIÓN

Básico  
Mercancías  
Peligrosas  
por  
Vía Marítima

Refresco  
Mercancías  
Peligrosas  
por  
Vía Marítima

Básico  
de  
Carga Aérea

Técnicas  
de Ventas  
para el  
Comercio  
Exterior

Agente de  
Transporte  
Aduanero



Carga  
Marítima y  
Multimodal

Baterías  
de Litio  
Basado en  
Competencias

Transporte  
Aéreo de  
Mercancías Peligrosas  
por Vía Aérea para el  
Personal Responsable  
de la Preparación de Envíos  
- Nivel INICIAL-  
(Expedidores)  
Basados en  
Competencia.

Transporte  
Aéreo de  
Mercancías Peligrosas  
por Vía Aérea para el  
Personal Responsable  
de la Tramitación de Envíos  
- Nivel INICIAL-  
(Agentes de Cargas)  
Basados en  
Competencia.

Transporte  
Aéreo de  
Mercancías Peligrosas  
por Vía Aérea para el  
Personal Responsable  
de la Tramitación de Envíos  
- Nivel RECURRENTE-  
(Agentes de Cargas  
Refresco)  
Basados en  
Competencia.

Carga con  
Temperatura  
Controlada

Los cursos se dictan de manera presencial o a distancia (E-Learning)



[aaaci.org.ar](http://aaaci.org.ar)



[linkedin.com/company/aaaci/](https://www.linkedin.com/company/aaaci/)



YouTube

[youtube.com/@aaaci-arg](https://www.youtube.com/@aaaci-arg)



Newsletter

Revista

**CARGO REPORT** Digital

Para inscripciones o recibir mayor información, comunicarse al mail:  
[capacitación@aaaci.org.ar](mailto:capacitación@aaaci.org.ar) (Silvia Bruno) o vía Web: [www.aaaci.org.ar](http://www.aaaci.org.ar)



# PRODUCTOS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

AAACI ofrece un mix de productos para los operadores de la cadena logística de comercio exterior, tales como guías, etiquetas y precintos.



FLAMMABLE  
SOLID



TOXIC

6

4



EXPLOSIVE

1

OXIDIZER

5.1

GUIAS AEREAS LASER

FCR

DANGEROUS  
WHEELS



GAS  
INFLAMABLE

2

FIATA BILL OF LADING



RÓTULOS

DECLARACIÓN  
DEL EXPEDIDOR DE  
MERCADERÍAS  
PELIGROSAS

MABLE  
S

CARPETAS SIM

CARPETA  
SITUACION DE CARGA  
VIA AEREA  
IMPORTACION

SISTEMA INFORMÁTICO  
MALVINA

(S.I.M.I.)

PRECINTOS

NO  
SE ACEPTAN  
PAGOS EN EFECTIVO



aaaci.org.ar



linkedin.com/company/aaaci/



youtube.com/@aaaci-arg



Newsletter

Revista

CARGO REPORT Digital

Para adquirir cualquiera de los productos señalados, los interesados deben comunicarse al mail: [aaaci@aaaci.org.ar](mailto:aaaci@aaaci.org.ar) (Ariel Denti) o vía Web: [www.aaaci.org.ar](http://www.aaaci.org.ar)

## Nuevos cursos en la Aaaci



En la segunda mitad del año, la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional (Aaaci) ofrecerá dos nuevos cursos: **"Baterías de Litio" y "Transporte Aéreo de Mercancías Peligrosas para el Personal Responsable de la Preparación de Envíos – INICIAL – (Expedidores) Basado en Competencia"**

El curso **"Baterías de Litio"** está dirigido a expedidores y agentes de cargas, para quienes es *imperativo que cuenten con el certificado de mercancías actualizado emitido por la Aaaci u otro centro educativo*. La modalidad es presencial y las clases comienzan el 31 de julio, desde las 09 a las 17:30. El valor del curso para los socios de la Aaaci es de \$ 75.000 y los no socios \$ 150.000 finales. La inscripción es por la web [www.aaaci.org.ar](http://www.aaaci.org.ar) De igual modo, adjuntamos el link <https://aaaci.org.ar/classes/curso-de-baterias-de-litio-via-aerea/Asimismo>, anexamos flyer que incluye más información

