

# Global

DEZEMBRO 2018

**OTM**  
EDITORA



## ***Guerra tarifária:***

Futuro do Brasil no comércio internacional visto por especialistas

## ***Comércio eletrônico:***

Crescimento do e-commerce revoluciona a logística de distribuição

## ***Impostos:***

Reforma tributária e o impacto nas exportações e importações brasileiras

25ª EDIÇÃO



# INTERMODAL

2019 SOUTH AMERICA

UM NOVO MOVIMENTO PARA 2019:

**GERAR MAIS NEGÓCIOS.**

NÓS JÁ ESTAMOS PREPARANDO A PRÓXIMA EDIÇÃO DA MAIOR FEIRA DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE DE CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR DAS AMÉRICAS.

19 A 21 DE  
MARÇO DE 2019  
SÃO PAULO EXPO - SP - BRASIL



NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS, TENDÊNCIAS DE MERCADO, TECNOLOGIAS E MUITO MAIS.

ESPERAMOS VOCÊ NA INTERMODAL SOUTH AMERICA 2019.

CONSULTE  
NoSSA EQUIPE  
COMERCIAL:

Kelly Lima - Gerente Key Account  
klima@ubmbrazil.com.br  
+55 11 4878-5921

Bruno Nascimento - Comercial  
bnascimento@ubmbrazil.com.br  
+55 11 4878-5939

Realização



# BEM-VINDOS AO NOVO (VELHO) BRASIL



**A**no difícil, de uma inércia preocupante marcada pelo ritmo do extremismo e da intolerância, 2018 não deixará muita saudade. Sob o prisma global, o recrudescimento do protecionismo preocupa não apenas pelo impacto nas relações comerciais, mas fundamentalmente pelo que significa para o potencial de empatia e de interação social e cultural entre os países.

No Brasil não é diferente. Em 2018, um processo democrático tingido pela intolerância fez-se valer nas urnas, com um resultado que traduz os anseios da maioria dos brasileiros. Para o bem ou para o mal, o resultado das eleições provocou uma renovação no quadro político, em todas as suas esferas, e deve – espera-se – promover alterações na realidade brasileira, tanto interna quanto externa.

Se as mudanças definidas pelas urnas provocarão as transformações estruturais e idiossincráticas tão necessárias ao desenvolvimento sustentável do País, só o tempo dirá. O que se pode afirmar é que a resiliência do mercado e da população tem limite.

Esta edição da revista **Global** traz uma série de reportagens com especialistas que opinam sobre as implicações políticas e econômicas das escolhas feitas nas urnas e sobre como será este novo Brasil inserido em um contexto internacional que também está em transformação.

O ritmo das mudanças exige das empresas uma versatilidade sem precedentes. Os modelos de negócios sofrem o impacto da necessidade da customização extrema, e o ganho em escala vira um desafio. Novas soluções, serviços, produtos... A inovação é – e deve ser – incessante.

“Nada será como antes”, dizem alguns. E, desta vez, a afirmação não está limitada à política e seus desdobramentos, mas sim à presença cada vez mais impactante da tecnologia na cadeia de produção e de distribuição. Esta edição da **Global** traz alguns exemplos de como os dados transformados em informação vêm revolucionando a logística e as operações de comércio internacional.

Estamos em constante transformação. Na contagem regressiva para 2019, o País prepara-se para mais um ciclo. Oxalá seja positivo e produtivo – e que nos permita evoluir em direção a uma convivência mais colaborativa e harmônica.

**Boa leitura!**

Marcelo Fontana – *Publisher*

# SUMÁRIO



# 6

## INTERMODAL

Em sua 25ª edição e sob nova gestão, o maior evento de logística da América Latina já tem data marcada: em março de 2019.



# 8

## PREMIAÇÃO

A 31ª edição das *Maiores do Transporte e Melhores do Transporte* que homenageia as empresas do setor de transportes e logística.



# 10

## ESPECIAL

Proposta de reforma tributária desenvolvida pelo CCiF impactaria positivamente o comércio exterior brasileiro.



# 29

## MARÍTIMO

CMA CGM reforça o discurso na orientação de serviços *end-to-end*, com foco no embarcador e nas suas necessidades.



# 42

## NO MAPA

O que pensam especialistas sobre a perspectiva do Governo Bolsonaro privilegiar acordos bilaterais de comércio exterior.



# 46

## LOGÍSTICA

Banco de Alimentos da Prefeitura de São Paulo tem o desafio de agilizar na coleta e seleção de alimentos para ajudar cerca de 120 mil pessoas.

## LEIA MAIS

MERCADO	15
SEGUROS	26
PORTO	32
ODOVIÁRIO	38
ENTREVISTA	54
COMÉRCIO ELETRÔNICO	56
TECNOLOGIA	62
OPINIÃO	70

# EXPEDIENTE



Filiada a:



DEZEMBRO DE 2018

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E CONTATO  
Av. Vereador José Diniz, 3.300 – 7º Andar – Cj. 707  
Campo Belo – CEP.: 04604-006 – São Paulo – SP  
Telefone: (11) 5096-8104 (sequencial)

DIRETOR / PUBLISHER  
Marcelo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com

EDITORES  
Valeria Bursztein – MTB 39.287 / SP  
valeriab@me.com

JORNALISTAS  
Alessandro Padin  
João Mathias  
Márcia Pinna Raspanti  
Renata Passos

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO  
Miguel Angelo  
miguelabreu@otmeditora.com

FOTOS DA EDIÇÃO  
Divulgação  
FINANCEIRO  
Vidal Rodrigues  
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS / MARKETING

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com  
Lari Bernardino  
laribernardino@otmeditora.com

COMERCIAL / ASSINATURAS  
Evandro Jorge Elias  
jocaelias@otmeditora.com  
Carlos Criscuolo  
carloscriscuolo@otmeditora.com  
Raul Urrutia  
raulurrutia@otmeditora.com  
Spala Marketing – Gilberto Paulin / João Batista  
joao@splamkt.com.br  
Tânia Nascimento  
tanianascimento@otmeditora.com

IMPRESSÃO  
Elyon

A reprodução de suas matérias, fotos e anúncios, sem a devida autorização, estará sujeita as penas previstas por lei. As matérias e artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores, não expressando, necessariamente, a mesma opinião desta publicação.

# Global

Com a solidez de um mercado exigente e ávido por informações, a revista **Revista Global**, que é a publicação oficial da **Intermodal South America 2019**, traz uma edição especial com a cobertura completa da **25ª edição** do maior evento de logística e comércio exterior da América Latina.

Matérias exclusivas anteciparão as novidades e lançamentos das **400 marcas**, de **22 países**, que estarão presentes, participando também dos eventos de conteúdo a serem realizados durante a feira, que em **2019** deve receber público visitante superior a **33 mil profissionais** de diversos segmentos e com alto poder de decisão.

**Esta é, com certeza, uma oportunidade imperdível para a sua marca ganhar visibilidade no mercado, com ótimos negócios de excelentes resultados.**

**RESERVE JÁ O SEU ESPAÇO E ESTEJA ENTRE OS MELHORES!**



Parceria e Apoio Editorial



Contatos e Informações:

(11) 5096-8104  
otmeditora@otmeditora.com  
www.otmeditora.com.br



# INTERMODAL SOUTH AMERICA COMPLETA 25 ANOS

*Sob nova gestão, o maior evento de logística da América Latina já tem data marcada: em março de 2019, com escopo de atuação ampliado, dando maior destaque às cadeias de armazenagem, distribuição e transporte. Em sua 25ª edição, ocorre paralelamente ao maior evento dedicado ao setor metroferroviário da América do Sul, a NT Expo – Negócios nos Trilhos*



Por Valeria Bursztein

**E**m 2019, a Intermodal South America será ainda mais especial, pois comemorará 25 anos como a maior feira de logística, transporte de cargas e comércio exterior da América Latina. Para celebrar mais de duas décadas na liderança desse mercado, o evento passa a se posicionar como uma marca ainda mais abrangente para o setor de infraestrutura e comércio exterior, com especial destaque para três segmentos: intralogística, tecnologia e transporte, que visam envolver todos os elos da cadeia logística. Essa é apenas uma das novidades da feira, que será realizada no São Paulo Expo, em São Paulo (SP), de 19 a 21 de março.

Considerada pelos executivos da indústria como uma plataforma estratégica para a geração de novos negócios e pensada para aumentar ainda mais o engajamento com a comunidade logística como um todo, a Intermodal reserva áreas exclusivas para que as empresas expositoras possam apresentar o que há de mais moderno, no Brasil e no mundo, nas cadeias de produção, armazenagem, distribuição e transporte dos mais diversos tipos de cargas.

No que concerne à intralogística, por exemplo, a feira abre espaço para inovações, tecnologias, lançamentos de produtos e serviços para gestão e movimentação de cargas dentro de armazéns, unidades fabris e centros de distribuição. Em tecnologia, por sua vez, reunirá os principais desenvolvedores e fornecedores de soluções em tecnologia da informação, telemática, segurança, *e-commerce*, *softwares* e sistemas em geral.

No segmento de transporte, receberá as principais companhias dos modais rodoviário, ferroviário, aquaviário e aéreo, além de empresas especializadas em serviços logísticos em geral, que oferecerão mais eficiência e qualidade na entrega de produtos.



A expectativa fica por conta de manter o sucesso da edição anterior e atrair ao evento, novamente, mais de 400 marcas expositoras de 22 países e circulação de mais de 33 mil profissionais do setor. “Quero continuar o trabalho de excelência que vinha sendo feito até aqui, propor o crescimento da feira nos mercados de intralogística e tecnologia da informação, além de seguir forte nos setores de logística internacional, transporte de cargas e comércio exterior, que já são as expertises da Intermodal há muitos anos”, afirma a nova gerente geral do portfólio de infraestrutura da UBM Brazil, organizadora do evento, Márcia Gonçalves.

## Conteúdo Diferenciado

Outro destaque da *Intermodal 2019* será a realização, mais uma vez, de um dos mais tradicionais eventos de conteúdo do setor: a Conferência Nacional de Logística (CNL), organizada pela Associação Brasileira de Logística (ABRALOG), que reúne as maiores autoridades e especialistas do mercado. Em breve, a programação oficial e os nomes que marcarão presença neste encontro exclusivo serão divulgados no site do evento.

## Encontro Internacional Metroferroviário

Simultaneamente à *Intermodal*, o São Paulo Expo sediará a maior feira dedicada ao mercado metroferroviário da América do Sul, a NT Expo – Negócios nos Trilhos, que reúne os mais renomados for-

necedores, formadores de opinião e *players* dos segmentos de carga e passageiros, nacionais e internacionais. “A realização simultânea à Intermodal South America integrará os dois públicos, que aproveitarão das sinergias entre os eventos”, diz Márcia, da UBM Brazil.

Única feira a integrar o segmento de cargas e de passageiros do modal metroferroviário, a *NT Expo* congrega empresas dos seguintes segmentos: bilhetagem; construção e infraestrutura; dormentes; eletrificação; estações e terminais; gerenciamento de sistemas; interiores; material rodante/vagões; motores; operação de cargas e de passageiros; peças/componentes; lubrificantes, anticorrosivos e tinta; manutenção e retíficas; metalurgia e usinagem; sinalização; telecomunicações e via permanente.

O segmento ferroviário de carga teve as esperanças reavivadas com a recente liberação de R\$ 488,5 milhões pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para acelerar os investimentos nas malhas ferroviárias nacionais, que beneficiaram três das principais empresas do setor de transporte ferroviário do País: MRS Logística, VLI Multimodal e MRC Locação de Equipamentos Ferroviários. No ano passado, o volume foi de 375,2 bilhões de toneladas por quilômetro útil transportadas pelas concessionárias de ferrovias em todo o País, segundo levantamento feito neste ano pela Confederação Nacional do Transporte (CNT), e as expectativas para 2018 apontam resultados que mantenham a tendência de alta. No segmento de passageiros, metrô e trens transportaram 2,93 bilhões de pessoas em 2017, de acordo a investigação feita pela Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos (ANPTrilhos). ■

# COMEMORANDO OS BONS RESULTADOS

*Evento homenageia as empresas do setor de transportes e logística, que se sobressaíram nos mais diversos segmentos de atuação*

Por Márcia Pinna Raspanti

A 31ª edição das *Maiores do Transporte e Melhores do Transporte*, que ocorreu em 27 de novembro, no hotel Transamérica, em São Paulo, reuniu 540 convidados, entre empresários, autoridades e profissionais ligados ao setor. A premiação, promovida pela revista *Transporte Moderno*, da OTM Editora, e contou com o apoio da *Intermodal South America*, analisou 1.2 mil balanços financeiros, divididos em 36 categorias, agraciando as empresas que apresentaram os melhores indicadores em 2017 e as estratégias de negócios que as levaram a superar os entraves políticos e econômicos da atualidade.

Para o diretor e *publisher* da OTM Editora, Marcelo Fontana, o encontro foi um grande sucesso. "Reunimos aqui mais de 500 representantes de diferentes setores

de transporte e logística, incluindo a indústria, que, apesar dos tempos difíceis, conseguiram ótimos resultados em suas empresas. Mais uma vez, temos a alegria de realizar o evento, reconhecido pelas entidades setoriais, empresários, executivos e profissionais da área, em um momento marcado pelo otimismo, depois de um período de turbulências", acredita.

Fontana ressalta que o anuário das *Maiores do Transporte e das Melhores do Transporte* traz um panorama bastante completo do setor. "É uma publicação que aponta as empresas que mais destacaram em seus segmentos, com base na análise minuciosa dos seus balanços financeiros. Outro ponto importante é o tradicional *Concurso de Comunicação Visual e Pintura e Frota*", conta. Fontana também destaca a homenagem ao melhor operador logístico do ano promovida pela Associação Bra-

sileira de Operadores Logísticos e a OTM Editora, e o *Prêmio de Sustentabilidade*, em parceria com o Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp).

Os números avaliados pela premiação permitiram o vislumbre de um cenário bem mais positivo que nos anos anteriores. As empresas analisadas obtiveram uma receita operacional líquida total de R\$ 2,42 trilhões, o que equivale a 36,9% do PIB em 2017. O lucro líquido dessas empresas alcançou a marca de R\$ 172,13 bilhões. Isso mostra a relevância dessa análise para o mercado de transportadores e operadores logísticos, indústria e serviços, incluindo serviços financeiros, ligados ao transporte, e também demonstra a importância do setor para a economia brasileira.

Com uma base 1,1% maior de empresas participantes sobre o total de 2016, os

dados indicam que o setor de transportadores e operadores logísticos está caminhando em direção à retomada do crescimento. Na média, 64,9% das empresas apresentaram lucratividade, o que significa um aumento de 3,2 pontos percentuais sobre os dados de 2016, e 11 pontos percentuais sobre 2015. A rentabilidade patrimonial das empresas também subiu. Na média, esse indicador fechou 2017, com 11,2%. Em 2016, havia sido 9%.

Alguns setores obtiveram resultados acima da média. Com uma base de 326 empresas, nessa edição, a categoria de transportadores e operadores logísticos registrou uma receita operacional líquida de R\$ 242,13 bilhões, 7,97% superior ao ano anterior. No segmento de serviços, a categoria transporte, armazenagem e correio, que engloba transporte de carga e passageiros, apresentou resultado positivo de 1,1%. O presidente da MRS, Guilherme Segalla de Mello, destaca que o ano tem sido de recuperação para alguns de seus principais clientes, como as siderúrgicas. “Ainda assim, foi mais um ano desafiador para o setor produtivo como um todo. Nossa visão é a de que a ferrovia é parte da solução para momentos de atividade econômica retraída”.

Os serviços financeiros ligados ao transporte também foram positivamente impactados. “Com a expectativa da retomada econômica, os consumidores estão mostrando apetite para fazer financiamentos para a compra de veículos, especialmente porque a inflação e os juros seguem em patamares baixos”, observa o diretor executivo do Bradesco, Aurélio Guido Pagani.

Os balanços das companhias do segmento marítimo e fluvial demonstram que 70,8% de empresas foram lucrativas, registrando 14,3% de rentabilidade patrimonial, 66,5% de endividamento geral, e 170,7% de liquidez corrente, com 56 pontos percentuais acima do registrado em 2016. Dados da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) apontam para uma sensível

melhoria para as empresas do setor: crescimento de 1%, sobre o mesmo período do ano anterior no volume de cargas movimentadas nas instalações portuárias brasileiras. Esse resultado representa aumento de 2,6 milhões de toneladas no comparativo entre os períodos.

## Mais prêmios

A Abol e a OTM Editora homenagearam o melhor operador logístico do ano, durante o evento das *Maiores do Transporte e das Melhores do Transporte*. A vencedora foi a DHL *Supply Chain*, uma divisão da DHL Logistics Brasil, que já havia sido a escolhida no ano passado, na primeira edição da premiação. A Veloce foi a segunda colocada.

No mesmo dia, também foram anunciados os vencedores do *Prêmio de Sustentabilidade Setcesp & Transporte Moderno*. Neste ano, o certame contou com 13 empresas participantes, com 23 projetos inscritos. A Transporte Rodoviários Letsara foi a vencedora da categoria *Responsabilidade Ambiental* com o projeto “*Inovar e Renovar*”, que busca a modernização de

recursos. A iniciativa já gerou a eliminação de 2,5 mil quilos de graxa ao ano e economizou 120 horas de veículos em manutenção. A direção econômica proporcionou uma redução de 192,3 mil litros de *diesel* e de 653 toneladas de CO<sup>2</sup>.

Na categoria *Gestão Econômica Sustentável*, a Cesari Logística levou o prêmio com o projeto “*Implementação da Torre de Tráfego – CGO*”, que é uma metodologia de gestão com foco na visibilidade e informação em tempo real da operação de transporte por monitoramento online. A Cesari ganhou também na categoria *Responsabilidade Social* com o projeto “*Universidade Corporativa*”, que capacita colaboradores do grupo e da comunidade.

## Mobilidade

Fontana aproveitou o mercado reunido para anunciar o lançamento da *Arena ANTP 2019 – Congresso Brasileiro de Mobilidade Urbana*, evento bianual da ANTP, que passa agora a ser realizado em parceria com a OTM Editora. O congresso acontecerá de 24 a 26 de setembro de 2019, no Transamerica Expo Center, em São Paulo. ■

“Reunimos aqui mais de 500 representantes de diferentes setores de transporte e logística, incluindo a indústria, que, apesar dos tempos difíceis, conseguiram ótimos resultados em suas empresas.”

Marcelo Fontana  
diretor e *publisher* da OTM Editora





# CENÁRIO ADVERSO

*Guerra comercial entre Estados Unidos e China é somente uma das mudanças que o Brasil tem a enfrentar nas relações internacionais*

Por Renata Passos

Uma das frases do recente discurso em defesa do multilateralismo feito pelo presidente da França, Emmanuel Macron, durante cerimônia realizada em Paris por comemoração ao centenário do armistício da Primeira Guerra Mundial resume o novo cenário global: “O patriotismo é exatamente o oposto ao nacionalismo”. O recado foi dado, principalmente, ao personagem mais controverso que o mundo tem visto nos últimos anos: o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, que levou para a esfera comercial as barreiras fronteiriças, como havia anunciado desde sua campanha eleitoral, provocando um redemoinho de conflitos no mundo globalizado.

Trump argumenta que o país tem déficit comercial de aproximadamente US\$ 800 bilhões, dos quais US\$ 500 bilhões com a China. Por isso, em nome da campanha America First (América Primeiro), aumentou as taxas de importação dos produtos do país oriental, que, em resposta, fez retaliação aos itens norte-americanos, o que culminou em um atrito comercial sem precedentes entre as duas nações, trazendo consequências para o resto do mundo.

Na opinião do jurista e especialista em Direito litigioso e arbitragem, Luiz Olavo Baptista, o presidente norte-americano, de olho na reeleição, precisa ser fiel a seus eleitores. “Por isso, tem tomado medidas protecionistas prejudiciais à China, que, por sua vez, reage. Como, porém, essas

medidas atingem outros países, os chineses ‘espertamente’ atuam na área de influência da Rússia e da União Europeia (UE)”.

Para o assessor econômico e professor da Fundação Getúlio Vargas – RJ, Arthur Igreja, o mundo experimenta hoje uma antítese do que viveu na década de 1990, quando houve um viés mais social-democrata, com caminhos para o liberalismo e ampliação da abertura econômica. “Agora, verificamos pressões locais de resistência a imigrantes e conflitos difíceis de entender. Acredito que falamos demais dos personagens, mas Trump foi eleito porque teve coragem de ecoar algo que estava preso no estômago das pessoas. Os mais protecionistas e os maiores defensores do Brexit (saída do Reino Unido da UE), porém, são justamente os que mais sentirão”.

Para o especialista em negócios internacionais e professor da Fundação Instituto de Administração – SP, Sergio Pereira, o tabuleiro do comércio no cenário internacional pode apresentar mudanças. “Há quase três décadas vemos empresas insta-

lando-se em regiões baratas para produzir e exportar. O grande destaque, sem dúvida, fica com a China, que gerou um movimento exportador gigante, mas há alguns anos instituições começaram a reavaliar as vantagens desse modelo. Começa, então, o *reshoring*, movimento de trazer para casa a indústria que havia escapado em direção ao Oriente com a terceirização maciça de anos passados. Em 2008, já se percebia esse fenômeno; Trump não está inventando nada. O novo fluxo de investimentos para futuras exportações traz elementos importantes. Novas Chinas aparecerão em breve no Sudeste Asiático e Ásia Central, por exemplo”, estima.

## Impactos para o Brasil

Segundo Igreja, a guerra comercial pode ter diferentes impactos no Brasil. Em curto prazo, abre perspectivas especialmente para o agronegócio, como no caso da soja. “Quando as duas potências estão brigadas, precisam buscar outros fornecedores para atender ao mercado. A parte mais estreita da visão de quem tenta criar o protecionismo é não compreender que a demanda precisará ser suprida, seja por preços mais altos no mercado interno ou pela busca de outros parceiros”.

De fato, a disputa já está reconfigurando a geografia do comércio internacional. Os embarques da soja brasileira, por exemplo, foram ampliados para a China depois que o país oriental impôs tarifas de 25% sobre o grão americano. Dados da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) apontam que, de janeiro a outubro do ano passado, as vendas do complexo de soja para os chineses atingiram US\$ 19,072 bilhões, ao passo que no mesmo período deste ano já se registram US\$ 24,129 bilhões (27% a mais). Esse resultado também aumenta a participação da soja brasileira nas importações da China, que absorve 67% do total brasileiro exportado – US\$ 36,270 bilhões.



*“Acredito que falamos demais dos personagens, mas Trump foi eleito porque teve coragem de ecoar algo que estava preso no estômago das pessoas.”*

Arthur Igreja  
assessor econômico  
e professor da Fundação  
Getúlio Vargas – RJ

Não apenas a exportação da soja brasileira para a China está crescendo. De acordo com dados do sistema Comex Stat, do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, o intercâmbio comercial entre Brasil e o país asiático vive uma nova ascensão. De janeiro a outubro deste ano, as exportações nacionais para a China atingiram US\$ 53,246 bilhões, com aumento de quase 29% em relação ao mesmo período de 2017 (US\$ 41,348 bilhões). No caso das importações brasileiras, registra-se o valor de US\$ 29,858 bilhões nos dez primeiros meses, com alta de 32% sobre idêntico comparativo do ano passado: US\$ 22,604 bilhões.

O crescimento das importações chinesas traz preocupações, conforme declara Pereira. “O Brasil não é páreo para a força da indústria chinesa. Sem qualquer estratégia, as empresas brasileiras sucumbirão à atratividade dos asiáticos e deixarão o País. Além disso, o governo também não estimula a indústria nacional. Em breve acabaremos por assistir a uma grande oferta de produtos chineses, o que vai aumentar o movimento importador e pressionar a indústria nacional”.

Quando a análise se estende ao longo prazo, Igreja acredita que a guerra comercial tende a encarecer os produtos no cenário global. “Haverá diminuição do volume total de mercadorias a circular pelo mundo, acontecimento que acabará por impactar o Brasil”.

Segundo relatório da Organização Mundial do Comércio (OMC), o número de medidas protecionistas adotadas pelas maiores economias já bateu recorde e já se sentem as novas barreiras em negócios de US\$ 481 bilhões. Em maio, a entidade projetou crescimento de 4,4% no volume do comércio mundial em 2018 e de 4% no próximo ano. Agora, a expansão foi revista para 3,9% neste ano e 3,7% em 2019. Para efeito de comparação, no ano passado o comércio global aumentou 4,7%.

Igreja diz que o Brasil perdeu uma grande oportunidade nos últimos anos: “Quando há protecionismo, ocorre queda no volume de mercadorias e no ritmo de crescimento global. Este seria o momento de surfarmos em acordos comerciais, que, porém, não foram feitos. Infelizmente, o Brasil, em especial nos governos do Partido dos Trabalhadores, procurou uma



*“Bolsonaro deve tentar uma aproximação cautelosa com Trump, como se fosse conversar com um militar de patente maior que a dele.”*

Luiz Olavo Baptista – jurista e especialista em Direito litigioso e arbitragem,

estratégia de quase isolacionismo, com foco comercial mais voltado aos membros da cooperação Sul-Sul e países emergentes. Com isso, não entramos nos grandes blocos comerciais e, agora, teremos problemas”, lamenta.

## Outras iniciativas de Trump

Uma das novidades do comércio mundial é o Acordo EUA–México–Canadá (USMCA), negociado desde 2017 e assinado no fim de setembro. Apesar de desenvolvido com base no acordo bilateral alcançado pelos EUA e o México em agosto passado, o novo instrumento difere em certos aspectos e inclui novos resultados em questões bilaterais específicas entre norte-americanos e canadenses.

