

Global



Anuário de
LOGÍSTICA NO BRASIL
& infraestrutura

EM TRANSPORTES POR AEROPORTOS, FERROVIAS, PORTOS, HIDROVIAS E RODOVIAS

Especial:
Os 25 anos da Intermodal South America

Mercado:
Lideranças do setor logístico esperam menos burocracia
e mais liberdade para investir no governo Bolsonaro

Agronegócio:
Empresários investem em silos para otimizar
a armazenagem e a distribuição





cb



CONHECIMENTO PARA ENTENDER, FOCO PARA ATENDER.

A JSL é especialista em logística com expertise de mais de 60 anos de atuação, atendendo empresas de diversos setores e de portes variados. Por isso pode garantir total excelência na prestação de serviços para o seu negócio, otimizando custos e potencializando resultados.



 **JSL**
Entender para Atender

www.jsl.com.br
Tel.: (11) 2377-7000

2019 COMEÇA AGORA!



Há 25 anos, um grupo de visionários organizava um encontro de empresários para tentar consolidar um caminho para o País no cenário internacional do comércio. Nascia ali a *Intermodal South America*, hoje o mais importante evento no continente dos setores de logística, transportes de carga e comércio exterior.

Duas décadas e meia depois, o Brasil tornou-se um *player* de peso no cenário globalizado, com força no trânsito de *commodities* agrícolas e minerais, mas com calcanhares de aquiles internos a fragilizar a musculatura verde-amarela.

De qualquer forma, dificuldades à parte (ou talvez justamente em função delas), forjou-se na realidade dura deste país um contingente de empresários obstinados pela excelência que souberam ignorar os desmandos políticos de cada gestão, alinhavando as oportunidades brindadas pela dinâmica da economia global.

Muito joio se encontrou entre o trigo, é verdade. E esse duro confronto com a realidade permitiu uma reavaliação crítica, objetiva e um engolir em seco absolutamente necessário para olhar de frente um futuro possível. É o que se percebe nesta edição da *Intermodal*: um vasto, diverso e moderno grupo de empresas ávidas por negócios que promovam crescimento, inovação e lucratividade em um cenário interconectado, fusionado pela tecnologia e desafiado pela transparência necessária aos novos ritos impostos pela dinâmica do conceito de *compliance*.

Nesta revista *Global* oferecemos um recorte do universo da *Intermodal 2019*, intensa e vigorosa, que promove a interação entre os modais de transportes, interconectando logística com inovação e tecnologia. Oferecemos também o *Anuário de Logística e Infraestrutura*, que destaca, em cada um dos principais setores da economia, como a expertise das empresas responsáveis pela gestão de inventários e distribuição de cargas promove valor em todos os elos da cadeia.

Esta edição da *Global* é dedicada a todas as empresas que, independentemente do clima e das palavras de ordem, estão dispostas e dedicadas ao trabalho – o único caminho ao crescimento.

Boa leitura!

Marcelo Fontana – *Publisher*

SUMÁRIO



8

AÉREO

Os serviços de *ground handling* migram cada vez mais para as mãos das empresas de serviço auxiliar de transporte aéreo.



12

CABOTAGEM

Após 20 anos sob administração da Hamburg Sud, a Aliança Navegação e Logística é uma das protagonistas do crescimento da cabotagem no País.



38

AGRONEGÓCIO

Para ampliar lucratividade da produção de grãos, o Brasil precisa investir na instalação de silos nas fazendas.



50

ESPECIAL INTERMODAL

Uma compilação de algumas empresas expositoras, opiniões de *players* e muitas novidades que estarão presentes na *Intermodal South America*.



90

BEBIDAS

Retração do mercado consumidor de bebidas não impediu os planos para expandir ainda mais as atividades para a indústria.



104

TÊXTIL E VESTUÁRIO

Sinais de aumento da produção da indústria têxtil já são captados pelas empresas da cadeia de suprimentos do setor.

LEIA MAIS

MULTIMODAL	24
PORTO GERAL	26
NO MAPA	34
LOGÍSTICA	42
ENTREVISTA	55
HIGIENE	98
FARMACÊUTICO	108
OPINIÃO	111
EXPECTATIVAS	114

EXPEDIENTE



Filiada a:



MARÇO DE 2019

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
migsayouts@gmail.com

FOTOS DA EDIÇÃO

Depositphotos / Divulgação

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS / MARKETING

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

COMERCIAL / ASSINATURAS

Erika Coleta
erikacoleta@otmeditora.com
Evandro Jorge Elias
jocaelias@otmeditora.com
Carlos Criscuolo
carloscrisculo@otmeditora.com
Raul Urrutia
raulurrutia@otmeditora.com
Spala Marketing – Gilberto Paulin / João Batista
joao@spalamkt.com.br
Tânia Nascimento
tanianascimento@otmeditora.com

IMPRESSÃO

Elyon

A titularidade da marca **GLOBAL COMÉRCIO EXTERIOR E LOGÍSTICA**, está devidamente registrada perante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI, sob número 826129471, em nome da Intermodal Organização de Eventos Ltda., inscrita no CNPJ sob número 08.171.358/0001-99.

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.

TORA DIGITAL



A melhor Transportadora de Cargas Completas do Brasil Agora também é Digital!

A Tora Transportes - uma das mais tradicionais e respeitadas empresas de transportes do Brasil, com mais de 46 anos de atuação no mercado, 65 filiais em todo o país e no Mercosul - está investindo pesado em sua "Transformação Digital". Isto para que todas as suas rotinas operacionais, desde a contratação de seus serviços até a realização do transporte - por meio de carreteiros - se tornem digitais.

Com a parceria firmada com o aplicativo **TruckPad**, todo o processo de localização, certificação, contratação virtual de caminhoneiros, até o protocolo de entrega da carga - será realizado digitalmente.

É a segurança de uma das mais tradicionais transportadoras do país somada à modernidade da 1ª startup brasileira de tecnologia aplicada à logística premiada no Vale do Silício (EUA)*, criando um novo modelo de negócios no setor.

* Plug and Play Tech Center Winter Expo 2014



Tora.com.br/digital

Contrate caminhoneiros autônomos de forma integrada e precisa!

Localização, formalização e pagamento de TACs com os maiores especialistas do mercado.



TruckPad.com.br/digital

AGENDA DE PRIORIDADES

Abralog foi recebida, em Brasília, pelo ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas para discutir novas diretrizes para a logística de carga

Por Alessandro Padin

Representantes da ABRALOG (Associação Brasileira de Logística) foram recebidos pelo ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas, em encontro na capital federal realizado em fevereiro. Na pauta, ações para destravar a logística no Brasil e promover o desenvolvimento e a competitividade. O responsável pela pasta tem afirmado reiteradas vezes que conta com a iniciativa privada para destravar projetos.

“O governo não tem solução para tudo. Os especialistas da logística do Brasil são vocês”, afirmou durante o encontro. Em uma rede social, o ministro ainda escreveu: “Em reunião com a Abralog, estabelecemos uma importante agenda para aprimorar a logística brasileira. Esse é o foco do nosso governo: buscar soluções junto à iniciativa privada para melhorar cada vez mais a infraestrutura em todo o País.”

O ministro, inclusive, solicitou que a associação encaminhasse proposta de pauta a ser enviada ao Ministério da Economia para a formação de um grupo de trabalho para discutir melhores formas de dar mais eficiência logística ao País, passando por eliminação de entraves e burocracia. “Foi um encontro muito importante para a logística do Brasil”, resumiu o presidente da Abralog, Pedro Francisco Moreira. Segundo ele, o grupo de diretores e associados que a entidade levou para a audiência com o ministro, com representantes dos modais de transporte, indústria e varejo, conseguiu passar as principais preocupações do setor.

Moreira explicou que a entidade foi a Brasília colocar-se à disposição do Ministério em seus projetos de logística e infraestrutura, além de apresentar também a Tarcísio Gomes de Freitas os principais objetivos e bandeiras da Abralog, como a necessidade de se ter a multimodalidade como prioridade de Estado.

“A Abralog não tem dúvida de que a retomada econômica do País passa pela logística, passa pela criação da infraestrutura. A iniciativa privada é seguramente o caminho, mas ninguém investe se não houver segurança jurídica e um bom retorno para os investimentos. O ministro sabe perfeitamente



“Em reunião com a Abralog, estabelecemos uma importante agenda para aprimorar a logística brasileira. Esse é o foco do nosso governo: buscar soluções junto à iniciativa privada para melhorar cada vez mais a infraestrutura em todo o País”

Tarcísio Gomes de Freitas – ministro da Infraestrutura

disso, como sabe também que a burocracia joga contra a construção da infraestrutura. Fomos inclusive convidados para apresentar pauta de Grupo de Trabalho e já fizemos o envio de nossa visão”, frisou Moreira.

Há, segundo ele, otimismo entre os logísticos com o novo governo e com o ministério da Infraestrutura, que quer fazer fluir a logística brasileira por meio da construção da infraestrutura e redução do cipoal de burocracia. “O ministro aposta nas concessões para a iniciativa privada e tem trabalhado forte. A diretoria da Abralog e associados lá presentes ficaram impressionados com a estilo dinâmico do ministro encarar e entender logística. ■

CARGAS ESPECIAIS



CONHEÇA A SOLUÇÃO COMPLETA PARA GESTÃO DE CARGAS DE ALTO VALOR AGREGADO.

O Grupo Prosegur, líder do mercado em logística de valores no Brasil, lança a Prosegur Log, empresa que chega para completar a oferta de serviço para cargas especiais e conta com o primeiro centro de distribuição dedicado à gestão de cargas de alto valor agregado. A solução completa integra todas as etapas, do transporte à armazenagem, com todo know-how de segurança do Grupo Prosegur. É a garantia da sua carga mais segura.

 10 MIL METROS QUADRADOS DE ÁREA

 REGIME DE FILIAL OU ARMAZÉM GERAL

 ÁREA SEGREGADA BLINDADA

 CÂMARA FRIA

 14 MIL POSIÇÕES DE PALETES

 SEGURANÇA TOTAL

 **0800 709 0220**

Entre em contato com a Prosegur e saiba como contratar o serviço.

 facebook.com/prosegur.brasil

 twitter.com/prosegur_BR

 www.prosegur.com.br

PROSEGUR
Log


PROSEGUR
Você pode confiar

APOIO PRIMORDIAL

Fundamental para a operação de qualquer companhia aérea, os serviços de ground handling migram cada vez mais para as mãos das empresas de serviço auxiliar de transporte aéreo

Por Tiago Dupim

Para que uma determinada carga possa chegar ao seu destino final de forma confortável, rápida e com segurança é preciso muito mais do que o trabalho dos pilotos. Existe uma enorme cadeia de profissionais em solo disposta a exercer suas funções (muitas vezes de forma ininterrupta) para melhor atender às companhias aéreas, às empresas aéreas cargueiras e à aviação executiva. O conjunto desse tipo de trabalho é chamado de *ground handling* ou serviços auxiliares.

O objetivo de todos é sempre o mesmo: reduzir o tempo de solo e melhorar a produtividade da aeronave entre o horário de chegada em um terminal e a hora de partida em seu próximo voo. Velocidade, eficiência e precisão são extremamente importantes nos serviços de assistência em terra, a fim de minimizar o tempo de espera.





Ao todo, são 19 modalidades que se enquadram no segmento de serviços auxiliares. Estes podem ser executados pelo operador de aeródromos, pelas companhias aéreas ou pelas empresas especializadas apenas nesse tipo de operação, as chamadas Esata (Empresa de Serviço Auxiliar de Transporte Aéreo). Os principais são agenciamento e manuseio de carga, *security*, atendimento de aeronave, *catering* (serviço de bordo) e atendimento de passageiros (*check-in*).