Un nuevo curso de **"Transporte Aéreo de Mercancías Peligrosas para el Personal Responsable de la Preparación de Envíos – Inicial – (Expedidores) Basado en Competencia"** se agregó debido a la aceptación e interés del tema. El mismo se llevará a cabo del 19 al 23 de agosto desde las 09:00 a las 13:45. El valor del curso para los socios de la Aaaci es de \$ 240000 y los no socios \$ 440.000, finales. La inscripción es por la web [www.aaaci.org.ar](http://www.aaaci.org.ar) Asimismo, les enviamos el link <https://aaaci.org.ar/classes/transporte-aereo-mercancias-peligrosas-preparacion-envios-inicial-expedidores-competencia/>

Por cualquier consulta, la pueden formular por mail a [aaaci@aaaci.org.ar](mailto:aaaci@aaaci.org.ar) (Teléf. 5199-7951) y al mail [capacitacion@aaaci.org.ar](mailto:capacitacion@aaaci.org.ar) - Curso batería de litio.

## Top ten de las compañías marítimas



MSC lidera el Top 100 de compañías marítimas con una capacidad de 6.022.511 TEUs, según muestra Alphaliner.

Al 23 de julio de 2024, el ranking muestra que existen 7.024 buques activos en los tráficos de línea con 30.286.567 Teus, incluyendo 6.2269 buques fullcontainers puros con una capacidad de transporte de 29.886.586 Teus.

A continuación, se detalla el Top 10 del ranking actualizado de compañías marítimas de transporte de contenedores:

Ranking Naviera

- 1 - Mediterranean Shipping
- 2 - Maersk
- 3 - CMA CGM Group
- 4 - COSCO Group
- 5 - Hapag-Lloyd
- 6 - ONE (Ocean Network Express)
- 7 - Evergreen Line
- 8 - HMM Co Ltd
- 9 - Zim
- 10 - Yang Ming Marine

## Prórroga para importadores y exportadores

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) tomó la decisión de introducir cambios a la norma existente para brindar una mayor flexibilidad a los operadores de comercio exterior.

Así, por medio de la Resolución General 5538/2024, publicada el 1º de agosto en el Boletín Oficial, se prorrogó el plazo para que los importadores y exportadores presenten las garantías de actuación requeridas para operar en el comercio exterior. Esto significa que aquellos operadores cuya solvencia y garantías estaban por vencer, ahora tienen más tiempo para cumplir con este requisito.



## Crecimiento de TecPlata



Luego de dos meses de trabajo ininterrumpido, llegan a su fin las obras iniciales de mantenimiento de dragado en el canal de acceso al Puerto de La Plata, alcanzando una profundidad de calado de 32 pies (10 metros) de forma permanente.

Esta obra ubica a TecPlata en una posición privilegiada para recibir los buques más grandes y de gran calado que las navieras utilizan cada vez con mayor frecuencia en el comercio marítimo internacional. Las obras ejecutadas garantizan la operación de los barcos más grandes que circulan en la región.

## Continúa la polémica con los despachantes

El ministro de Desregulación y Transformación del Estado, Federico Sturzenegger, insistió en su cuenta X respecto a la eliminación del registro de la figura del despachante de aduana, que originó polémica en el DNU 70/2023.

El DNU que elaboró Sturzenegger elimina la obligación de los operadores de comercio exterior de inscribirse en un registro que establecía sanciones para las faltas en las acciones. Esto hace que cualquiera pueda operar en comercio exterior, pero reserva en los despachantes la obligatoriedad de registrarse ante la institución. A su vez, crea la figura



del "declarante" para hacer trámites sin necesidad de ser despachante. "Su existencia representa una competencia

potencial para los despachantes que redundará en menores costos y mejores prestaciones", agregó.

## Superávit energético

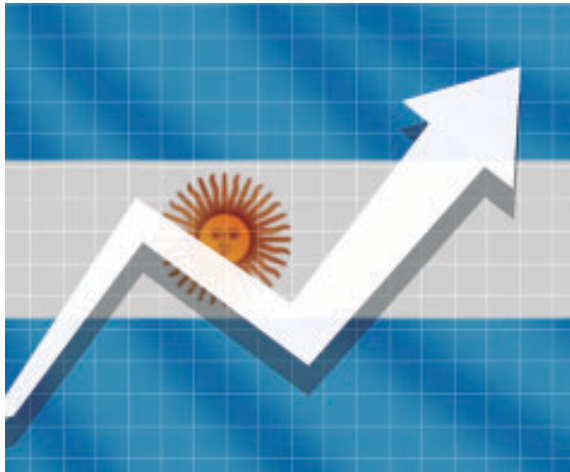
La Argentina logró por primera vez en 15 años un saldo positivo en su balanza comercial energética, con excepción del año de la pandemia (2020).