Na prática, uma das principais mudanças em relação ao Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), que rege as relações comerciais da região desde 1994, consiste no fato de que “o USMCA é trilateral: um entre os Estados Unidos e o

México, um segundo entre os Estados Unidos e o Canadá e um terceiro entre o México e o Canadá. Por isso, é muito mais detalhado em relação aos produtos estratégicos de cada parceria. Além disso, conta com disposições de transição e modificações relacionadas com o NAFTA e ainda uma dúzia de novos capítulos com novos temas. O NAFTA tem 22 capítulos, contra 34 do USMCA.

Antes das eleições brasileiras, durante discurso de detalhamento do novo USMCA, Trump também reclamou do tratamento dispensado às empresas americanas, sugerindo a possibilidade de algum tipo de iniciativa comercial dos EUA contra o País.

Na opinião de Pereira, o principal risco é o de que Trump não renove o Sistema Geral de Preferências (SGP), no qual o Brasil ainda conta com tarifa zero para determinados produtos. “Há anos o benefício vem sendo colocado em xeque. Acredito que o governo Trump jogará duro para não renovar – algo curioso, porque elimina um poderoso instrumento de competitividade internacional para o Brasil”, diz o executivo.

Pereira explica que a pauta comercial brasileira com os EUA não deveria deixar os americanos preocupados. “Não somos relevantes, a não ser em alguns itens, com as *commodities*. Poucas empresas brasileiras conseguem exportar produtos manufaturados para lá. Se forem pequenas e médias, esse número é muito menor – e são justamente essas empresas que deveriam desfrutar de um instrumento como o SGP, com cerca de 4 mil itens, dos quais a grande maioria não segue para os EUA. Existe um elemento de competitividade, mas que não é usado”.

Os números da balança comercial também não são motivo de alarde para os americanos, pois estão muito equilibrados: de janeiro a outubro, o Brasil exportou US\$ 23,819 bilhões para os EUA, que venderam US\$ 23,688 para o País.

## Bolsonaro e Trump

Na opinião do jurista Baptista, o futuro presidente Jair Bolsonaro deve tentar contornar as resistências de Trump. “Quando o nosso novo presidente fala que pretende mudar a Embaixada de Israel para Jerusalém, está fazendo um gesto para Trump. Bolsonaro deve tentar uma aproximação cautelosa, como se fosse conversar com um militar de patente maior que a dele”.

A escolha do diplomata Ernesto Araújo como futuro ministro das Relações Exteriores, o qual se posiciona como crítico da esquerda e defensor do nacionalismo ocidental de Trump, vale como mais um sinal de como Bolsonaro se colocará no mercado externo e também na relação com os norte-americanos.

Da outra parte, as ações também têm sido amistosas. Tão logo foi anunciado o resultado da eleição, Trump telefonou para cumprimentar Bolsonaro. A visita do conselheiro de Segurança Nacional da Casa Branca e um dos principais assessores presiden-

ciais, John Bolton, foi outro sinal. A conta do Conselho de Segurança dos Estados Unidos em uma rede social também elogiou Bolsonaro por sua posição relativa aos profissionais cubanos no programa Mais Médicos.

Conforme Pereira, entretanto, o presidente eleito não conhece quase nada de política externa e muito menos de estratégia comercial. Ainda assim, diz que qualquer governo deve fazer o simples: trabalhar o acesso a mercados e cuidar da defesa comercial. Ao mesmo tempo, precisa garantir as ferramentas de fomento ao setor industrial. “Nada disso é feito há anos, e o que vem sendo dito não mostra nenhuma diferença. Temos fortes chances de seguir do mesmo jeito”, destaca.

A novidade está nas opiniões do presidente eleito sobre a qualidade da relação comercial com a China, segundo Pereira: “O tema não deveria ser tratado por quem não conhece a matéria”. Empresas que se relacionam com a China já manifestaram preocupação nesse sentido. A apreensão pode ser fundamentada apenas com os números, pois hoje a China compra do Brasil cerca de 130% a mais do que os Estados Unidos e ocupa o posto de nosso mais importante parceiro comercial.

## Brasil e Mercosul

Focalizando a América do Sul, Baptista diz que o chamado Braxit, que prevê uma eventual saída do Brasil do Mercado Comum do Sul (Mercosul), pode ser tão problemático quanto o Brexit. Segundo ele, a integração almejada na fundação do Mercosul previa uma instituição que fosse elaborando progressivamente protocolos complementares para atender aos interesses de todos. No caso brasileiro, tais protocolos seriam submetidos ao Congresso Nacional e à sanção do presidente da República.

“O problema é que os pequenos entraram e passaram a ser fieis da balança e a dominar o bloco e o Brasil. Ideias começaram a ser introduzidas no País sem um controle democrático, como aconteceu com o passaporte e a nova placa dos veículos. Fato está que o Mercosul perdeu o rumo e se tornou institucionalmente obsoleto”, destaca Baptista.

Para Pereira, o Mercosul deveria deixar o viés ideológico e focar em seu papel primordial: estimular as trocas entre os sócios e também com o resto do mundo. “O bloco se acomodou, mas muita gente ainda acredita que é um sucesso”.

O professor da FIA lembra as origens do Mercosul: um bloco criado como união aduaneira com o nome de mercado comum. “Na prática, não é nem uma coisa nem outra. Pretensioso, ignorou duas etapas – zona de preferência tarifária e zona de livre comércio – e não se encontrou até hoje”, destaca. Pereira aponta que a melhor opção seria o Brasil negociar de forma independente, mas reconhece que isso “não é fácil, por conta das obrigações inerentes como integrante de um bloco como o Mercosul”.

---

*Segundo relatório da Organização Mundial do Comércio, o número de medidas protecionistas adotadas pelas maiores economias já bateu recorde e já se sentem as novas barreiras em negócios de US\$ 481 bilhões. Em maio, a entidade projetou crescimento de 4,4% no volume do comércio mundial em 2018 e de 4% no próximo ano. Agora, a expansão foi revista para 3,9% neste ano e 3,7% em 2019. Para efeito de comparação, no ano passado o comércio global aumentou 4,7%*

---

## Gulliver e as amarras dos pequeninos

Para ser competitivo no mercado internacional, o Brasil precisa fazer acordos, mas está amarrado ao atual modelo do Mercosul, sem conseguir fazer nada. Baptista comenta: “Faço um paralelo com a história de Gulliver, que, após um naufrágio, chega à ilha de Lilliput, onde vivem minúsculos habitantes. Ao chegar, Gulliver adormece, e a população local decide amarrar o gigante. Assim está o Brasil: amarrado. O País deve fazer como Gulliver narrou: ‘Quando percebi, levantei com cuidado para não machucar os pequeninos, mas eu tinha de ficar em pé e esticar os músculos’. Isso é o que Brasil precisa fazer para ir para a frente”.

“Sabemos que uma revisão das políticas do Brasil nas relações com seus vizinhos é necessária para adequá-las às novas realidades, levando em conta dados geopolíticos e econômicos”, declara Baptista. Ele propõe mudar a instituição do Mercosul e jogar fora o atual modelo de operação. “Dentro do bloco, no caso de produtos estratégicos, seriam estabelecidos acordos internos Brasil–Argentina, Brasil–Uruguai, Brasil–Paraguai, Argentina–Uruguai, Argentina–Paraguai e Uruguai–Paraguai, além de acordos com todos os envolvidos no bloco”, explica o jurista.

Baptista considera viável tal modelo, pois assim foi formado o USMCA. “É um modo de acomodar todos os membros, a começar pela solução de controvérsias de cada dupla. Quando se resolvem essas questões, tudo o que sobra é mais politizado, e a sociedade pode passar a participante e beneficiária ativa. O atual modelo está obsoleto. Para que usar carruagem se temos avião?”.

## União Europeia

Com as indefinições do próprio Mercosul, fica difícil imaginar um acordo com a UE em curto prazo. Além disso, os europeus também enfrentam dificuldades com o Brexit. Na visão de Baptista, a negociação entre o Mercosul e a UE não avança porque, a cada vez que os países pequenos mudam de governo, uma nova exigência surge no horizonte. “Isso acontece tanto no nosso bloco quanto no europeu, como, por exemplo, a recente entrada da Polônia, que contestou a entrada do açúcar brasileiro”.

O juriconsulto diz que, há cerca de três anos, a UE encomendou a um grupo de especialistas um estudo sobre como seria uma negociação apenas entre o Brasil e a UE. Os resultados seriam positivos. “A UE busca no acordo uma população de 210 milhões de habitantes e o mercado de contas governamentais. Esses dois fatores significariam aumento de 1% a 1,5% no PIB dos membros do bloco europeu, hoje de 1,5% a 2%. Assim, o índice poderia dobrar, chegando a 3%. Por isso querem fazer o acordo. Se o Brasil estivesse sozinho, teria condições de fazer concessões a algumas exigências”, detalha Baptista, ao acrescentar que o PIB do Brasil também cresceria.

Um acordo a envolver compras governamentais com a UE teria dois efeitos. “Primeiramente, estabeleceria regras de origem, o que determina certo conteúdo local. Como segundo ponto, permitiria um importante salto em compliance. Na UE, se houver alguma inconsistência nessa área, a multa chega a € 50 milhões, além de penalidade de 20% sobre o faturamento bruto da empresa. Também há responsabi-

lização penal dos diretores e acionistas controladores da empresa. Se dispusessemos de uma lei com esse rigor para compras públicas, teríamos uma economia imensa e também menor grau de corrupção. Esses dois fatores afetariam o Brasil de modo muito positivo”.

## Como crescer

Para o comércio evoluir, Pereira acredita na combinação entre pressão empresarial e ação efetiva do governo: a classe empresarial organiza-se em torno de uma pauta comercial e o governo conduz as negociações de acesso ao mercado, mas ocorre que “o empresariado não vê valor na estratégia externa e nossos governos, sem exceção, não entendem a importância do comércio”.

Na opinião de Igreja, o Chile serve como modelo, já que “conta com um rico cardápio de acordos e pujante exportação de serviços”. Ele continua: “Quase 40% da exportação chilena consiste em serviços, o que envolve inteligência, consultoria e softwares de alto valor agregado. O Chile conectou-se com o mundo e funcionaria como grande exemplo para o Brasil”.

Investir em indústrias remanescentes para ampliar o comércio exterior figura entre as estratégias apontadas por Baptista, que cita como exemplo a indústria de utensílios cerâmicos localizada no Estado de São Paulo. “Foi preciso desenvolver fornos e máquinas, além de capacitar a mão de obra, para deixarmos de importar da China. Esse estímulo poderia gerar consumo e impostos”, diz o especialista.

Neste cenário de conflito armado, o Brasil precisa reorganizar melhor suas trincheiras e fortalecer a retaguarda. “O País deve fazer as reformas internas. Se não agir assim, terá dificuldades em fazer parcerias. Ninguém quer ter um sócio com vida devastada, nome sujo e dívidas crescentes a cada dia”, finaliza Igreja. ■



*“O Brasil não é páreo para a força da indústria chinesa. Sem qualquer estratégia, as empresas brasileiras sucumbirão à atratividade dos asiáticos e deixarão o País. Além disso, o governo também não estimula a indústria nacional.”*

Sergio Pereira  
especialista em negócios internacionais  
e professor da Fundação Instituto  
de Administração – SP

# MUDANÇA ALMEJADA

*Proposta de reforma tributária desenvolvida pelo CCiF (Centro de Cidadania Fiscal) impactaria positivamente o comércio exterior brasileiro*

Por Renata Passos

Uma das principais e complexas demandas dos empresários e agora também do FMI (Fundo Monetário Internacional), a reforma tributária brasileira pode dar mais competitividade ao País e contribuir para o aumento do PIB. O modelo desenvolvido pelo CCiF (Centro de Cidadania Fiscal) já está estruturado e foi apresentado ao atual governo e tam-

bém ao futuro ministro da Economia, Paulo Guedes. O novo trabalho já conta, inclusive com texto para a proposta de emenda constitucional no Congresso Nacional.

A boa notícia é que a reforma também traria impacto ao comércio exterior brasileiro. Segundo o diretor do CCiF, Bernard Appy, os efeitos resultariam da correção das distorções do sistema tributário atual, que tem várias característi-

cas que prejudicam a exportação de bens e serviços do Brasil.

Hoje, a produção e o consumo de bens e serviços sofrem a incidência de cinco tributos distintos, cobrados por três esferas de governo: PIS, Cofins e IPI (federais), ICMS (estadual) e ISS (municipal). A proposta do CCiF é substituir esses cinco tributos por um único tipo de IVA (Imposto sobre o Valor Agregado), denominado de IBS (Imposto sobre Bens e Serviços).



## Benefícios do novo tributo

Na visão de Appy, os problemas dos atuais tributos sobre bens e serviços seriam superados se o Brasil tributasse os bens e serviços por meio de um “bom IVA”, cujas características são: incidência sobre uma base e ampla de bens e serviços; não-cumulatividade ampla, garantindo-se o direito ao crédito sobre todos os bens e serviços utilizados na atividade produtiva; desoneração completa de exportações e investimentos; alíquota uniforme para todos os bens e serviços e o mínimo de regimes especiais; tributação no destino; e ressarcimento tempestivo de créditos acumulados.

Para o diretor do CCiF, o ponto mais importante da reforma é que ela tem um impacto importante sobre o potencial de crescimento do País. Segundo ele, é difícil apontar um número preciso, mas pelo o estudo CCiF é estimado que, no mínimo, ocorra um aumento de 10% no PIB atual em um horizonte de 15 anos, o que significa uma acréscimo entre 0,5 a 1 ponto percentual ao ano. “É um impacto positivo grande sobre as receitas dos estados. Portanto, mesmo que um ente perca, sairá ganhando por conta do efeito positivo do crescimento”.

Ele explica que haveria uma reestruturação do sistema produtivo, o que garantiria o aumento da competitividade. “Surgiriam empresas eficientes no lugar das ineficientes. As pessoas que hoje trabalham com a burocracia tributária mudariam de área e poderiam atuar em algo mais produtivo”. Para se ter uma ideia, segundo estudo do Banco Mundial, as empresas gastam cerca de 1.958 horas para apurar e pagar impostos no Brasil, o que equivale a 81,5 dias.

Com a mudança, a atuação da fiscalização pública poderia adotar sistemas informatizados mais inteligentes e simples. Além disso, como o IBS seria um imposto nacional, os diferentes fiscos

(União, Estados e Municípios) atuariam de forma coordenada, bastando a fiscalização de um único ente. Ao mesmo tempo, a legislação seria uniforme em todo o território nacional e o número de litígios também seria reduzido.

## Raios-x da proposta

O problema seria como migrar do modelo atual para um modelo do tipo IVA, respeitando a autonomia federativa dos estados e municípios. Para equacionar isto, o CCiF propôs duas transições: uma para contribuintes e outra para entes federados.

Pela proposta, a alíquota total do imposto seria a soma de três alíquotas: federal, estadual e municipal e a transição dos tributos atuais para o IBS aconteceria ao longo de dez anos para os contribuintes, sendo os dois primeiros um período de teste, no qual o novo imposto seria cobrado com alíquota de 1% (reduzindo-se compensatoriamente a alíquota da Cofins). Nos oito anos seguintes aconteceria a transição para o novo sistema, por meio da redução linear das alíquotas dos cinco tributos atuais e da elevação da alíquota do IBS.

Nesse período de transição, a sistemática contaria com o apoio de uma espécie de URV (unidade real de valor – índice adotado para fazer a transição para criar o real) tributária. “A ideia é que o novo imposto não tenha nenhum benefício fiscal. As empresas hoje beneficiárias teriam dez anos para absorver os investimentos”, explica Appy.

Segundo o executivo, a transição da distribuição de receitas entre os entes federativos seria mais longa e ocorreria em 50 anos. “Esse modelo foi desenvolvido para que a carga tributária fique constante, ou seja, para que a arrecadação da parte estadual do imposto mantenha-se na mesma proporção que o ICMS tem em relação ao PIB hoje. No entanto, a distribuição passaria a ser realizada pelo princípio do destino e, em uma transação entre estados, o imposto pertencerá ao

estado da venda. Como nesse modelo há ganhadores e perdedores, propomos fazer transição de 50 anos. No primeiro ano, basicamente seria mantida a distribuição atual de receita entre estados e municípios e lentamente ocorreria a mudança pela distribuição por destino. O efeito sobre o orçamento é muito diluído no tempo”, esclarece Appy.

As operações de crédito também seriam simplificadas. O sistema contaria com uma conta centralizadora (gerida por um comitê gestor formado por representantes da União, Estados e Municípios), cujos recursos do tributo seriam distribuídos entre os entes. Ao mesmo tempo, os créditos de um exportador ficariam vinculados a ele e não seriam repassados aos orçamentos públicos, o que facilitaria o processo de devolução. “A proposta é que a devolução seja feita em até em 60 dias, tempo hábil para verificar se há ocorrência de fraude na origem desse crédito”, detalha Appy, ao lamentar que ainda há muito dolo nesse tipo de operação no Brasil.

## Gargalos no comércio exterior

Appy esclarece que o modelo existente hoje tem duas importantes falhas que impactam o comércio internacional: a cumulatividade, seja de tributos com essa característica ou das distorções de tributos não cumulativos, e a dificuldade de recuperação de crédito do ICMS pelos exportadores”.

Ele explica que com o IVA, a tributação só ocorre na venda final, pois todo o valor pago nas etapas anteriores é recuperado na forma de crédito. Portanto, é cobrado no destino, as exportações são totalmente desoneradas e as importações são oneradas exatamente como a produção nacional. Além disso, os investimentos também são desonerados. Assim, a tributação ocorre apenas no consumo. “Quando há tributos sobre consumo mal

desenhados, que é o caso do Brasil, há a cumulatividade, ou seja, o imposto é pago na cadeia e não é recuperado”.

Isso ocorre em tributos puramente cumulativos, como o ISS. “Se um exportador contrata um serviço para o desenvolvimento de um software, ele precisa pagar o ISS e não recupera esse valor”, explica Appy, ao acrescentar que também há problemas nos tributos não cumulativos, como o ICMS, PIS e Cofins. “A empresa que fabricou a peça que o exportador usou, ao pagar ICMS sobre o gasto em telecomunicações, produto de limpeza, equipamento de proteção aos funcionários, por exemplo, não recupera crédito”.

Appy explica que no Brasil tudo está fragmentado e, por conta disso ou por falhas no sistema não cumulativo, as empresas têm várias incidências tributárias que prejudicam a competitividade dos produtos nacionais. Isso não afeta apenas a exportação, mas também o produto brasileiro que concorre com o importado, pois o item nacional é tributado de forma cumulativa ao longo da cadeia produtiva e o comprado do exterior não, pois ele só paga imposto no desembaraço.

Em relação à dificuldade na recuperação de crédito dos tributos pelos exportadores, Appy diz que esta é provocada, principalmente, pela tributação do ICMS na origem. “Em uma operação entre países, o imposto é pago pelo importador no país de destino. Entre estados deveria ser do mesmo modo. Se um exportador compra insumo de outro estado, esse deveria devolver o imposto, mas há dificuldades. O governo, tanto o estadual, no caso do ICMS, como o federal, no caso do PIS/Cofins, criam enormes problemas para devolver o crédito ao exportador”.

Em função disso, o modelo atual cria incentivos para o uso de insumos importados em detrimento daqueles adquiridos em outros estados. Isso porque, no caso de exportação, é mais fácil obter o crédito no próprio estado, ainda que de produto importado, do que receber a devolução de um

tributo de um insumo nacional adquirido em outra unidade da federação. “Ao mesmo tempo, os estados não têm interesse em atrair empresas exportadoras, pois todos os benefícios fiscais são para companhias voltadas ao mercado doméstico”, diz Appy.

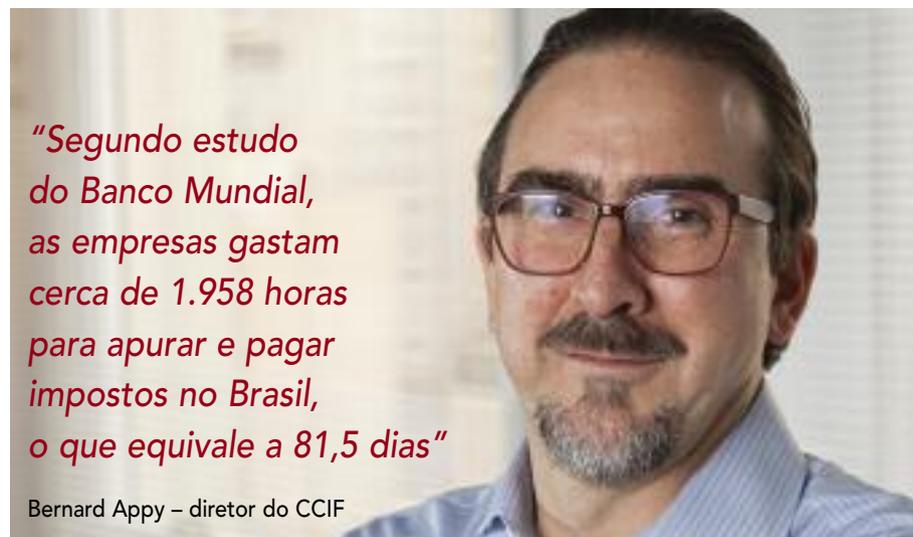
## Sistema ultrapassado

Appy esclarece que o Brasil foi um das primeiras nações do mundo a adotarem o modelo IVA, nos anos 60, quando poucos países da Europa optavam por esse tipo de tributação. Segundo ele, o melhor modelo do mundo hoje é o da Nova Zelândia, referência do trabalho do CCI, que adota alíquota única para todos bens e serviços e com pouquíssimas exceções. “Até o IVA da Europa, que é pior que o da Nova Zelândia, é muito superior que o sistema do Brasil”, declara o executivo, ao acrescentar que certamente o sistema tributário brasileiro é um dos piores do mundo. “A Índia talvez estivesse concorrendo conosco, mas acabou de fazer correções”.

lhante à antiga CPME, em linha com o projeto lançado pelo economista e ex-deputado federal Marcos Cintra.

“Sem a reforma ampla, as distorções poderiam ser parcialmente corrigidas, como a apropriação de crédito de PIS/Cofins. Porém, com a mudança para o IVA todos os problemas atuais deixam de existir: a fragmentação da base de incidência entre esses cinco tributos; a grande complexidade legislativa; o excesso de benefícios fiscais e regimes especiais; a incidência cumulativa do ISS e de parte do PIS/Cofins; as falhas no regime não-cumulativo do ICMS e do PIS/Cofins e a cobrança no estado de origem do ICMS nas transações interestaduais. Isso tudo é corrigido pela reforma tributária que estamos propondo”, defende Appy.

Segundo ele, o processo inicial poderia não ser muito demorado. Primeiro, seria aprovada a Emenda Constitucional e, na sequência, uma Lei Complementar. Em seguida, o regulamento do imposto seria editado pelo Comitê Gestor. “Entre a aprovação da EC e a entrada em vigor de um



Além da reforma proposta pelo CCI, o ministro Paulo Guedes também estuda um modelo que envolveria apenas a substituição dos tributos federais (IPI, IOF, PIS e Cofins) por um único imposto – o Imposto Unificado Federal (IUF), que incidiria sobre as transações financeiras, de forma seme-

novo sistema é possível estimar um prazo de dois anos, tempo suficiente para fazer os ajustes necessários. Porém, a aprovação dessa reforma depende da força política do Poder Executivo, para que o projeto passe limpo no Congresso Nacional e seja aprovado sem emendas”, finaliza. ■

# 24 · 25 · 26 SET 2019

Transamérica Expo Center  
Pavilhão C

# SP



Iniciativa:



Realização:



Organização:





# ARENA ANTP

congresso brasileiro de  
mobilidade urbana 2019



# ESTADO E INICIATIVA PRIVADA EM RELAÇÃO DE TRANSPARÊNCIA

*Cresce, no Brasil, o movimento pela regulamentação da atividade do profissional de Relações Governamentais, com base em boas práticas*

Por Alessandro Padin



*“A Operação Lava Jato foi importante e, em conjunto com os incentivos fomentados pelo Ministério da Transparência, criou um ambiente no qual o setor privado passou a exigir do poder público uma postura mais transparente nos processos.”*

Bruno Perman – presidente do Irelgov

Um novo presidente eleito, um Congresso Nacional repaginado – com renovação de quase 85% apenas no Senado – e as incertezas e expectativas naturais quando há um processo de ruptura no comando político. Este é o cenário do País nestes dias finais de 2018. As urnas mostraram que o eleitor quer mudança, cansado das velhas práticas e, em muitos casos, das velhas lideranças, reflexo direto de operações como a *Lava Jato* e outras que estão despaginando conexão a conexão as ramificações perniciosas da corrupção em todos os níveis do ambiente da gestão pública e da privada. E o que foi exposto diariamente nos últimos anos como cerne desta investigação? A relação, por vezes promíscua, entre poder público e privado em troca de benesses para políticos, empresários e partidos.

Um movimento, no entanto, quer mudar o curso da história, tornando mais transparentes as relações entre o Estado, empresas e entidades representativas. O caminho escolhido é o da profissionalização do *lobby* no País, com base em boas práticas. Tramita no Congresso Nacional o Projeto de Lei 1202/2007, que propõe uma regulamentação do setor, e a lista de Classificação Brasileira de Ocupações (CBO), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) já incluiu a atividade sob a denominação de profissional de Relações Institucionais e Governamentais, atendendo uma solicitação da Associação Brasileira da Atividade de Relações Institucionais e Governamentais (Abrig).

