

FH85
AMARANTO

✓ MAYOR RENDIMIENTO
✓ MAYOR RECONSTRUCCIÓN
✓ MENOR COSTO

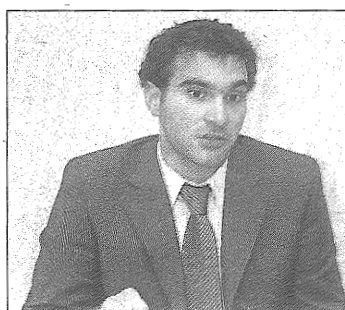
TECNOLOGÍAS APLICADAS

SATT HWTT HETT

PIRELLI
NOVATECK
Reconstrucción Original



Musante: "La falta de transparencia en el encuadre laboral es un problema para los operadores"



Condoluci Santa María: "Buscamos que el operador logístico amortice las inversiones"



Zan Bisignani: "La logística evolucionó, pero la legislación marcha detrás de los acontecimientos"



López Moreno: "Hoy se dan mucho los juicios por relación laboral de los fleteros, que son de cuantías importantes"

Dudas y certezas de la actividad

Es fundamental para los operadores contar con parámetros que les permitan nivelar los derechos y obligaciones. Tal como lo dijo Miguel Blanco, de I-Flow, tras la consulta de Transporte & Logística: "En muchos casos quedamos sujetos a usos y costumbres, o a exigencias externas que coartan nuestro accionar".

Vaya el ejemplo contado por Marcelo Sánchez, de Transportes Furlong: "Adquirimos 90 hectáreas en Zárate para el desarrollo de un parque logístico y servicios para el transporte; la inversión tiene un repago de largo plazo que sin un marco jurídico sólido es muy difícil desarrollar proyectos que tienen contingencias altas". "Por más que cumplamos con toda la legislación y la ART -señaló- siempre terminamos pagando por ser solidariamente responsables. Hay juicios que se tienen que pagar por encima del reconocimiento de la ART porque los valores tabulados están desactualizados y la demanda es por incapacidad real a valores actualizados. Quien paga la diferencia es finalmente la empresa".

que "lo que se busca es que el operador logístico pueda estar cubierto y amortice las inversiones realizadas".

Sin embargo, para López Moreno (abogado en el informe al análisis del contrato de transporte), el sector se viene desarrollando en una amplia zona de grises. "En lo que hace a la toma del llamado fletero o acarreador, que se usa mucho y se terceriza en empresas de logística, obviamente lo más recomendable es contratar empresas legalmente constituidas y que se adapten a lo previsto por el artículo 162 del Código de Comercio", indicó.

Consideró que "es muy difícil lograrlo porque se puede hacer un muy buen contrato para el servicio de fletes o transportes con el acarreador, pero hay que tener en cuenta muchísimos detalles que se cumplan en la

práctica más allá del contrato, como ser, la propiedad de los vehículos, que el personal esté registrado, que se cumplan con las leyes previsionales, impositivas, porque el tema de los seguros es fundamental. Hoy se dan mucho los juicios por relación laboral de los fleteros que son de cuantías importantes".

Otro aspecto son los seguros y las condiciones en que las empresas de cargas y logísticas acuerdan el contrato con la compañía aseguradora. "Para los operadores es importante conocer desde el inicio cuáles son los seguros que van a tener que contratar o cuáles son los que ya tienen los clientes que, en general, son los seguros que se contratan sobre la mercadería transportada", señaló Tristezza. "Si ellos no lo hacen, nosotros tendríamos que

saber a quién contratar y en su caso, saber cuáles son los costos para medirlo en toda la operación logística. Esto también está relacionado con un tema de responsabilidad, porque no tenemos ninguna norma que valore la responsabilidad de los operadores logísticos. Está el Código de Comercio, pero está desactualizado. Por eso es importante tener todos estos temas planteados en la negociación con los clientes desde el inicio", sostuvo.

Reconoció que muchas veces cuando se habla de riesgos se piensa en un seguro, se lo contrata y se guarda la póliza en un cajón. "Pero el seguro no asume responsabilidades a ciegas, y es común que empresas respetables empiecen a operar pensando que están cubiertas, hasta que ocurre el siniestro y ahí es cuando advierten que

hay un montón de riesgos no cubiertos, como ser riesgos de exposición de la empresa, de las personas o de fraudes internos. Lo que hacemos es identificarlos y reducir ese margen de riesgo", amplió.

Zan Bisignani remarcó que todo lo que se haga en brindar seguridad jurídica es una inversión, no un gasto, porque a lo que se tiende es a reducir la incertidumbre de un negocio. Si la economía mantiene su ritmo de crecimiento y como advierte un reciente informe del Banco Mundial, la Argentina no invierte para modernizar su infraestructura, ya no habrá manera de ocultar "los cuellos de botella".

Redacción Expotrade

PLAN DE FINANCIACIÓN EXCLUSIVO IVECO PROMOCIÓN LIMITADA

CURSOR
ECONOMÍA / PERFORMANCE
DURABILIDAD / CONFORT

12 CUOTAS SIN INTERÉS

PLAN DE FINANCIACIÓN EXCLUSIVO IVECO Promoción limitada

DAILY desde \$3.212 + IVA por mes

Mayor capacidad de carga. ●
Chasis de camión. ●
Mayor potencia. ●

OT 24,36%

Para mayor información, llámá al 0-800-44-IVECO (48326) o ingresá en www.iveco.com.ar

IVECO

Imágenes no contractuales (meramente ilustrativas). Mayor capacidad de carga corresponde al modelo Daily Chasis Cabina 16C16 peso 3750, capacidad de carga 3190kg, respecto del aumento de chasis cabina de 3,5 a chasis de POC, patentados durante 2010. \$3.212 + IVA Prestamos por Fiat Crédito Compañía Financiera hasta el 70 % del valor del bien a financiar, hasta 48 cuotas, con garantía prendaria sobre el vehículo a adquirir. Oferta válida por tiempo limitado o hasta agotar stock de unidades disponibles o línea de crédito disponible para esto, lo que ocurra primero. Sobre un préstamo de \$ 104.856,50 en 48 cuotas, la cuota fija mensual aproximada será de \$ 3.212 + IVA, TNA 22%, CFT 24,36%, sistema de amortización francés. El cálculo de la cuota no incluye IVA de intereses, seguro de vida, seguro del bien, gastos de prenda, flete, ni mantenimiento, ni gastos ni costos por registro de prenda. Sujeto a previa verificación y calificación crediticia y cumplimiento de requisitos comerciales y legales. Consultar por diferentes plazos, tasas y condiciones. Oferta disponible por tiempo limitado el 1 de Abril hasta el 24 de junio de 2011 o hasta agotar stock de 250 unidades. Curator Imágenes no contractuales (meramente ilustrativas). Financiación Banco Santa Fe 70 % del valor del bien a financiar, hasta 12 cuotas fijas, con garantía prendaria sobre el vehículo a adquirir. Oferta disponible por tiempo limitado o hasta agotar stock de unidades disponibles o línea de crédito disponible, lo que ocurra primero. La cuota no incluye seguro, ni gastos ni costos por registro de prenda, flete, ni mantenimiento, ni gastos ni honorarios por registro de prenda. Sujeto a previa verificación y calificación crediticia y cumplimiento de requisitos comerciales y legales. Consultar diferentes plazos, tasas y condiciones. Oferta disponible por tiempo limitado hasta el 29 de junio de 2011 o hasta agotar stock de 100 unidades del modelo Cursor 45CR33 MLL Tractor hecho alto y aire acondicionado.