De acordo com dados da Abesata (Associação Brasileira das Empresas de Serviços Auxiliares de Transporte Aéreo), existem atualmente no Brasil 122 Esatas, muitas delas atuando nos aeroportos mais bem avaliados do país. Juntas, geram cerca de 40.000 empregos diretos. Estima-se que o mercado global do setor movimentará mais de US\$ 24,69 bilhões até 2022, com um crescimento de 12% no período.

Atualmente, 50% dos serviços de *ground handling* do mundo são prestados por uma ESATA. No Brasil, segundo a Abesata, até fevereiro de 2016, tínhamos 30% desse tipo de trabalho realizado por uma empresa de serviço auxiliar, aproximando-se hoje de 40%, com expectativa de chegar aos 50% até 2022.

O que diferencia bastante o Brasil de outros países – principalmente dos europeus – nesse segmento é o fato de 80% do capital necessário para abrir uma empresa desse tipo por aqui serem utilizados na área de recursos humanos, enquanto apenas 20% serem destinados aos equipamentos. Na Europa, por exemplo, o aporte gasto com funcionários não chega a 50%. “Infelizmente, a alta tecnologia desse setor ainda não chegou ao Brasil e, quando for possível implantá-la por aqui, precisará ser de maneira gradual para que não se prejudique a mão de obra”, explica o presidente da Abesata, Ricardo Aparecido Miguel.

Uma das gigantes globais desse mercado é a Swissport. Presente em 280 aero-

portos de 48 países e administrando 133 armazéns de carga aérea, o conglomerado atua no Brasil há duas décadas e está presente em 12 aeroportos. Recentemente, a empresa renovou a frota de veículos motorizados em quatro aeroportos por aqui: Brasília, Rio de Janeiro (Galeão), Campinas (Viracopos) e Congonhas. Este último, por exemplo, recebeu R\$ 8 milhões em investimentos e já conta com 80% da frota renovada. No aeroporto paulistano, a Swissport atende, em média, 4 mil voos mensais.

Longe da crise? Nem tanto...

Diferentemente de quase todo o setor aéreo brasileiro, que foi atingindo em cheio pela crise, a área de serviços auxiliares cresceu nos segmentos de carga aérea e aviação comercial. Porém, isso não foi de forma aleatória.

Com o número de passageiros em queda no Brasil, muitas companhias aéreas viram-se obrigadas a se livrar do trabalho próprio de *ground handling*, transferindo-o para as empresas de serviços auxiliares. No entanto, isso não pôde ser totalmente comemorado. “Apesar do aumento na quantidade de trabalho e clientes, a lucratividade diminuiu por conta da inadimplência das empresas. Então tivemos um efeito colateral negativo”, comenta Miguel.

Entretanto, houve quem celebrasse bons resultados de 2018: a paulistana Proair, do grupo Protege. A empresa está presente em 27 aeroportos e atende as principais companhias aéreas nacionais e algumas internacionais. Segundo Rafael Antonio, gerente-geral de Operações Aeroportuárias do Grupo Protege, o mercado tem crescido ano após ano e é cada vez mais competitivo. “No ano passado, houve um crescimento de 10% na participação dos serviços prestados de apoio em solo no comparativo com 2016”, aponta.

Já na aviação executiva, por ser um mercado bem menor, não foi possível sentir tal efeito.

O grupo Líder Aviação, que, entre as suas unidades de negócio conta com uma dedicada aos serviços aeroportuários, registrou queda de 10% no ano passado em seu faturamento, em relação aos anos anteriores. No entanto, nem tudo foi desolador em 2018. “Observamos uma melhora significativa no segundo semestre, pois tivemos mais aeronaves circulando.

E este ano começou bem, com novos aviões chegando ao mercado e, os que já estavam por aqui, voando ainda mais”, resume Cynthia Oliveira, diretora de atendimento aeroportuário da Líder Aviação.

Atualmente, a Líder oferece atendimento de pista, hangaragem e estacionamento, salas VIP e de reunião, equipe de limpeza especializada e transporte para passageiros e tripulantes. Conta 17 bases operacionais e atende 25 localidades.

“Observamos uma melhora significativa no segundo semestre, pois tivemos mais aeronaves circulando. E este ano começou bem, com novos aviões chegando ao mercado e, os que já estavam por aqui, voando mais.”

Cynthia Oliveira, diretora de atendimento aeroportuário da Líder Aviação



Daniel Cunkskis,
gerente de gateway nos aeroportos
de Campinas e de Guarulhos da Panalpina Brasil



Um erro pode ser fatal

Se na aviação comercial ou executiva os serviços auxiliares são extremamente importantes, quando o assunto são os operadores cargueiros esse apoio é ainda mais crucial para o sucesso da operação. Muitas vezes as empresas transportam, por exemplo, produtos perecíveis que, caso não sejam entregues no horário combinado, o prejuízo pode envolver milhões de reais.

Um erro na tripulação pode atrasar um voo em até 14 horas. “A falta de um volume, além de gerar custos, muitas vezes requer processos administrativos alfandegários para regulariza-

ção. Nosso foco maior está na paletização/despaletização e informações sistêmicas. Acompanhamos bem de perto estas etapas e procuramos sinalizar qualquer divergência”, comenta o executivo Daniel Cunkskis, gerente de gateway nos aeroportos de Campinas e de Guarulhos da Panalpina Brasil, empresa que atua no setor de logística e considerada um dos principais provedores soluções de cadeia de suprimentos do mundo.

Pelos serviços de *ground handling*, a empresa paga uma taxa diretamente para a companhia aérea e utiliza basicamente tudo que envolve as operações de voo, como o planejamento da tripulação, rampa para o carregamento da aeronave, paletização, despaletização, entre outros. ■

Nós sabíamos que ao investir na logística nacional um dia chegaríamos longe.

LOG NA B³.

A 1ª empresa do setor a ter suas ações negociadas no Novo Mercado da B3, alcançando o maior nível de governança da bolsa de valores brasileira.

130 MIL M² EM CONSTRUÇÃO.

PORTFÓLIO POTENCIAL DE 1,5 MILHÕES DE M².

MAIS DE 750 MIL M² DE PORTFÓLIO ENTREGUE.

PRESENTE EM 26 CIDADES DE 9 ESTADOS BRASILEIROS.

CONSTRUÇÃO E LOCAÇÃO DE GALPÕES EM CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS.



LOG
commercial
properties



FAZENDO HISTÓRIA

Após 20 anos sob administração da Hamburg Sud, a Aliança Navegação e Logística é uma das protagonistas do crescimento da cabotagem no País e na região

Por Valeria Bursztein

“Esses 20 anos foram alucinantes”. A afirmação é do CEO da Aliança Navegação e Logística e da Hamburg Sud, Julian Thomas, referindo-se às duas décadas que a Aliança completa sob a administração da Hamburg Sud e se consolida como um dos grandes armadores dedicados à cabotagem na costa brasileira, com atuação também nos principais portos do Mercosul.

Voltando à história, o cenário lá atrás era bem diferente, e poucos – talvez apenas alguns visionários como Thomas – poderiam imaginar que 20 anos depois a modalidade de transporte chegaria a 11% da matriz de transporte, carregando 229

milhões de toneladas em 2018, segundo dados da Antaq (Agência Nacional de Transportes Aquaviários). A participação ainda é pequena se comparada a outros países: no Japão, representa 44%; na União Europeia, 32%; na China, 31%. Ainda assim, a cabotagem vem ganhando sustentada expressão, com crescimento de 26% de 2010 a 2018.

“Quando começamos, a cabotagem não existia como tal. A modalidade tinha morrido, vítima da inflação e da decrepitude dos portos, então administrados pelo Estado”, conta Thomas. Na visão do executivo, antes dos investimentos feitos em malha rodoviária nos anos 1950/60, a cabotagem era o principal

modo de transporte de carga geral no Brasil, “mas a política industrialista do Juscelino Kubitschek priorizou o carro, a indústria, a geração de empregos, as rodovias – o que não estava errado, mas ocorreu em dose exagerada. O grande pecado foi não ter investido em portos ou ferrovias de forma consistente, deixando o caminhão preponderar”.

Possibilidade no horizonte

A cabotagem passou a ter chances reais entre as opções de transporte no Brasil com a estabilidade econômica e o

controle da inflação alcançados pela evolução do Plano Real e os benefícios estruturais obtidos pela Lei dos Portos, que colocou em prática um ciclo de modernização e redução dos custos operacionais de movimentação de carga. “Percebemos naquele momento um potencial muito grande para a cabotagem, mas se tratava apenas de uma percepção, porque não havia estatística, nenhum dado concreto a sustentar a ideia”, lembra Thomas. O que se sabia, de fato, era a existência de uma movimentação importante de cargas ao longo da costa: eletroeletrônicos a partir de Manaus (AM), granéis (como arroz) da região Sul rumo ao Norte e Nordeste, entre outras, forçando um desenho na costa brasileira. “Fizemos uma análise dessa situação, mas foi verdadeiramente difícil convencer os acionistas de que era um potencial a não desperdiçar. Finalmente, começamos com um único navio, de 600 TEUs, afretado de uma empresa chamada Global, que tinha começado na cabotagem, mas não conseguiu se manter. Depois aumentamos para dois navios, e assim foi”, diz Thomas. Hoje, a Aliança tem frota de 11 navios em operação na modalidade, com atendimento em 15 portos de Buenos Aires, na Argentina, até Manaus (AM), e um total de 104 escalas mensais. Recentemente, a empresa recebeu dois novos navios de 3.800 TEUs para substituir dois de 2.500 TEUs, o que permitirá um incremento de capacidade semanal da ordem de 20%.

Em 2018, a Aliança movimentou 313 mil TEUs na cabotagem, com crescimento de 15,7% sobre 2017. Para 2019, há expectativas de a modalidade crescer 14% ao todo e de a companhia incrementar em 10% o volume operado. “No Mercosul, estamos esperando queda de 16% em função da crise na Argentina. Em 2018, a região cresceu 2,5%, mas no segundo semestre caiu 11,5%. A recuperação da Argentina está demorando a acontecer”.

Desconfiança

Thomas admite que os primeiros cinco anos foram muito duros. Sobre a cabotagem recai desconfiança pela percepção de falta de regularidade. Assim, era necessário convencer os embarcadores das vantagens da modalidade. “Ficou evidente que precisávamos oferecer um serviço semanal, com dia fixo, combinando confiabilidade e frequência. Foi o que fizemos, contando com cinco navios para interligar Rio Grande (RS) e Manaus, subindo com carga base de arroz ensacado e descendo com eletroeletrônicos”, explica. Tendo o serviço definido, faltava demonstrar os benefícios aos potenciais clientes. Os argumentos eram – e são até hoje – irrefutáveis: a cabotagem custa de 15% a 20% menos do que o rodoviário, oferece mais segurança em termos de roubo e perda de carga, além de estar menos exposta a avarias e ser ambientalmente mais sustentável do que o caminhão.

A dificuldade estava também no desafio de mudar uma cultura. “O mercado, naquela época, tinha receio sobre a pontualidade do transporte por cabotagem, sobre o risco de perda de algum prazo de entrega e cancelamento de portos. Contava também a grande facilidade da operação com caminhão, sem necessidade de planejamento ou organização, ao passo que a cabotagem exige ajustes de logística ao processo do navio. Outro empecilho se referia aos portos, greves, etc., mas com o tempo essa desconfiança foi diminuindo e os volumes têm crescido constantemente, na casa de dois dígitos, com exceção de 2009”.