A consolidação dessa terminologia e outra semelhante, a inglesa *Advocacy*, tem como foco evitar uma percepção negativa que se tem da atividade do *lobby*. “Possui, infelizmente, um caráter pejorativo e está associado à práticas ilícitas. É muito comum, inclusive, a confusão de termos negativos que associam o *lobby*, como corrupção, lavagem de dinheiro e tráfico de influência. Mesmo não sendo nada disso, hoje é muito difícil

associar a palavra a algo positivo”, aponta Rebeca Lucena, consultora em Relações Governamentais da Barral M. Jorge Consultores Associados. Fundada em 2011 pelo ex-Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Miguel Jorge, e pelo ex-Secretário de Comércio Exterior, Welber Barral, a consultoria é especializada nas relações entre entidades públicas e a iniciativa privada.

Rebeca ressalta, entretanto, que a atividade de defesa de interesses é legítima, faz parte da democracia e é fundamental para ajudar parlamentares e integrantes do governo na elaboração de políticas públicas mais eficazes, pois auxiliam com dados e estudos técnicos sobre os impactos de atos ou projetos para determinados setores. “Os profissionais de Relações Governamentais atuam em empresas, associações, organizações e movimentos sociais, sindicatos e consultorias no sentido de conscientizar o governo e defender interesses de forma ética e técnica. Até mesmo o governo tem em cada ministério profissionais que fazem a interlocução para defender suas pautas e projetos no Congresso Nacional. Isso tudo é legítimo como defesa de interesses, seja na esfera pública ou no setor privado”, argumenta.

Atualmente, cerca de 20 países possuem leis e normas que regulamentam a atividade de Relações Governamentais. Casa da Argentina, por exemplo, tem em vigência um decreto promulgado em dezembro de 2003 regulamentando a atividade no âmbito do Poder Executivo.

## Think Tank

Um exemplo de quem está neste *front* é o Instituto de Relações Governamentais (Irelgov), primeira entidade e *Think Tank* dedicado ao setor, fundado em 2015. Em uma Carta de Princípios divulgada em seu site, defende “a legitimidade do intercâmbio de informações entre os setores privado e público no Brasil, cujo exercício é essencial a qualquer governo que almeja a tomada de decisões informadas em prol do interesse público”. E, como base nestes preceitos, destaca que o profissional de relações governamentais é legítimo e essencial à formação de decisões no setor público. “Lá fora, esse movimento já existe há muito tempo. Houve investigações na Europa e Estados Unidos que obrigaram os governos a criar leis anticorrupção”, afirma o presidente do Irelgov, Bruno Perman.

O grande divisor de águas a nível mundial foi a FCPA (*Foreign Corrupt Practices Act*), a Lei Americana Anticorrupção que passou a punir empresas envolvidas em atos ilícitos, mesmo fora do país. “Isso vem refletindo nas multinacionais que atuam aqui e, conseqüentemente, nas empresas brasileiras, que vem investindo em boas práticas de compliance. Neste



**“O profissional de Relações Governamentais exercerá importante papel neste processo de política exterior, municiando o novo governo com informações sobre oportunidades e anseios dos diversos segmentos produtivos do País. Terão um importante papel estratégico.”**

Matheus Miller – advogado especializado em direito portuário

aspecto a *Operação Lava Jato* foi importante e, em conjunto com os incentivos fomentados pelo Ministério da Transparência, criou um ambiente onde o setor privado passou a exigir do poder público uma postura mais transparente nos processos”, ressalta.

Perman frisa que o Irelgov fará um trabalho de conscientização com os novos parlamentares que assumem seus mandatos em janeiro: “Muitos deles têm nas redes sociais o seu principal veículo de interação com a sociedade. São plataformas que permitem e exigem uma maior transparência, o que será benéfico para consolidar as boas práticas nas Relações Governamentais”.



*“Os profissionais de Relações Governamentais atuam em empresas, associações, organizações e movimentos sociais, sindicatos e consultorias no sentido de conscientizar o governo e defender interesses de forma ética e técnica.”*

Rebeca Lucena – consultora em Relações Governamentais da Barral M. Jorge

Mesmo não sendo tão otimista quanto a renovação do Congresso, visto que apenas 30% dos senadores eleitos são realmente novos na política, Rebeca Lucena também destaca a importância das redes sociais. “Com as eleições a sociedade demonstrou, de certa forma, que a velha política não será mais tolerada. Para a nova geração de parlamentares, é esperada uma maior interação e proximidade com a sociedade por meio de redes sociais. Ainda, novos políticos tendem a esperar melhores práticas no âmbito das Relações Governamentais em termos de transparência, o que é bastante positivo para os profissionais da área”, opina.

Os parlamentares da próxima legislatura terão que deliberar reformas importantes e que estão travadas diante do atual contexto político, aponta Rebeca. “Assim, atualizar marcos regulatórios e pautar reformas como a da previdência serão, possivelmente, uma prioridade na agenda do Congresso

de maneira geral. Com uma maior fragmentação partidária, será necessário um maior esforço de articulação para avançar em pautas prioritárias. O fato é que nós, profissionais de Relações Governamentais, teremos bastante trabalho na próxima legislatura”.

## Comércio Exterior

O presidente eleito Jair Bolsonaro e sua equipe vem sinalizando com mudanças na política exterior do País, afetando o eixo das relações econômicas que os últimos governos adotaram. Saem os países alinhados ideologicamente às esquerdas e passam a fazer parte prioritária da agenda uma maior aproximação com Estados Unidos e Israel. Há restrições, inclusive, à China, um dos principais parceiros econômicos do País nos últimos anos. “O profissional de Relações Governamentais vai exercer importante papel neste processo de política exterior, municiando o novo governo com informações sobre oportunidades e anseios dos diversos segmentos produtivos do país. Terão um importante papel estratégico”, ressalta Matheus Miller, advogado especializado em direito portuário que foi, por nove anos, secretário executivo da Associação Brasileira de Terminais e Recintos Alfandegados (ABTRA).

Para Miller, os portos brasileiros também podem ser beneficiados pelas ações dos profissionais de Relações Governamentais. “Os complexos portuários apresentam suas peculiaridades locais e regionais, mas grande parte das políticas tem a decisão centralizada em Brasília. Neste aspecto, a ação das relações governamentais é essencial para conscientização e disseminação de informação com qualidade”, explica.

Rebeca Lucena frisa que a atividade de Relações Governamentais envolve diretamente um trabalho de inteligência e construção de estratégias para a formação de opinião. Após essa fase, é feita a interlocução e engajamento junto ao governo para apresentar estudos e propostas com sugestões de melhorias e redução de entraves no comércio exterior. “O trabalho serve tanto para estimular a construção de melhores práticas junto aos tomadores de decisão, bem como na tentativa de reduzir efeitos nocivos às atividades ligada ao comércio internacional como um todo, desde a produção, infraestrutura e logística. Isso traz maior previsibilidade, oportunidades e segurança jurídica para os *stakeholders* envolvidos no comércio internacional, o que implica em aumento de eficiência e produtividade. Assim, os profissionais de Relações Governamentais atuam diretamente na construção de políticas públicas de comércio exterior, como na proposição de melhorias tributárias, modernização da legislação, estímulo à inovação e facilitação do comércio em geral”, conclui. ■



**Editora OTM, um portfólio especializado em transporte e logística**



# GUERRA COMERCIAL

## E O MULTILATERALISMO AMEAÇADO

O presságio de uma guerra comercial é causa de turbulência para a economia mundial, quando esta começava a ensaiar um voo de cruzeiro. O conflito tem o potencial de balançar também o sistema multilateral que tem como principal instituição a OMC (Organização Mundial do Comércio).

Tudo começou com o anúncio feito pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, em março deste ano, que imporia tarifas de 25% sobre a importação de aço e 10% sobre a de alumínio. Seu alvo principal é a China, o que ficou ainda mais claro quando os EUA divulgaram, semanas depois, a aplicação de tarifas sobre mais de mil produtos importados daquele país, atacando a apropriação indevida, pelos chineses, de propriedade intelectual de empresas americanas. A China reagiu sobre-taxando uma ampla gama de produtos americanos e, desde então, as intimidações recíprocas não cessam.

A escalada de retaliações mútuas, no entanto, não interessa a nenhum desses dois países.

No caso dos EUA, por exemplo, analisando-se as possíveis consequências do aumento de tarifas sobre o aço e o alumínio, – o que, em retrospectiva histórica, poderá ser considerado o tiro que deflagrou a guerra – a conclusão é que o disparo tende a sair pela culatra. Ao jogar para a parte da torcida que o elegeu – eleitores do velho cinturão industrial em crise – Trump pode prejudicar a competitividade das indústrias que têm o aço e o alumínio como insumos, como a automobilística e a de eletrodomésticos, empresas estas que empregam muito mais trabalhadores do que aquelas que busca proteger. O aumento geral de preços e as demissões nessas indústrias, que devem superar as vagas geradas com a medida, diminuirão o bem-estar econômico geral da nação. De fato, é o que se começa a observar: desde agosto, os preços dos produtos siderúrgicos nos EUA aumentaram mais de 18%.

Além disso, ao mirarem na China, os EUA acabaram acertando outros países, muitos deles seus aliados históricos. Em 1º de junho, entraram em vigor as tarifas sobre as importações de aço e alumínio provenientes de União Europeia, Canadá e México. Para alguns outros países, como Coreia do Sul, Argentina e Brasil – segundo maior fornecedor de aço para os EUA –, foram estabelecidas cotas para as exportações.



Por Eduardo Felipe Matias\*

Quanto a Canadá e México, ambos, por enquanto, seguem sujeitos a essas tarifas, apesar da parceria com os EUA no NAFTA (Acordo de Livre Comércio da América do Norte) que, depois de ser muito questionado por Trump, acaba de ser remodelado para dar lugar a um novo pacto comercial denominado USMCA (sigla composta pelas iniciais dos três países).

A constatação de que os principais fornecedores de aço e alumínio para os EUA não sejam propriamente nações inimigas enfraquece o argumento invocado por Trump, de que a dependência dos produtos importados seria prejudicial para a indústria de defesa norteamericana, sendo por isso a taxação justificada com base na proteção da segurança nacional – exceção ao regime geral de livre comércio prevista no artigo XXI do GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio), que integra os acordos da OMC. Reforça esta impressão o fato de que os EUA importam apenas 30% daquilo que consomem, e de que somente uma pequena parcela do aço produzido ou comprado pelos EUA é destinada a fins militares.

Mesmo que essa exceção fosse aplicável, seu uso é arriscado e tem sido evitado ao longo dos anos, uma vez que sua aceitação

abriria algum precedente a ser utilizado por outros países para restringirem suas importações. Caso a segurança nacional servisse de base de defesa em uma ação na OMC e isso viesse a assegurar a vitória aos EUA, o resultado poderia ser um efeito cascata, com outros países aproveitando-se da mesma brecha para adotar medidas protecionistas, o que seria péssimo para o comércio internacional.

Assim, seja por não estar adequadamente caracterizada, seja pelo receio que provoca, a justificativa da segurança nacional dificilmente prevalecerá em uma ação na OMC.

Sabendo disso, China, União Europeia, Rússia, Canadá, México, Turquia e Noruega acionaram o mecanismo de solução de disputas da organização. Os EUA reagiram, reafirmando sua posição de que não cabe à OMC julgar se determinada questão é ou não de segurança nacional e deixando claro que não se submeterão a uma decisão nesses termos. Aproveitaram para mandar um recado: tais ações não deveriam seguir adiante, por representariam um “risco existencial” para o sistema multilateral de comércio.

Abrem-se, aí, duas hipóteses.

Se o presidente norteamericano resolver simplesmente ignorar eventual decisão desfavorável e mantiver as tarifas, os EUA se sujeitarão às retaliações dos países afetados, como determinam as regras da OMC – quadro que, embora esteja dentro das regras do jogo, acabará causando danos ao comércio internacional como um todo.

Porém, há uma possibilidade, ainda mais preocupante.

Não seria de se estranhar caso a condenação dos EUA pela OMC viesse a servir de subterfúgio para que Trump, reforçando suas tendências isolacionistas, propusesse a saída dos EUA da organização – sendo esse, portanto, o “risco existencial” existente nesse processo.

Uma atitude como essa estaria alinhada com a postura do atual presidente norteamericano, que reitera a cada oportunidade seu desprezo pelo multilateralismo em geral e pela OMC em particular e chegou a acusar essa organização de tornar praticamente impossível que seu país fizesse bons negócios. Ainda que as estatísticas mostrem que os EUA são mais vitoriosos no sistema de solução de controvérsias da OMC do que a maioria dos países – tanto nos casos que iniciam quanto naqueles em que são questionados – o governo norteamericano

tem contribuído para tornar esse sistema menos eficiente, obstruindo a nomeação de novos membros para seu Órgão de Apelação, o que pode levar a sua paralisia no ano que vem, quando o tribunal que deveria ser ocupado por sete juízes, hoje desfalcado de quatro membros, poderia ficar reduzido a menos de três pessoas, número mínimo necessário para garantir seu funcionamento.

Diante dessa situação, a própria OMC, junto com o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, lançaram recentemente um relatório conjunto defendendo a necessidade de se reformar as regras multilaterais do comércio. E, no final de outubro, autoridades de 12 países, entre eles representantes de Canadá, México, União Europeia, Japão, Austrália e Brasil, reuniram-se para discutir maneiras de aperfeiçoar a OMC, agenda que inclui repensar o funcionamento de seu Órgão de Apelação, evi-

tando que este possa ser paralisado por um dos países membros, como vem acontecendo.

Todos esses acontecimentos vêm perturbar a economia global em um momento em que esta começava a apresentar sinais de recuperação. Após o comércio internacional de mercadorias ter crescido 4,7% em 2017, recorde dos últimos seis anos, a OMC declarou que deve rever para baixo a expectativa de aumento para 2018, levando em conta os possíveis efeitos da guerra comercial entre EUA e China. Também a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) concluiu que o cenário de alta incerteza já está afetando o crescimento mundial, que deve ser revisado para baixo, sendo preciso deter imediatamente “a tendência ao protecionismo e fortalecer o sistema de comércio internacional baseado em regras globais”.

É um esforço que vale a pena. O multilateralismo trouxe frutos positivos para a comunidade internacional, e não foi só na área do comércio. Seria irônico e ao mesmo tempo trágico se os EUA, mesmo país que contribuiu de forma decisiva no passado para erguer as instituições sobre as quais o sistema multilateral se alicerça, viessem a ser os responsáveis por sua ruína. ■

É um esforço que vale a pena. O multilateralismo trouxe frutos positivos para a comunidade internacional, e não foi só na área do comércio. Seria irônico e ao mesmo tempo trágico se os EUA, mesmo país que contribuiu de forma decisiva no passado para erguer as instituições sobre as quais o sistema multilateral se alicerça, viessem a ser os responsáveis por sua ruína. ■

---

*O presságio de uma guerra comercial é causa de turbulência para a economia mundial, quando esta começava a ensaiar um voo de cruzeiro. O conflito tem o potencial de balançar também o sistema multilateral que tem como principal instituição a Organização Mundial do Comércio*

---

•Sócio de Nogueira, Elias, Laskowski e Matias Advogados, Doutor em direito internacional pela USP, duas vezes ganhador do Prêmio Jabuti com os livros “A humanidade e suas fronteiras” e “A Humanidade contra as cordas”. e-mail: eduardo.matias@nelmadvogados.com

# COBERTURA TOTAL



*Corretoras de seguros aproximam-se cada vez mais da operação de seus clientes para encontrar no mercado soluções abrangentes e completas*

Por Valeria Bursztein

Entre todas as variáveis envolvidas no transporte de carga, a segurança talvez seja uma das mais sensíveis ao êxito de uma operação. De acordo com a consultoria Brasil Risk, o roubo de carga no País aumentou 21% em 2016 e 15% em 2017, quando os prejuízos com essas ocorrências superaram a cifra de R\$ 1,5 bilhão apenas no modal rodoviário.

O cenário brasileiro de roubo de carga tem dois protagonistas: os estados de São Paulo e do Rio de Janeiro, responsáveis, juntos, por mais de 80% dos eventos no

território nacional. Segundo dados da Secretaria de Segurança Pública, neste primeiro trimestre o estado de São Paulo apresentou queda de 17% na taxa de roubos, mas o Rio de Janeiro, mesmo sob intervenção federal, mostrou aumento de 37%.

Quanto mais complexa a operação, seja pelo valor, pela fragilidade do bem transportado ou pela especificidade e o número de etapas entre a origem e o destino, maior a necessidade de proteção da carga e dos entes que participam da operação. É nesse ponto que se justifica a entrada da empresa e das soluções em

seguros para garantir a integridade do que é transportado.

Especializada no segmento, a multinacional Willis Tower Watson atua em consultoria, corretagem e soluções. “Temos uma estrutura dedicada ao seguro de transporte e uma carteira bastante relevante, tanto de prêmio administrado junto às seguradas quanto de faturamento”, diz o head of Marine da empresa no Brasil, Eduardo Michelin. O transporte representa entre 15% e 20% da receita da companhia no Brasil. “Tradicionalmente é um seguro muito forte, de grande relevância, ainda mais no País, por conta da alta incidência de roubo de carga”, conta o executivo.

Para Michelin, um dos principais diferenciais da Willis está na habilidade de transacionar entre embarcadores, operadores logísticos e outros prestadores de serviço da cadeia de distribuição. “Temos clientes transportadores que podem, even-



**“Precisamos sempre equilibrar o que a seguradora gostaria que existisse com a realidade das empresas que nos contratam”**

Eduardo Michelin – head of Marine da Willis Tower Watson no Brasil

tualmente, transportar para embarcadores, também nossos clientes. Oferecemos soluções que visam justamente otimizar essas relações sem expor nenhuma das partes nem onerar o frete. Para nós, é uma situação bastante corriqueira – por exemplo, no transporte de veículos 0 km. Temos como clientes montadoras e concessionários, com o desafio de encontrar o equilíbrio e oferecer os melhores desenhos de seguros para as duas partes”.

O processo de colocação de uma apólice começa com o mapeamento do risco da operação, a obtenção das informações relacionadas à logística, dados sobre a carga e detalhamento de todas as especificidades da operação, gerenciamento do risco empregado e tipos de fretes contratados, entre outras informações precisas sobre o transporte a ser

realizado. Feito isso, a corretora vai ao mercado para fazer a cotação com as seguradoras e inteirar-se das opções de preço, limites e franquias, para só então definir as alternativas e efetivar a contratação da apólice. De acordo com Michelin, mesmo que as soluções em seguros disponíveis no mercado sejam padronizadas, com tendência de similaridade no escopo de coberturas ofertadas, a forma de contratação e a negociação dessas condições faz toda a diferença: “O que vai pesar são os interesses comerciais de uma ou outra parte na negociação das responsabilidades na prestação de serviço”.

Segundo o executivo, a atual vulnerabilidade do transporte de carga no que tange à segurança torna a negociação dos seguros de transportes uma operação complexa: “Agora temos que considerar elementos como gestão de risco, mas essa também vem se mostrando uma oportunidade de destaque para a Willis, porque vamos além da simples negociação da condição técnica de um seguro; oferecemos também serviço consultivo aos clientes, o que pode preservar recursos financeiros tanto na negociação que eles fazem com as transportadoras, na discussão do famoso *ad valorem*, quanto despesas relacionadas à gestão de risco. Trata-se de um diferencial para nós, o que se reflete em nosso índice de retenção de clientes”, avalia.

Ainda quanto à gestão de risco, o executivo da Willis levanta uma questão decisiva no segmento de seguros. Atualmente, uma operação pode ficar literalmente inviabilizada em decorrência da definição das seguradoras em relação às condições associadas à gestão dos riscos aos quais a carga pode estar exposta. “A questão de o gerenciamento de risco não fazer parte da corretora, mas sim da seguradora, revela-se um desafio: trabalhar com uma corretora especializada nesse tipo de assunto e capaz de identificar a exigência da seguradora, para

que não seja maior nem menor que o necessário. Hoje, gerenciamento de risco é o ponto mais importante quando se negocia uma colocação de apólice de transporte. Precisamos sempre equilibrar o que a seguradora gostaria que existisse com a realidade dos nossos clientes, sejam eles embarcadores ou transportadores”.

## DNA do transporte

Recém-chegada ao mercado, a Transbroker Consultoria Corretagem de Seguros tem no DNA o seguro de transporte. “Somos uma corretora formada em fevereiro de 2018, nascida da união de alguns empresários do setor de logística para construir uma relação mais sólida com esse mercado”, diz um dos



**“Para os próximos anos, temos a missão de ser cada vez mais complementares ao cliente”**

Fernando Ferreira – sócio da Transbroker

sócios da empresa, Fernando Ferreira. Segundo ele, o setor do transporte e logística vem assumindo uma posição mais reativa, em função das seguradoras, dispostas a comprar menos riscos. “Em nosso negócio, 65% são de seguro de transporte em todos os modais, mas com maior concentração no rodoviário, seguindo a nossa matriz de transporte”, conta.

Ferreira diz que a Transbroker definiu como modelo de atuação a proximidade com a operação de seus clientes, para realmente entender os riscos aos quais estão expostos, dimensionar a capacidade e, a partir disso, adequar o tipo de seguro à operação. “Para os próximos anos, temos a missão de ser cada vez mais complementares ao cliente. Fazemos o seguro principal de nosso cliente nicho, mas queremos nos capacitar para atuar como provedor único no que se refere a seguros, em frota, armazém, saúde e vidas – tudo o que ele precisar”, diz Ferreira.

Atualmente, a carteira da Transbroker no setor de transporte envolve 400 clientes em todo o País. A empresa conta com filiais no Rio de Janeiro (RJ), Fortaleza (CE) e Curitiba (PR). “Para este

ano, estimamos emitir algo em torno de R\$ 85 milhões em prêmios. Para o próximo ano, a previsão refere-se a R\$ 115 milhões de emissão de prêmios seguro do transporte. Nós vamos crescer”, afirma o executivo.

## Tecnologia e seguros

Para dar consistência aos sistemas de gerenciamento de risco e viabilizar recomendações práticas para evitar perdas ou diminuir impactos, a AXA XL, integrante do Grupo AXA, fornece produtos e serviços de seguros, gerenciamento de risco e soluções de resseguro para empresas de seguros em todo o mundo, e está estreitando relações com o universo da tecnologia.

Recentemente acertou parceria com a startup norte-americana Parsyl, que criou uma plataforma de dados sobre cadeias de fornecimento, de modo a ajudar transportadores, varejistas e seguradoras a entender as condições de qualidade de produtos sensíveis e perecíveis conforme se movimentam pela cadeia de suprimentos, do primeiro ao último quilômetro.

“Hoje, quando a carga é transportada, há pouco ou nenhum *insight* sobre a condição da carga durante o transporte e também não existe um mecanismo para garantir a qualidade da remessa. O prêmio anual da indústria para carga é de US\$ 16 bilhões, com índices de sinistralidade acima de 100%. As causas dos danos incluem mudanças de temperatura, umidade e colisões. A implementação de sensores que rastreiem as condições da carga para essas variáveis levará à capacidade de tomar medidas proativas para prevenir e/ou mitigar situações ambientais emergentes que possam gerar perdas”, diz a digital *leader* da AXA XL, Hélène Stanway.

Como parte da parceria assinada com a Parsyl, está o fornecimento de sensores, que podem ser colocados em cargas unitizadas ou até mesmo em sacos individuais de certos tipos de remessa para capturar vários dados sobre o embarque e sua condição: localização, temperatura, exposição à luz, umidade e impacto de movimento ao longo da jornada. Os dados capturados podem ser acessados pelos engenheiros de risco de transporte da AXA e também pelos embarcadores por meio de uma plataforma web e um aplicativo para celular.

Como explica Hélène, a tecnologia é um recurso indispensável para o gerenciamento de riscos e, por consequência, para os seguros de carga. “A indústria de seguros de transportes está pronta para mudanças, e decidimos investir em tecnologia para melhor apoiar nossos clientes. Identificamos duas áreas significativas de oportunidade: a IoT (*Internet of Things*), motivo de nossa parceria com a Parsyl, e *blockchain*, caso para o qual desenvolvemos e lançamos no início deste ano, em colaboração com a EY, empresa de tecnologia *Guardtime* e vários participantes da indústria, uma plataforma para a indústria de seguros de transportes que agora se concentra no seguro de casco”, finaliza. ■



*“A indústria de seguros de transportes está pronta para mudanças, e decidimos investir em tecnologia”*

Hélène Stanway –  
digital leader da AXA XL

# EM DIREÇÃO AO FUTURO



*No ano em que completa quatro décadas de operação, a companhia marítima francesa CMA CGM reforça o discurso na orientação de serviços end-to-end, com foco no embarcador e suas necessidades*

Por Valeria Bursztein

A palavra de ordem na companhia marítima francesa CMA CGM é inovação. “Estamos constantemente inovando, e acredito que esta postura seja mandatória para as companhias em geral”. Essa afirmação, do diretor comercial da CMA CGM no Brasil, Paulo Gudergues, dá o norte que o grupo definiu para sua evolução no cenário internacional do transporte marítimo de cargas e da logística.

