

# “El Comex es apertura al mundo, al conocimiento, al crecimiento y a la expansión”



*Romina Parquet, CEO de CIMC Delfin Group en Argentina, y experta en logística y comercio exterior, explica los beneficios para el mercado local de la reciente integración con CIMC, el holding de origen chino que es potencia mundial y anticipa que las claves para lograr expansión es apostar a la integralidad de servicios hasta la última milla y a la inversión en logística para e-Commerce anticipándose a la creciente demanda mundial.*

**Por Marcela Vincenti**

Colaboradora Énfasis Logística.

Delfin Group, fundada hace 16 años en Argentina, es proveedora internacional de servicios de transporte marítimo, aéreo y terrestre. **Romina Parquet**, su **Directora**, viene liderando particularmente las rutas entre Latinoamérica y Oriente, y trabaja para estar a la altura de la transformación que vive el sector logístico. Recientemente se celebró la integración con CIMC, lo que permitió que entre las dos compañías se forme un volumen de negocios que los posiciona como número uno para toda Latinoamérica.

**É.L.: ¿Cómo describiría la evolución de la logística de servicios a los mercados de Oriente, a lo largo de estos 16 años de carrera?**

**Romina Parquet:** A lo largo de estos 16 años en Delfin Group nos caracterizamos por poner el foco en la personalización y en la integralidad del servicio que le ofrecemos a cada cliente, siendo estos los diferenciales que nos han permitido crecer y consolidar nuestro liderazgo.

En términos de evolución, si bien la pandemia aceleró la transformación hacia una logística más integral, nosotros lo veníamos desarrollando y ofreciendo desde antes, lo que nos encontró con una solidez y capacidad de respuesta superior, para liderar el cambio y estar a la vanguardia de las necesidades del sector.

En Argentina, en los últimos años hubo una gran evolución del e-Commerce y última milla, sin embargo, **aún hay mucho por crecer y desarrollar en el área de los servicios básicos, como por ejemplo en el Transporte, Puertos y Depósitos.**

**É.L.: ¿Cuáles son los beneficios de la integración entre Delfin Group y CIMC para el mercado local?**

**R.P.:** Para Argentina y Latinoamérica proyectamos importantes inversiones en infraestructura y en logística para el e-commerce, además de incorporar al menos 70% más de empleados para el 2022, consolidándonos como un gran generador de empleo calificado.

**R.P.:** En términos de beneficios para nuestros clientes, nos permite ofrecerles mejores costos y condiciones crediticias, planes de fidelización y las ventajas competitivas que aporta la integralidad de servicios, como lo es la simplificación y optimización de procesos.

**É.L.: ¿Cómo calificaría la realidad del sector hoy, atravesando una pandemia y ahora una guerra?**

**R.P.:** Como en toda crisis, hay quienes se benefician y quienes no. El sector marítimo fue el más beneficiado, ya que a nivel general **su rentabilidad aumentó en un 1500%**. Por supuesto estos márgenes varían de acuerdo a cada servicio y tráfico en particular. Por otro lado, el sector aéreo fue tremendamente afectado, pese a que, cuando casi no circulaban aviones en el mundo, los destinados a pasajeros se acondicionaron para mover insumos sanitarios. Todos estos costos extraordinarios los terminó pagando el consumidor quien, además, percibe ingresos devaluados.



**Eficiencia y Sustentabilidad**

- Áreas de picking climatizadas y deshumidificadas.
- Docks de cargas climatizados.
- Sistemas de tratamiento de aire para áreas críticas – STAAC.
- Túneles y depósito
- Enfriamiento de líquidos.
- Generadora de hielo en cilindros y escamas.

**Sistemas de refrigeración llave en mano.**



[www.frioraf.com](http://www.frioraf.com)

Por estos motivos, es imperiosa la necesidad de mejorar los costos en los servicios logísticos y ese es uno de los grandes beneficios que logramos a partir de la integración con CIMC.

En cuanto a la pandemia, si bien a muchos los paralizó, a nosotros nos movilizó a tener una rápida capacidad de respuesta para garantizar los servicios esenciales. Fuimos los primeros en recuperar la presencialidad de nuestros equipos porque, más que nunca, **los clientes requieren 100% de soporte en la gestión de servicios.**

Desde junio de 2020 volvimos a ser una empresa 100% presencial ya que entendemos que una compañía de servicios comprometida en cumplir con el “just in time” sólo puede lograrlo desde el ámbito laboral por las exigencias y complejidades que tiene nuestro trabajo: si falta un trámite el barco no espera, se va y lo mismo pasa con los aviones. Todo está programado y cinco minutos de atraso en una respuesta te cierra el puerto, despega el avión y, en consecuencia, se generan sobrecostos que afectan la rentabilidad del cliente. Por todo esto, nos respalda una trayectoria de 16 años liderando el servicio de Oriente en Argentina y a eso se le suma la robustez que nos aporta la reciente integración con el líder mundial CIMC.