Idas ao supermercado

Thomas lembra que 20 anos atrás não existiam dados estatísticos sobre volumes, clientes e cargas, tal como



“Estamos discutindo com o novo governo, que está se mostrando bastante interessado em melhorar as coisas. Argumentamos que, para a cabotagem crescer ainda mais, é preciso colocar em prática o que chamo de “desburocratização”

Julian Thomas – CEO da Aliança Navegação e Logística e da Hamburg Sud

havia para a navegação de longo curso. “A cabotagem não tinha estatísticas para mostrar o potencial de mercado. Havia dados óbvios, como o arroz movimentado do Sul para o Norte, mas era difícil descobrir outros potenciais clientes”, confessa.

Como estratégia, o pessoal da Aliança passou a visitar supermercados para analisar as etiquetas dos produtos em busca de informação sobre o local de fabricação. “Começamos a definir estratégias de vendas para empresas com plantas de produção distantes dos pontos de venda – e a estratégia funcionou. Hoje, por exemplo, temos uma operação muito interessante que começa em Vila do Conde (PA), ponto de produção de alumínio, que transportamos até São Paulo, de onde segue para uma fábrica de latas, sendo essas entregues a um produtor de cerveja, que finalmente rumo para o Nordeste. As latas, após

recicladas, voltam para Vila do Conde, onde acontece o reprocessamento”, conta Thomas.

Venda técnica

Logo após a aquisição da Aliança pelo Grupo Otter, então controlador da Hamburg Sud, a estratégia inicial era ter uma equipe comercial unificada, mas rapidamente se percebeu que isso não funcionaria, porque se trata de negócios diferentes. “Enquanto a cabotagem consiste em uma venda técnica de logística, na qual é preciso entender toda operação e as necessidades do cliente do começo ao fim, o transporte internacional não tem tanta exigência assim, embora esteja começando a demandar soluções mais complexas que superam o simples transporte marítimo”, analisa Thomas.

Para ele, a navegação de longo curso ainda está longe da complexidade da cabotagem, que exige conhecimento, por exemplo, sobre sistemas tributários e os impactos na operação de cada cliente. “É um transporte bem mais complexo do que o internacional. É preciso, então, entrar a fundo na cadeia logística do embarcador para identificar como a cabotagem pode agregar valor. Nós não nascemos com esta compreensão da operação; a cabotagem é que gerou a necessidade”, diz.

Dessa visão mais holística da operação, a Aliança adotou a multimodalidade como diferencial competitivo e incorporou uma frota própria de caminhões, o que ampliou o escopo das soluções de transporte oferecidas e garantiu autonomia à empresa. “Quando começamos em Manaus, havia muita resistência das transportadoras locais, que nos viam como uma ameaça mortal. De fato, nossa presença reduziu a necessidade de trajetos

A cabotagem passou a ter chances reais entre as opções de transporte no Brasil com a estabilidade econômica e o controle da inflação alcançados pela evolução do Plano Real e os benefícios estruturais obtidos pela Lei dos Portos



rodoviários de longa distância, o que provocou uma série de conflitos com as transportadoras da região, que tentaram bloquear o trânsito de contêineres em Manaus, passaram a cobrar cifras absurdas para entregar os contêineres no distrito industrial, enfim... A saída foi adquirir frota própria e tentar reduzir o frete dos outros. Isso também funcionou. Naquela época, com sete cavalos e 20 carretas, nossa operação foi crescendo”, diz.

Mais próximos da logística

Segundo Thomas, o negócio da cabotagem evoluiu naturalmente em direção à logística, que incorporou as “pontas”, passando do tradicional porto a porto para o porta a porta. “Não estava no nosso DNA, mas foi necessário oferecer uma solução completa. No ano passado, fizemos 300 mil transportes com caminhões, principalmente na cabotagem. Hoje, o porta a porta representa 60% do que carregamos”, diz.

A Aliança, que continua a investir em ativos, acaba de adquirir 50 cavalos e carretas que estarão dedicados ao mercado de São Paulo e região. “A decisão foi influenciada pela greve dos caminhões e pela mudança nas regras da tabela de frete, embora o projeto tenha nascido antes mesmo da greve para suprir nossas crescentes necessidades e podermos ganhar tanto em eficiência quanto em economia. A greve só confirmou que isso fazia muito sentido. Estamos animados com essa possibilidade, que nos permitirá dar mais qualidade aos serviços que prestamos”.

A multimodalidade já faz parte de um volume importante de operações da Aliança, que vem apostando na complementaridade entre os modais rodo/ferro/aquaviário, sobretudo nos eixos leste-oeste do País, com foco na carga



“Não estava no nosso DNA, mas foi necessário oferecer uma solução completa. No ano passado, fizemos 300 mil transportes de caminhões, principalmente na cabotagem. Hoje, o porta a porta representa 60% do que carregamos”

Julian Thomas – CEO da Aliança Navegação e Logística e da Hamburg Sud

containerizada. “A Maersk, atual controladora da Aliança e da Hamburg Sud, pretende atuar como integrador da logística do contêiner, o que estamos fazendo na cabotagem, ao incorporar a logística como valor agregado ao transporte. A Maersk e a Hamburg Sud têm a intenção de fazer isso globalmente. Esse processo pode ser chamado de verticalização, mas no sentido de oferecermos o serviço *in house* para tudo, no conceito *one stop shop*, embora isso não signifique que precisaremos usar sempre nossos ativos, e sim construir uma rede de provedores”, explica.

Para driblar o *inbalance* de contêineres que também afeta a cabotagem, a Aliança atua como *feeder* com cargas de longo curso. Além disso, busca outras cargas, como sal, que têm volumes expressivos do Nordeste para o Sul e o Sudeste. “Sempre estamos em busca de

outras oportunidades para a conversão de cargas que hoje vão em caminhão”, diz Thomas.

De acordo com o executivo, São Paulo é um dos principais mercados, mas Manaus e Rio Grande também têm demandas importantes por todos os tipos de carga. Um dos focos de atenção da Aliança no momento tem sido aumentar a presença da carga refrigerada na cabotagem. “Estamos investindo para ampliar a presença desse tipo de carga, mas acontece que, no frigorífico, a carreta tem grande vantagem em termos de capacidade cúbica na comparação com o contêiner”, explica. De qualquer forma, a companhia hoje opera com congelados. “Fizemos uma operação interessante para um cliente nosso do segmento de alimentos, com um contêiner carregado no Ceasa, em São Paulo, rumo a Manaus para distribuição local em su-

permercados. Trata-se de uma operação ainda pequena, mas que está nos permitindo ganhar experiência no segmento”.

“Desburocratização”

Depois de ganhar a confiança dos embarcadores, a cabotagem tem pela frente o desafio de superar o emaranhado tributário e fiscal ao qual o transporte doméstico em geral está submetido. “Estamos discutindo com o novo governo, que está se mostrando bastante interessado em melhorar as coisas. Argumentamos que, para a cabotagem crescer ainda mais, é preciso colocar em prática o que chamo de ‘desburocratização’. Um exemplo: para o caminhão são necessários dois documentos para fazer o transporte; na cabotagem, são 12, e no longo curso, 15. Dois documentos já é demais; imaginem 12”, critica o executivo.

Para ele, entre as questões determinantes para o crescimento da cabotagem está a estabilidade no marco regulatório. “O marco para a cabotagem é um dos mais amplos, com pouquíssimas barreiras de entrada. Qualquer um pode começar na cabotagem; só precisa ter um navio com bandeira brasileira, que pode ser importado, por exemplo. Nos Estados Unidos, diferentemente, é obrigatório construir a embarcação localmente”, diz o executivo. Ele acrescenta: “Não se trata de reserva de mercado, mas de um marco regulatório para fomentar a cabotagem. Acredito que, para o País, é essencial ter uma frota mercante nacional. Precisamos ter tranquilidade para investir”.

Outra questão a fragilizar o potencial da cabotagem é o custo com *bunker*, o combustível utilizado na navegação. “Gostaríamos de pagar o mesmo valor do longo curso. Hoje arcamos com ICMS mais PIS/Cofins, que nos permite ter créditos. No caso do ICMS, porém, só recebemos 25% de volta. Se tivéssemos a isenção do

ICMS do combustível, teríamos economia de 4%, o que representa hoje 45% dos custos operacionais por viagem. Seria um ganho de eficiência importante”, avalia.

Quanto à nova regulamentação relativa à emissão de gases poluentes definida pela IMO (*International Maritime Organization*), Thomas não tem dúvida de que as medidas afetarão a cabotagem. “A Petrobrás, entretanto, tem o privilégio de combustíveis com teor de enxofre bem baixo, e entendemos que, com pequenas alterações no processo de produção, possa chegar facilmente ao nível exigido, de 0,5% de enxofre, mas isso certamente recairá nos preços e, quem sabe, até afete a competitividade da cabotagem. Seria irônico se, por tornar a cabotagem ainda mais sustentável, a iniciativa de controle dos níveis de emissão de gases provocasse aumento de custos, comprometendo o potencial da modalidade”, avalia.

Novos desafios

“20 anos depois, o desafio é otimizar”, diz Thomas. “Os grandes clientes e alguns médios já entenderam os muitos benefícios, e vários deles adotaram a cabotagem como primeira opção. Queremos ampliar essa escolha para os menores. No caso de volumes pequenos, o caminhão pode ser ainda mais vantajoso, mas a greve dos caminhoneiros fez perceber a fragilidade real deste tipo de modal. Com o custo do transporte terrestre, alguns clientes e provedores no Sul não buscavam clientes no Nordeste pelo elevado custo de levar a carga até lá. Com a cabotagem, passaram a prospectar negócios em todas as regiões do País. Estou animado porque acho que o Brasil deve ter um momento melhor”, conclui o CEO da Aliança Navegação e Logística. ■



“No Mercosul, estamos esperando queda de 16% em função da crise na Argentina. Em 2018, a região cresceu 2,5%, mas no segundo semestre caiu 11,5%.

A recuperação da Argentina está demorando a acontecer”

Julian Thomas – CEO da Aliança Navegação e Logística e da Hamburg Sud

INOVAR COM O QUE JÁ SE TEM



Tecnologias inovadoras têm sempre o seu charme e nos tempos atuais parece que há uma busca incessante por novidades. Inovação e disrupção são as palavras do momento e muitas vezes os executivos acham que estão em risco se não aderirem de imediato a projetos revolucionários.

Mas – no mundo dos negócios – a decisão por implantar um novo sistema, por mais charmoso que seja, tem de responder também a outras perguntas importantes: como nos tornaremos mais eficientes com isso? A receita da companhia vai aumentar? Esse novo sistema auxiliará na redução de custos para melhorar a margem do negócio. Nossos clientes, estão dispostos a pagar um pouco mais por um nível de serviço maior?

Talvez, uma boa forma de atender a esses dois pontos que às vezes parecem antagônicos, isto é, inovação versus resultado, seja “inovar com o que já se tem”. Pesquisas demonstram que as utilizam, em média, menos de 45% da capacidade de sistemas já implantados, o que reforça ainda mais essa oportunidade de fazer mais com menos.

Com as tecnologias de rastreamento não é diferente: passados 25 anos desde o lançamento dos primeiros sistemas desse tipo no Brasil, ainda há enorme dificuldade em conseguir disseminar em todas as áreas da organização os benefícios proporcionados por esse serviço.



PARCERIA ENTRE EMBARCADOR E TRANSPORTADOR REDUZ CUSTOS DE ACIDENTES



A Giovannella Transportes, empresa gaúcha com forte atuação no transporte de longa distância, resolveu “inovar com o que tinha”. Usuária da tecnologia Autotrac Prime, a empresa decidiu utilizar a função de telemetria disponível no sistema para medir indicadores de performance, com o objetivo de reduzir custos e acidentes na operação de um de seus principais embarcadores: Usiminas.

No quesito custos, a empresa estabeleceu como primeira meta aumentar a média do consumo de combustível em uma viagem típica de 840 km. A média histórica era 2,08 km/l, gerando o consumo de 404 litros de diesel por viagem.

