

# Eduardo Pereyra, presidente Airsealand SA

En esta entrevista, Eduardo Pereyra comparte los comienzos y enfoque actual de la compañía que se rige por el concepto de “one-stop-shopping” para ofrecer el mejor servicio a sus clientes



### ¿Cómo comenzó su carrera profesional?

Comencé a muy temprana edad en una empresa exportadora, luego en un despachante de aduana y finalmente en empresas de navegación hasta que en 1995 fundé Airsealand S.A., empresa que en el 2015 cumplió dos décadas de existencia.

### ¿Cuál es el enfoque de Airsealand SA?

Cuando fundé Airsealand quise replicar en Argentina la experiencia europea del concepto del “one-stop-shopping”, un lugar en el que pudieran contratarse todos y cada uno de los servicios propios del comercio exterior. Con esa filosofía de trabajo continuamos hasta la actualidad habiendo logrado certificar ISO 9001:2008 como “Proveedores Logísticos Globales”, certificando todos nuestros procesos y a todo nuestro personal. Eso nos ha permitido transformarnos en referentes del sector y que algunas de nuestras divisiones, por ejemplo, cargas líquidas o logística terrestre, que brindan servicios a otros agentes de carga.

### ¿En qué proyectos está trabajando actualmente?

A partir de las dificultades que experimentó nuestra actividad con la anterior administración nacional debimos atender una demanda constante de clientes que necesitaban un mayor profesionalismo para atender el sinnúmero de trámites y requerimientos que diariamente se iban incorporando, imponiendo constantes restricciones a cada una de las distintas etapas que componen una operación estándar de comercio exterior; incluso llegando a regular no solo qué sino cuánto de determinados productos se podían importar y/o exportar. Esa situación nos obligó a actualizarnos permanentemente para poder brindar un correcto asesoramiento. Si bien la actual administración ha desregulado varias de esas restricciones, esa profesionalización sigue siendo una necesidad que el mercado requiere y que nosotros pretendemos brindar.



### **¿Cuáles son los principales desafíos planteados para este año?**

Luego del reacomodamiento lógico que implica un cambio radical de políticas económicas, el mayor desafío es adaptarnos rápidamente a esos cambios, ayudar a nuestros clientes a lograrlo a su vez y aprovechar ese cambio generando la confianza suficiente como para que los empresarios asuman nuevos riesgos dando por sentado que estas nuevas políticas han llegado para quedarse. No hay reactivación sin confianza, nosotros la tenemos y esperamos que nuestros clientes la tengan también.

### **¿Cuál es su opinión de la situación actual que atraviesa el país en general y el sector de comercio exterior en particular?**

La situación de la economía argentina en general y la del comercio exterior en particular era insostenible, por lo que los cambios eran necesarios y son bien recibidos, aun aquellos que son abruptos como el incremento de las tarifas de los servicios.

Por supuesto no se sale de una situación extrema en un cuatrimestre, por ende entendemos que la recuperación se va a sentir fuertemente al final del cuarto trimestre. Todos nuestros clientes están analizando el nuevo escenario con expectativas muy optimistas, incluso algunos de ellos ya están experimentando un incremento en su actividad económica.

### ¿Cómo responde Airsealand SA a este nuevo contexto?

Como empresa, tratando de colaborar evitando trasladar a los precios todos los incrementos de costos, asumiendo que la inflación es un problema que carcome nuestras propias expectativas de crecimiento. Trasladar simplemente la totalidad de los incrementos en los costos puede parecer la solución razonable pero creemos que de esa forma lo único que logramos es reducir el volumen de trabajo aumentando la expectativa inflacionaria. Estamos convencidos que cada uno de nosotros es responsable en su medida de bajar esa expectativa. Si todos hiciéramos ese sacrificio, esa menor rentabilidad se compensaría con un mayor volumen de trabajo.

### ¿Cuáles son las proyecciones de la empresa de aquí a fin de año?

Se está experimentando un incremento en los valores de los fletes internacionales que, sin dudas, repercute favorablemente en nuestra actividad, sin tener un gran impacto en el valor de las mercaderías transportadas por la poca incidencia porcentual que generalmente el flete tiene sobre ellas. Esa situación conjuntamente con la nueva paridad del dólar han mejorado nuestra facturación y por otro lado, las condiciones de estabilidad que se estima tendrán las medidas económicas tomadas por la nueva administración nacional, generan una enorme expectativa positiva.

Por lo expuesto, las proyecciones para este año, fundamentalmente para el cuarto trimestre, las vemos con mucho optimismo.



**Your way to the world**

- Agentes de carga internacional – aérea / marítima / terrestre y multimodal.
- Servicios de Logística y Distribución tanto nacional como internacional
- División de Cargas Líquidas (Tanktainers, flexitanks, IBC, etc.).
- División de Transporte Terrestre con unidades propias de última generación

Alsina 653 (C1087AAI). Buenos Aires  
Tel. (54 11) 4342-0123 Fax. (54 11) 4331-1052