En el primer semestre de 2024 se registraron exportaciones de combustible y energía por 4820 millones de dólares. Este número implica un crecimiento del 27% frente al mismo período del año pasado cuando la cifra fue de 3800 millones. En particular, para el petróleo crudo, esa variación interanual fue de un 60%.

Para junio, la comparación interanual arroja un crecimiento del 24%, equivalente a exportaciones por 630 millones de dólares, frente a los 506 del mismo mes de 2023.



## Aumento de las exportaciones de bienes no diferenciados



Según el Informe Trimestral de Exportaciones Argentinas (ITEA), el valor de las exportaciones es el segundo más alto en una década para el mismo periodo, solo superado en 2022. A precios constantes de 2024, las cantidades exportadas superaron en un 2% a las registradas en 2019 y 2022.

El aumento en las exportaciones fue principalmente impulsado por los bienes no diferenciados, que crecieron un 33% en valores constantes debido a mayores ventas de cereales, oleaginosas y combustibles.

En contraste, las exportaciones de bienes diferenciados experimentaron una caída del 5% interanual, especialmente en los sectores de vehículos y maquinaria.

## Nueva ruta marítima a Brasil



El puerto de Mar del Plata tuvo un importante impulso en su infraestructura logística con la llegada de la reconocida naviera francesa CMA-CGM, la tercera más grande del mundo en transporte de contenedores. Se trata de la nueva ruta exclusiva que está potenciando la producción local y logística marítima en Mar del Plata.

Este servicio no solo implicó una mejora significativa en la exportación de mercancías, sino que también ofrece una reducción de costos, de huella de carbono y una mayor previsibilidad en la producción, con envíos periódicos cada 15 días. Además, permite que se generen oportunidades de empleo y simplifique los procesos comerciales e industriales en la región.

Hasta el momento, se realizaron 6 viajes, salieron 432 contenedores a 40 países: los principales productos son, langostinos, calamar y en exportación seca papas fritas y kiwi.

## Encuesta de Asapra sobre las ventanillas únicas

La Asociación Internacional de Agentes Profesionales de Aduana (ASAPRA) lanzó el 2 de agosto un cuestionario sobre las Ventanillas Únicas para conocer las opiniones de los principales usuarios del sector privado.

Precisamente, las autoridades han explicado que el objetivo es evaluar su percepción sobre la eficiencia, seguridad, previsibilidad y cumplimiento aduanero de esa herramienta de facilitación en diferentes países de las Américas y el Caribe.

"Esta encuesta es única porque captura la percepción del usuario, asunto esencial para comprender mejor sus necesidades y desafíos", explicó un responsable del estudio, Yuri da Cunha, en una nota a la prensa para presentar la iniciativa.

Links para participar:

Español: <https://forms.gle/zWa8VRX6WQSeQee46> • Français: <https://forms.gle/b37MMEraRmPHrZTP7>

Português: <https://forms.gle/kEg1nU4cKTwZhXqU9> • English: <https://forms.gle/6L3CmuYj5DfNxdWE6>



## Crecieron las exportaciones de las economías regionales

Las exportaciones de las economías regionales experimentaron un incremento del 4,6% en dólares y del 9,4% en toneladas, en junio, según el Monitor de Exportaciones de las Economías Regionales (MEER) de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

Este crecimiento se traduce en una suba interanual de US\$ 334,4 millones en el valor total exportado y de 571,3 mil toneladas en el volumen comercializado.

A lo largo del período de julio



de 2023 a junio de 2024, las exportaciones regionales alcanzaron los US\$7.675 millones, mientras que las importacio-

nes totalizaron US\$ 904 millones. Esto resultó en un superávit comercial de US\$ 6.771 millones.

## Congreso Mundial Fiata 2024 en Panamá

La Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios (Fiata) realizará su Congreso Mundial 2024, "La gran conexión", entre el 23 y 27 de septiembre, en la ciudad de Panamá.

Durante el congreso habrá negocios y oportunidades comerciales, conferencias, paneles, talleres, oportunidades para establecer contactos y visibilidad de marcas.

Para reservar un lugar u obtener más información, los interesados deberán comunicarse con +507-6319-19992 o [info@fiata2024.com](mailto:info@fiata2024.com)



Para publicar en

# CARGO REPORT



comunicarse con **Juan Carlos Ortega:**

 [jc.ortega@outlook.com](mailto:jc.ortega@outlook.com)

 **15-4916-1009**

El próximo número aparece el **15 de octubre**  
Cierre de recepción de avisos: **20 de septiembre**

## Festejos por el Día del Despachante

En el marco del mes del Despachante de Aduana y como celebración de su día y el 112° aniversario del Centro Despachantes de Aduana (CDA), la institución reunió a los colegas el viernes 16 de agosto para celebrar juntos.