Com a implantação dos controles de telemetria, a empresa estabeleceu limites de velocidade e tempo máximo parado com o motor ligado (após o período definido, o veículo era desligado automaticamente pelo sistema). Apenas com essas duas providências simples, a Giovannella conseguiu alcançar a média de 2,50 km/l, ou seja, na mesma operação passou a gastar em média 336 litros de diesel, gerando uma economia de 68 litros / viagem (aproximadamente R\$ 250,00/viagem).

Considerando que a empresa tem 500 veículos, que efetuam em média 3 viagens por mês, a economia mensal da frota será de R\$ 375.000,00, ou, R\$ 4,5 milhões por ano. Nada mal! E o melhor, o sistema estava nos veículos não havendo necessidade de nenhum investimento adicional.

Já com relação aos acidentes, a empresa inicialmente mediu as principais causas que contribuíram para cada sinistro e chegou a estatísticas surpreendentes: 46% dos acidentes eram causados por falhas de condução do motorista; 38% por fadiga ou outros distúrbios de percepção; 11% por imprevistos na rota e apenas 5% por falhas mecânicas. Ou seja, 84% dos acidentes eram causados por questões diretamente ligados ao motorista.

Após essas medidas, a empresa implantou um programa de limites operacionais medidos eletronicamente pela telemetria (velocidades máximas, tempo máximo de direção contínua, freadas bruscas, uso de freio motor, excesso de RPM, etc.) e por meio do rotograma falado também disponível em Sistema Prime, os motoristas passaram a receber mensagens automáticas de voz na cabine do caminhão em todas as áreas de maior risco da rota e em caso de violação dos limites estabelecidos.

Os gestores efetuam a avaliação cotidiana desses indicadores, e os motoristas, após retreinamento, passaram a receber ao final de cada viagem um relatório com seus resultados.

Passados poucos meses da implementação do projeto, a Giovannella teve zero acidentes na operação em análise, aumentando o nível de serviço prestado, reduzindo custos e salvando vidas.

Esse simples case ilustra de forma objetiva o ganho direto proporcionado às duas empresas, sem necessidade de nenhum investimento adicional, pelo simples fato de melhor utilizar uma tecnologia já implantada na empresa. Certamente em nossas empresas, há também espaço para inovarmos aproveitando melhor os investimentos já realizados.

RAIOS X DOS TERMINAIS

Consultoria Datamar lança o ECSA Container Terminals Report 2019 com detalhes sobre o mercado da Costa Leste da América do Sul

Por Renata Passos



A Datamar, consultoria especializada em análise de comércio exterior via modal marítimo, lança neste mês o *ECSA Container Terminals Report 2019*, um relatório com informações atualizadas sobre 22 terminais no Brasil, oito na Argentina e dois no Uruguai, que juntos representam praticamente 100% da movimentação de contêineres da região, já que inclui os terminais privados e os cais públicos.

Produzido em parceria com consultores internacionais e economistas marítimos, o relatório, com quase 200 páginas e com versão impressa e digital – cujas informações serão atualizadas eletronicamente ao longo do ano, faz uma análise detalhada dos terminais de contêineres na Costa Leste da América do Sul, com dados exclusivos levantados junto aos terminais e seus diretores. Além disso, utiliza dados disponíveis pelos governos de cada país e, no caso do Brasil, da ABAC (Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem).

“Trata-se de um relatório independente, que envolve profissionais com vasta experiência em consultoria marítima, para garantir uma avaliação rigorosa de todos os terminais da região. O *ECSA Container Terminals Report 2019* levantou dados em profundidade, por meio de entrevistas com as autoridades de cada um dos terminais”, explica o diretor da Datamar e responsável pelo relatório, Andrew Lorimer.

Estimativas

Segundo ele, o estudo foi dividido em sete regiões: Santos, Sul, Sudeste, Nordeste e Norte, além do Uruguai e da Argentina. “O levantamento considerou o histórico dos últimos anos, as previsões de

taxa de crescimento regional do PIB, os fatores políticos e econômicos, bem como as restrições dos comércios para as grandes indústrias regionais para traçar as previsões de demanda futura e capacidade por região para os próximos cinco anos, com perspectivas de movimentação de longo curso e de cabotagem”, detalha o executivo.

Além disso, o relatório informa o planejamento das autoridades portuárias para concessões de terminais, as novas configurações dos serviços dos armadores, as restrições portuárias frente ao aumento do tamanho dos navios, a visão dos terminais sobre a economia e o ambiente de negócios, infraestrutura e equipamentos. O estudo detalhado aborda ainda os principais gargalos em cada terminal, seja pela falta de dragagem ou dificuldade nos canais de acesso ao porto.

O relatório tem como público-alvo os portos e terminais, armadores, agências marítimas, agentes de cargas, importadores e exportadores, bancos e investidores, consultorias de gestão, autoridades governamentais, fundos de *private equity* e Universidades. “Para exportadores e importadores, o relatório é importante para que façam uma leitura correta do setor e das soluções de transporte que lhe são oferecidas pela sua própria equipe de logística ou por agentes de carga. Alguns deles enfrentam desafios consideráveis e mais complexos do que são verificados em países mais desenvolvidos”.

Questões sensíveis

De acordo com Lorimer, ao fazer o diagnóstico, foram identificadas algumas questões sensíveis, como a incerteza da renovação de concessões de áreas que vencem no início da próxima década. “Muitos terminais conseguiram a renovação antecipada, mas outros não. Por isso, em função da indefinição, alguns já deixaram de investir”, informa o executivo, que argumenta: “Os terminais que investiram para

aumentar a capacidade foram impactados com a crise e estão com capacidade ociosa”.

Outro ponto que tem afetado os terminais é que os armadores, cada vez mais, concentram os serviços nas áreas portuárias onde têm participação acionária. Isso impacta no aumento da cabotagem, que tem ajudado a diminuir a capacidade ociosa causada pela saída de serviços de longo curso.

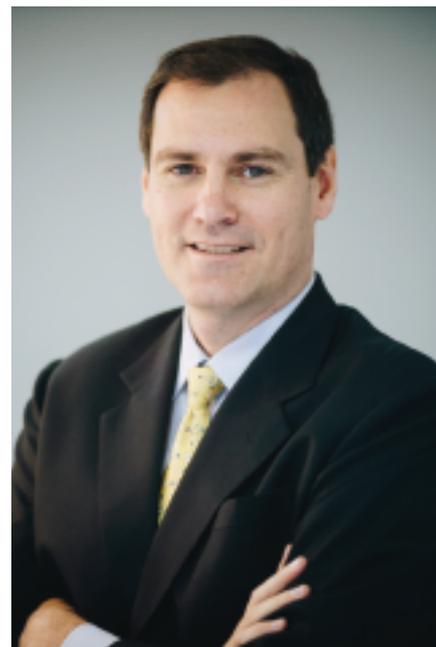
Mas a capacidade ociosa preocupa em alguns casos. Recentemente o serviço de ligação com o *Far East*, por exemplo, deixou de operar no estado do Rio de Janeiro e os três terminais do estado não contam mais com serviço direto para a região asiática. “A crise e a questão da segurança também impactaram o estado”.

Outro ponto, segundo Lorimer, é que a consolidação dos armadores diminuiu a oferta de serviços. “Com essa redução de espaço, o frete aumenta e há rolagem de carga. Há uma insatisfação dos embarcadores. Com a possível retomada da economia brasileira, não sabemos como os armadores vão se posicionar”, detalha Lorimer, ao acrescentar que cogitam um novo serviço para o *Far East* com uma rota via Panamá e escala no Norte do Brasil. “Outra tendência é que devemos ver no mundo fusões na área de terminais portuários globais e de *freight forwarders*”, disse o executivo em uma análise complementar.

O relatório destaca também as possíveis restrições portuárias frente ao aumento do tamanho dos navios. “Segue a novela da falta de dragagem no porto de Santos, pois os complexos portuários dependem de decisões do poder público para essas obras. O problema é que Santos é referência para os outros portos e enfrenta uma restrição no canal de acesso”, explica Lorimer, ao acrescentar que a ponte entre Santos e Guarujá também restringirá as operações. “Hoje entra um navio de cada vez, mas poderiam entrar dois. Com a ponte, só passará uma embarcação por vez”.

Buenos Aires também enfrenta um problema. “Hoje a capacidade do Brasil é de receber navios com 330 metros de comprimento. Em três anos, a próxima geração terá 366 metros de comprimento e o Canal da Prata tem restrições na dragagem e na largura. A tendência é que tenham mais operações *feeder* e muitas cargas devem ser transbordadas em Santos. Outros portos como Navegantes (SC), Itapoá (SC) e Montevideo, no Uruguai, também devem competir para operações de transbordo, que não é tão rentável para os terminais. Porém, é melhor do que não ter cargas”, detalha Lorimer.

Os terminais estão com capacidade ociosa e os independentes (sem a participação de armadores) competem entre si pela fatia de mercado que resta. “Aqueles que estão mais bem posicionados e que têm melhores fundamentos atingem melhores resultados”, finaliza. ■



“Outra tendência é que devemos ver no mundo fusões na área de terminais portuários globais e de freight forwarders”

Andrew Lorimer – diretor da Datamar



MOVIMENTAÇÃO DOS TERMINAIS PORTUÁRIOS DA COSTA LESTE DA AMÉRICA DO SUL – 2018

CONTÊINERES CHEIOS DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO*

PAÍS	PORTO	TERMINAL	CAPACIDADE ANUAL	DATALINER (EXP+IMP)
Brazil	Manaus	Super Terminais	350.000	74.157
Brazil	Manaus	Terminal Chibatão	892.000	100.552
Brazil	Vila do Conde	Tecon Vila do Conde	190.000	59.344
Brazil	Pecém	APM Terminals Pecém	518.000	51.122
Brazil	Fortaleza	Porto de Fortaleza	***	27.625
Brazil	Natal	Porto de Natal	***	28.869
Brazil	Suape	Tecon Suape	721.000	106.958
Brazil	Salvador	Tecon Salvador	435.000	160.494
Brazil	Vitoria	TVV	300.000	125.463
Brazil	Rio de Janeiro	Libra Terminal Rio	450.000	92.392
Brazil	Rio de Janeiro	Multi-Rio	1.000.000	135.744
Brazil	Itaguaí	Sepetiba Tecon	660.000	88.184
Brazil	Santos	Brasil Terminal Portuário	2.500.000	762.668
Brazil	Santos	DP World Santos	1.200.000	338.055
Brazil	Santos	Libra Terminal Santos	700.000	248.666
Brazil	Santos	Tecon Santos	2.000.000	593.504
Brazil	Paranaguá	Terminal Containeres Paranaguá	1.500.000	562.063
Brazil	Itapoá	Porto Itapoá	1.200.000	353.234
Brazil	Navegantes	Portonave	1.500.000	529.801
Brazil	Itajaí	APM Terminals Itajaí	581.000	178.683
Brazil	Imbituba	Tecon Imbituba	450.000	203.751
Brazil	Rio Grande	Tecon Rio Grande	1.350.000	307.240
Uruguay	Montevideo	Terminal Cuenca del Plata	900.000	96.149
Uruguay	Montevideo	Montecon	400.000	176.409
Argentina	Rosario	Terminal Puerto Rosario	200.000	48.935
Argentina	Zárate	Terminal Zárate	270.000	79.451
Argentina	Buenos Aires	Terminales Rio de la Plata	740.000	289.722
Argentina	Buenos Aires	APM Terminals Buenos Aires	268.000	152.911
Argentina	Buenos Aires	BACTSSA	450.000	117.731
Argentina	Buenos Aires	Exolgan Container Terminal	820.000	349.209

*Os dados não contemplam contêineres vazios e cabotagem
Fonte: Datamar

O PACTO GLOBAL DE FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO E NOVOS NEGÓCIOS NA LOGÍSTICA BRASILEIRA

O mundo atravessa um momento de intensa transformação tecnológica, a chamada 4ª Revolução Industrial. O lado perverso dessa mudança está na possibilidade de substituição de muitos postos de trabalho por robôs e outras máquinas inteligentes.