Para se ter a dimensão da musculatura da empresa no mercado internacional, alguns números: o quarto maior armador do mundo em TEUs, a companhia, sedia-

da em Marselha, transportou no ano passado 18,9 milhões de TEUs e registrou receita de US\$ 21,1 bilhões. A empresa está presente em mais de 160 países, com 755 agências, mais de 34 mil colaboradores, frota de mais de 500 navios operando em mais de 420 portos em mais de 200 linhas marítimas. No Brasil, a CMA CGM tem 14 escritórios, operando em 17 portos, com mais de 580 colaboradores e diversificado escopo de serviços. No ano passado, ganhou abrangência e capilaridade nos serviços de cabotagem e porta a porta com a aquisição da Mercosul Line, que somou à frota do grupo quatro navios de 2.500 TEUs.

No mercado brasileiro, a CMA CGM ocupa a posição de quinto maior armador na exportação e de quarto maior na importação. “Se considerarmos as estatísticas do Dataliner, de janeiro a agosto de 2018 o mercado cresceu 1,3% nas exportações em relação ao mesmo período do ano anterior, enquanto a expansão da CMA CGM foi de 13%. Quando falamos em importação, o mercado aumentou aproximadamente 13%, ao passo que a alta da CMA CGM chegou a 37,4% – ou seja, dos top 5 armadores, temos o maior crescimento tanto na exportação quanto na importação. Isso mostra que, independente-

mente do período conturbado que vivemos, a empresa vem investindo no Brasil e na região”, afirma Gudergues.

## Transformação no mercado

O transporte marítimo de cargas vem passando por substanciais transformações, em uma importante fase de consolidações, que reduziu o número de *players* e aumentou significativamente o nível de exigência por parte dos embarcadores. “O mercado vivencia um período de modificações muito intenso. Por exemplo, a digitalização da economia vem criando um ambiente no qual nossos clientes estão demandando cada vez mais soluções *end-to-end*, segurança, transparência e velocidade, isto é, uma visão cada vez mais abrangente da cadeia logística”, avalia o executivo.

As mudanças externas tiveram repercussões de ordem interna, e muitas companhias marítimas reestruturaram seus negócios para navegar em consonância com as novas demandas do mercado. No caso da CMA CGM, o grupo implementou em escala global o programa *Customer Centricity*, orientado a estabelecer uma relação mais próxima com os clientes, tendo por objetivo identificar novas soluções de serviços e produtos.

Nessa linha de atuação, a CMA CGM lançou, por exemplo, o *Serenity*, serviço de proteção da carga que, embora não substitua os seguros tradicionais, promete ser mais ágil e menos burocrático na indenização de valores em caso de avarias. Ao contratar o *Serenity* no momento do *booking*, o embarcador terá a carga protegida de porta a porta, mesmo em operações multimodais. “É um valor agregado que a CMA CGM vem investindo na região. Sempre sugerimos o pacote de serviços *end-to-end*, para que seja possível oferecer controle sobre a cadeia logística”, conta Gudergues.

O valor de proteção varia de acordo com o da carga, de US\$ 49 a US\$ 199 para

acobertar de US\$ 25 mil a US\$ 100 mil por contêiner. Existe, também, uma opção personalizada para o embarcador que tem, por exemplo, contrato para um significativo volume de cargas conteneurizadas. “Caso ocorra qualquer tipo de avaria ou acidente durante o percurso da carga, a CMA CGM reembolsa 100% do valor contratado em até 30 dias, sem qualquer tipo de franquia ou burocracia, desde que apresentada a relação de documentos exigidos”, explica Gudergues, que ressalta: “O interessante é que, mesmo no caso de um acidente de eventos da natureza, o *Serenity* cobre o valor contratado para a operação, diferentemente do seguro tradicional, que não contempla esse tipo de eventualidade nas cláusulas da apólice. Isso é muito inovador, porque o cliente só conversa com a CMA CGM, o que facilita todo o processo”.

Após um ano no mercado, o *Serenity* já é contratado em cerca de 10% do volume em TEUs da CMA CGM no Brasil. “O produto vem sendo oferecido em escala global, e posso dizer que a aceitação é muito interessante. Fomos um mercado piloto para a aplicação do serviço, e hoje boa parte da carga frigorificada por nós transportada – em especial frutas – já utiliza o *Serenity*. Temos também vários clientes em outras regiões do País que utilizam o produto com cargas secas”, avalia Gudergues.

## Rastreamento inteligente

Outro investimento da CMA CGM, em parceria com a empresa Traxens, resultou no *Traxens by CMA CGM*, dispositivo de rastreamento acoplado à porta do contêiner que permite monitorar a operação a partir do momento em que a carga é colocada na unidade. Produto vendido sob demanda, o *Traxens* registra quando as portas do contêiner são abertas, a ocorrência de algum choque significativo na carga e a localização.

Gudergues explica que existe um grupo de profissionais na CMA CGM dedicado a estudar as características da operação para o qual o Traxens é demandado e quais configurações ideais devem ser implementadas no sensor. O embarcador pode inclusive customizar os relatórios oferecidos pelo produto, privilegiando *transit time*, eventuais gargalos, riscos de avarias na carga e segurança. “Hoje, a solução é utilizada para cargas secas, mas a próxima geração do Traxens poderá também ser usada para cargas frigoríficas e terá recursos para avaliar variações de temperatura, entre outras ocorrências. O lançamento dessa versão está previsto para o próximo ano”, adianta o executivo.

**“Estamos constantemente inovando e acredito que esta postura seja mandatória para as companhias em geral.”**

Paulo Gudergues  
diretor comercial da CMA CGM  
no Brasil



## Cargas perecíveis

“Sabemos que 25% do PIB brasileiro provém do agronegócio. Por isso investimos tanto em soluções que permitam o transporte de cargas sensíveis”, diz Gudergues. O executivo faz referência a um produto lançado pela CMA CGM, o *Aquaviva*, hoje dedicado ao transporte de lagostas. Essa versão de contêiner, ainda não disponível no Brasil, consegue transportar 3.200 lagostas vivas em uma unidade de 20 pés, que recria o ambiente dos crustáceos e garante a integridade da carga. “Existe um fluxo muito grande entre o Canadá e a Europa, mas, se entendermos que há possibilidade de um nicho de mercado no Brasil, certamente adaptaremos o produto ao transporte de outras cargas vivas”, diz.

Mais uma nova solução vem sendo adotada pelos clientes da CMA CGM: o Climactive, contêiner com ambiente interno controlado e gestão de temperatura e de nível de oxigênio para o transporte de cargas perecíveis. A tecnologia aplicada permite controlar o amadurecimento de frutas ou vegetais transportados, a frescura e a integridade. “É realmente um diferencial para o transporte de alimentos perecíveis em contêineres frigoríficos. O Climactive está sendo oferecido no Brasil, e até já fizemos alguns embarques de exportação”, conta o executivo.

Em outra frente, o grupo vem trabalhando o *Reeflex*, um flexitanque monobloco para contêineres de 40 pés destinado ao transporte de líquidos, como sucos congelados e outras cargas. A solução, criada pela parceria entre a CMA CGM e as empresas europeias Liqua e Teconja, tem capacidade para transportar entre 12 mil e 24 mil litros, com variação de temperaturas positivas

a negativas. “Contamos com equipes especializadas para montar e desmontar os equipamentos dentro do contêiner e também para o descarte pelo embarcador após a utilização. Isso está revolucionando o segmento de suco de laranja concentrado. Temos empresas internacionais que compram suco brasileiro e já solicitam a utilização do nosso *Reeflex* no transporte, porque existe um ganho no volume do transporte em comparação com tambores em contêineres de 20 pés frigoríficos, cada vez mais raros”, analisa o executivo.

---

*O transporte marítimo de cargas vem passando por substanciais transformações, com uma fase importante de consolidações, que reduziu o número de players e aumentou significativamente o nível da exigência por parte dos embarcadores*

---

## Cargas de projeto

“Oferecemos também soluções especiais para operações com cargas de projeto”, lembra Gudergues. A CMA CGM tem um departamento dedicado a esse nicho com capacidade para transportar cargas de grandes dimensões acomodadas em contêineres especiais e também *breakbulk*. “É um segmento que pode ganhar força no Brasil com a flexibilização dos investimentos em infraestrutura e a modernização da indústria”, prevê.

O executivo diz que esse tipo de carga representa algo entre 2,5% e 3%

das operações da empresa no Brasil, mas agora pode voltar a crescer. “Trata-se de uma divisão extremamente rentável, que gera resultado de dois dígitos de milhão de dólares”.

## Verticalização

O negócio do *shipping* verticalizou-se? “Sim, e estamos verticalizando ainda mais, porque está aumentando a demanda dos nossos clientes por *end-to-end*. Aquela fase de discutir o frete do porto A ao B não existe mais. Hoje em dia, fazemos uma venda consultiva; vendemos uma cadeia completa de soluções”, afirma Gudergues.

O executivo não crê, entretanto, que essa tendência signifique o fim da participação de elos intermediários na cadeia logística. “O mercado tem espaço para todos, mesmo porque existem segmentos que se especializam em determinados nichos. Como empresa, acreditamos que esses segmentos, extremamente importantes e complementares, fazem parte do nosso portfólio de negócios, são parceiros estratégicos”, avalia.

Gudergues revela que a CMA CGM do Brasil tem expectativa de ultrapassar a marca de 500 mil TEUs transportados em 2018 em importação e exportação. “Estamos otimistas porque acreditamos que o nosso posicionamento, de oferecer soluções logísticas em todas as frentes, é realmente um grande diferencial do nosso grupo. O *core business* da CMA CGM sempre foi o transporte marítimo, mas estamos acompanhando a evolução do mercado – e não poderia ser de outra forma. A história nos mostra grandes companhias que hoje praticamente não existem porque não acompanharam a transformação do mercado. Certamente esse não é o nosso caso”, conclui. ■



## OPÇÃO CANADENSE

*Com investimentos de mais de US\$ 155 milhões em ampliação e modernização da infraestrutura, Port Saint é uma alternativa para cargas brasileiras com destino à América do Norte*

Por Valeria Bursztein

**A** menos de 100 quilômetros da fronteira norte-americana, o porto canadense Saint John, uma das principais vias de acesso na costa leste da América do Norte, começa a consolidar-se como alternativa para lá de conveniente aos exportadores brasileiros com anseios de operar naquele continente.

Localizado na parte sul da província de New Brunswick, Port Saint John é o terceiro maior complexo portuário do Canadá, com robusta infraestrutura para

operar com diversas cargas, movimentando em média 28 milhões de toneladas métricas por ano, incluindo graneis secos, líquidos e contêineres.

Uma das grandes vantagens logísticas de Saint John: conexão com outros 500 portos no mundo e rápido acesso aos mercados da região central do Canadá e das costas leste e centro-oeste dos Estados Unidos, seja por ferrovia ou por rodovia. “Desenvolvemos sólidos vínculos com as ferrovias Canadian National e PanAm para expandir nosso *hinterland* imediato, o que nos permite acesso dire-

to a mercados de grande porte no Canadá e nos Estados Unidos”, explica a gerente de Desenvolvimento de Operações com Carga de Port Saint John, Shannon Blanchard.

O porto e os governos federal e municipal investem C\$ 205 milhões (o equivalente a mais de US\$ 155 milhões) em um projeto de modernização do terminal de contêineres operado pela DP World. Após a conclusão, estimada para daqui a cinco anos, estarão aumentados os berços de atracação e a profundidade do calado, inclusive do



canal de acesso. “Na maré mais baixa, chegamos a 10,2 metros de profundidade, o que permite a entrada de navios de até 6 mil TEUs, mas a modernização dará condições para navios de até 12.500 TEUs. Além disso, o terminal terá um acesso ferroviário muito mais robusto, de modo a conferir agilidade às operações de transbordo e distribuição”, conta a executiva.

Shannon destaca também a posição privilegiada do complexo portuário: “Estamos a um dia das cidades de Montreal, Toronto, Boston e Nova York por rodovia, ou seja, desfrutamos de uma posição única para chegar a esses mercados. Também estamos a cerca de 100 quilômetros da fronteira com os Estados Unidos, algo muito singular para nós, porque, mesmo estando no Canadá, temos condições de funcionar como um *gateway* para a região”.

Embora o porto esteja investindo na ampliação da capacidade operacional para cargas containerizadas, o grosso dos volumes operados vem dos graneis.



*Com a modernização, o porto poderá receber navios de até 12.500 TEUs e contará um acesso ferroviário mais robusto, conferindo mais agilidade às operações de transbordo e distribuição*

“Somos um porto diversificado, mas as operações com graneis líquidos, especificamente petróleo, derivados e cloreto de potássio, representam hoje 80% de nossa capacidade de armazenamento total. Adicionalmente, contamos com um terminal para passageiros com volume anual de 200 mil pessoas entre maio e novembro.

## De olho no Brasil

Com um volume de trocas comerciais na casa dos US\$ 6,4 bilhões em 2017 e potencial para dilatar tais cifras – especialmente se a pauta de cargas transacionadas diversificar-se –, já vem de longo prazo a parceria entre Brasil e Canadá, que exportou o equivalente a US\$ 1,7 bilhão para o



*A presença brasileira em Saint John é intensa: 80% do volume de carga containerizada operada no porto vem do Brasil, em especial alimentos de alto valor agregado, granitos e café*

### Comércio Bilateral – Brasil Canadá

Exportações do Brasil para o Canadá	Exportações do Canadá para o Brasil
Café e concentrados	Papel de jornal em rolo
Pneus	Químicos e derivados
Granito	Peixes e Frutos do mar
Extratos e essências	Turfa
Sucos de frutos	Produtos agrícolas
Alimentos processados	

País, o 18º maior mercado consumidor de produtos canadenses. No sentido inverso, o Brasil vendeu cerca de US\$ 4,7 bilhões, fazendo do Canadá o 12º maior destino das suas exportações.

“Os granéis secos, entre os quais a potassa, são basicamente a principal linha de exportação para o Brasil, mas, à medida que aumente nossa capacidade operacional para cargas containerizadas, acreditamos que os volumes de exportação do Brasil possam intensificar-se significativamente”, avalia Shannon. “Conjuntamente com as esferas federal e municipal, estamos dedicados a desenvolver o comércio bilateral entre Canadá e Brasil, oferecendo vantagens estruturais e geográficas”, diz a executiva. Além de contar com a DP World como operadora do terminal, Shannon acrescenta que esse foco teve início há mais de dez anos, quando foi firmado um acordo entre o porto canadense e o complexo portuário santista. “Acordamos em colaborar e trocar ideias sobre o crescimento do trade entre os dois países”, lembra ela.



A presença brasileira em Saint John é intensa: 80% do volume de carga contêinerizada operada no porto vem do Brasil, em especial alimentos de alto valor agregado, granitos e café. Grande parte desse volume chega pelo porto de Santos, com serviço semanal operado pela companhia marítima CMA CGM. “Em

## Distância entre Porto Saint John e o Brasil

Porto	Distancia (Milhas Náuticas)
Saint John	4.931
Nova York	4.930
Baltimore	4.974
Savannah	4.868

relação ao Brasil, estamos a apenas uma milha náutica mais distantes na comparação com Nova York. Essa é uma vantagem competitiva muito importante para as companhias marítimas, porque podem alcançar os mesmos mercados sem congestionamento. Saint John tem acesso a uma plataforma logística integrada com os sistemas ferroviário e rodoviário para chegar a Montreal e Toronto em menos de 24 e 48 horas respectivamente, assim como ao mercado dos Estados Unidos”, argumenta Shannon. Vale lembrar que o sistema ferroviário canadense permite o empilhamento de contêineres, o que potencializa o volume de carga transportada.

## Zona de Livre Comércio

Recentemente, Saint John passou a atuar como zona de livre comércio. Com interesse em atrair, ainda mais empresas para a região e incrementar a importação pelo porto, foram colocados em prática cinco programas diferentes de *drawback*. “A condição de zona de livre comércio agrega valor às oportunidades de negócio, além de ser uma vantagem competitiva para o Port Saint John. Além disso, ter instalações de manufatura e armazéns é uma complementação perfeita à zona de livre comércio. Os armadores podem reduzir custos desnecessários em terra utilizando nossa infraestrutura. Acreditamos que, com as vantagens estruturais e operacionais que Saint John oferece, agora também como zona de livre comércio, somos a opção ideal para os exportadores brasileiros. Queremos consolidar a relação com o Brasil, já que este é o nosso principal objetivo no continente latino-americano”, finaliza a executiva canadense. ■



## Projeto de Modernização –

Investimento de C\$ 205 milhões nos próximos cinco anos

Terminal de Contêineres	Atual	Após a modernização
Largura de berço	370 m	720 m
Profundidade operacional	12,2 m	15,2 m
Profundidade do canal	8,4 m	10 m
Trilhos nas docas	932,68 m	3.657,6 m
Capacidade de movimentação	150.000 TEUs	325.000 TEUs

# GARANTIAS DO PODER CONCEDENTE EM CONCESSÕES COMUNS

Por IVAN LIMA e LEONARDO CORDEIRO

A Lei Geral de Concessões data de 1995. Já passou por algumas atualizações, é verdade, mas seu cerne está lá, estabelecido há mais de 20 anos. Em um período razoavelmente longo de existência, essa legislação já foi submetida ao escrutínio de doutrinadores, julgadores de todas as instâncias, administradores públicos e advogados, dado que todos os contratos de concessão comum cuja delegação do serviço tenha se dado após o início de sua vigência se subordinam a ela.

Naturalmente, todo esse escrutínio não foi capaz de esgotar as discussões em torno das concessões comuns. E, sinceramente, não há análise suficientemente extensa que consiga criar “verdades absolutas” sobre uma legislação tão complexa quanto essa, dado que a lei, como elemento de regulação de condutas, sempre deve ser (re)interpretada a partir da realidade posta, ou, em outros termos, diante das novas situações que surgem e cujo amoldamento à lei necessita de interpretação.

Ainda que assim seja – e é difícil negar a evolução da interpretação da lei a partir das novas situações de fato que são a ela submetidas –, algumas práticas aplicadas em contratos de concessões comuns se estabeleceram no tempo como “verdades” jurídicas absolutas, sem se submeterem a questionamento ou a uma outra forma de pensar, mesmo diante de situações jurídicas novas. Aplique-se uma prática constantemente, como se ela fosse uma regra imutável (e não uma mera opção administrativa) e isso a tornará um verdadeiro dogma.



Quando se fala em concessão de garantias por parte do Poder Concedente ao concessionário, em contratos de concessão comum, parece estarmos diante de uma dessas “verdades absolutas”. A resposta mais comum é de que não cabe garantia por parte do Poder Concedente em concessão comum. Garantia é coisa de Parceria Público-Privada contratada na forma da Lei de PPPs (Lei nº 11.079/04), diriam respeitabilíssimos doutrinadores.

De fato, a previsão de garantias a serem outorgadas pelo Poder Concedente ao concessionário é incomum. Mas incomum não quer dizer impossível.

E aí vem a prática forçando uma sobreposição à lógica: normalmente, não se vê, em contratos de concessão, garantias por parte do Poder Concedente. Logo, conclui-se, é porque não pode. Será?

Na realidade, a própria Lei Geral de Concessões prevê a possibilidade de o Poder Concedente outorgar garantias,

especificamente em seu artigo 23, V. O que se vê é que, a partir da lógica de que a concessão comum é remunerada por tarifa pública, ou seja, aquela paga diretamente pelo usuário do serviço público, a garantia por parte do Poder Concedente sempre foi desnecessária. No caso do transporte de passageiros, essa situação gera uma circunstância economicamente importante: não há risco de crédito com o usuário, porque a tarifa é sempre paga antes do uso do serviço.

Logo, num cenário onde a remuneração decorre exclusivamente do usuário, sem que seja necessário nenhum aporte do Poder Concedente, não há risco financeiro relacionado à capacidade de pagamento do ente delegante.

Essa desnecessidade, portanto, não pode ser confundida com impossibilidade. Ao contrário: a garantia por parte do Poder Concedente nas concessões comuns sempre foi possível, mas comumente inaplicável.

No caso do transporte público de passageiros por ônibus, a realidade da remuneração do concessionário exclusivamente por tarifas públicas (ou receitas acessórias cujo pagamento não se dá pelo Poder Concedente) está largamente superada. Hoje, ao invés de regra, essa é a exceção. Afinal, o serviço de transporte ganhou em complexidade: integrações intra e intermodais, novas demandas por gratuidades, investimentos em tecnologias de pagamento, enfim, os custos foram se avolumando e tornando inviável a modicidade tarifária.

Com essa complexidade, vários entes delegantes passaram a subsidiar diretamente o serviço, como uma forma de viabilizar a não-transferência desses custos para a tarifa pública. O aumento imoderado da tarifa pública, longe de ser apenas um aspecto a ser considerado no cálculo político, causa um efeito deletério para todo o sistema de transporte público: a migração do usuário para o transporte privado. Daí a necessidade cada vez mais comum de o Poder Concedente assumir parte dessa conta via orçamento público.

Perceba-se que, nesse novo cenário, entra no jogo um risco que não fazia parte do arranjo original: agora, o concessionário se submete ao risco de “calote” do Poder Concedente. Esse risco não lhe era conhecido e, definitivamente, não foi assumido no momento da contratação.

Em 2012, surge a Lei de Mobilidade Urbana, que segrega os conceitos de tarifa pública e a tarifa de remuneração como dois elementos distintos. Tarifa pública é aquela definida pelo Poder Concedente como o preço público a ser cobrado do usuário. A tarifa de remuneração é aquela que remunera o serviço de transporte. Sempre que houver déficit tarifário (ou seja, quando a tarifa pública for menor que a tarifa de remuneração, o que é a regra na prática), essa diferença deve ser coberta por outras fontes alternativas, entre elas o subsídio orçamentário.

Com um novo desenho jurídico a ser aplicado às concessões públicas, e diante da necessidade premente de se adequar os contratos de concessão tanto em relação às exigências da Lei de Mobilidade Urbana quanto à nova configuração do transporte público no Brasil, surge a questão fundamental aqui tratada: se o Poder Concedente, agora, é (ou pode vir a ser) responsável pelo pagamento da remuneração do operador, caberia falar em oferecimento de garantia quanto ao risco de eventual default do ente delegante?

E a resposta tem que ser positiva. Afinal, se a Lei Geral de Concessões sempre permitiu que tal garantia fosse oferecida, e havendo a criação de um risco de pagamento não previsto originariamente no arranjo contratual, é juridicamente requerido que o concessionário seja garantido por essa alteração relevante de sua matriz de risco. Ora, uma coisa é depender exclusivamente do pagamento do usuário (antecipado, sobretudo); outra, completamente diferente, é contar com o pagamento pontual do Poder Concedente (sempre realizado a posteriori da prestação do serviço). É claro que, nesse caso, a exposição do concessionário aumenta.

Se a garantia ao concessionário é juridicamente cabível – e, diríamos, até exigível quando há inserção desse novo risco nos contratos em curso –, é altamente recomendável que ela seja adotada como regra pelas administrações públicas.

Nas situações em que o serviço será licitado, é bastante salutar (embora não exigível) que o Poder Concedente ofereça garantia sobre a parcela da remuneração que será paga ao futuro concessionário diretamente pelo erário. A existência de garantias híbridas certamente gerará um significativo aumento de atratividade do projeto, melhorando a competitividade do processo licitatório e, conseqüentemente, o recebimento de melhores propostas para o Poder Concedente.

Já nos contratos em curso que não preveem originalmente remuneração paga pelo Poder Concedente, a alteração da forma de remuneração que implique a criação de um novo risco para o concessionário deve necessariamente ser acompanhada da oferta de garantia. Do contrário, teríamos a alteração significativa das condições de contratação em prejuízo do concessionário, que, como já dissemos antes, não assumiu esse risco.

Há diversas garantias eficientes que podem ser adotadas pelo Poder Concedente como forma de assegurar o recebimento, pelo concessionário, de sua remuneração. Naturalmente, pode-se adotar o mesmo rol de garantias previsto na Lei de PPPs, sem a ele ater-se, contudo.

Um excelente modelo é de conceder em garantia as parcelas detidas pelo ente delegante nos fundos públicos federais de participação (Fundo de Participação dos Municípios ou dos Estados). Essa modalidade de garantia já foi utilizada em PPPs e foi muito bem-sucedida. Outras formas, contudo, são possíveis, inclusive soluções intracontratuais, em que mecanismos internos do serviço servem à formação de garantia ao concessionário, sem necessariamente onerar ativos ou receita do ente delegante.

Enfim, são diversas as formas e modalidades que o Poder Concedente pode adotar para oferecer garantia ao concessionário quando há exposição ao risco de default por parte do ente delegante nas concessões comuns. O importante é ter em mente que esse risco, cada vez mais presente nas concessões comuns, tem solução. Basta ampliar os horizontes e adequar a interpretação da legislação à realidade atual do transporte de passageiros. ■

---

• **Leonardo Cordeiro** é sócio do Cordeiro, Lima e Advogados, especialista em Direito Tributário pela PUC-SP, ex-professor de planejamento tributário e possui LL.M em Direito Societário pelo Insper.

• **Ivan Lima** é sócio do Cordeiro, Lima e Advogados e mestrando em Direito Público pela FGV.

# O PREÇO DA FALTA DE PLANEJAMENTO

*Reféns de uma malha de transporte desequilibrada, empresas avaliam investir em frota própria para fugir do tabelamento de frete, mas a opção agrava a dependência de transporte rodoviário*

Por Renata Passos



**P**ronunciada há muitos anos, a bomba da excessiva dependência do transporte rodoviário no Brasil estourou no fim de maio com a greve dos caminhoneiros. Uma das consequências do evento, que durou 11 dias e impactou o PIB, foi a criação de uma tabela de frete. Para fugir do conseqüente aumento dos custos logísticos, algumas empresas investiram em frota ou na locação de veículos. A estratégia pontual, porém, está longe de ser a solução do custo da logística brasileira, que depende de ações muito mais profundas.