La celebración comenzó a las 10:30 con la tradicional misa en el Convento Santo Domingo (Belgrano esq. Defensa), en homenaje a los despachantes fallecidos.

Luego, a las 13:00, la celebración continuó en la sede social (Defensa 302, CABA), donde se ofreció un cocktail exclusivo para los socios del CDA.



## IATA: sanciones para los agentes que no cumplan con ciertas normas

La Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) decretó que "los agentes que actualmente no cumplen con las normas y no están inscritos en la capacitación DGR comenzarán a recibir notificaciones finales de terminación".

Con respecto a los agentes infractores, la asociación expresó: "Si siguen sin cumplir, su fecha de rescisión será el 31 de agosto".

Los agentes de la IATA deben tener formación sobre mercancías peligrosas, una de las razones por las que algunos transportistas pueden preferir ser "asociados".

Los agentes deben cargar sus certificados de formación y deben completar la formación cada dos años para mantener el cumplimiento.

El Programa de Formación sobre Transporte Aéreo de Mercancías Peligrosas ICAO-FIATA es un curso oficial, diseñado por la OACI y la FIATA, que cumple con las instrucciones técnicas de la OACI.

## Nuevos mails de comunicación

A raíz de una reestructuración en el staff de la institución, los nuevos mails de contacto son los siguientes:

**ARIEL DENTI:** [aaaci@aaaci.org.ar](mailto:aaaci@aaaci.org.ar)

**LORENA CARA:** [administracion@aaaci.org.ar](mailto:administracion@aaaci.org.ar)

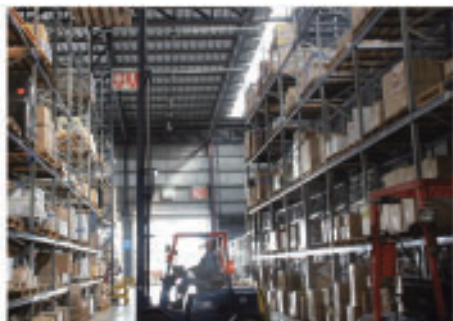
**SILVIA BRUNO:** [capacitacion@aaaci.org.ar](mailto:capacitacion@aaaci.org.ar)





# TERMINAL DE CARGAS ARGENTINA

Es la dirección de Cargas de Aeropuertos Argentina 2000 y el principal centro logístico del país donde se articula el transporte de cargas aéreas con el transporte terrestre. A través de la innovación, la incorporación de tecnología y la optimización de los procesos operativos, TCA potencia el comercio internacional de la Argentina.



# INDICE DE ANUNCIANTES

Agradecemos a los socios y empresas que, con su participación, hacen posible la realización de esta publicación:

 <p>Pág. 37</p>	 <p>Pág. 3 y Ctpa. Assekuransa</p>
 <p>Pág. 9</p>	 <p>Pág. 35 CAMARA DE EXPORTADORES DE LA REPUBLICA ARGENTINA</p>
 <p>Pág. 23</p>	 <p>Pág. 20 INTERNATIONAL TRADE LOGISTICS A member of PSA GROUP EXOLGAN CONTAINER TERMINAL</p>
 <p>Pág. 21 WORLD CONGRESS THE GREAT CONNECTION 2024 PANAMA</p>	 <p>Pág. 6 BY ECS GROUP</p>
 <p>Pág. 7 Compañía de Seguros S.A.</p>	 <p>Ret. Tapa</p>
 <p>Pág. 2</p>	 <p>Pág. 12 sistemas</p>
 <p>Pág. 25 GRUPO</p>	 <p>Pág. 33</p>
 <p>Pág. 45 Terminal de Cargas Argentina Aeropuertos Argentina 2000</p>	 <p>Pág. 13 TRACAM® SOLUCIONES DE LOGISTICA INTERNACIONAL</p>
 <p>Pág. 17 TRANSPORTES UNIVERSALES S.A. Despacho de Aduana   Logística Integral.</p>	





# Assekuransa

LA SOLUCIÓN PARA ESTAR **BIEN ASEGURADOS**

Seguro de Transporte de Mercancías | Caucciones y Garantías IATA



¡Contactános, nos encanta atender tus consultas!  
+54 9 116991 1323 | [www.assekuransa.com](http://www.assekuransa.com)



[www.ssn.gov.ar](http://www.ssn.gov.ar)  
0800-666-8400  
N° de Inscripción SSN: 771