Mas o que acontecerá com as pessoas que hoje desempenham as atividades passíveis de serem substituídas por essas máquinas? A OMC (Organização Mundial do Comércio) quer dar sua contribuição para minimizar o impacto.

O AFC (Acordo de Facilitação do Comércio) é um pacto global, aprovado na Conferência Ministerial da OMC ocorrida em Bali, em 2013, que entrou em vigor em 22 de fevereiro de 2017, com a ratificação de dois terços de seus 162 países-membros, dentre eles o Brasil.

Com esse acordo a OMC estima que o fluxo do comércio mundial poderá aumentar em até US\$ 1 trilhão por ano, gerando novas oportunidades de emprego nos setores de comércio e serviço, compensando, em parte, a redução causada pela robotização das indústrias.

O AFC é um conjunto de 47 boas práticas de comércio exterior que deverão ser adotadas por todos os signatários, de preferência acompanhadas de acordos de cooperação entre eles, de forma a acelerar, desburocratizar e desonerar o fluxo mundial.

O Brasil informou à OMC que iniciaria a implantação do AFC cumprindo, de imediato, 42 das boas práticas preconizadas, restando um cronograma para a adoção das cinco remanescentes.

Do ponto de vista dos atores envolvidos com a logística de cargas e desembarço aduaneiro nos portos, aeroportos e pontos de fronteira, as grandes novidades trazidas pelo AFC se concentram no Programa OEA (Operador Econômico Autorizado) e no Portal Único.

O OEA certifica níveis de conformidade e segurança para as empresas. Certificadas, passam a receber tratamento diferenciado das autoridades aduaneiras, podendo oferecer um diferencial de mercado a seus clientes, com maior agilidade no fluxo de importação ou exportação.

O Portal Único do Comércio Exterior é o centro da estratégia brasileira para a implantação do AFC. Não representa só um novo sistema de TI, mas traz consigo uma completa revisão dos processos de exportação, importação e trânsito aduaneiro.

Essa revisão começou pela exportação, com a adoção da DUE (Declaração Única de Exportação). O processo foi radicalmente simplificado, reduzindo em 85% a quantidade de docu-



Por LBayard Umbuzeiro Filho*

mentos. O tempo médio de exportação caiu de 10 para 6,37 dias, segundo a última medição da RFB, de dezembro de 2018.

Vem aí o novo processo de importação, mas a previsão de operar em sua plenitude não é para antes de dezembro de 2020. Ele tem por meta abreviar o tempo médio de liberação das cargas de 17 para 10 dias e gerar uma economia anual de até R\$ 8 bilhões.

Sua implantação com base na DUIMP (Declaração Única de Importação) promete tornar a velocidade no despacho aduaneiro como o novo drive no fluxo logístico da importação.

Por essa razão, a ABTRA, em nome das empresas que administram instalações portuárias alfandegadas onde ocorre a liberação de cargas do comércio exterior, está empenhada em discutir a melhor forma de se implantar esse acordo mundial, incluindo eventual revisão dos modelos de negócio no setor para se adaptarem aos novos tempos. ■

*Empresário, é presidente do Conselho de Administração da ABTRA (Associação Brasileira de Terminais e Recintos Alfandegados); é também o diretor-presidente da Transbrasa-Transitária Brasileira, dedicada ao transporte e armazenagem de cargas no Porto de Santos. Foi presidente e fundador da Associação Profissional dos Terminais Retroportuários de Santos, Guarujá e Cubatão, atual ABTTC, e vice-presidente da ACS (Associação Comercial de Santos).

PRONTO PARA CRESCER

A 21.ª NT Expo será o reflexo de um ano de boas expectativas para o setor ferroviário



O setor ferroviário vivencia um período histórico de expectativa de retomada de investimentos e são previstos dezenas de bilhões de investimentos nos próximos anos. Já no fim de março ocorrerá o leilão da Ferrovia Norte-Sul (FNS), um trecho de 1.537 km – ligação entre Porto Nacional (TO) e Estrela d’Oeste (SP), e que prevê R\$ 2,7 bilhões em investimentos. A ferrovia é considerada a espinha dorsal para o escoamento da produção agrícola do País e um avanço na logística brasileira. Esse deve ser apenas um dos principais assuntos da 21.ª NT Expo, a principal feira do setor na América Latina, que neste ano acontece simultaneamente à da *Intermodal South America*, entre os dias 19 e 21 de março, no São Paulo Expo.

A expectativa dos organizadores, assim como na edição anterior, é atrair cerca de 5.000 profissionais do mercado. Entre as mais de 100 marcas que participam do evento estão fornecedores construção e infraestrutura, eletrificação, gerenciamento de sis-

temas, operadoras de cargas e passageiros, manutenção, metalurgia e usinagem, sinalização, dormentes, peças e componentes, interiores e telecomunicações, entre outros. A feira conta com expositores de mais de dez países, entre os quais nações com tradição no segmento ferroviário: Estados Unidos, Suíça, Suécia, Áustria, Itália, Espanha, Canadá, China e outros.

“Com o evento realizado em março, anteciparemos o ciclo de negócios, adequando aos calendários nacional e internacional. Além disso, vivenciamos um período próspero do setor e teremos muitos investimentos em ferrovias nos próximos anos e a feira será uma plataforma de negócios”, destaca a gerente geral do portfólio de infraestrutura da Informa, organizadora do evento, Márcia Gonçalves. A executiva diz que a expectativa do setor é tão positiva que desde o ano passado os espaços da feira já estavam totalmente vendidos.

Pelo segundo ano, o evento terá uma área chamada “Estação Conhecimento”. Será um espaço onde acontecerão um total de 30 palestras gratuitas, com duração de 30 minutos, nos três dias de evento. A 21.ª NT Expo também contará com rodadas de negócios, que acontecerão nos estandes da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF). As reuniões são entre as associadas e os fornecedores.

Mais negócios

Além do leilão da FNS, o Programa Parcerias e Investimentos (PPI) do Governo Federal prevê lançamento no primeiro semestre deste ano a publicação do edital para a concorrência de concessão da Ferrogrão, que receberá investimentos de R\$ 12,7 bilhões. Também é aguardada a publicação do relatório final da Audiência Pública Ferrovia de Integração Oeste-Leste (Fiol) – pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) para posterior envio ao Tribunal de Contas da União. Serão outros R\$ 6,4 bilhões em investimentos.

Ao mesmo tempo, está em andamento o pedido de renovação dos contratos de cinco ferrovias de carga (Rumo-Malha Paulista; MRS Logística; Ferrovia Centro- Atlântica – FCA, operada pela VLI; além da Estrada de Ferro Vitória a Minas – EFVM e a Estrada de Ferro Carajás – EFC, operadas pela Vale). “As renovações devem significar investimentos de mais de R\$ 25 bilhões em cinco anos”, informa o diretor-executivo da ANTF, Fernando Paes. ■

PATROCINADOR OFICIAL

2ª EDIÇÃO
INTERMODAL
2019 SOUTH AMERICA



Enjoy the red touch.

Oferecemos serviços personalizados no transporte de contêineres. É como se nos conhecêssemos desde sempre. A Hamburg Süd é reconhecida pelos serviços logísticos especializados, atendimento de alta qualidade e know-how em transporte de cargas, combinado com uma cadeia logística global e ampla disponibilidade de equipamentos. Alguma dúvida? Pergunte aos nossos especialistas de vendas mais próximos de vocês, localizados em mais de 250 escritórios em mais de 100 países.



No matter what.

HAMBURG  SÜD

www.hamburgsud-line.com

UM MUNDO POSSIBILIDADES

Com o uso de contêineres, operações multimodais já são realidade e, hoje, o Brasil transporta eletrônicos por cabotagem e ferrovia. Entretanto, os problemas tributários ainda persistem

Por Renata Passos

Improvável há alguns anos, hoje a multimodalidade já é realidade no Brasil. Graças principalmente ao uso de contêineres, as mais variadas cargas são transportadas pelos diferentes meios de transporte. Antes uma raridade, hoje é possível verificar com regularidade a movimentação de eletrônicos por cabotagem e por ferrovia.

“Na gestão portuária, o aumento do uso de contêineres na logística *inbound* diminui o tempo de movimentação das cargas nos terminais portuários, o que dá produtividade na operação de transferência da cargas em contêiner oriundas da cabotagem na distribuição física às ferrovias”, declara o vice-presidente de Transporte Ferroviário da CBC (Câmara Brasileira de Contêineres), Washington Luiz Pereira Soares, que completa: “O modelo de logística multimodal também possibilita benefícios fiscais ao Operador de Transporte Multimodal (OTM), com base na Lei 9.611/98, o que torna possível a redução do chamado Custo Brasil”.

A concessionária de ferrovia MRS Logística, por exemplo, faz a distribuição de televisores de plasma produzidas na Zona Franca de Manaus para o mercado de São Paulo (SP). “Os clientes utilizam a cabotagem para transportar os contêineres até Santos (SP), de onde seguem pela nossa ferrovia até o interior de São Paulo e são distribuídos por caminhões”, detalha o gerente geral de negócios para Carga Geral da MRS Logística, Guilherme Alvisi.



Na opinião do diretor comercial e de operações da operadora Brado, Marcelo Saraiva, os trens são um elo importante para concretização da multimodalidade. “As cargas seguem de caminhão de Araquara (SP) ou de Rondonópolis (MT) até Santos, de onde partem por cabotagem até Manaus (AM). Hoje as empresas de cabotagem são grandes parceiros”, diz Saraiva.

Segundo dados da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), a expectativa é que as concessionárias ferroviárias transportem mais de 555 mil TEUs em 2019, um aumento de 13% sobre o resultado apurado em 2018 (492.131 TEUs).

Novas soluções

O contêiner amplia as possibilidades multimodais. A Brado registrou cerca de 1.300 contêineres movimentados no primeiro ano da operação de importação de fertilizantes. Iniciado em janeiro de 2018, o

projeto trouxe uma nova solução logística para este fluxo de importação feito via porto de Paranaguá (PR), com ganhos operacionais para o transporte de contêineres *reefer* (refrigerados) destinados ao terminal de Cambé, no norte do Paraná.

O objetivo da operação de fertilizantes é avançar o transporte da carga contêinerizada até o terminal multimodal de Cambé e ofertar o produto final mais próximo às regiões de consumo, reduzindo, assim, a dependência do fluxo rodoviário para estes clientes. O projeto nasceu por meio de um estudo de inteligência de mercado e de uma solução desenhada em conjunto com os armadores Maersk, Hamburg Süd e a TCP (Terminal de Contêineres de Paranaguá).

“Este novo desenho permitiu um fluxo *round-trip* muito mais eficiente, econômico e ambientalmente sustentável para os clientes finais, o que potencializou o crescimento de nossas operações”, afirma gerente-executivo da Brado, Daniel Salcedo.

Tabela de frete mínimo ainda em discussão

A ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), em parceria com a FEALQ (Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz) / Grupo de Pesquisa e Extensão em Logística Agroindustrial - ESALQ-LOG/USP, realiza uma pesquisa entre os transportadores rodoviários de cargas a fim de obter subsídios para a revisão de metodologia de definição, monitoramento e atualização de dados e informações visando à Política Nacional de Pisos Mínimos e à adequação dos pisos mínimos a serem divulgados semestralmente pela Agência.