Do outro lado da questão, estão os caminhoneiros que carregam na boleia uma série de conhecidos problemas, como aumento constante do diesel, estradas em más condições, violência e roubo de carga e uma concorrência importante causada pelo excedente de veículos de carga.

De acordo com a assessora técnica da Comissão Nacional de Logística e Infraestrutura da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Elisângela Lopes Pereira, para os que estão cumprindo a tabela, o frete apresentou um aumento de 50% em relação ao valor praticado há um ano. “Isso onera, pois os nossos custos de transporte já estão três vezes maiores do que o de outros países. Como o valor das nossas mercadorias é balizado pela bolsa de Chicago, não há como transferir esse custo de transporte para os clientes. Assim, quem está pagando a maior parcela desse aumento é o produtor rural. Algumas culturas praticamente inviabilizam-se em razão do tabelamento. Se a tabela for cumprida na exatidão, o milho, por exemplo, fica impraticável, pois os custos ultrapassam o valor de produção somada ao lucro”.

Segundo Elisângela, antes da greve, o frete de um caminhão com 38 toneladas de grãos, entre Sorriso (MT) e Santos (SP), uma distância de 2.064 km, era de R\$ 11.020,00, tendo ou não frete de retorno. Isso equivale a 47,9% do custo de frete sobre o valor do milho exportado, por exemplo. No pico da safra pode chegar a R\$ 13.490,00. Agora, com a obrigatoriedade do tabelamento, o valor atinge R\$ 16.626,90 com frete de retorno e R\$ 32.257,82 sem o frete de retorno, o que representa, respectivamente 72,3% e 140,3% sobre o valor do milho exportado. Como comparação, nos Estados Unidos esse índice é de 17,2%.

## Justiça acionada

Em razão desses valores, uma semana após a tabela ser instituída, a CNA entrou como uma Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADIn) no Supremo Tribunal Federal (STF), sob análise do relator, o Ministro do Supremo Tribunal Federal, Luiz Fux, para depois seguir para votação no plenário. “Já tivemos três audiências com Fux. Na última, participaram representantes de todos os interessados para que o Ministro obtivesse subsídios para o julgamento. Esperamos que o julgamento aconteça logo, mas sabemos que o ano está terminado e, provavelmente, o assunto será levado durante a próxima gestão do Poder Executivo”, esclareceu Elisângela, acrescentando que dezenas de associações que se tornaram *‘amicus curiae’* da ação, ou seja, que a apóiam e chancelam. A Confederação Nacional da Indústria (CNI), inclusive, entrou com outra ADIn.

Uma das principais argumentações é que o mercado é de livre iniciativa e a Constituição Federal não prevê nenhum tipo de tabelamento, tornando o tabelamento um desrespeito à norma. “Nas relações de livre iniciativa, o preço é estipulado entre os prestadores de serviços e os usuários. Portanto, não há o que falar em tabelamento”, diz a assessora técnica da CNA.

Ao mesmo tempo, em setembro, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) lançou audiência pública sobre uma minuta que previa multa de R\$ 5 mil para quem não respeitasse o tabelamento. A CNA, então, voltou a recorrer ao STF, incluindo o caso na mesma ADIn para dar mais subsídios ao relator. O questionamento, nesse caso, é como a tabela será cumprida se não define produtos, tipos de caminhões e rodovias e quilometragem. Para resolver a questão, a ANTT contratou a Fundação Getúlio Vargas (FGV) para fazer uma nova tabela. “A previsão é que fique pronta em 20 de janeiro. Então, como pode multar se a tabela correta ainda nem existe? O fato é que estamos tendo muitos prejuízos”.

A situação do tabelamento de frete pode ainda sofrer alguma decisão fora do Poder Judiciário. Isso porque o presidente eleito Jair Bolsonaro já se manifestou contrário ao tabelamento do frete. Segundo ele, o assunto já está em estudo pela sua equipe.

## Soluções paliativas

Enquanto a situação não se define e para escapar do aumento de custo provocado pelo tabelamento do frete, algumas empresas e produtores optaram por investir na compra de caminhões para contar com frotas próprias para escoar a produção. A JBS, por exemplo, adquiriu 360 caminhões e outras companhias seguem o mesmo caminho. Dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) apontam que os emplacamentos de caminhões entre janeiro e outubro atingiram 61.066 unidades, um aumento de 51,16% sobre o mesmo período do ano anterior (40.399 unidades).

Outras empresas aderiram ao aluguel de caminhões como solução de curto prazo, seja porque não se decidiram pela compra ou não encontraram veículos novos disponíveis no mercado. O aumento da demanda por locação já foi sentido

pela Vamos, empresa do Grupo JSL especializada na locação de máquinas, caminhões e equipamentos. De acordo com o diretor administrativo-financeiro da empresa, Gustavo Moscatelli, houve um forte aumento no volume de negócios após a greve dos caminhoneiros. O mês de junho de 2018 apresentou um resultado 30% superior quando comparado ao de dezembro de 2017. “E continua crescendo. Independente da tabela, a locação sempre é mais favorável. Mas somos favoráveis ao livre mercado”. Em junho, a empresa contava com 10 mil ativos locados, sendo 7 mil caminhões e 3 mil máquinas agrícolas.

Na Vamos, a demanda por locação vem de diversos setores, como agronegócio, energia, varejo e alimento. “Nossos contratos são de longo prazo, a maioria por um período de cinco anos. Para atendimento dos clientes, investimos em ativos novos. Em função do relacionamento de longa data com as montadoras e da escala do negócio, tivemos acesso mais rápido aos veículos”, diz Moscatelli.

Entretanto, na opinião da assessora técnica da CNA, o Brasil precisa mesmo é de soluções de longo prazo. “Algumas empresas adquiriram frota em junho, mas só terão os caminhões em janeiro, pois não havia disponibilidade no mercado. Isso só vai aumentar o problema, porque acabará inflando o mercado que já tem caminhões sobrando. Temos hoje um excedente de 300 mil caminhões nas estradas e, em função disso, o frete caiu substancialmente. A procura é menor que a oferta de caminhões, que só fica insuficiente durante a safra. Na entressafra não há carga para todos”, argumenta Elisângela, ao acrescentar que essa frota excedente é que faz que o tabelamento e a lei não sejam cumpridos pela maioria. “O caminhoneiro não pode ficar parado e precisa se remunerar e cobrir os custos que tem com o caminhão”, diz. Por essas questões, segundo ela, atualmente, cerca de 10% dos caminhoneiros aplicam a tabela.

## Programa de Estado

Na visão de Elisângela, o país sofre por velhos problemas, especialmente a ausência de um plano de desenvolvimento com se perpetua para além da vigência dos mandatos políticos. Frotas de caminhões antigas e, geralmente distantes das áreas produtoras; ausência de malhas ferroviárias que poderiam atuar com alternativas à tão castigada infraestrutura rodoviária. Outra alternativa seriam as ferrovias e as hidrovias, mas além das ferrovias espreçadas, como a FNS e a Ferrogrão, na opinião de Elisângela, o País precisa investir mais no transporte fluvial. “No Brasil não temos hidrovias, há apenas rios. O único que consegue operar o ano inteiro é rio Madeira e, mesmo assim, na época de baixa precisa reduzir o volume de barcas em mais de dois terços.

Um exemplo da falta de planejamento é a construção das eclusas do Tucuruí, no Rio Tocantins, que demoraram quase 30 anos para ficarem prontas e foram inauguradas em 2010. Ainda hoje a navegação de grandes embarcações está impossibilitada porque ainda não foi feito o derrocamento do Pedral do Lourenço, com 43 km de extensão. “Temos uma eclusa em um rio ainda não navegável. A obra é de grande importância, pois permitirá o tráfego de comboios com capacidade de carga de até 20 mil toneladas”, diz Elisângela, que acrescenta. “O Brasil está indo contra tudo e todos e somos reféns do transporte rodoviário”.

## Longa dependência

Hoje, os 195,2 mil km de rodovias brasileiras respondem pela maior parte do transporte de cargas no país. Segundo o governo federal, 54% do volume de cargas transportadas segue via modal rodoviário, 26,4% pelo ferroviário, 16,5% pelo aquaviário e 3,1% via dutoviário.

Mesmo com projetos governamentais previstos, como a Ferrovia Norte-Sul e a



*“Nas relações de livre iniciativa, o preço é estipulado entre os prestadores de serviços e os usuários. Portanto, não há o que falar em tabelamento”*

Elisângela Lopes Pereira –

assessora técnica da Comissão Nacional de Logística e Infraestrutura da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil

Ferrogrão, não será possível alterar drasticamente a matriz de transporte e torná-la mais equilibrada. Até 2025, as ferrovias, de fato, têm oportunidade de avançar sua representatividade de 26% para 29,5%, mas esse fôlego será diluído nos dez anos posteriores. E, em 2035, as rodovias voltarão a responder por 52% do transporte de cargas em toneladas. Para complicar, até 2025, cerca de 50% das estradas brasileiras vão estar em péssimas ou inaceitáveis condições de conforto e conveniência. Assim, o País ainda será dependente de rodovias para transporte de cargas em 2035. Estes são alguns dos dados levantados no estudo Projeções para a Infraestrutura de Logística de Transportes no Brasil, feito pela Plataforma de Infraestrutura em Logística de Transportes – Centro de Estudos Avançados, da Fundação Dom Cabral.

O estudo estima que, no período de 2015 a 2035, a evolução do volume de produção de cargas crescerá 36,8% e o de

transporte em toneladas, 43,7%. Analisou-se também o crescimento conforme o perfil das cargas, sendo as de caráter geral as que mais circularão por rodovias.

Para o diretor da PILT/FDC e coordenador do Núcleo de Logística, Infraestrutura e Supply Chain da Fundação Dom Cabral, Paulo Resende, um dos principais complicadores na realidade brasileira é que os caminhões andam, em média, 1.114 km por viagem com cargas gerais, quando, em países desenvolvidos de dimensões continentais, esse valor está em torno de 400 km para cargas de mesma natureza.

“Continuaremos em um país sobre rodas se não houver um plano nacional, de prioridade do Estado brasileiro, de infraestrutura de transporte para o Brasil, suficientemente forte e ousado para, não só melhorar a qualidade das rodovias, mas também para ampliar o potencial das ferrovias, hidrovias, e transporte de cabotagem”, conclui Resende. ■



## SOMOS 24 MIL COLABORADORES QUE FAZEM A DIFERENÇA NO ENTENDER, PARA ATENDER.

A JSL é especialista em logística com expertise de **mais de 60 anos**, uma história que somente pode ser construída **com gente**. Hoje são 24 mil colaboradores, gente a qual se dedica em buscar o seu **melhor todos os dias**, para que possamos entender nossos clientes, todas as suas necessidades, visando atendê-los com excelência. Gente que acorda todos os dias como se fosse o primeiro dia, com **disposição para fazer diferente**.

Obrigado a todos vocês, que nos ajudam a escrever a história todos os dias.



*Entender para Atender*

Tel.: (11) 2377-7000 | [www.jsl.com.br](http://www.jsl.com.br)

# O FUTURO DO MERCOSUL EM CHEQUE



**O que pensam especialistas sobre a perspectiva do Governo Bolsonaro privilegiar acordos bilaterais de comércio exterior e os impactos dessa posição no bloco que congrega parte dos países sulamericanos**

Por Alessandro Padin

**P**rimeiro foi o futuro ministro da Economia, Paulo Guedes, afirmar que o Mercosul “não é uma prioridade” e que o País deve apostar em acordos bilaterais. Depois, em entrevista ao jornal *O Globo*, foi a vez da deputada federal Tereza Cristina, que assumirá a pasta da Agricultura em janeiro, defender que é o momento de discutir o papel do bloco. “O mundo hoje é rápido e dinâmico. Está na hora de sentar e rever o Mercosul. Sem deixar o protagonismo do Brasil e sem deixar de ter esse relacionamento com os nossos vizinhos, mas fazendo um acordo, talvez, mais moderno e melhor”, declarou.

Estes sinais claros de que o Governo Bolsonaro vá promover grandes mudanças nas relações externas, impactando principalmente o posição do País em relação ao Mercosul, já produzem reflexos polêmicos. A chanceler do presidente argentino Mauricio Macri entre 2015 e 2017, Susana Malcorra, disse ao jornal *Folha de S.Paulo* que a posição do presidente eleito pode representar um retrocesso na integração regional e debilitar a capacidade de negociação em bloco para, por exemplo, fechar o acordo de livre comércio com a União Europeia, que está na reta final após 20 anos de negociação.

Coordenador do Centro Brasileiro de Estudos e Pesquisas sobre a Democracia (Cebriad), grupo de pesquisa vinculado ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Uerj (Universidade do Estado do Rio de Janeiro), Geraldo Tadeu Monteiro avalia que abandonar o Mercosul seria danoso para a economia brasileira. “O Mercosul é hoje a quinta maior economia do mundo, com PIB de US\$ 2,79 trilhões. Tomando o ano de 2017 por base, é destino de US\$ 22,6 bilhões em exportações do Brasil, configurando-se como nosso 4º maior parceiro comercial, após a China, a União Europeia e os Estados Unidos”, explica.

Os países, ressalta Monteiro, já estão bastante integrados economicamente, com bancos brasileiros operando na Argentina, além de indústrias brasileiras instaladas por lá, por exemplo, o que torna difícil resumir o Mercosul a um pacto meramente ideológico ou puramente político. Monteiro refere-se ao discurso utilizado por Bolsonaro durante a campanha

que, sob seu comando, o País iria “fazer política externa sem viés ideológico”, uma crítica à política externa dos governos petistas.

A especialista em Economia Internacional e professora na Faculdade de Tecnologia de Praia Grande e no curso de Relações Internacionais da Unisantos, Viviam Ester de Souza, segue o mesmo raciocínio. Ela destaca que essa postura contrária sinalizada pelo presidente eleito e sua futura equipe vem na contramão da tradição brasileira que sempre foi o de pacificar e unificar os países da América do Sul. Além disso, o bloco também mantém acordos com outros blocos, como o da União Europeia entre outros.

“Por isso, desprezar o Mercosul não me parece o caminho mais adequado, até porque, manter as possibilidades de fortalecimento do bloco não impediria o Brasil de ampliar suas negociações com outros países. O que falta ao Brasil é ser mais competitividade nos mercados globais. Portanto, acho preocupante o país virar as costas aos países vizinhos, lembrando que a Argentina também é um parceiro comercial importante”, pondera.

Para o economista Frederico Moreira Carbonari, não haverá um impacto prático, uma vez que, aponta, atualmente o Mercosul já passa por um período de estagnação. “Os dois principais países do bloco estão passando por crises internas, políticas e econômicas. A Argentina passa por uma crise com a retomada da inflação e baixo crescimento econômico, e o Brasil por uma crise política e econômica, com elevadas taxas de desemprego e baixo crescimento da economia”, explica.

Carbonari acredita, no entanto, que a posição do presidente eleito pode ser revista, principalmente pelo impacto causado em um dos principais parceiros do Brasil: “Não podemos deixar de analisar que a Argentina foi o terceiro parceiro comercial do Brasil em 2017, e temos superávit comercial com o



## *“O Mercosul não é uma prioridade.”*

Paulo Guedes –  
futuro ministro da Economia



país. Aproximadamente 8% das exportações brasileiras vão para Argentina, e as importações ficaram na casa dos 6%, com um superávit de aproximadamente US\$ 8 milhões. É um parceiro importante para o Brasil, portanto a fala do presidente ainda pode sofrer alterações”.

## Globalismo

Monteiro ressalta que a posição do presidente eleito e de sua equipe de privilegiar o bilateralismo ao invés do multilateralismo é inspirada no movimento iniciado pelo presidente norte-americano Donald Trump e exemplificado pelo Brexit, que tem como pilares um antiglobalismo e antimultilateralismo. “Vai no sentido clássico de criar barreiras às importações para estimular as empresas internas através de reservas de mercado. Esse movimento vai no sentido contrário a tudo o que foi feito nas organizações internacionais, tais como a Organização das Nações Unidas, o Banco Mundial, a Organização Mundial do Comércio, etc., em termos de abertura do comércio internacional. Não creio que esse movimento tenha sucesso, pois a globalização, hoje, é muito profunda e irreversível, se pensarmos nas conexões tecnológicas, financeiras e até políticas entre as partes do globo” explica.

Para Viviam Ester, a defesa de relações bilaterais não significam um problema em si: “A questão é que o discurso coloca os acordos bilaterais em substituição de acordos multilaterais, que são relevantes e envolvem parceiros diversos. O governo de Bolsonaro parece ‘copiar’ o mesmo discurso do governo Trump, que despreza os blocos e os organismos internacionais, valorizando negociações diretas sem parceiros e sem o consenso entre países. Entendo que o Brasil não tem essa tradição nem o poder com-

ercial e econômico dos Estados Unidos para se posicionar de forma similar aos norte-americanos. Nossa história e nossas potencialidades são bem distintas”.

Desde que representem boas oportunidades para o País e não afetem os avanços obtidos pelo Mercosul, os acordos bilaterais são bem-vindos na opinião de Frederico Moreira Carbonari. “O Brasil é um país, que apesar de ter um imenso potencial exportador, representa muito pouco no comércio internacional. Qualquer medida que venha a abrir mercado para os produtos brasileiros, não apenas os produtos primários, mas industrializados com maior valor agregado, deve ser levada em consideração”, defende. Ele cita como exemplo o Chile, país que alavancou a economia firmando acordos bilaterais com diversos países.

## Futuro

Monteiro não vê, ainda, clareza quanto às reais intenções da política externa do Governo Bolsonaro mas não aposta em radicalismos: “o Brasil é um respeitado ator no cenário internacional, tem amplos compromissos assumidos em foros internacionais, e isso deve ser um limitador a possíveis mudanças bruscas de orientação nesta área”.

Ele acredita que aconteça uma priorização das relações bilaterais com os Estados Unidos, um menor investimento nos blocos (Mercosul, Brics, etc.) e na relação com os países da África (vistos como menos importantes economicamente). Por outro lado, observa-se um movimento de aproximação com líderes de perfil ideológico conservador – além de Trump, nos Estados Unidos, Vladimir Putin, na Rússia, Mateo Salvini, na Itália e Viktor Orbán, na Hungria). “Não acredito que a mudança da embaixada brasileira para Jerusalém se concretize, menos por convicção ideológica e mais por pragmatismo. Veremos no futuro próximo se prevalecerá a política dos falcões ou o pragmatismo tradicional em nossa política externa”, conclui.

Viviam Ester defende que o presidente eleito seja mais cauteloso. “Os primeiros pronunciamentos acabaram causando certas tensões, como os ocorridos com a China, a Argentina, os palestinos e mais recentemente, com os cubanos. Por vezes o discurso é bem forte e depois, mais apaziguador, conforme reagem os países e a opinião dos analistas. De qualquer forma, avalio que o governo deveria ser mais ‘diplomático’ em sua política externa e que esse discurso que prega o pragmatismo e o ‘não viés ideológico’, nada mais é do que também uma ‘ideologia’. Não existe nenhuma política externa sem ideologias. O Brasil realmente precisa de mudanças, mas mudanças inteligentes, factíveis e que visem a modernização do país, não mudanças que criem mais tensões entre os países”, conclui.

## Os pontos positivos e negativos do bloco

O Mercosul foi muito importante como instrumento de consolidação das novas democracias na América do Sul, destaca Geraldo Tadeu Monteiro. Criado em 1991 a partir do Acordo de Integração Brasil-Argentina de 1986, permitiu aos novos governos democráticos, segundo ele, a construção de uma agenda positiva entre países que eram rivais históricos, como Brasil e Argentina.

“Em momentos críticos, o bloco atuou para garantir a estabilidade democrática na região. Do ponto de vista econômico, as trocas dentro do bloco multiplicaram-se em nove vezes desde a criação do Mercosul, passando de US\$ 4,5 bilhões em 1991 para US\$ 40,4 bilhões em 2017, levando-se em conta apenas o comércio entre os sócios fundadores. O ponto negativo tem sido a dificuldade em avançar na harmonização tributária, na coordenação das políticas macroeconômicas e no déficit de participação popular”, argumenta Monteiro.

Na avaliação de Viviam Ester, o Mercosul apresenta um balanço equilibrado desde a sua criação. “No âmbito comercial e econômico os resultados esperados ainda não foram alcançados, devido às desigualdades entre os países integrantes e as crises econômicas dos últimos anos. Mas do ponto de vista acadêmico e cultural, a interação entre os povos e as universidades fortaleceu-se significativamente nesse período. Entendo que, apesar dos problemas, se o Mercosul não tivesse existido, o isolamento e a falta de inserção internacional da América do Sul, seriam bem maiores”, argumenta.

Frederico Moreira Carbonari ressalta como ponto positivo do Mercosul a aproximação entre Brasil e Argentina. Além de abrir espaço para o Brasil assumir sua posição de principal nação da América do Sul, possibilitou o acesso ao comércio com os países de origem hispânica, em que o Brasil tem uma posição superavitária, exportando produtos industrializados de elevado valor agregado. “O principal ponto negativo da criação do bloco é a ausência de uma política macroeconômica comum. As assimetrias entre os países do bloco tenderam a aumentar e a falta de instituições comunitárias e supranacionais dificultaram a integração mais profunda entre os países, e não apenas comercial como ocorreu”, opina. ■

# Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:

**transporte**  
Tudo na estrada MODERNO

6 edições + 4 Anuários:  
Anuário de Carga,  
Anuário de Logística,  
Gestão de Frotas  
e Maiores & Melhores



Com 56 anos de circulação ininterrupta e a primeira revista especializada de transporte de carga e de passageiros lançada no Brasil, a Transporte Moderno tem foco principal o transporte e logística na cadeia de produção, distribuição e consumo, uma atividade crucial para o desenvolvimento econômico do país. Os acontecimentos e as novidades mais relevantes do setor têm espaço garantido na revista Transporte Moderno, que retrata com fidelidade e profissionalismo a evolução tecnológica e econômica dos modos de transporte rodoviário, ferroviário, marítimo, aéreo e hidroviário.

R\$  
**250,00**

**TECHNI**  
**bus**  
TRANSPORTE COLETIVO E MODALIDADE URBANA

6 edições + 3 Anuários:  
Anuário do Ônibus,  
Gestão de Frotas  
e Maiores & Melhores



A revista Technibus, a mais tradicional publicação brasileira dedicada ao transporte de passageiros por ônibus, vem documentando, passo a passo, a evolução desse importante tema, assim como o desempenho dos diversos segmentos de transporte coletivo de passageiros, como o transporte rodoviário interestadual e intermunicipal, e o transporte por fretamento e turismo. A publicação também enfoca as novidades nos sistemas de transporte, os avanços tecnológicos nestes serviços, os lançamentos de chassis para ônibus, a evolução tecnológica do segmento de carrocerias, e a implantação de novos corredores de transporte para ônibus nas grandes cidades.

R\$  
**225,00**

## Formas de pagamento:

1- Cartão de crédito  
VISA | Mastercard | AMEX

2- Boleto bancário emitido pela editora e enviado via Correio ou e-mail

3- Cheque nominal à OTM Editora Ltda.

4- Depósito ou transferência bancária: Banco Itaú  
Agência 0772 | Conta Corrente 54283-3  
Com envio de comprovante de depósito  
com os dados do assinante via e-mail para:  
tarianascimento@otmeditora.com  
ou via fax: (11) 5096-8104

Para mais informações ligue  
**11-5096-8104**

ou pelo e-mail:  
assinaturas: [circulacao@otmeditora.com](mailto:circulacao@otmeditora.com)

Acesse [www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com) e faça já sua assinatura



# LOGÍSTICA DO BEM

*Banco de Alimentos da Prefeitura de São Paulo tem o desafio de ganhar agilidade na coleta e na seleção de alimentos para ajudar cerca de 120 mil pessoas*

Por Renata Passos

A logística no Brasil já é uma atividade complexa. Mas quando se trata de alimentos com data de vencimento próxima e que precisam chegar rápido a quem vai consumi-los, o desafio é ainda maior. Esse é o trabalho desenvolvido pelo Banco de Alimentos da Prefeitura de São Paulo, que precisa fazer a gestão de cerca de 30 toneladas de alimentos doados ao mês, em um tempo médio de dois dias entre a coleta e distribuição.

“Muitas doações demandam a necessidade de serem distribuídas no mesmo dia”, ressalta a supervisora de Segurança Alimentar e Nutricional do Banco de Alimentos, Lucia Verginelli. Segundo ela, o desafio é ter uma logística bem or-

ganizada e eficiente a ponto de efetuar a retirada das doações, trazê-las para avaliação e deixá-las prontas para distribuição, tudo com o máximo de agilidade possível, pois os alimentos, em sua maioria, já estão próximos ao seu prazo limite de consumo”.

Lucia diz que outra característica da operação é sensibilizar a equipe para ter um olhar refinado a respeito do que pode ser aproveitado para complementar a alimentação dos beneficiários.

Ao mesmo tempo, esses colaboradores precisam estar atentos aos critérios de segurança sanitária dessas doações. Além disso, é muito importante a parceria do doador que disponibilize os alimentos em boas condições para serem aproveitados.

