

| VUELOS ESPECIALES |

Los celulares, sin turbulencias

Se contrataron aviones charter de entre 50 y 65 toneladas de capacidad para la importación de productos de telefonía móvil en la Argentina. El mercado registra una franca mejoría

La fuerte campaña publicitaria y de promociones de los teléfonos móviles de última generación —que incluyen chips, ringtons y hasta cámaras de foto— desató una auténtica fiebre de consumo en el mercado argentino.

El abastecimiento de esta creciente demanda requirió la contratación de vuelos charter para lograr un arribo efectivo en tiempo y forma de los equipos en el país.

"En los últimos meses, la importación de la telefonía celular registró un aumento importante y se implementaron varios vuelos para traer esa mercadería", comentó a La Nación Marcelo Guckenheimer, gerente para la Argentina de la firma global de transporte y logística DHL Danzas Air & Ocean.

Los embarques no comprendieron solamente los aparatos de telefonía celular, sino que además se sumaron antenas, equipos en red y "todo aquello que tenga que ver con los teléfonos en el uso y alcance de los celulares", subrayó.

Las estimaciones indican que la demanda seguirá en aumento. Hace poco más de un mes, los presidentes de las compañías de teléfonos móviles de la Argentina reunidos en Expocomm, una exposición de telecomunicaciones, pronosticaron que se duplicaría la cantidad de líneas en servicio, lo que implica que en poco menos de dos años habrá 20 millones de celulares.

Hasta ahora, "se implementaron varios vuelos provenientes de México y se transportó carga de gran volumen entre la Argentina y Brasil. Fueron unos siete vuelos cargueros con ca-

pacidad de entre 50 y 65 toneladas", indicó el directivo de DHL Danzas Air & Ocean. Añadió que debido a las actuales regulaciones aduaneras y de importaciones del Mercosur, los vuelos provenientes de México no podían realizar escalas en su viaje a la Argentina, pero aclaró que esas cuestiones se están resolviendo.

La coordinación de vuelos charter no es tarea sencilla, aunque los importadores del sector se interesan por esta alternativa. "Nosotros podemos organizar el vuelo charter, pero necesitamos tener asegurado un mínimo de carga para poder aprovechar el espacio", dijo el gerente para la Argentina de DHL Danzas.

Guckenheimer agregó que el vínculo entre su empresa y los importadores se tiene que dar en el marco de un proceso veloz, en el que se respetan las fechas de recepción y las fechas de entrega al proveedor. Esto se logra mediante el contacto con las diferentes filiales de la firma en la región.

Características

Los teléfonos celulares son mercadería delicada no sólo por su contenido, sino porque también el packaging y la presentación de los teléfonos celulares y accesorios también son una herramienta de venta.

"Somos especialistas en este tipo de carga que transportamos desde toda Europa con un cero por ciento de siniestros o accidentes. En el caso de la telefonía móvil, personal especializado de la empresa controla el



embalaje del embarque, el tratamiento de los espacios de carga y la estiba", explicó Guckenheimer. También se tiene en cuenta el peso de las cajas y al preparar el embarque, se silita a las más pesadas por debajo. Se emplean equipos especiales de estiba para no dañar el interior de las cajas de los equipos, que vienen en pallets. "La coordinación de los vuelos charter es una operación delicada—comentó Guckenheimer— Requiere un pago por adelantado y la participación directa de la gerencia general y del personal de cada oficina regional en origen y en destino."

Este trabajo conjunto se realiza para poder concretar los procesos de carga y descarga en el tiempo requerido, así como la presentación de la documentación en origen y destino, en las primeras horas de la llegada de la mercadería. Entre los principales clientes del sector telefónico que contratan los servicios de DHL Danzas Air & Ocean figuran Telecom, Telecom Personal, Telefónica, Unifon, CTT y Motorola.

Guckenheimer dijo que a este sistema de transporte por aviones charter se sumó recientemente la industria petrolera, con embarques que comprenden cañerías y equipamiento en general.

| OPTIMISMO |

El negocio de los seguros repunta

Aumenta la comercialización de pólizas gracias al crecimiento del comercio mundial y de las exportaciones

Los primeros siete meses del año no sólo fueron de gran importancia para las exportaciones, que crecieron un 12%, sino también para los seguros: aumentaron su facturación hasta en un 40 por ciento.

El mayor incremento se produjo en las pólizas de transporte de mercaderías. Y no parece haber llegado a su techo. Los operadores creen que se mantendrán las perspectivas positivas dado que se está produciendo una evolución del comercio en el nivel global.

De hecho, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) asegura que los envíos mundiales de carga por avión aumentaron un 14% en lo que va del año.

Pero también se darían incrementos en los volúmenes captados por el traslado marítimo, ferroviario y terrestre.

Al respecto, Juan Angel González, CEO de Assekurans —representante de la empresa alemana Aktiv Assekuranz— indicó: "En lo que va del año, los niveles de facturación crecieron un 40% en cuanto a las pólizas para el traslado de mercancías, y las de responsabilidad aumentaron casi un 30 por ciento".

Más facturación

"Nuestra empresa aseguró mercaderías por cerca de 800 millones de dólares durante 2003 y para 2004 proyecta un aumento en la facturación de más de un 40 por ciento", agregó.

Respecto del incremento del negocio, José Pedro Battagliero, de la compañía de su mismo nombre, opinó: "Entiendo

que con esta estabilidad económica nos damos cuenta de que la gente quiere cuidar las cosas que tiene y las protege más que en otro momento. Al ser mayoristas, tenemos un promedio regular de 50 a 60 pólizas por día y notamos un incremento".

Multimodal

El mayor aumento entre las pólizas vinculadas al sector del comercio exterior se está dando en las coberturas de transporte de mercaderías. Se trata de una cobertura contra todo riesgo y puerta a puerta.

Está dirigida principalmente a operadores como los importadores y exportadores, que para el traslado de

El mayor aumento

se está dando en las coberturas de transporte de mercaderías

productos emplean distintos medios de transporte.

El otro gran protagonista del incremento es el seguro de responsabilidad. Está dirigido particularmente al agente de carga y al Non Vessel Operating Common Carrier (Nvoc) y cubre la mala praxis de estos dos actores fundamentales del comercio exterior.

El seguro de responsabilidad es una póliza europea adaptada al mercado regional que a través de una cuota mensual fija asegura todos los contratos de transporte que emite o recibe el agente de carga.

Buenas noticias

- **Avance:** las exportaciones crecieron un 12% en los primeros siete meses del año.
- **Coincidencia:** también se está produciendo un aumento de los volúmenes comercializados en el nivel mundial.
- **Impacto:** ambos fenómenos generan un aumento de la demanda de pólizas de seguro para el transporte.
- **Estimación:** las empresas aseguran que las pólizas más requeridas crecieron hasta un 40% este año.
- **Futuro:** el crecimiento se mantendrá en lo que resta del año y también en 2005.

Hecho en

www.embajadaholanda.int.ar

www.hollandtrade.com