O questionário, disponível na página da ANTT, está dividido em quatro blocos: o primeiro trata de informações cadastrais; o bloco II coleta informações sobre as características das frotas e/ou veículos, com perguntas sobre idade média, tipos de carga, distribuição das rotas etc.; o terceiro bloco foca nas características operacionais dos veículos, como número de eixos, distâncias médias das rotas, velocidade média, entre outras; e o último bloco trata de características diversas, como valor médio do salário de um motorista, quantidade de horas semanais trabalhadas, marca e tipo de pneu utilizado, etc. O tempo estimado de preenchimento do questionário é de 15 a 22 minutos e as informações coletadas serão sigilosas e em nenhum momento serão divulgadas identificando nominalmente os entrevistados.

Legislação

No ano passado, diante da paralisação dos caminhoneiros, foi editada a Medida Provisória nº. 832, de 27 de maio de 2018, determinando a publicação da tabela de preços mínimos no prazo de cinco dias da publicação da Medida Provisória. Posteriormente, esta foi convertida na Lei nº 13.703, de 08 de agosto de 2018, que instituiu a Política Nacional de Pisos Mínimos do Transporte Rodoviário de Cargas.

O curto prazo imposto para elaboração e publicação da tabela implicou em simplificações metodológicas, não sendo possível considerar todas as particularidades citadas na mencionada na legislação. Isso explica a nova pesquisa feita em conjunto com a ESALQ-LOG.

Decisão adiada

Em fevereiro, o ministro Supremo Tribunal Federal, Luiz Fux, que é relator das ações sobre o frete mínimo, determinou a suspensão de todos os processos judiciais que tramitam no País a respeito da tabela com os preços mínimos para os fretes rodoviários, uma das reivindicações dos caminhoneiros na greve de maio do ano passado. Na decisão, que responde a demanda da Advocacia-Geral da União, Fux disse que é preciso aguardar que o Plenário da corte analise a questão.

“Antes, as cargas eram manuseadas em terminais na retroárea do porto de Paranaguá e seguiam por rodovia. Agora, os contêineres rodam aproximadamente 1.200 quilômetros na ferrovia entre os fluxos de ida e volta, sempre cheios de ponta a ponta”, explica.

Entraves

Soares, da CBC, diz que a burocracia da engenharia tributária do OTM (Operador de Transporte Multimodal) dificulta a recuperação benefícios fiscais e a promoção do transporte multimodal de cargas de forma isonômica entre estados. “Falta uma única alíquota de ICMS

(Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). Isso gera uma barreira natural ao interesse comercial de usuários em busca de uma logística mais ecoeficiente por meio de soluções combinadas de ferrovia e cabotagem, independente da localização geográfica dos portos”, lamenta.

Na opinião do diretor executivo da Cosin Consulting, Philippe Minerbo, o Brasil poderia ser comparado a países de dimensões continentais como Rússia, Canadá, China e Estados Unidos, mas as diferenças começam a ficar evidentes quando a matriz de transporte passa a ser o foco da análise. Nesses outros países, o modal ferroviário representa 40 a 50% da matriz total. Enquanto, no Brasil, não

passa de 20%. “O transporte ferroviário é bem mais barato que rodoviário. Desconheço as leis que regem o transporte multimodal dessas nações, mas parecem mais simples e objetivas”.

Para Minerbo, a inexistência de uma orientação clara do ponto de vista fiscal para as operações multimodais ainda é uma dificuldade a enfrentar. “Dessa forma, fica confuso que impostos que incidam na operação sejam somados aos impostos que em cada estado funcionam de um jeito diferente. Para evitar qualquer risco, as empresas optam por fracionar suas operações, que acabam ficando mais caras. Esperamos que esse novo governo pense mais nas questões estruturais do País”, finaliza. ■

À ESPERA DA CARGA

Porto Central investe na prospecção comercial para atrair cargas do setor de petróleo & gás e viabilizar a construção do complexo portuário no Espírito Santo

Por Valeria Bursztein



Um ano atrás, o projeto Porto Central, megaempreendimento encravado no Espírito Santo, era apresentado na feira de logística, transporte e comércio exterior *Intermodal South America* com a proposta de tornar-se um complexo industrial portuário privado multipropósito desenvolvido no modelo de condomínio portuário para os setores de óleo & gás (incluindo GNL), geração de energia, agronegócio, carga geral, contêineres, minerais e indústrias *offshore*. De lá para cá, o projeto teve avanços, mas empacou no ritmo da prospecção comercial de cargas que o viabilizem financeiramente.

De acordo com o diretor presidente do Porto Central, José Maria Vieira de Novaes, o momento faz parte do plano de maturação do projeto e agora todos estão dedicados à plena prospecção. “Depois da licença de escavação, tendo resolvido essa

precondição para poder seguir em frente com a implantação do projeto, concentramos as ações na área comercial, tentando atrair clientes âncora e contratos de longo prazo que justifiquem a tomada de decisão da construção do porto. Estamos atualmente nesta fase; tivemos avanços, contamos com algumas cartas de intenção, mas ainda não o bastante para a tomada de decisão. Assim, o estágio de agora consiste em avançar nas tratativas comerciais com quem nos deu as cartas e buscar outros potenciais clientes. Estamos focando no segmento de petróleo e derivados, carga considerada pelo Porto Central como âncora para a tomada de decisão, por expressar maiores volumes”, conta.

Segundo Novaes, o início da construção do porto acontecerá apenas quando a questão comercial estiver equacionada. “Segundo nossas previsões, até junho deste ano esta fase estará encerrada e poderemos começar a dar início à construção”, diz.

A primeira fase do projeto está orçada em US\$ 700 milhões, e a direção do porto está dedicada a buscar receitas compatíveis para tal nível de investimento.

Multicargas, multivalentes

O projeto do Porto Central nasceu como um complexo portuário multicargas, multivalentes. “O modelo de negócio prevê a construção e o arrendamento da infraestrutura para empresas interessadas em se instalar no porto para operar seus próprios terminais e construir negócios mediante tarifas de arrendamento e de uso da estrutura portuária. Precisamos trazer carga e clientes”.

No foco da prospecção estão empresas do setor de petróleo & gás, que geram grandes volumes de carga e mantêm sinergia

para atrair outras cadeias industriais. Com a presença desse tipo de atividade, a infraestrutura comum, de viabilização custosa, poderia ser equacionada. “Como no contêiner e na carga fica mais difícil viabilizar, optamos por voltar nosso foco ao setor de petróleo e derivados, que, segundo nosso entendimento, pode alavancar esses grandes volumes e, por consequência, pagar a infraestrutura inicial. As previsões de produção brasileira no pré-sal são bastante positivas para a próxima década, o que consideramos promissor para o desenvolvimento do porto”.

O executivo não vê o momento como um impasse, mas não faz sentido oferecer estrutura se não há clientes ou cargas. “Existe uma demanda por infraestrutura dedicada a petróleo & gás. Podemos ofertar essa infraestrutura, mas queremos garantias. O porto só nasce se tiver carga. No final, as petroleiras precisam decidir para onde vão. Estamos disponibilizando uma solução e esperamos ser escolhidos”, diz Novaes.

Zona de Processamento de Exportação

Em outubro do ano passado, a direção do Porto Central deu início à tratativas para definir no complexo uma área sob regime de Zona de Processamento de Exportação (ZPE). De acordo com o diretor presidente do Porto Central, José Maria Vieira de Novaes, no máximo em dois anos as etapas necessárias para a conclusão do cronograma de implantação estarão concluídas. “Queremos oferecer a ZPE quando o complexo já estiver em construção. Precisamos de quatro anos para construir o porto. Por isso, a ideia é de já poder oferecer a ZPE a indústrias interessadas em exportação logo após finalizada a construção”.

Como explica Novaes, a condição de ZPE representa uma vantagem competitiva interessante, pois, além dos ganhos em eficiência, existe a parte logística, com a oferta da possibilidade de exportar matéria-prima e produtos acabados, bem como promover a interação com outras indústrias. “Estar em complexo industrial portuário facilita muito a operação, até no que se refere às licenças ambientais, uma vez que o complexo já está licenciado. Para essa finalidade, de indústria e logística, o tempo de implantação e as vantagens/benefícios de uma ZPE dentro do porto são muito expressivos, haja vista o sucesso da ZPE de Pecém (CE)”.

Poderão se instalar em uma ZPE, as empresas que venha a auferir, por ano calendário, receita bruta decorrente de exportação para o exterior de, no mínimo, 80% de sua receita bruta total decorrente da venda de bens e serviços (depois de excluído os impostos incidentes sobre a venda).

As empresas que vierem a se instalar na ZPE do Porto Central serão beneficiadas com a suspensão e/ou isenção de certos tributos incidentes sobre a matéria-prima e investimentos, além de maior agilidade dos procedimentos administrativos e aduaneiros.



José Maria Vieira de Novaes,
diretor presidente do Porto Central

Porto Central, o projeto

Localizado no sul do Estado do Espírito Santo, no Município de Presidente Kennedy, o projeto é uma *joint venture* oficializada em 2014 entre o porto de Roterdã (Holanda) e a TPK Logística S.A., empresa do segmento da operação portuária, mineração, construção civil, logística, indústria *offshore* e energia, cujo principal acionista é a Polimix, uma das maiores produtoras de concreto do Brasil.

Em uma área de cerca de 2 mil hectares e com vários terminais de grande escala ao longo de seus 10 km de berços e píeres, o complexo estará apto a receber navios de grande porte, tais como VLCCs e Valemax, com até 400 mil toneladas de capacidade.



“Depois da tomada de decisão de construir a infraestrutura comum, os outros terminais virão como consequência, porque a região tem enorme carência por infraestrutura de boa qualidade. Acreditamos que não teremos dificuldade em atrair outros players logísticos. Estamos muito otimistas”

José Maria Vieira de Novaes – diretor presidente do Porto Central

O acesso marítimo para os terminais acontecerá por um canal de acesso de 300 metros de largura, permitindo duas vias de tráfego simultâneo para navios de médio porte e sentido único para as embarcações maiores.

O Porto Central está a cerca de 150 km de Vitória, próximo à fronteira com o Estado do Rio de Janeiro, e atenderá a hinterlândia dos Estados do Espírito Santo, Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso, São Paulo e Rio de Janeiro. Além disso, o porto se encontra nas proximidades dos principais campos de petróleo & gás do País, destacando-se como eficiente ponto para a movimentação e estocagem de petróleo e apoio *offshore*.

O complexo contará também com ampla rede de acessos às principais malhas rodoviárias, incluindo as rodovias federais BR-101, distante a apenas 30 km, provendo acesso ao norte e ao sul do País, e a BR-262, que interliga o leste e o oeste do Brasil. O Porto Central terá acesso direto às rodovias estaduais ES-060, ES-162 e, futuramente, uma extensão da ES-297.

Com o modal ferroviário, o porto será integrado com as ferrovias planejadas EF-118 e EF-354. A nova ferrovia EF-118 conectará as cidades de Vitória e Rio de Janeiro, interligando-se com o sistema das ferrovias existentes VLI-EFVM/FCA, ao norte, e MRS Logística, ao sul. Pela EF-354, conhecida como Estrada de Ferro Transcontinental, o porto terá conexão direta com a região Centro-Oeste, e também com a EF-118.

Novaes afirma que tudo está pronto e que a estratégia agora é continuar tentando obter o equacionamento comercial e financeiro para a tomada de decisão. “Foi resolvido o que precisava ser feito e as precondições. A engenharia está concluída, e o licenciamento ambiental, feito. Para se ter uma ideia, a contratação da obra, a parte mais complexa -- que é a de mar, ou seja, dragagem e construção de quebra-mar -- já está em fase bastante avançada de negociação. Então, estamos trabalhando com a perspectiva de

termos em breve um desfecho comercial favorável”, acredita Novaes. Na visão dele, a chegada de cargas vindas da operação de petróleo & gás atrairá outras. “Depois da tomada de decisão de construir a infraestrutura comum, os outros terminais virão como consequência, porque a região tem enorme carência por infraestrutura de boa qualidade. Acreditamos que não teremos dificuldade em atrair outros *players* logísticos. Estamos muito otimistas”, finaliza. ■

SOMOS UM
OPERADOR LOGÍSTICO
COM O PROPÓSITO
DE ENTREGAR



SUCESSO!