## A operação

Lucia explica que existe um responsável pela captação no Banco de Alimentos, que organiza a logística de retirada de acordo com a disponibilidade de produtos estabelecida pelo doador, alguns diariamente, outros dois ou mais dias na semana. Para fazer a coleta, são utilizados quatro veículos urbanos de carga, dos quais dois são refrigerados. “Além dos doadores com agenda fixa, a captação do Banco de Alimentos também é flexível e disponível para doações que surgem de forma imprevista”, explica. Hoje são nove parceiros da rede atacadista e varejista; três mercados municipais; quatro feiras livres; um sacolão privado; Banco de Alimentos da Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP); e duas indústrias.

Criado desde 2002, o Banco de Alimentos arrecada hoje uma média mensal de 30 toneladas, entre produtos perecíveis (frutas, verduras e legumes) e produtos de não perecíveis (cereais, grãos, farináceos, entre outros). O Banco de Alimentos também recebe produtos de limpeza e higiene pessoal.



Na sequência, a equipe do Banco de Alimentos recepciona, separa e analisa a qualidade dos produtos e os entregam às entidades assistenciais. São 57 pessoas envolvidas no trabalho, entre agentes operacionais, motoristas, nutricionistas, assistentes sociais, pessoal administrativo, equipe de manutenção, estagiários, agentes de segurança e de limpeza.

A estrutura da área para seleção do Banco de Alimentos é composta por uma sala de recebimento e pesagem; uma sala de triagem; três salas fechadas para armazenamento; duas salas de manipulação de produtos não perecíveis; duas áreas para triagem de hortifrúti; uma câmara refrigerada; e uma área para higienização de caixas.

Esses alimentos são doados às entidades assistenciais previamente cadastradas no programa, o que contribui para o combate à fome e ao desperdício de alimentos. Elas se encarregam de distribuir os alimentos arrecadados à população, seja por meio de refeições prontas ou repasse direto às famílias de baixa renda. Em contrapartida, as entidades atendidas participam de atividades de capacitação e educação alimentar e nutricional. “Hoje, temos 303 entidades cadastradas que são atendidas sob a dinâmica de rodízio, ou seja, conforme a disponibilidade de doações. Juntas elas atendem cerca de 120 mil pessoas”.

Segundo Lucia, o trabalho ainda pode crescer. “O Banco de Alimentos tem estrutura física e operacional para receber mais doações e tem feito isso por meio do programa “Combate ao Desperdício” que, desde 2017, iniciou coleta em três mercados municipais, quatro feiras livres e ainda com previsão de expansão. Nesses pontos, foram arrecadadas 63 toneladas

de frutas, verduras e legumes, itens que a população carente mais tem dificuldade de acesso e que são parte essencial da alimentação para manutenção da saúde e prevenção de doenças. Além disso, incentivamos os parceiros com a criação de um selo de “Mercado Sustentável”, que transmite responsabilidade ambiental e social aos seus clientes”, conclui. ■



*Criado desde 2002, o Banco de Alimentos arrecada hoje uma média mensal de 30 toneladas, entre produtos perecíveis (frutas, verduras e legumes) e produtos de não perecíveis (cereais, grãos, farináceos, entre outros)*

# PERFIL DOS OPERADORES LOGÍSTICOS NO BRASIL

Por Paulo Resende e Carlos Cesar Meireles Vieira Filho\*



**A**s operações logísticas se transformaram base para a eficiência das cadeias produtivas. Nesse contexto, o operador logístico se encaixa como um elemento fundamental no fornecimento de um complexo e variado conjunto de funções que tem como objetivo aumentar a eficiência e a produtividade, contribuindo, sobremaneira, para a criação de valor pela otimização da relação “excelência do produto e excelência do serviço”. Sendo assim, a busca pela valorização institucional do papel do operador logístico encontra abrigo nas principais economias mundiais.

Fundada em 2012, a ABOL (Associação Brasileira de Operadores Logísticos), tem como propósito a representação do setor, a busca pelo seu reconhecimento, a disseminação do seu conceito e a obtenção do marco regulatório, ações estas que convergem para a maximização da segurança jurídica da atividade, considerada essencial para o desenvolvimento econômico do país.

O setor, que vem se consolidando ao longo dos 30 últimos anos, cresce a dois dígitos por ano, é intensivo de mão de obra, capital e tecnologia. Originado no transporte e na armazenagem de cargas, os operadores logísticos, ou 3PL – *Third Party Logistics*, como são mundialmente conhecidos, vêm diversificando seu portfólio de serviços, constituindo-se em uma plataforma com-

pleta de soluções para a cadeia de suprimentos e distribuição, caracterizado como um prestador de serviços logísticos *one-stop-shopping*, ou seja, em um único operador logístico, os vários serviços são oferecidos, encontrando tudo o que o embarcador precisa em apenas uma só contratação.

Podemos afirmar que no Brasil esta atividade vem ganhando forma a partir dos anos 90 com o advento da globalização e o fim da inflação em 1994, fortalecendo-se, paulatinamente, com a interiorização da economia, com a pluralidade das cadeias produtivas e a sofisticação tecnológica. Nessa nova realidade, busca-se não mais quem se baseia somente em menores custos operacionais nas múltiplas contratações, dado que, com esta ênfase, o cliente corre elevado risco de retrabalhos com múltiplas contratações, o que encarece, fatalmente, a cadeia de suprimentos para todos.

Os operadores logísticos devem, portanto, ser reconhecidos como capazes de coordenar redes complexas através do fornecimento de uma variedade de atividades logísticas, que vão desde a operação de centros de distribuição, gerenciamento de frotas de transportes, realização de serviços afins com valor adicionado, entre outros.

Esse setor, de elevada relevância para o país, ainda não é regulamentado e não dispõe de uma CNAE – Classificação

Nacional da Atividade Econômica própria. Sendo um integrador de atividades logística, termina por ser, de igual forma, um gestor de CNAE, dentro do portfólio de serviços prestados, o que lhe confere, como nenhum outro, *expertise* operacional com a exata compreensão dos aspectos fiscais, tributários, trabalhistas e sindicais dos elos da cadeia logística de valor, incumbindo-se da gestão profissional e responsável do *compliance* das operações, propiciando segurança jurídica ao embarcador.

Nesse contexto, a ABOL, desde a sua fundação, vem aprofundando entendimentos tanto no Brasil quanto no exterior, para que possa estruturar consistentemente o setor, criando um ambiente competitivo no âmbito regulatório, que promova agilidade, flexibilidade, produtividade e ganhos de escala primando sempre pela redução do risco e custo em toda a cadeia de valor.

Para a precisa compreensão e evolução da matéria, a ABOL promoveu, nos anos 2014 e 2015, amplo estudo para a correta contextualização, definição, caracterização de melhores práticas, níveis de serviço, indicadores de desempenho e certificações para o setor, com o consórcio formado pela *KPMG Consulting*, Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Júnior e Quiroga Advogados e a FDC – Fundação Dom Cabral.

Desse estudo, dentre muitas entregas, estava a definição do operador logístico e a mensuração do setor. Para todos fins, a partir de então, define-se operador logístico como sendo uma pessoa jurídica capacitada a prestar, através de um ou mais contratos, por meios próprios ou por intermédio de terceiros, os serviços de transporte (em qualquer modal), armazenagem (em qualquer condição física ou regime fiscal) e gestão de estoque (utilizando sistemas e tecnologia adequada).

A partir da definição e servindo-se das principais classificações das atividades preponderantes, identificou-se, pela primeira vez no país, o tamanho desse mercado. Este estudo, entregue em 20/05/2015, trabalhou os dados de 2013. Partindo-se de um universo de mais de mil e setecentas empresas selecionadas em fontes primárias (dados das empresas, sites) e secundárias (publicações, revistas, anuários), chegou-se a 159 empresas com o perfil adotado para o operador logístico. Essas empresas produzem uma Receita Operacional Bruta (ROB) superior a R\$44,3 bilhões por ano, tinham como faturamento médio por empresa R\$278,6 milhões, gerando cerca de 710.084 empregos diretos e indiretos. A atividade, que investe aproximadamente 3,0% da ROB anual, ainda é um robusto contribuinte, conquanto, naquele primeiro estudo, mostrava arrecadar algo como R\$9,2 bilhões em impostos, tributos, contribuições e encargos sociais.

Com a oscilação da economia, registrando nos anos de 2015 e 2016 forte impacto na redução do Produto Interno Bruto (PIB), com números negativos próximos a 8,0%, a ABOL pro-

moveu novo estudo em 2017 (com base em 2016), desta vez com o auxílio da consultoria Parallaxis. Ainda que tenha demonstrado um aumento expressivo no número de *players* no mercado, identificando cerca de 249 empresas com o perfil de operador logístico, a confiabilidade dos dados mostrava-se tênue, dado que ainda levava em conta, como base de pesquisa, as mesmas fontes primárias e secundárias das empresas pesquisadas, produzindo-se variável *proxy* para maximizar o resultado provável.

Esse estudo estimou a ROB anual superior a R\$65,2 bilhões, com redução do faturamento médio por empresa, aproximado a R\$266,1 milhões, gerando de forma direta e indireta, cerca de 1.097,707 empregos. Nele também se confirmou o real impacto de arrecadação, superior a R\$13,6 bilhões anuais.

Quando não se dispõe de uma CNAE própria, o exercício para calcular o tamanho de mercado é hercúleo, o que levou a ABOL, uma vez mais, a ampliar seu espectro de conhecimento, podendo oferecer ao mercado, dados cada vez mais confiáveis.

Assim, em maio do ano corrente, a ABOL se juntou à FDC para realizar mais uma pesquisa, desta vez com maior base científica. O novo estudo utilizou-se de metodologias para cálculo dos cenários e indicadores, trabalhando com uma extrapolação dos resultados da pesquisa para o universo dos operadores logísticos no Brasil de 67 respondentes para 269 empresas.

O Quadro 1, a seguir, mostra uma comparação evolutiva entre as pesquisas de 2014, de 2017 e de 2018. Nas pesquisas de 2014 e 2018 foram empregadas técnicas de extrapolação com base nas médias das faixas usadas no questionário de pesquisa. Assumiu-se na pesquisa de 2018, que a amostra apresenta as mesmas distribuições de representatividade do universo, conforme descrito a seguir:

- a) ROB: utilizou-se a média das faixas de ROB da amostra, ponderadas pela representatividade percentual de empresas em cada faixa, e extrapolada para 269 empresas do universo.
- b) Média de ROB por empresa: dividiu-se o ROB do universo por 269 empresas.
- c) Pessoal CLT e Terceirizados: utilizou-se a média das faixas de CLT e Terceirizados da amostra, ponderadas pela representatividade percentual de empresas em cada faixa, e extrapolada para 269 empresas do universo.
- d) Pessoal indireto (cadeias periféricas): utilizou-se o índice de 1,91 que representa o multiplicador tradicional para efeitos em outras cadeias da dinâmica de operação logística.

- e) Recolhimento de impostos e encargos trabalhistas: utilizou-se a média das faixas de recolhimento de impostos e encargos trabalhistas da amostra, ponderadas pela representatividade percentual de empresas em cada faixa, e extrapolada para 269 empresas do universo.

Desse estudo, elaborado em 2018, com base em 2017, chega-se a um mercado composto por aproximadamente 269 empresas, com ROB anual igual a R\$81,4 bilhões, o que representa um faturamento médio de R\$302,6 milhões por empresa. Intensivo de mão de obra, o setor emprega, de forma direta (CLT e Terceiros), indireta (Cadeias Periféricas), 1.462.248 brasileiros, o que demonstra a sua extrema relevância socioeconômica do país. Observa-se ainda, a elevada carga tributária imposta, conquanto registra-se algo próximo a R\$23,1 bilhões arrecadados anualmente, em tributos, impostos, contribuições e encargos trabalhistas.

### Segmento de atuação por CNAE:

- 85% das empresas possuem o CNAE no segmento de Transporte (em qualquer modal ou condição), seguido por Armazenagem (em qualquer regime fiscal e/ou condição física), com 79%.

### Regiões de Atuação:

- 26% das empresas que compreendem a amostra são da região Sudeste do Brasil, em seguida temos as regiões Sul e Nordeste com 23% e 19%, respectivamente.
- A sede (matriz) de 65% das empresas pesquisadas também está na região Sudeste.

### Mercados de Atuação (Cadeias Produtivas):

- A pesquisa dá conta dos principais mercados de atuação:
  - Automotivos e Autopeças.
  - Alimentos e Bebidas.
  - Cosméticos.

– Químicos e Agroquímicos.

– Saúde Humana.

– Eletroeletrônicos.

### Serviços Prestados:

- Na maioria das empresas pesquisadas, a Armazenagem Geral e o Transporte de Carga são os maiores destaques de atuação e, no caso do Transporte, corrobora com o perfil da matriz de transporte brasileira que concentra mais de 65% no modal rodoviário.

### Frota: Veículos Próprios vs. Agregados:

- A conclusão é que a terceirização se faz presente de forma expressiva neste segmento de mercado, corroborando a característica de um setor *asset light*, ou seja, detentor de poucos ativos.
- A relação entre eles é de quase 1 para 5 veículos.

### Certificações:

- O setor demonstra elevada preocupação com a qualidade dos serviços prestados, um reflexo disso é que todas as empresas respondentes possuem, no mínimo, um certificado. Com destaque para os certificados Anvisa, ISO9000 (Gestão da Qualidade) e SASSMAQ (SSMA no Transporte).
- Os certificados ISO28000 (Segurança em SCM) e ISO34000 (Gerenciamento de Risco), não obtiveram respostas. Outros dados qualitativos de espectro mais amplo, foram também foco da pesquisa e trazem revelações fundamentais.



Nesse estudo, buscou-se expandir o espectro da pesquisa, trazendo com maior especificidade e amplitude, dados e informações preciosas para os atuais *players*, para os interessados em investir no setor, e para os demais *stakeholders*.

A seguir, de forma resumida, já que a Pesquisa Completa se encontra disponível no site da entidade, seguem alguns dados da pesquisa.



*“A busca pela valorização institucional do papel do operador logístico encontra abrigo nas principais economias mundiais”*

Paulo Resende – PhD, Professor e Coordenador do Núcleo de Logística, Supply Chain e Infraestrutura da FDC – Fundação Dom Cabral

**Avaliação da Legislação Vigente:**

- As empresas respondentes avaliaram mal e com elevada preocupação a legislação vigente, demonstrando insatisfação com a mesma. Avaliaram 43% como Razoável e 30% como Ruim.
- A avaliação “Muito Bom” não recebeu respostas!
- Avaliação de Políticas Fiscais, Tributárias e Trabalhistas:
- As Políticas Fiscais, Tributárias e Trabalhistas sofreram elevadas críticas pelos respondentes da pesquisa, e 58% destes avaliaram como Péssima.
- A pesquisa comprova que os pontos acima são importantes desafios a serem superados também por este segmento.

**Causas da Terceirização no Setor:**

- O setor é uma atividade objeto de terceirização de serviços dos embarcadores (Indústria, Agroindústria e Comércio em Geral). Como detentor de poucos ativos e provedor de soluções logísticas em largo espectro, os operadores logísticos são relevantes subcontratantes.

- As principais causas da terceirização estão atreladas à atividade fim das empresas, uma vez que 20% opta pela flexibilização nas operações, 17% em função dos encargos trabalhistas e 16% preza pela qualidade dos serviços prestados.

**Porcentagem da ROB Investida em Headcount CLT:**

- Aproximadamente 80% das empresas reinvestem de 1% a 30% da ROB em seus funcionários, o que comprova a preocupação constante com o Desenvolvimento do Capital Humano.

**Porcentagem da ROB Investida em Headcount Terceiros:**

- Em contrapartida, 76% das empresas respondentes investem até 10% em colaboradores terceirizados.

**Porcentagem da ROB Paga em Impostos:**

- A alta carga tributária incidente no segmento é muito impactante, tratando-se de empresas de serviços. Um 75% das empresas respondentes pagaram até 20% de sua ROB em impostos.
- Principais Tributos Incidentes na operação: ICMS, PIS, COFINS, IRPJ,CSLL e ISS.

**Porcentagem da ROB Paga em Encargos Trabalhistas:**

- Pode-se afirmar que 70% das empresas pagaram até 10% de sua ROB em Encargos Trabalhistas.
- Principais Encargos incidentes: INSS e FGTS.

**Porcentagem da ROB Investida em OPEX:**

- Aproximadamente 85% das empresas respondentes, investiram até 20% em OPEX.
- Do total, mais de 50 empresas investiram até 10% de sua ROB em OPEX.

**Porcentagem da ROB Investida em CAPEX:**

- Aproximadamente 90% das empresas respondentes, investiram até 20% em CAPEX.
- Do total, mais de 50 empresas investiram até 10% de sua ROB em CAPEX.

**Áreas de Investimento:**

- O principal foco de investimento é para aumentar a área de armazenagem, uma vez que 20% das empresas demonstraram este destino ao investimento.
- Em seguida vieram a modernização de instalações e infraestrutura e em inovação tecnológica (máquinas, equipamentos e *software*), ambas com 15%.

**Valuation de Carga Transportada:**

- As empresas respondentes comprovam o alto valor agregado de suas cargas transportadas, uma vez que 42% transportaram cargas que somadas são avaliadas em mais de R\$2 Bilhões de reais. Segurança, portanto, também é *core* para os operadores logísticos.



*“Os operadores logísticos devem, portanto, ser reconhecidos como capazes de coordenar redes complexas através do fornecimento de uma variedade de atividades logísticas”*

Carlos Cesar Meireles  
Presidente Executivo da ABOL

### Entraves e Dificuldades Enfrentadas:

- As Principais Dificuldades encontradas pelos operadores logísticos, são:
  - Carga tributária (87,88%).
  - Altos Custos Diretos (78,79%).
  - Infraestrutura deficiente em todos os modais (72,73%).

### Impacto Sobre o Frete:

- Os maiores impactos sobre o preço do frete relatados pelos respondentes são o preço dos combustíveis e o roubo de carga, que oneram a prestação do serviço.

### O Que Tem Sido Feito para Reduzir os Custos Logísticos:

- A Terceirização de frota e serviços logísticos é novamente destaque entre os respondentes, de forma que pode ser considerada um diferencial competitivo destas empresas, uma vez que a regionalidade influencia diretamente neste quesito.

### A Greve dos Caminhoneiros e o Impacto da Tabela de Frete Mínimo:

- As empresas respondentes afirmaram que a Tabela de Frete Mínimo será maléfica para o setor, uma vez que pode vir a onerar a terceirização dos serviços logísticos.
- Isso pode levar a aquisição de veículos pelos operadores logísticos e embarcadores.

## Conclusões

O estudo traz as questões cruciais não só para o setor como para o país.

Revela o quanto o anacronismo da infraestrutura viária impacta na eficiência e eficácia operacional, ratificando que se faz *mister* a retomada do investimento na logística do país, quer seja em rodovias, ferrovias, portos, aeroportos, retroportos, hidrovias, entroncamentos viários, acessos urbanos etc.

Enfatiza ainda, de modo claro, o quanto a carga tributária e a complexidade fiscal são maléficas para a prestação de serviços

logísticos. A reforma tributária e fiscal para o país significa fator crítico de sucesso para a retomada do desenvolvimento.

O estudo ainda evidencia que o roubo de cargas é um verdadeiro óbice ao crescimento sustentado da atividade. A segurança é, portanto, um dos pontos fundamentais a serem tratados pelo próximo governante.

Mostra, outrossim, que decisões equivocadas tomadas pelo governo impactam de plano a atividade econômica, exemplificando com clareza, o grande equívoco que foi o tabelamento de frete, com fixação de preços mínimos. Além da inconstitucionalidade do ato, fere, frontalmente, a lei de livre mercado!

Por outro lado, o estudo mostra dados alvissareiros, demonstrando o comprometimento do setor com a excelência operacional, com a operação segura a baixo custo para o embarcador. Deixa, de forma clara, o quanto se investe no desenvolvimento do capital humano, em áreas operacionais, em equipamentos (*hardware*), em sistemas (*software*), em inovação tecnológica.

Os operadores logísticos no mundo, e no Brasil também, são faróis em inovação e estão na vanguarda dos mercados.

A ABOL, regozijada em prestar mais um relevante serviço ao mercado, aproveita para enfatizar seu denodo em enfrentar questões que significam claros ofensores ao setor, como as tratativas para equacionar a tabela de fretes mínimos, o regramento do setor em áreas estratégicas como a vigilância sanitária, dentre outros ambientes reguladores, anuentes e intervenientes da atividade.

Para o próximo ano, entre os desafios da agenda ABOL, está a tramitação de projeto de lei que venha reconhecer o operador logístico como atividade econômica regular, buscando atualizar o regramento da armazenagem, dado ser o decreto original, de 1903.

Deve-se ainda, buscar a implantação da NPQ-OL – Norma de Pré-Qualificação do Operador Logístico, para que melhor se veja contabilizado o universo do mercado, e a formulação do *Selo de Qualidade e Compliance ABOL*, visando oferecer ao mercado um plantel de empresas com elevado grau de qualidade e responsabilidade em largo espectro.

A razão de ser do operador logístico, é agregar ganhos de eficiência na operação de seus clientes. Tais ganhos de eficiência são responsáveis por reduções de custos e consequentemente aumento nos níveis de rentabilidade dos embarcadores. No limite, este é o valor que o operador logístico retorna à economia do País. ■

(\*) Por Paulo Resende, PhD, Professor e Coordenador do Núcleo de Logística, Supply Chain e Infraestrutura da FDC – Fundação Dom Cabral e Carlos Cesar Meireles Vieira Filho, MSc, Presidente Executivo da ABOL – Associação Brasileira de Operadores Logísticos, Diretor do Deinfra/FIESP, Vice-presidente da ALALOG – Associação Latinoamericana de Logística e Membro da Seção VII da CNT – Confederação Nacional do Transporte.

# AGENDE-SE

# SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2019



DATA:

20 e 21 de agosto de 2019



LOCAL:

Hotel Royal Tulip Brasília Alvorada

CONTATO COMERCIAL:



(11) 5096-8104



marcelofontana@otmeditora.com

Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano

# UM SETOR EM TRANSFORMAÇÃO

*Impactos de uma revolução tecnológica devem potencializar ainda mais os serviços de logística oferecidos pelas empresas operadoras*

Por João Mathias

A excelência do setor de logística e de seus profissionais da porta para dentro das fábricas é responsável pela movimentação de cargas pelo Brasil, que ainda carece de uma infraestrutura moderna, segundo opinião do presidente da Associação Brasileira de Logística (Abralog), Pedro Moreira.

Em entrevista à Revista **Global**, o executivo também afirma que a tecnologia continuará provocando mudanças para a área. Contudo, para o País aproveitar essa revolução, a Abralog espera que o novo governo enxergue que a logística é um dos principais caminhos para a retomada do crescimento econômico, e que ofereça mais segurança ao investidor.

**Revista Global:** Qual é a avaliação da Abralog em relação ao estágio atual da logística brasileira?

**Pedro Moreira:** A logística brasileira tem se desenvolvido nos últimos anos, o nível dos profissionais tem melhorado, são abnegados, persistentes e criativos. Essa é uma conclusão quase que inevitável quando se olha para um país que possui infraestrutura precária, que quase não tem multimodalidade, um país que vai de caminhão quando deveria ir de trem, que despreza a maior bacia hídrica do mundo, pois usa pouco a hidrovía. Sem falar do potencial enorme da cabotagem. Da porta para dentro das fábricas pode-se considerar que há vários setores com logística de excelência, desenvolvida e eficiente, que busca atualização e está atenta à grande revolução tecnológica dos dias de hoje. Da porta para fora, que é o Brasil com infraestrutura ainda precária e sem que os modais de transporte conversem entre si, ela dá mostras de valentia, enfrentando restrições de toda a sorte. Se o Brasil consegue ir e vir todos os dias, é por causa da logística e seus profissionais.



*“A forma como se faz logística hoje não existirá daqui a cinco anos” –*

*Pedro Moreira, presidente da Abralog”*

Foto: Zé Amaral

**Revista Global:** Como a Abralog tem contribuído para o aumento da competitividade do setor de logística no Brasil?

**Pedro Moreira:** A Abralog é um fórum de integração de todos os *players* do setor, incluindo quem fornece as soluções e quem as aplica. Dessa forma, a entidade reúne praticamente todas as cadeias produtivas, o que resulta num nicho de excelência e conhecimento da logística. A Abralog também tem como uma de suas principais missões dedicar-se aos associados por meio da geração de conteúdo, criando oportunidades de negócios, capacitação e auxiliando na avaliação de cenários e tendências. Buscamos entender o associado em suas necessidades, dificuldades e também compreender como obteve sucesso, como venceu. Isso leva a uma relação de aprendizado com nossos sócios, de proliferação e disseminação das melhores práticas ao mercado.

**Revista Global:** *Como a greve dos caminhoneiros ocorrida em meados do ano trouxe lições para a logística nacional?*

**Pedro Moreira:** A greve dos caminhoneiros trouxe um brutal prejuízo para todos os envolvidos, sem exceção. Prejudicou um ano que estava começando a decolar depois de um longo período de recessão. A solução encontrada pelo governo varreu os problemas para baixo do tapete e brindou o país com o tabelamento de fretes, apresentando distorções espantosas e afetando os custos das cadeias produtivas. Além disso a greve conseguiu a façanha de desorganizar a produção, embolar a distribuição, desbastecer a população e desestruturar mais ainda o problemático sistema de fretes do país. Não se pode falar em lições trazidas pela greve, mas, sim, em constatações. As duas principais foram que o Brasil descobriu pelo caminho mais doloroso a importância da logística, e que se houvesse no país a multimodalidade, muito dos transtornos ocorridos seriam melhores administrados.