### **É.L.:¿Cómo impacta el aumento del valor de los combustibles a nivel mundial y la escasez de contenedores?**

**R.P.:** El aumento de los combustibles es un desafío todos los años y siempre está en discusión. Si bien, por el momento, el impacto no llegó a Argentina, creo que estos incrementos son producidos por la inflación y la devaluación que sufre nuestro país, más que por consecuencias de la guerra u otros problemas internacionales.

Sin movimiento de carga desde y para Rusia, se dispone de un volumen importante de equipos vacíos, por lo que no estaríamos atravesando la misma situación de escasez de contenedores que en 2020 y 2021. Asimismo, habiéndose fabricado muchos contenedores nuevos ya en circulación, el costo de venta ha bajado considerablemente en los últimos meses. Este dato es oficial desde nuestra sede en China, que es el princi-

pal fabricante del mundo. Sin embargo, por el nuevo lockdown en China, es posible que se presenten grandes congestiones en el servicio marítimo a partir de mayo, que en principio pareciera traer similares consecuencias que en 2021.

### **É.L.:¿Cuál considera que es la estrategia para expandirse y superarse hoy?**

**R.P.:** La aceleración mundial que hoy estamos viviendo, modificó radicalmente los tiempos corporativos y la lógica del ecosistema empresarial. Hoy impera la inmediatez, por lo que, para expandirse y crecer, se vuelve más productivo integrar empresas a gestarlas de cero. Al mismo tiempo, de esta forma se capitalizan experiencias, recursos y se potencian mutuamente.

Nuestro holding tiene su propio ecosistema, es dueño de más de 30 empresas miembros, y una de las actividades más populares es la fabricación de contenedores, siendo la empresa fabricante de contenedores más grande del mundo. De hecho, **estamos trabajando para vender nuestra marca de contenedores en Argentina y LATAM, que incluso contempla una unidad de negocio que actualmente es tendencia mundial**, como lo es la producción y venta de containers para viviendas.

Sin dudas la expansión hacia nuevos negocios es otra gran forma de crecimiento. En nuestro caso, la integración con CIMC nos permite ofrecer en Argentina las diversas unidades de negocio que el holding ya tiene desarrolladas en el mundo, como sucede con la venta de contenedores y módulos habitacionales mencionada anteriormente.

### **É.L.: ¿Cómo ve el panorama a futuro?**

**R.P.:** Aceleradas por la pandemia, se observan como fuertes tendencias la integración de los servicios de comercio exterior y la logística para e-commerce. Estos dos servicios se van a seguir potenciando y evolucionando exponencialmente. De hecho, no podemos dejar de mencionar el reciente

anuncio de que Amazon llegará a la Argentina. Esta noticia pone de manifiesto la importancia de trabajar en mejorar los servicios de logística para el e-commerce, para que compañías como las nuestras puedan ser excelentes proveedoras de sus servicios.

Porque, como habitualmente decimos, en comex no alcanza con llegar primero, sino siempre y de la forma más competitiva. Para lograrlo, **la integralidad de servicios hasta la última milla ayuda a optimizar tiempos, gestiones y costos**, a través de un solo operador con gran capacidad de respuesta. Entendemos que es obsoleto que una operación de importación o exportación requiera más de seis actores para llevarla a cabo, cuando todo lo puede hacer una sola empresa, de forma más integral y eficiente.

Hacia esa tendencia va el mercado, la denominada logística integral, donde un único operador centraliza todos los servicios. Eso es lo que nos destaca en CIMC Delfin Group y lo que nos permite estar a la vanguardia de lo que el mundo está necesitando.

### **Énfasis Logística: ¿Cuál es su mirada sobre la expansión?**

Quienes trabajamos en logística y comercio exterior tenemos el desafío de estar siempre mirando más allá. Abiertos a nuevas ideas. La importación y la exportación es apertura al mundo, al conocimiento, al crecimiento y a la expansión. **El comercio exterior es intercambio de culturas y el intercambio siempre es productivo.**

Tengo una amplia mirada sobre el potencial del sector. De hecho, la logística está en todo lo que tocás, si un producto llega a tus manos es porque antes alguien más lo transportó, por lo que creo que absolutamente importante para nuestro país y para el mundo que se celebren este tipo de integraciones que permiten apostar al crecimiento, a la evolución y a la inversión en los servicios logísticos para potenciarlos y de esta forma capitalizar las oportunidades que nos abren los nuevos caminos. ●