NOSSOS NEGÓCIOS:

- Transferência Brasil
- Transferência Mercosul
- Centros de Armazenagem e Distribuição
- Distribuição Urbana
- Postos de Combustíveis
- Operações Especiais (Dedicadas | Contêiner)

www.coopercarga.com.br

 @seumelhorcaminho

 Coopercarga

COOPERCARGA
LOGÍSTICA

RUMO À MODERNIDADE

TruckPad é adotado pela Tora Transporte como aplicativo de contratação de caminhoneiros, dá início à sua transformação digital e se consolida como uma das principais soluções do segmento

Por Valeria Bursztein

Quando começou sua jornada como empreendedor no mundo digital, em 2012, Carlos Mira estava convicto de que o TruckPad, aplicativo de contratação de caminhoneiros, iria revolucionar o mercado de cargas rodoviárias. Foi um longo processo para convencer um setor marcadamente tradicionalista, mas o esforço valeu a pena. O aplicativo chamou a atenção de investidores do porte da Movile, detentora de soluções como o *IFood*, por exemplo, e da montadora Mercedes-Benz, que aportaram recursos para escalar a solução. Hoje, o TruckPad tem mais de 900 mil *downloads* – uma marca e tanto no concorrido universo das soluções tecnológicas.

“Crescemos graças aos investimentos, mas fundamentalmente pela adoção dos *smartphones* pelos caminhoneiros. Isso foi decisivo, porque o cenário de quatro anos atrás era muito diferente”, conta Mira, fundador e *CEO* do TruckPad. “Lembro que, então, cheguei a comprar e distribuir gratuitamente *smartphones* aos caminhoneiros, para que experimentassem o aplicativo. Esses foram os primeiros 20 usuários do TruckPad. Crescemos muito a reboque da adoção maciça dos *smartphones*”.

Hoje o executivo festeja mais uma grande conquista: a decisão da Tora Transportes, um dos maiores operadores logísticos do País, de adotar o aplicativo para a contratação de caminhoneiros. Recentemente, a empresa anunciou o investimento de R\$ 25 milhões na criação do Tora Digital. Isso significa que a operação com terceiros da Tora, que contrata mensalmente cerca de 2.500 carreteiros (transportadores autônomos de cargas), ficará a cargo da plataforma digital TruckPad.

“A Tora está seguindo uma tendência de mercado: buscar soluções digitais para aumentar a performance operacional e



fazer algo que já funciona bem ter ainda mais agilidade e dar maior visibilidade em seus processos. Estamos colocando todo o *know-how* TruckPad neste projeto, que representa o maior investimento em tecnologia digital já feito por uma empresa tradicional do setor brasileiro de transporte de cargas”, avalia Mira.

O investimento sem precedentes da transportadora em seu novo serviço digital promete transformar a empresa e criar um negócio 2.0. “Não iremos somente gerenciar a contratação de caminhoneiros autônomos, mas também utilizar todas as ferramentas de mobilidade para estabelecer um novo padrão de excelência operacional, digitalizando as etapas do processo e construindo um *big data*, que alimentará constantemente a *business intelligence* da empresa. Trata-se de um novo produto Tora no mercado, uma nova era no setor e um novo modelo de negócios para o transporte brasileiro de cargas”, diz a diretora presidente da Tora Transportes, Janaína Araújo.

Segundo ela, pesou na decisão o conhecimento técnico e as ferramentas atualizadas do TruckPad para dar início à transformação digital. “Por meio da parceria que estamos firmando com a empresa, investiremos pesado para criar o nosso serviço, o Tora Digital. Assim, esperamos otimizar recursos, diminuir tempos operacionais e melhorar nossa performance na contratação dos autônomos – isso aliado à importante ajuda que ofereceremos aos nossos parceiros caminhoneiros na busca por cargas de retorno, para evitar que rodem vazios à procura de frete”, diz Janaína.

O Tora Digital resulta de um investimento de R\$ 25 milhões programado para os próximos dois anos com o objetivo de criar o maior prestador de serviço digital de transporte de cargas por intermédio de caminhoneiros autônomos em âmbito mundial. Segundo a empresa, o serviço oferecido aos embarcadores será o de gerenciar a localização, a contratação, o pagamento e o acompanhamento do transporte realizado através de caminhoneiros autônomos – até a entrega da carga ao destinatário –, além de conferir visibilidade do processo aos seus clientes através de uma “torre de controle” virtual.

Razão de ser

Segundo Mira, a razão de ser do TruckPad é conectar, automaticamente, o dono do caminhão com a próxima carga. “Com o passar do tempo, fomos criando o que chamamos de *digital freight marketplace*, ou seja, mercado digital de carga, apoiado pelo aplicativo gratuito. O caminhoneiro não paga nada por usar o aplicativo, algo muito diferente do que acontecia anteriormente, quando dava até 30% de comissão para o agente de carga indicar a próxima viagem”, explica Mira.

Como comenta o CEO do TruckPad, a eficiência do aplicativo vai além de apoiar tecnologicamente as transportadoras a localizar caminhoneiros disponíveis. “A ferramenta também oferece dados importantes para a produtividade. Antes do aplicativo, o processo de contratação de um caminhoneiro poderia demorar 48 horas e envolver uma série de profissionais. Com o TruckPad, o processo é quase imediato”. Hoje, a empresa conta com uma equipe de mais de 80 técnicos e engenheiros da computação que têm criado novas soluções de mobilidade para elevar a performance dos veículos de carga – especialmente com base na geolocalização de seus usuários via *smartphones*.

Com a adoção pela Tora, o TruckPad ganha volume. “A Tora, a maior contratante de caminhoneiros autônomos do Brasil, passará a contratar pela plataforma digital, passando a ser a maior operação de *digital freight marketplace* do mundo”, festeja.

A aproximação entre as duas empresas aconteceu por iniciativa da Tora, que há algum tempo vinha procurando startups para melhorar o desempenho operacional. “Em 2017, a empresa dedicou-se a testar soluções, o que chamamos de ‘provas de conceito’, para entender como os aplicativos, entre os quais o TruckPad, poderiam atender às suas demandas”, conta Mira.

Feitos os testes, Mira conta que ficou evidente para a Tora o maior dinamismo e eficácia do TruckPad para localizar e contratar caminhoneiros autônomos. “Com 900 mil *downloads* feitos no Brasil, é quase instantâneo encontrar um caminhoneiro disposto a transportar uma carga. Isso acontece infinitamente mais rápido, porque toda a troca de informações necessárias é feita em tempo real, digitalmente. Assim, com o TruckPad cuidando dessa parte da operação, a Tora pode dedicar-se a aprimorar outras partes do seu negócio”, argumenta.

Mira conta que as empresas passaram quase seis meses moldando o acordo. “Hoje, todas as contratações da Tora se dão via TruckPad. É uma operação que vai representar um salto gigantesco para nós, porque a Tora está na posição de maior contratante de caminhoneiros do Brasil”.

O próximo unicórnio

No ramo das startups há o objetivo comum de atingirem um nível de excelência que as alce ao título de unicórnio. A associação com a figura mítica se explica pela dificuldade: é unicórnio a *startup* que passa a ter avaliação em US\$ 1 bilhão antes mesmo de abrir capital em bolsa de valores. Pois bem: aí está o foco de Mira. “Queremos ser o próximo unicórnio brasileiro do setor da logística”, conclui o CEO do TruckPad. ■



“A Tora, a maior contratante de caminhoneiros autônomos do Brasil, passará a usar nossa plataforma digital, passando a ser a maior operação em digital freight marketplace do mundo”

Carlos Mira – fundador e CEO do TruckPad

SECURITIZAÇÃO DE CRÉDITOS: MAIS UMA ALTERNATIVA DE FINANCIAMENTO

Por LEONARDO CORDEIRO e EDUARDO MEDEIROS



Quais os meios de financiamento disponíveis para uma empresa que, embora tenha bons contratos com clientes e condições de cumpri-los, apresente sucessivos anos de prejuízos? Provavelmente poucas opções e, quando disponíveis, com custos elevadíssimos, garantias excessivas e outras condições bastante onerosas e desfavoráveis.

É neste contexto que algumas empresas têm utilizado outros meios para financiar seus negócios, dentre eles, a securitização de créditos.

Mas o que é a securitização de créditos? De forma simplificada, trata-se da cessão de um fluxo de recebíveis que uma pessoa possui por conta de um negócio realizado com terceiros, podendo tal recebível decorrer de uma relação contratual terminada, e nesse caso estaremos diante a um crédito adjetivado como “performado”, ou de uma relação ainda não terminada, caso em que denominados o crédito como “não performado”.

A distinção entre crédito performado e não performado é importante porque, no primeiro caso, permite a separação entre o

perfil de crédito da empresa cedente do fluxo e a qualidade de seus recebíveis.

Em outras palavras, na securitização de créditos performados a relevância da situação econômico financeira da pessoa que cede o fluxo de recebíveis é menor porque: (i) se analisa em um primeiro momento a legitimidade e situação do titular do crédito para realizar a cessão pretendida, ou seja, se ele tem o direito e não está fraudando credores; e, principalmente, (ii) se o crédito existirá independente da atuação de seu credor.

Um exemplo de crédito performado é aquele decorrente da locação de caminhões, máquinas e equipamentos existentes para um terceiro. Em tal situação, a mera disponibilização pela empresa proprietária dos bens à empresa locatária dará ensejo na obrigação de pagamento de aluguel pelo terceiro, cujo risco de crédito é o único envolvido neste negócio.

No caso de crédito não performados, além do risco creditício do devedor do crédito, importa também a situação da pessoa titular do fluxo de recebíveis. Isso porque a

existência do crédito depende de uma ação de seu titular.

É a hipótese que se verifica, por exemplo, em um contrato de prestação de serviços ainda não prestado. Embora o contrato exista e seja válido, o titular do crédito somente fará jus a receber determinado valor se prestar um serviço.

Pois bem. Diante a essas possibilidades, algumas empresas de transporte vêm cedendo seus recebíveis a companhias securitizadoras ou fundos de investimento em direitos créditos (“FIDC”) e, assim, obtendo financiamento para seus negócios por meio do mercado de capitais.

Os créditos adquiridos por companhias securitizadoras servem de lastro para Certificados de Recebíveis do Agronegócio (“CRA”) emitidos por tais companhias e são negociados no mercado de capitais a investidores, que, ao adquirir o CRA, passa a receber o fluxo de recebíveis anteriormente detido pela empresa de transporte cedente.

No caso da securitização por FIDC, não há emissão de CRA, mas as cotas do fundo são negociadas a investidores.

Com o produto da negociação do CRA ou das cotas do FIDC aos investidores, conforme o caso, a empresa de transporte cedente dos créditos é remunerada pela companhia securitizadoras ou FIDC.

A operação pode ser melhor compreendida como mostra o fluxograma ao lado.

Apesar das duas possibilidades de securitização, há uma preferência para realizar a securitização por meio da emissão de CRA porque os rendimentos recebidos pelo investidor são isentos de Imposto de Renda - IR e de Imposto Sobre Operações Financeiras - IOF.