**Revista Global:** *Qual a importância da tecnologia para a modernização das operações logísticas no país?*

**Pedro Moreira:** É de importância mais que fundamental. Não se consegue mais fazer logística de alta performance sem o uso da tecnologia, sem *softwares* de simulação, gestão de armazéns e pátios, roteirização e sem aplicativos. Várias empresas brasileiras já despertaram para isso e usam muito essa tecnologia, o que explica também os bons resultados da logística brasileira diante da carência de infraestrutura. O melhor é que já está chegando a chamada indústria e logística 4.0, uma nova revolução industrial, na qual temos a internet das coisas, o uso de inteligência artificial e do *blockchain*.

Tudo vem mudando rapidamente. A forma como se faz logística hoje não existirá daqui a cinco anos. Empresas que estão estacionadas no quesito tecnologia precisam despertar e avançar nessa direção. Os custos de *software* e *hardware* têm caído ao longo dos anos. Para melhorar e reduzir custos, fazer mais com menos é também necessário investir. Faz parte da equação da logística de alta performance.

---

**“Abralog espera que o novo governo enxergue que a logística é um dos principais caminhos para a retomada do crescimento econômico, e que ofereça mais segurança ao investidor”**

---

**Revista Global:** *Quais os planos da associação para 2019?*

**Pedro Moreira:** Primeiramente vamos reforçar o que está sendo feito e continuar alargando a base de associados nos diversos setores da economia. Com estrutura mais robusta de sócios teremos maior volume de voz e mais conteúdo em função da diversidade que esse acréscimo de sócios trará. Em consequência, a associação verá aumentada sua penetração e também a facilidade de divulgar a logística. Vamos igualmente estar atentos aos movimentos do novo governo e contribuir no que for preciso. Outro ponto para 2019 é avançar no que chamamos de interiorização da logística, isto é, queremos criar mais núcleos da Abralog em vários Estados, além dos

atuais. Há muita carência no Brasil e precisamos ajudar a construir novas gerações de logísticos.

**Revista Global:** *A Abralog tem intenção de colaborar com o novo governo?*

**Pedro Moreira:** Faz parte da nossa história estarmos sempre disponíveis para colaborar com o poder público. Com o novo governo não vai ser diferente, ainda mais em função dele já ter indicado que fará grandes esforços em relação à logística e infraestrutura. A Abralog sempre encarou como uma de suas missões mais importantes poder ajudar o Estado por meio da expertise que detém, e também pelo conhecimento que têm as empresas associadas e os profissionais filiados. Estamos prontos para ajudar e não vamos esperar que nos chamem. Isso vale também para os governos estaduais, nos quais há grandes possibilidades de organizar a logística como centro de irradiação para todo o país.

**Revista Global:** *Que mensagem a Abralog tem para o governo Bolsonaro?*

**Pedro Moreira:** Nossa mensagem é a de que o próximo governo enxergue realmente que a logística é um dos principais caminhos para a retomada do crescimento econômico. Isso pode ser feito pela construção da infraestrutura que ainda está longe do que o país precisa. A maior dificuldade até agora tem sido a inexistência de segurança jurídica, de regras claras e retorno adequado para os investimentos. Há *fundring* no mundo e no país para financiar essa infraestrutura que nos falta. Não adiantam planos e mais planos. O que o investidor quer é sentir segurança. Planos já temos demais; somos bons nisso. Pecamos é na execução. ■

# VENDAS VIRTUAIS, LUCROS REAIS

*Crescimento das compras on-line aumenta a demanda de lojas virtuais por serviços de empresas de transporte e logística, que investem, sobretudo em tecnologia, para agilizar o fluxo de entrega dos produtos e compensar os gargalos da infraestrutura brasileira*

Por João Mathias

**N**a contramão da crise econômica brasileira, o comércio eletrônico apresentou crescimento contínuo nos últimos três anos, registrando alta de 15%, 11% e 12%, e tem previsão de manter a expansão a taxa de dois dígitos em 2018. Cada vez mais incorporado pelos diversos setores da economia, o *e-commerce* tem na comodidade das compras *on-line* um dos principais fatores de preferência do consumidor.

A conveniência do ambiente virtual apreciada pelo comprador, no entanto, só se efetiva quando a mercadoria adquirida chega ao local e no prazo indicado no momento do fechamento da aquisição. E é nesse intervalo entre o pedido e a entrega do produto encomendado que está o grande desafio do comércio via *web*, que precisa enfrentar os gargalos logísticos da precária infraestrutura ainda existente no país.

Além da busca pela eficiência na movimentação de cargas, para atender a expectativa dos clientes em relação ao recebimento de suas encomendas, o diretor de *marketing* e comercial da Transportadora Americana, Dorival Polimeno Sobrinho, destaca também a necessidade da gestão dos custos dos fretes, de modo a mantê-los atrativos para o mercado e lucrativo para as empresas.

Por isso, transportadores e operadores logísticos não param de investir para asse-



gurar a qualidade de seus serviços, praticar preços competitivos e garantir os contratos em um mercado de grande concorrência. Afinal, a representatividade do comércio eletrônico está em plena expansão nas atividades das companhias. “Para

a Transportadora Americana, o crescimento (do *e-commerce*) foi em torno de 12% nos últimos dois anos”, informa Polimeno.

Gerente de *marketing* da UPS Brasil, Kátia Tavares explica que os serviços de entrega de lojas virtuais passaram a ter



*“Participação do comércio eletrônico nos serviços da Transportadora Americana aumentou cerca de 12% nos últimos dois anos”*

Dorival Polimeno Sobrinho –  
diretor de *marketing*  
da Transportadora Americana

um número maior de demanda nos últimos anos, aumento promovido pelo comportamento do consumidor brasileiro que tornou-se mais familiarizado com as compras *on-line*. Prestadora de serviços para clientes de setores de *healthcare*, indústria manufatureira, peças automotivas e alta tecnologia, a UPS está ampliando parcerias com pequenas e médias empresas de transporte, e destinando cargas de grande porte para o modal marítimo.

Na ID Logistics, o *e-commerce* vem se tornando uma das principais alavancas de crescimento de contratos, de acordo com o diretor de desenvolvimento de negócios e inovação, Rodrigo Bacelar. Não à toa, a companhia fornecedora de soluções para a área de preparação de pedidos está expandindo a oferta de serviços de logística para o comércio eletrônico.

A tendência da Braspress também é de concentrar mais e mais suas operações na

logística de produtos de lojas virtuais, segmento que tem ampliado a participação na receita da operadora. “A Braspress tem avançado firmemente no mercado de *e-commerce*, buscando estender seus diferenciais aos clientes que também usam esse canal de vendas”, afirma o diretor comercial, Giuseppe Lumare Júnior.

Uma das vantagens da Braspress na prestação de serviços para o varejo *on-line* é a presença nacional da companhia, que opera em sistema verticalizado. A empresa possui 97 filiais próprias em todo o território nacional, atendendo com destaque no comércio virtual a indústria de confecções, além de clientes do setor de informática e de cosméticos, especialmente com venda direta ao consumidor final.

O perfil atual das atividades da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos é um dos principais exemplos da expansão promissora do comércio eletrônico no mercado brasileiro. Entre as mais de 1 milhão de encomendas entregues por dia em todo o país pela estatal, cerca de 60% são oriundas de vendas realizadas por meio da web. De acordo com a assessoria de imprensa dos Correios, de janeiro a outubro de 2018 “a evolução desses serviços foi de 8% em relação ao mesmo período do ano anterior”.

## Soluções

Dada a importância que as compras *on-line* vêm ganhando no desempenho das empresas de logística, a área tem sido foco de recursos para o aprimoramento da oferta de serviços. Na UPS, a solução mais recente é o *UPS Choice*, sistema que dá acesso a notificações por *e-mail* que informam quando a mercadoria está a caminho, emitem um alerta no dia anterior à entrega e avisam a conclusão do processo.

“As soluções de *e-commerce* da UPS oferecem opções de envios flexíveis, custo de envio, informações de tempo de trânsi-

to e visibilidade de rastreamento para proporcionar a tranquilidade de que os lojistas e seus clientes precisam”, diz Tavares. A empresa também dispõe de planejamento comercial e gerenciamento de estoque, para manter a agilidade em todos os canais envolvido na logística.

“Estamos investindo constantemente em novos recursos, como o *Quantum View®* que dá completa visibilidade do embarque de acordo com a cadeia de suprimentos, a partir do *desktop* do cliente. Ele pode acompanhar toda atividade da remessa, apontar e resolver os potenciais problemas e criar automaticamente notificações de entrega para seus clientes”, relata a gerente de *marketing*.

Os investimentos da UPS ainda incluem um trabalho junto com o lojista. Tavares explica que é essencial para a empresa haver integração tanto entre os



*“Os aportes da ID Logistics concentram-se em software e hardware para acelerar o envio das entregas dos pedidos”*

Rodrigo Bacelar –  
diretor de desenvolvimento de negócios  
e inovação da ID Logistics



“UPS Brasil investe em soluções integradas de gerenciamento dos estoques e processos de seleção, empacotamento, envio e rastreamento de produtos”

Kátia Tavares –  
gerente de marketing da UPS

## Parcerias ampliam alternativas para cumprir prazos

Uma gama variada de produtos já pode ser adquirida por meio do sistema de compras via internet. De alimentos a carros, cada um tem características próprias que exigem adequação do modelo de distribuição para chegar ao consumidor. Cargas que precisam de entrega imediata, como medicamentos, demandam atendimento rápido e exigem das empresas e operadores logísticos o uso de serviços expressos.

Rede de farmácia com mais de 700 lojas presentes nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Bahia, Pernambuco, Paraíba e Alagoas, a Drogaria São Paulo, opera com entregas no mesmo dia e tem opções de retirada de mercadorias na unidade mais próxima. A empresa tem como estratégia parceria com muitas transportadoras.

Porém, o gerente de e-commerce e digital do Grupo DPSP, Igor Neves, resente que a maioria ainda não disponibiliza um sistema de rastreamento necessário para as operações do segmento. “As transportadoras passaram a investir em tecnologia na transmissão de dados apenas nos últimos anos, com destaque para as que oferecem entregas expressas”, informa.

Outro problema apontado pelo gerente é que nem todas as transportadoras estão habilitadas para carregar medicamentos e produtos de necessidades especiais nas entregas. Neves, no entanto, ressalta que as operadoras de maior porte já perceberam há mais tempo as exigências

processos de seleção, empacotamento, envio e rastreamento, quanto nos sistemas de dimensionamento de estoque, devoluções e contabilidade. “É de extrema importância que tudo isso funcione de uma forma rápida e eficiente”, afirma.

A Transportadora Americana, que tem expectativa de crescimento “exponencial” do comércio eletrônico nos próximos anos, é outra companhia que aposta na oferta de soluções integradas de transporte e logística. Os clientes da transportadora também têm à disposição contratos de serviços customizados. “Desenvolvemos projetos customizados para nossos clientes, o que nos proporciona o entendimento pleno de suas necessidades e, consequentemente, o oferecimento de soluções completas. Em destaque podemos citar nosso sistema de *tracking*, monitoramento e troca eletrônica de informações”, afirma Polimeno.

Com especialização em operações em centros de distribuição e armazenagem, a ID Logistics concentra os aportes no incremento

das demandas, e oferecem serviços diferenciados e com tecnologia de ponta.

A Via Varejo resolveu agilizar a entrega dos produtos comprados pelos sites das Casas Bahia e Pontofrio, firmando parceria com os serviços da Eu Entrego, uma rede de entregadores independentes. Desde julho de 2018, a empresa passou a levar com carros, motos e bicicletas da Eu Entrego, as compras on-line das duas marcas populares que administra.

“Esta parceria nos garante fazer entregas com carros, tornando-se mais um modal para nós. Isso nos permite transitar durante todo o dia por cidades que antes tínhamos limitação de horários para caminhões. Desta forma, conseguimos aumentar a velocidade de entregas e reduzir prazos”, afirma o diretor de logística, Edgard Liberali. O serviço é realizado a partir da estrutura implementada com o projeto de “mini-hubs” da Via Varejo, que vem transformando o espaço de *backoffice* de algumas lojas físicas em uma espécie de centro de distribuição, segundo a empresa.

Sem ter de pagar por despesas extras, o consumidor tem disponível pelo sistema da Eu Entrego a aquisição de itens leves, como celulares e eletroportáteis. Os pedidos dos clientes via internet são computados pela Via Varejo, repassados para o estoque do “mini hub” e separados até o final da tarde. Na manhã seguinte, os entregadores conveniados à Eu Entrego se conectam ao aplicativo, que é utilizado apenas pelas Casas Bahia e Ponto Frio, escolhem suas entregas por proximidade da loja e retiram os produtos para iniciar a distribuição.

## Consumo pela internet ainda tem grande potencial no País

A facilidade de comprar produtos a um “clique” no computador ou *smartphone* conquistou os consumidores pelo mundo. Aqui, a perspectiva é de o comércio eletrônico chegar a R\$ 53,5 bilhões em vendas em 2018, o equivalente a um aumento de 12% em relação ao ano anterior, segundo o *UPS Pulse of the Online Shopper*, relatório da UPS elaborado pela *comScore*, empresa de pesquisa em tecnologia e comportamento na internet.

O resultado expressivo indicado pelo estudo mostra que não há dúvida que se tem firmado, no Brasil, um mercado potente para a realização de negócios lucrativos. Contudo, as deficiências estruturais do País dificultam que embarcadores e operadores sejam produtivos e rentáveis, de acordo com o diretor de logística da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), Luiz Vergueiro.

A opinião de Vergueiro é que, diante dos entraves na movimentação de cargas pelo território nacional, levam vantagem as companhias de grande porte, inovadoras e de maior investimento tecnológico, fator que considera muito importante, ou até mesmo essencial, no comércio eletrônico. O diretor ainda ressalta que as dificuldades logísticas, com impactos nos preços e prazos de entrega, criam barreiras para o avanço do *e-commerce* em locais mais distantes de grandes centros urbanos.

Enquanto em diversos países o rápido crescimento do comércio eletrônico é uma das tendências que têm impulsionado o setor de transporte terrestre, como constatou recente estudo da *DHL Supply Chain*, com uso de dados coletados pela *Lieberman Research Worldwide, LLC (LRW)*, no Brasil o cenário ainda tem de superar gargalos logísticos.

“Devido às suas dimensões continentais e diversidade climática por região, o Brasil apresenta grandes desafios no setor de transporte, como falta de segurança e infraestrutura adequada à demanda atual, rotas muito longas e, em alguns

casos, a necessidade de monitoramento e controle de temperatura dos produtos. Soma-se a isso um sistema tributário complexo e a grande concentração de empresas e indústrias na região Sudeste do país”, explica o diretor de transportes da *DHL Supply Chain Brasil*, Fábio Miquellin.



*“Apesar das barreiras logísticas existentes no país, a tendência é de o comércio eletrônico manter expansão anual de vendas em dois dígitos”*

Luiz Vergueiro – diretor de logística da ABComm

No entanto, apesar dos problemas existentes, a perspectiva para o setor é promissora. “A parcela das vendas por *e-commerce* ainda é pequena em relação ao comércio tradicional, porém a expectativa é que isso mude nos próximos 20 a 30 anos. O comércio eletrônico cresce anualmente dois dígitos no Brasil e a tendência é que isso se mantenha”, afirma Vergueiro da ABComm.

de tecnologias em *software* e *hardware*. O objetivo da multinacional é proporcionar constantemente eficiência e rapidez nos processos. Bacelar explica que “as tecnologias aplicadas, no caso os *softwares*, estão atreladas ao planejamento antecipado dos fluxos da chegada dos veículos com os pro-

duto de entrega, até a preparação de pedidos e disponibilidade em doca para coleta das transportadoras”.

Na Braspress, o foco é no desenvolvimento de ferramentas de apoio ao usuário final, cujo desejo por informações é crescente, segundo Lumare. “Nossa base

sistêmica, aliada às estruturas próprias em todo o país, permite um rastreamento preciso de cada encomenda nas diversas fases operativas, representando um diferencial significativo para as remetentes de *e-commerce* e por extensão a seus clientes finais”, diz o diretor comercial.

O executivo sabe que os desafios do comércio eletrônico são grandes, sobretudo com a crescente insegurança no transporte de cargas no Brasil. Para enfrentar essa falta de segurança, Lumare informa que a Braspress tem se utilizado de competentes gestões de gerenciamento de risco, com a garantia de bons prazos de entrega.

## Correios

Mesmo com tradição na distribuição de correspondências em todos os endereços de cada um dos 5.570 municípios brasileiros, os Correios modernizam suas estruturas para atender com qualidade os seus clientes, os quais muitos são lojas virtuais. Atualmente, segundo a assessoria de imprensa, os investimentos da estatal estão sendo realizados em todas as etapas da cadeia, que precisa ser ampliada desde os equipamentos de movimentação, como paleteiras e empilhadeiras, até os veículos que fazem as entregas.

Somente na etapa de tratamento (*sorting center*) de encomendas, são cerca de US\$ 110 milhões que os Correios estão utilizando para triplicar a capacidade de processamento das encomendas e cartas em todo o país. Na etapa do transporte, está em andamento a negociação de uma parceria com a companhia aérea Azul. A assessoria também informa que

“hoje, os Correios já são os únicos operadores a possuírem aeronaves exclusivas para transporte de suas encomendas, e mais de 60% do volume de cargas aéreas do país é transportada pela estatal”.

Para beneficiar tanto os lojistas virtuais quanto os consumidores *on-line*, os Correios contam com ferramentas tecnológicas, como correios *web services*, logística reversa e “clique e retire”, que facilitam a gestão de postagens. As operações permitem

rastrear objetos, gerenciar o pós-venda, executar armazenagem, ampliar canais de distribuição e diminuir custos.

Os Correios possuem seis terminais de cargas, 43 centros de tratamento de encomendas e 981 centros de distribuição espalhados de Norte a Sul do País. Conta com 90% dos carteiros equipados, fornecendo informação da entrega em tempo real, com garantia do local, horário e data. Também de acordo com a assessoria, é de 98% o índice de encomendas

entregues pelos Correios dentro do prazo.

Contudo, pesquisa realizada em 2017 pela Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), com apoio da *Brazil Panels* e *comSchool*, mostrou que boa parte dos lojistas virtuais brasileiros entrevistados não estava satisfeita com os serviços dos Correios por causa, principalmente, do atraso na entrega. Outro problema grave verificado no levantamento foi a falta de segurança nos serviços da empresa, com furtos e extravios ocorrendo com frequência.

Recentemente, os Correios têm desativado algumas unidades deficitárias, onde possuem agências próximas para atendimento ao público. O objetivo é manter a sustentabilidade da empresa por meio da otimização e da realocação dos recursos existentes. Após a reestruturação, os planos da estatal são de aumentar a rede de 12 mil pontos de atendimento para aproximadamente 15 mil até 2021.

Dada a capilaridade nacional do sistema de entregas dos Correios, até os próprios concorrentes chegam a utilizar os serviços da companhia. A Braspress, por sua vez, ressalta que não depende da empresa em nenhuma fase da distribuição física. “Na verdade, a Braspress é a única alternativa que pode substituir o uso dos Correios, pois outras empresas usam largamente postagens via Correios em pelo menos alguma fase das operações”, diz Lumare. ■



*“Sem depender de qualquer fase de distribuição dos Correios, a Braspress é a única alternativa que pode substituir os serviços da estatal”*

Giuseppe Lumare Júnior –  
diretor comercial da Braspress

Shell  
**Evolux**



## **SHELL EVOLUX DIESEL.**

**3% de economia,**  
**100% de desempenho.**

Menos consumo e impurezas, mais potência.

Menos corrosão e manutenção, mais desempenho.

**SAIBA MAIS EM**  
**0800-728-1616.**

\*A menos Shell é licenciado para Razon, járt venturã entre Shell e Conon. Esses benefícios refletem resultados de testes feitos pelo Shell em motores a diesel de caminhões e ônibus com Shell Evolux Diesel, quando comparado os dados normais de motores base de análise, podendo variar de acordo com o tipo de veículo.

**Vá bem. Vá de Shell.**



# LOGÍSTICA 4.0 NO BRASIL

*Presença de máquinas, sistemas e equipamentos logísticos autônomos é cada vez mais freqüente no cenário industrial e deve crescer nos próximos anos*

Por Renata Passos

**N**ascida da Indústria 4.0, a Logística 4.0 já é uma realidade no Brasil. Apesar de o uso ainda ser pontual, adotado por multinacionais instaladas no Brasil, os sistemas e máquinas autônomas devem ampliar significativamente a presença nas indústrias, armazéns e centros de distribuição nos próximos anos. As fabricantes multinacionais de equipamentos ainda não produzem localmente boa parte da linha autônoma e, para atender aos clientes que desejam essas máquinas, ainda é preciso importar. Mas isso também já começa a mudar, pois há empresas que produzem localmente determinadas linhas.

Um exemplo é a Translift Sistemas de Movimentação e Armazenagem, empresa 100% nacional, que acaba de iniciar a produção de *Automated Guided Vehicles* (AGVs), veículos automaticamente guiados, na sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP). A tecnologia multitarefa visa movimentar materiais nas indústrias e centros logísticos.

Os AGVs foram projetados para proporcionar alta conectividade na intralogística das empresas, com aumento da produtividade e da segurança a partir da total automatização das operações. O sistema inteligente desses robôs móveis autônomos promove a comunicação com equipamentos diversos e, no caso de instalações logísticas, com transportadores automáticos, sistemas de *picking*, empilhadeiras, coletores de dados, antenas e tags RFID, além de *softwares* de gerenciamento empresarial (ERP) e de armazéns (WMS), facilitando a gestão das operações.

Segundo o presidente da Translift, Jair Alves, os AGVs podem ser utilizados em aplicações em ambientes secos, refrigerados e frigorificados.



Modelo EKS 215a da Jungheinrich, tem função selecionadora



Os AGVs da Translift podem ser utilizados em aplicações de ambientes secos, refrigerados e frigorificados e são 30% mais baratos que as versões importadas

Com projeto customizável, transformam-se em robôs colaborativos e recebem acessórios como braços robotizados, mesas de rolos ou bandejas e, com isso, podem fazer, por exemplo, a preparação de pedidos de medicamentos. Os AGVs atingem a velocidade de até 60 metros por segundo.

Os robôs móveis dispensam motoristas e podem trabalhar 24 horas por dia sete dias por semana, sem a necessidade de iluminação, pois seus sistemas de guiamento, seja ele por indução magnética, ótica ou laser, dispensam a iluminação, contando com um conjunto de *scanners* a laser de alto alcance que evita a colisão com pessoas ou outros equipamentos que estejam em movimento dentro da mesma área. Além disso, a interface amigável homem-máquina faz a gestão completa, com emissão de relatórios de produtividade, ocorrências e manutenção preventiva, preditiva e corretiva, com informações em tempo real.

## Produção nacional

Alves diz que os AGVs desenvolvidos pela empresa têm o objetivo de prover alta tecnologia por meio de uma solução simples e de valor acessível. “Nossos produtos são 30% mais baratos que os importados. Contudo, nosso maior diferencial não é somente o preço: oferecemos a assistência técnica local e permanente”, destaca o executivo, ao acrescentar que os equipamentos têm um alto índice de nacionalização, pois 90% dos componentes são adquiridos no mercado brasileiro.

A produção local também garante a possibilidade customizações para aplicações específicas, o que permite flexibilizar ou desdobrar atividades no *e-commerce*, em indústrias farmacêuticas, de alimentos e bebidas, cosméticos e perfumaria, eletroeletrônicos, implementos agrícolas, vestuário, aeroespa-

cial, autopeças e instalações logísticas. E, por serem equipamentos fabricados localmente, as empresas também podem beneficiar-se da linha de financiamento Finame do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). “Esse é um incentivo para quem quer apostar nesta tecnologia que ganhou destaque com o advento da Logística 4.0”, diz Alves.

## Investimento e demanda

De acordo com o executivo, a previsão é que a empresa invista cerca de R\$ 3 milhões para desenvolver as tecnologias de guiamento, software de gerenciamento para quatro modelos básicos de AGV. “Nossa proposta com esse lançamento é unir a nossa experiência com esses sistemas no setor automotivo a uma equipe especializada em projetos para Intralogística”, destaca Alves.

Alves diz que a empresa já conta com quatro instalações com 18 AGVs, além de duas integrações em uma indústria de automóveis com 60 AGVs, sendo a primeira para montagem de *Cookpit* com 36 AGVs e a segunda para transporte de pára-choques automotivos com 24 AGVs. “Mas existem diversas oportunidades de fornecimento de AGVs. Temos observado um número expressivo de consultas relativas à tecnologia aplicada, funcionalidades, custos com manutenção e preços de implantação”, informa o executivo.

Além da comercialização, a Translift também oferece a locação dos equipamentos. “Dessa maneira, ofereceremos aos clientes um leque de serviços ligados à engenharia e manutenção dos veículos, das rotas, bem como da conectividade com outros sistemas, com equipe especializada para realizar ajustes e *upgrades* de tecnologia dos equipamentos”, diz Alves.

## Custo-benefício

Para o diretor-geral da Jungheinrich Brasil, Vigold Georg, a tendência mundial é de automatização. “No Brasil, é possível verificar um aumento na análise de projetos de automatização, não somente daquela voltada para armazéns autoportantes, o que já é uma realidade no Brasil, mas na automatização de equipamentos de intralogística, como por exemplo selecionadoras de pedidos, transpaleteiras, rebocadores, empilhadeiras, entre outros”, diz.

A Jungheinrich é uma empresa de origem alemã, especializada em gestão e soluções para armazenagem e fluxo de materiais que também fornece tecnologias autônomas. Para Georg, os equipamentos inteligentes possibilitam aumento de performance, redução de custos e também uma maior acuracidade no controle dos estoques, uma vez que estão 100% interligados com o sistema WMS (*Warehouse Management System*) das empresas.

Um dos destaques da tecnologia AGV da empresa é o equipamento de movimentação automática EKS 215a, com função selecionadora de pedidos. Por meio de garfos autoportantes, ele está equipado para o transporte de suportes de carga especiais e *pallets* fechados. A navegação é realizada por laser baseada na colocação de refletores em objetos adequados na via, tais como estanterias, colunas e paredes, o que dispensa a necessidade trabalhos no piso. “Estamos preparados para implementar tanto projetos de armazéns autoportantes como também projetos de automatização com equipamentos de intralogística em qualquer operação brasileira”, destaca Georg.



*Os sistemas e máquinas autônomas devem ampliar significativamente a presença nas indústrias, armazéns e centros de distribuição nos próximos anos*

## CD sob encomenda

O Kion Group, de origem alemã e detentor das marcas Linde, Still, Dematic e outras, com fábrica em Indaiatuba (SP), também está focado na automação. Com 27 fábricas no mundo, o plano estratégico do grupo até o ano de 2027 visa fortalecer pilares ligados à logística 4.0: uso eficiente de energia por seus produtos e soluções; automação; inovação; e performance.

Um dos destaques do grupo é a Dematic, que projeta, desenvolve e oferece soluções que otimizam a cadeia logística, melhorando o desempenho e aumentando a produtividade da operação. Sua construção utiliza variados produtos, que envolve desde o atendimento da paletização e da separação de pedidos, até equipamentos como *multishuttle*, *miniload*, transelevadores, *sorters*, transportadores e *software Dematic iQ*.

“A Dematic, na verdade, é uma provedora de projetos, que envolve o trabalho de engenheiros na construção de soluções customizadas, com adoção de tecnologia de fornecedores. São

projetos que envolvem um desenvolvimento de cerca de um ano e meio, dois anos, e visam ganho da eficiência e eliminação de perdas. Empresas com Piraquê, pastificio Selmi e Natura já aderiram aos projetos da Dematic”, diz Belchior.

No Brasil, a empresa tem parceria com a Águia Sistemas, que desenvolve a solução inteligente. “Se o cliente quiser, ele entrega o terreno e, juntamente com parceiros, entregamos um centro de distribuição completo”, diz o gerente comercial do grupo, Sergio Belchior. A empresa também fábrica empilhadeiras e já produz localmente 90% do que o mercado demanda. “Temos empilhadeiras trilaterais (que sobe e se desloca lateralmente simultaneamente), além de equipamentos semi-automáticos e automáticos (sem operador), embora não seja um AGV. Esses são produzidos no exterior em função da demanda maior. Um cliente está importando 22 equipamentos que devem chegar no início de 2019”, descreve Belchior.

Segundo o executivo, está em curso uma grande mudança nas montadoras em termos de movimentação de material. “Devemos estar preparados para isso, pois é um caminho que não tem volta”, conclui. ■

# RASTREAMENTO EM TEMPO REAL



## SOFTWARE NEWENTERPRISE

Software mais completo do mercado, desenvolvido para solucionar as necessidades de todos que participam do mercado de transportes.

## APLICATIVO NEWMAPS

Aplicativo completo, onde você acompanha o veículo em tempo real, envia comandos e mensagens, consulta informações atualizadas sobre o veículo, o motorista e a carga e muito mais!

**DISPONÍVEL**  
ANDROID E IOS



## SISTEMA DE INTEGRAÇÃO

Utilize as informações de rastreamento dos equipamentos em outros sistemas, por meio de WebService.

## RASTREAMENTO ONLINE

Plataforma Online, sem necessidade de instalação, que oferece quase todos os recursos do software NewEnterprise.

Acesse: [www.newrastreamentoonline.com.br](http://www.newrastreamentoonline.com.br)

**PARA SABER MAIS  
CONVERSE COM NOSSA EQUIPE**

**(43) 3377-5222**

[vendas@truckscomercial.com.br](mailto:vendas@truckscomercial.com.br)

**TRUCKS  
CONTROL**

# STARTUPS A SERVIÇO DA LOGÍSTICA

*Cobli e LogComex são exemplos de empresas desenvolvedoras de soluções desenhadas especificamente para aumentar a eficiência das operações de distribuição e importação de cargas*

Por Valeria Bursztein

Logística e tecnologia já têm uma relação bem antiga. A mensuração é uma variável estrutural para a cadeia de distribuição de cargas de qualquer indústria, e as empresas do setor sempre investiram valores consideráveis na composição de centros de desenvolvimento de soluções tecnológicas para o aprimoramento da gestão do negócio.

Nos últimos anos, uma nova parceria vem se formando entre embarcadores, operadores e startups, empresas em fase embrionária à procura de recursos financeiros para ganhar escalabilidade. Uma dessas startups, a Cobli ganha terreno com uma solução de gerenciamento de frotas que, além da administração dos ativos, permite acesso a diversas informações relevantes para o aperfeiçoamento da operação, como identificar as melhores rotas, economizar com combustível e, assim, aumentar a produtividade.

Com menos de dois anos em operação, a Cobli tem mais de 600 clientes ativos e milhares de veículos monitorados, atendendo a mais de 160 CNAEs. “Somos uma startup de tecnologia e tínhamos o entendimento de que a logística gera um volume de dados muito grande, mas que acaba não aproveitado, seja porque não há pessoal para tratar, seja porque não há tecnologia correta para processar a informação. Resolvemos ajudar a reduzir essa assimetria entre as informações e, com isso, tornar as frotas



*“Nossa proposta é empoderar o cliente com informações, evitando erros e retrabalho, além de, obviamente, reduzir os custos, porque carga parada é prejuízo na certa.”*

Helmuth Hofstatter (segundo da esquerda para direita), com a equipe da LogComex

mais eficientes”, conta o sócio da Cobli, Rodrigo Mourad.

A Cobli tem um painel de monitoramento que coleta e analisa informações por meio de um dispositivo OBDII (*On Board Diagnostic*), um *pen drive* acoplado sob o painel do carro e também um painel solar colocado no para-brisa para captar dados referentes à condução e à performance do veículo em operação. “As pessoas geralmente confundem a Cobli com uma empresa focada em recuperar veículos roubados, mas somos especializados em oferecer dados que permitam ganhos eficiência, aumentando

o número de visitas ou entregas por dia, diminuindo o consumo de combustível e o custo com a manutenção da frota, etc. Com as informações disponíveis, os gestores podem tomar decisões mais assertivas e definir melhores processos, entre outros ajustes que aprimoram a operação como um todo”, explica.

A startup começou em 2016, focada na redução de acidentes e roubo, com uma sistemática de predição, ou seja, indicar quais veículos teriam maior probabilidade de serem roubados e em quais condições, para tomar as precauções contra o roubo, com mais de 80% de assertividade. Passar

a fazer a gestão de frota e de todas as outras variáveis relativas à distribuição foi o passo seguinte da Cobli. “Na logística de distribuição, há muitas variáveis que poderiam ser melhoradas, como consumo de combustível, manutenção da frota, prevenção a roubos, rotas alternativas, etc. O objetivo é que o nosso software tenha um nível de customização capaz de ler a realidade de cada empresa”, explica Mourad.

Na prática, o dispositivo colocado no veículo faz a ponte entre a unidade móvel e o painel. As informações coletadas, após processadas, ficam disponíveis no *site* da *startup*, possibilitando que o cliente solicite o tipo de relatório que deseja, de acordo com o plano mensal contratado.

## Solução aplicada

Um dos clientes, a Direct SI, empresa de telecom por fibra óptica com mais de dez anos de mercado e 4 mil clientes, testou na prática a solução da Cobli. Presente em 18 cidades nos Estados do Paraná e Mato Grosso, a Direct SI tem uma frota de veículos leves para instalação e manutenção de seus serviços. A demanda era de aumentar o número de instalações, mas a falta de informação sobre a localização exata de cada um dos veículos e motoristas da frota, avarias nos carros e acidentes por direção perigosa prejudicavam as metas propostas pela gestão da empresa.

A Cobli instalou o painel de monitoramento, com o qual foi possível saber onde as equipes estavam, quanto tempo ficavam paradas no mesmo endereço e se iam de um endereço de instalação a outro sem desvios de caminho. Essa maior eficiência gerou um incremento de 20 instalações diárias, que permitiu um crescimento de 74% na receita média mensal de instalações. Enquanto antes os técnicos não conseguiam superar a meta de cinco instalações, hoje há equipes com recordes de nove visitas em um só dia.

Após instalar o dispositivo, um consultor da Direct SI começou a acompa-

nhar regularmente o painel, o que permitiu à empresa antever e advertir sinais de direção perigosa e saber se os técnicos estavam nos endereços corretos executando os serviços de instalação e manutenção. Essa medida zerou o número de acidentes, e hoje a empresa economiza cerca de R\$ 2.500 por mês – uma redução de 50% nos gastos.

## Plataforma para importação

Outra *startup* vem ganhando terreno no segmento da logística. Fundada em Curitiba (PR), a LogComex lançou recentemente o *Tracking Real Time*, plataforma que realiza *follow-ups* automáticos de forma inteligente e em tempo real para importações nos modais marítimo e aéreo.

Segundo o *CEO & Founder* da *startup*, Helmuth Hofstatter, o diferencial do produto está no acompanhamento e monitoramento das cargas em tempo real, auxiliando na previsibilidade e na transparência das operações. “A solução consolida as informações relativas ao desempenho dos provedores logísticos parceiros de um cliente em um único local e entrega informação e inteligência em tempo real, sendo possível acompanhar. O cliente precisa cadastrar o domínio do embarque, com as senhas de acesso, ou seu CNPJ. A partir daí, o sistema rastreia as informações. Temos vários importadores, despachantes e outros intervenientes utilizando a solução”, comenta. A ideia da plataforma nasceu em 2014, mas a *startup* entrou no mercado de fato em 2016 e hoje tem uma carteira de clientes de 240 empresas.

Hofstatter conta que o objetivo da empresa é gerar inteligência para a importação. “Geralmente quem importa fica muito dependente dos seus fornecedores para saber o status real da operação, onde está a carga, em que situação está, etc. Nossa proposta, então, é empoderar o cliente com informações, evitando erros e retrabalho, além de, obvia-



“Com informações, os gestores podem tomar decisões mais assertivas e definir processos que aprimoram a operação como um todo”

Rodrigo Mourad – Cobli

mente, reduzir os custos, porque carga parada é prejuízo na certa”, detalha.

A *Tracking Real Time* é uma plataforma 100% *on-line*, capaz de coletar, analisar e processar informações de mais de 300 fontes, integrando-as em um único sistema que permite gerar relatórios e *dashboards* customizáveis com alertas e visibilidade de todas as etapas do transporte. O sistema pode ser contratado em diferentes planos de assinatura, a depender do volume de embarques que o cliente transacione no sistema e com as funcionalidades agregadas. “Hoje a demanda de usuários vai mais para as operações de importação que utilizam o modal marítimo, mas o nosso futuro será de ampliar a solução para contemplar as necessidades também na exportação, segmento no qual acreditamos que haverá mais escala, apesar de haver mais carência de tecnologia aplicada”, finaliza. ■

# CAMINHO DO LIXO

*Startup Plataforma Verde  
permite monitorar a geração  
de resíduos desde o início  
até a destinação final*

Por Valeria Bursztein



**P**ode-se pensar que o lixo é o fim de todo processo produtivo, a última etapa da logística de produção. Muito pelo contrário: na verdade, o descarte de resíduos é um processo que pode gerar recursos aos cofres públicos e benefícios às empresas capazes de fazer essa gestão. Foi isso o que percebeu o CEO e fundador da *Plataforma Verde*, Chicko Sousa, e o que o motivou a criar a primeira plataforma em *blockchain* para gerenciar a cadeia do lixo nas cidades e nas empresas.

A *Plataforma Verde* foi estruturada em 2015 em função da necessidade das concessionárias de limpeza urbana de São Paulo de fazer uma controladoria em processos da coleta seletiva na cidade e nas plantas mecanizadas, que separam de forma automatizada os resíduos da coleta seletiva. “Quando começamos, percebemos que poderíamos digitalizar o processo de auditoria, controlando não só as notas fiscais, mas também as leis aplicadas na destinação dos resíduos nas plantas. Fizemos esse piloto durante o ano de 2015 e, depois desse período, percebemos que tínhamos uma gigantesca massa de dados”, conta Sousa. Na prática, empresas e cidades de todos os tamanhos ficam habilitadas a gerenciar seus resíduos sólidos, desde a geração até o destino final. Além de possibilitar o rastreamento, a plataforma inibe a criação de aterros irregulares, pontos de descartes viciados e destinos não licenciados, entre outras ocorrências.

Depois de estruturar o projeto para a prefeitura de São Paulo, em 2016, a *startup* foi procurada pela Renault do Brasil para incorporar um projeto similar, mas adaptado à dinâmica da montadora na gestão de resíduos. “Em janeiro de 2017 abrimos a empresa

tendo como cliente a Renault, além da prefeitura de São Paulo”, diz o idealizador da *Plataforma Verde*.

No caso da prefeitura paulistana, a *startup* doou o sistema, o que se repetiu para os municípios do Estado com mais de 500 mil habitantes. “Apenas na cidade de São Paulo, a ferramenta vai começar a fiscalizar 347 mil empresas”.

A *startup* desenvolveu um modelo da ferramenta específica para captar os dados sobre resíduos gerados por pessoas físicas: o *Limpa Rápido*, aplicativo que funciona tanto em IOS como em Androide para fornecer informações sobre roteiros e horários das coletas de lixo na área do cidadão, pontos de entrega mais próximos e todas as informações relativas aos serviços urbanos disponibilizados pelas concessionárias.

## Dificuldades digitais

Tinha uma pedra no meio do caminho para tornar a *Plataforma Verde* uma realidade para a administração pública: Sousa deu-se conta da falta de conhecimento técnico mínimo entre os prestadores da cadeia para utilizar a ferramenta. “Criamos, então, um aplicativo para esse transportador público, com leitura de *QR Code* para toda caixa com mais de 200 litros na coleta de lixo da cidade de São Paulo e definimos um tipo de adesivo. Fomos entendendo as dificuldades do setor e criando soluções, integrando os sistemas de informação à população com os sistemas de fiscalização da prefeitura”, conta.

O leitor de *QR Code* no aplicativo de celular, que pode ser usado por qualquer cidadão, serve também para fiscalizar as ações da prefeitura. O aplicativo permite saber quem é o proprietário das

caçambas de resíduos, se deveriam estar nos locais e por quanto tempo. “É o poder da fiscalização disponibilizado à população, mas também às transportadoras, que podem definir modelos de eficiência com padrões de consistência a todos os envolvidos e fiscalização mais assertiva”, avalia Sousa.

Há dois anos, antes da implementação da *Plataforma Verde*, do volume de resíduos processados nas plantas mecanizadas administradas pelo município de São Paulo, apenas 30% eram destinados a empresas licenciadas. Hoje, esse volume está em 97%. “Além disso, o valor unitário médio de venda aumentou 47% por tonelada, porque a comercialização de resíduos licenciados elimina a cadeia de intermediários nas plantas mecanizadas”, conta.

A evolução é particularmente interessante para São Paulo, considerando-se que a cidade concentra 5,5% da população do Brasil e gera 10% do volume de lixo do País: são quase 20 mil toneladas geradas diariamente apenas no sistema público, uma vez que a prefeitura nunca teve acesso aos dados do sistema privado. “Pelo nosso estudo, há 347 mil companhias em São Paulo. Desse total, 150 mil deveriam contratar entes privados para coletar seus resíduos pela caracterização do volume, mas apenas 16 mil efetivamente se servem de empresas para coletar seu lixo – ou seja, o município acaba ficando com o custo de resíduos privados. Se isso acontece em São Paulo, deve acontecer em outras cidades País afora”, avalia Sousa.

## Gestão do lixo

Outra versão da *Plataforma Verde* se destina às empresas, que devem informar de forma gratuita ao município o que está sendo feito com o resíduo que geram. “Existem empresas que não querem apenas informar o município sobre o que está fazendo; querem também ter acesso a gestão, relatórios e indicadores, bem como controlar automaticamente não somente as licenças municipais, mas as estaduais e as federais, além da cadeia de fornecimento, isto é, para onde o resíduo é enviado e quem faz o transporte, de modo a poderem certificar-se de que a empresa contratada de fato destina o resíduo como determina o contrato”, explica.

O aplicativo para empresas vincula o volume de resíduo com notas fiscais e manifestos de transporte. “Na versão utilizada internamente pelas empresas, existe a possibilidade de gerar os manifestos eletronicamente, com todos os dados transacionais travados em *blockchain*”, conta.

Segundo Sousa, “para um setor como o da infraestrutura, uma solução que traga transparência é muito bem-vinda, especialmente considerando os dados de poder legal – aqueles que, por determinação de lei, devem ser informados. No caso da solução para as empresas, apenas os dados privados são correlacionados entre os entes diretos, ou seja, o valor acertado entre o gerador do resíduo e o transportador só é visualizado por esses dois entes, e não pela cadeia”.

O idealizador da *Plataforma Verde* conta que, no início, considerava-se apenas a visão do gerador de resíduo. À medida que

outras empresas da cadeia foram entrando – o que só acontece mediante convite, ao estilo de redes sociais, ou seja, somente quem tem a ver com o ecossistema pode fazer parte –, a plataforma passou a contar com companhias químicas, farmacêuticas, de transporte de resíduos, de aterros...

Hoje a plataforma tem 13 módulos de funcionamento adaptados às especificidades de cada indústria. Sousa explica: “Por exemplo, temos clientes da indústria farmacêutica, para os quais a ferramenta avalia a geração de resíduos na linha de produção e também o controle do consumo de energia e água nos processos. No ano passado fizemos 580 novas funcionalidades e prevemos outras 700, sempre a partir de pedidos dos clientes, que percebem novas aplicações na gestão de dados”. As 700 funcionalidades às quais



“Apenas na cidade de São Paulo, a ferramenta começará a fiscalizar 347 mil empresas”

Chicko Sousa – CEO e fundador da *Plataforma Verde*

Sousa faz referência se direcionam à criação de novos indicadores para controles de consumo de energia, emissão de poluentes gasosos, novos tipos de relatórios de funcionalidade, performance e outros aspectos.

No caso da iniciativa privada, os benefícios da *Plataforma Verde* geram economias reais. “A Renault, por exemplo, declarou ter aumentado a eficiência na cadeia de gestão de resíduos em 300%, eliminando intermediários na venda de resíduos, além de ter reduzido de quatro para apenas um o número de funcionários dedicados à operação de geração de resíduos”, detalha Sousa.

Recentemente, a *Plataforma Verde* foi reconhecida pelo *World Economic Forum* como uma empresa de potencial tecnológico para gerar mudanças disruptivas em processos estabelecidos. “Ganhamos esse prêmio e também certa projeção internacional, com empresas utilizando a plataforma na Argentina e no Chile. Temos pedidos de ir para a Rússia, a Noruega, os Estados Unidos, a França e Portugal, mas estamos estudando com muita cautela a questão da internacionalização porque precisamos ter estrutura para fazer isso tudo. Apenas agora demos abertura para conversas com fundos de investimentos, em função de clientes multinacionais que pediram a adoção do nosso sistema internacionalmente. Temos que ir com calma. Estamos aprendendo a escalar no Brasil”, finaliza Sousa. ■

# SEGURANÇA DE DADOS X FONTES OBSCURAS

*Como lidar com informações valiosas na era da transformação digital*



Por Andrew Lorimer\*

novação, *data-driven decisions*, *startups*, *big data*, *machine learning* e inteligência artificial. Palavras que ilustram os primeiros sinais de uma nova revolução industrial que está em curso no mundo e no Brasil, inclusive na área de comércio exterior e logística.

Os analistas afirmam que “o dado é o novo petróleo”, ou seja, nesse novo mundo dos negócios, a informação é cada vez mais valiosa e cobiçada, o que faz recair sobre seus guardiões uma enorme responsabilidade.

A dúvida é se os mecanismos de segurança avançam na mesma velocidade da oferta de produtos e serviços que se valem dessas informações. Parece-me que não. Escândalos recentes envolvendo *Facebook*, *Cambridge Analytics* e outros deixam claro que há uma vulnerabilidade gigante também do campo das intenções. Por isso, a importância de avaliar quais dados podem ser compartilhados, com quem e de que forma para evitar a utilização equivocada de informações estratégicas.

O governo brasileiro é, há muito tempo, o guardião de informações relevantes do País. Neste mundo cada vez mais conectado, em que o volume de dados tende a crescer vertiginosamente, cabe às instituições refletir sobre o que deve ser divulgado publicamente para não prejudicar um setor ou outro, como é o caso da área de comércio exterior.

Nas últimas décadas, o poder público tem investido em sistemas computadorizados, que facilitem o dia a dia do comércio exterior no Brasil. Alguns dos sistemas mais conhecidos são *Siscomex*, *Siscarga*, *Mantra*, *CE Mercante* e, mais recentemente, o *DUIE* (Declaração Única de Exportação). Muitos conhecem esses sistemas, mas há ainda muita confusão, pois, apesar de todos serem da Receita Federal, cada

um tem um propósito diferente, perfis de acessos diversos e momentos diferentes em que a informação é computada e acessada.

Muitas vezes não se sabe exatamente o que está incluso nas bases de dados. E o pior neste cenário: não sabemos quais são as regras que regem o acesso a essas informações, apesar de várias delas estarem sujeitas à Lei do Sigilo Fiscal. O que isso significa? Que as informações não são públicas e devem ser abertas apenas às empresas envolvidas na exportação e/ou importação. Nesse sentido, não podem ser acessadas em grandes volumes nem coletadas e publicadas, muito menos comercializadas.

Chama a atenção do setor a existência de instituições que estão comercializando dados logísticos sem a precisão adequada. Quando questionadas sobre a fonte de dados, a maioria responde de maneira evasiva e confusa, gerando certa desconfiança em relação à credibilidade do que está sendo divulgado.

Na era do *Big Data* é mais fácil se esconder atrás de frases de efeito para conquistar clientes, especialmente aqueles que estão começando agora. O discurso é mais ou menos assim: usamos robôs, fazemos integração, utilizamos APIs, são 20, 50, 300 fontes.

Mas e o governo? Quando criou esses sistemas estava preparado para proteger o acesso a esses dados por pessoas ou grupos não autorizados? Como em qualquer segmento, há pessoas que se utilizam do acesso a informações privilegiadas para oferecê-las de maneira ilegal. Este é o ponto que queremos aprofundar. Nossa proposta é refletir sobre os impactos que ações como essa podem ter no mercado e na sociedade.

Em meados de 2016, o governo brasileiro aprovou uma lei que permite que as bases de dados de diferentes órgãos do governo “conversem” entre si, no intuito de fomentar o uso positivo do *Big Data*. Porém, um desafio importante é a proteção desses dados. Será que estão de fato protegidos? E se não estão, qual tem sido a reação do nosso setor diante da possibilidade de adquirir essas informações? Como setor, temos questionado se os dados são realmente públicos? Ou estamos de olho apenas na corrupção da classe política?

Se você ainda não parou para pensar sobre isso, o momento é agora. É fundamental que o setor se mobilize para que apenas informações legítimas sejam utilizadas pelas corporações. Só assim teremos um panorama mais fiel à realidade, que realmente contribua para alavancar o desenvolvimento da logística e do comércio exterior, priorizando informações fidedignas que versem pela transparência e assertividade. Definitivamente, o acesso privilegiado de alguns a dados que não são públicos não pode comprometer o entendimento da real dinâmica do mercado logístico brasileiro.

\* Diretor da Datamar



Saia na frente e reserve espaço em sua agenda para o único encontro do setor metroferroviário na América Latina. Traga sua empresa para a **NT Expo** e aproveite esta plataforma estratégica de relacionamento e bons negócios.

## RESERVE JÁ SEU ESTANDE!

Na NT Expo, sua empresa pode



Conectar-se a um grupo de profissionais **altamente qualificado**



Realizar negócios com mais de **5 mil profissionais** do setor



Mostrar a força de sua marca, expondo seus produtos e soluções entre os **principais fornecedores** do setor metroferroviário



Vender mais, fechar negócios e bater a concorrência, realizando **contato direto com os tomadores de decisão**



Lançar produtos, serviços e **aumentar sua visibilidade**



**Ampliar sua carteira de clientes** no único evento que reúne todos os operadores de carga e passageiros do continente

Participe do único evento do setor metroferroviário na América do Sul.

Seja um expositor NT Expo



contato@ntexpo.com.br  
55 11 4878-5990

ntexpo.com.br

Mídia Oficial



Realização



# Você tem problemas para saber onde sua carga está?



Com a Aliança sua mercadoria entra na direção certa!

**Monitore sua carga de qualquer lugar. Basta ter um computador, tablet ou celular.**

**Agora você pode:**

- ✓ Rastrear cargas
- ✓ Fazer agendamentos
- ✓ Controlar toda a documentação
- ✓ Tirar dúvidas de forma rápida e eficaz
- ✓ Efetuar consulta por NF



Acesse o nosso site. É rápido, fácil e seguro

[www.alianca.com.br/portalcabotagem](http://www.alianca.com.br/portalcabotagem)

**ALIANÇA**