Isso porque a vantagem tributária possibilita ao investidor ter ganhos líquidos maiores se comparados com operações de

securitização com taxa iguais realizadas via FIDC; e permite a cessão de crédito por taxa melhor para o titular do crédito, no caso a empresa de transporte, sem prejuízo da rentabilidade do investidor, quando ocorrida no âmbito de uma securitização de créditos com emissão de CRI se comparada com uma securitização via FIDC com taxas iguais.

Por outro lado, a securitização de créditos das empresas de transporte via emissão de CRA deve obrigatoriamente envolver créditos relacionados ao agronegócio.

À primeira vista pode parecer estranho que uma empresa de transporte possua créditos do agronegócio e, assim, que se valha de uma securitização de créditos que resulte em uma emissão de CRA.

Entretanto, recentemente a Comissão de Valores Mobiliários – CVM manifestou seu entendimento indicando as características do crédito do agronegócio capaz de servir de lastro para uma emissão de CRA.

- (i) decorrer de dívida contraída pelo próprio produtor rural ou cooperativa; ou
- (ii) decorrer de dívida vinculada à relação comercial entre o devedor e produtor rural ou cooperativa; ou
- (iii) ter como parte (devedor ou credor) original produtor rural ou cooperativa, independentemente da destinação de recursos.



Eduardo Medeiros

Por esta perspectiva, principalmente considerando o quanto previsto no último item anterior, se uma empresa de transporte presta serviço de transporte de carga para uma empresa atuante na atividade rural, como, por exemplo, uma produtora de celulose, ela será detentora de créditos do agronegócio e poderá obter recursos por meio da cessão a uma companhia securitizadora e operação de emissão de CRA.

Em tal hipótese, estaríamos diante de uma securitização de créditos não performados,

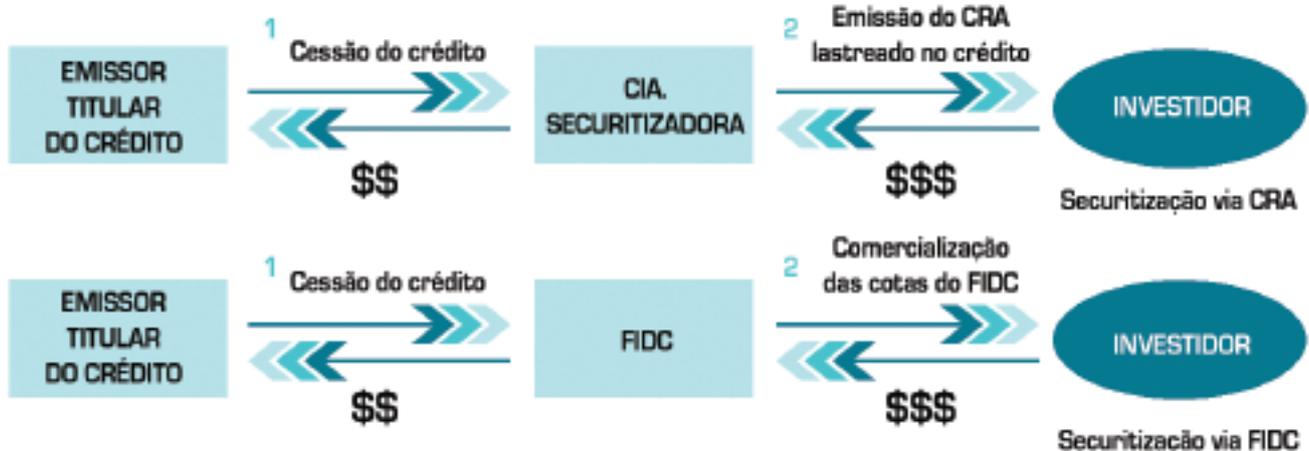
cujo o risco de crédito da empresa de transporte cedente será tanto relevante para a operação quando da pessoa devedora do crédito.

Em outro cenário possível, se uma empresa detentora caminhões, máquinas e equipamentos realize a locação de tais bens à empresa participante do agronegócio, por exemplo, uma usina de açúcar e etanol, o crédito decorrente de tal relação será do agronegócio e poderá ser objeto de uma operação de securitização de crédito com emissão de CRA.

A securitização de recebíveis pode ser um instrumento de financiamento das empresas de transporte bastante útil e que, se somada a uma equipe conhecedora das potencialidades e necessidade dos negócios, certamente auxiliará aquelas que desejam ter uma operação longa e se destacar no atual cenário brasileiro de alta competitividade, margens operacionais cada vez menores e necessidade grande esforço para superar o atual momento. ■

• **Leonardo Cordeiro** é sócio do Cordeiro, Lima e Advogados, especialista em Direito Tributário pela PUC/SP, ex-professor de planejamento tributário, possui LLM em Direito Societário pelo Insper e Mestrando em Direito dos Negócios pela FGV-SP.

• **Eduardo Medeiros** é coordenador da área de mercado de capitais e societário do Cordeiro, Lima e Advogados, especialista em Direito Societário pela FGV/SP e possui LLM em Direito Societário pelo Insper.





POTENCIAL PARA CRESCER

Relações comerciais entre Brasil e Israel podem beneficiar-se da recente aproximação política entre os dois países

Por Valeria Bursztein

A presença do premiê de Israel, Benjamin Netanyahu, na posse do presidente Jair Bolsonaro não passou despercebida.

A aproximação entre os dois líderes parece indicar que o Brasil pode assumir, daqui para a frente, um papel menos moderado no que tange ao Oriente Médio. Vale lembrar que, durante a campanha eleitoral, o então candidato Bolsonaro se mostrou favorável a uma eventual mudança da embaixada brasi-

leira em Israel de Tel Aviv para Jerusalém e um alinhamento mais consistente tanto com Israel quanto com os Estados Unidos, de Donald Trump. A posição revelou-se delicada quando os países árabes deixaram claro seu descontentamento, evidenciando o risco de o Brasil perder parceiros comerciais para a carne halal, comprada e consumida por países muçulmanos. A reação de Bolsonaro foi colocar panos quentes sobre a polêmica e afirmar que ainda não havia decisão sobre a mudança ou

não do lugar da embaixada brasileira em Israel.

Instabilidades à parte, as relações comerciais entre Brasil e Israel são marcadas por um déficit na balança comercial que se perpetua. No ano passado, a diferença entre as exportações brasileiras e as importações israelenses chegou a US\$ 847,84 milhões. O Brasil importou no ano passado 32,03% a mais do que em 2017, batendo US\$ 1,168 bilhão, ao passo que, no sentido inverso, as compras israelense de produtos

brasileiros somaram US\$ 321,02 milhões, com queda de 31,1% na comparação com 2017.

Na base das trocas comerciais está, no sentido das exportações brasileiras, o suco de laranja, calçados, carne e café em grãos; e no sentido das vendas israelenses para o mercado brasileiro, uma infinidade de produtos químicos, como cloreto de potássio, inseticidas, formicidas, herbicidas, plásticos e falsos tecidos sintéticos, além de equipamentos eletrônicos orientados para segurança e para a medicina, como robôs para cirurgias. “A balança não é equilibrada, em parte pelo valor agregado das cargas transacionadas, mas também porque os exportadores israelenses optam por outros mercados mais atrativos em termos de custos logísticos, mesmo considerando a existência de tratado com o Mercosul que isenta tarifas e, em tese, possibilitaria cobrir os fretes mais altos”, explica o presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, Jayme Blay. Segundo ele, a distância física entre os dois países pesa na decisão dos importadores israelenses, que muitas vezes optam por mercados mais próximos, como a Europa, por exemplo.

Blay acredita que agora, com a posse do novo presidente e a perspectiva de uma nova densidade política para a relação entre os dois países, seja possível promover uma nova percepção na mentalidade dos empresários e que os fluxos se intensifiquem em função do interesse dos dois lados. “Precisamos lembrar que nos últimos anos de um governo brasileiro relativamente hostil houve zero incentivo de governo. Agora as coisas podem mudar de figura. Vamos ver se isso se concretiza”, avalia Blay.

O presidente da câmara entende que o Brasil é um mercado bastante fechado quanto a acordos comerciais, o que impacta no tipo de relacionamento que Israel e Brasil possam chegar a ter. A perspectiva, porém, é boa. “O fluxo comercial entre os dois países não chegou a US\$ 2 bilhões durante esse tempo todo, mas poderia facilmente dobrar ou triplicar se tivéssemos uma linha de trabalho mais consistente e sem favorecimentos especiais, mas apenas com indicação governamental de apoio – porque o empresariado sabe que, com o apoio



“Precisamos lembrar que nos últimos anos de um governo brasileiro relativamente hostil houve zero incentivo de governo. Agora as coisas podem mudar de figura.

Vamos ver se isso se concretiza.”

Jayme Blay – presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

do governo, surgem linhas de crédito para exportações e incentivos para viabilizar o fluxo”, avalia.

Na visão dele, o cenário delicado nas relações entre Israel e outros países no Oriente não é um empecilho. “O empresário vai atrás dos bons negócios. Por exemplo, sabe-se que há uma guerra comercial entre Estados Unidos e a China, mas os empresários dos dois lados estão procurando oportunidades para incrementar seus negócios. Eles buscam inovações, mas precisam de continência. Acredito que, agora, nesta nova administração, exista disposição brasileira mais firme nesse sentido”, opina Blay. Quanto à instabilidade, o presidente da câmara avalia que não se trate de prerrogativa apenas israelense. “O momento é delicado na Europa e dentro dos Estados Unidos, além de haver certa instabilidade na China. Basta ler as notícias sobre o Brexit e o futuro desse grupo. O mundo vive um momento delicado.

Missões

No intuito de encurtar distâncias e evidenciar os inúmeros benefícios de contar com parceiros comerciais israelenses, a câmara organiza regularmente missões de empresários brasileiros ao país. “No ano passado, houve uma muito importante, e estamos planejando uma nova neste primeiro semestre. A missão tem como mote “Imersão e Inovação em Tecnologia”, para informar aos empresários sobre o que está acontecendo em Israel, hoje um foco muito atrativo por causa da inovação tecnológica. No ano passado tivemos 27 empresários; neste, acreditamos que haverá um grupo ainda maior”, conclui. ■

Visão Geral dos Produtos Exportados

Destino: Israel*

Carne bovina congelada, fresca ou refrigerada	23%
Soja, mesmo triturada	18%
Suco de laranja	6,1%
Café cru em grãos	4,6%
Calçados	3,6%
Outros	44,7%

*MDCI

Exportações, Importações e Balança Comercial

Parceiro: Israel*

(US\$ milhões)	Brasil – Israel	Varição 2018/2017
Exportações	321,02	-31,11%
Importações	1.168,86	+32,03%
Balança comercial	-847,84	–

*MDCI

“No ano passado, a câmara organizou a missão Imersão e Inovação em Tecnologia, que levou 27 empresários brasileiros a Israel”

Visão Geral dos Produtos Exportados

Origem: Israel*

Cloreto de potássio	32%
Inseticidas, formicidas, herbicidas e produtos semelhantes	17%
Chapas, folhas, tiras, películas e lâminas de plástico	5,1%
Falsos tecidos sintéticos ou artificiais	4,5%
Outros	41,4%

**MDCI

APLICATIVO NEWMAPS



NOVAS FUNCIONALIDADES

No aplicativo de rastreamento NewMaps você pode conferir inúmeras atualizações que ajudam a otimizar a gestão e o controle sobre a frota, além de auxiliar na segurança do motorista, da carga e do veículo.

CONFIRA TODOS OS EQUIPAMENTOS: TRUCKS CONTROL



PARA SABER MAIS
CONVERSE COM NOSSA EQUIPE

(43) 3377-5222

vendas@truckscomercial.com.br



ARMAZENAR É PRECISO



Para ampliar lucratividade da produção de grãos, o Brasil precisa investir na instalação de silos nas fazendas; financiamento, entretanto, ainda tem falhas

Por Renata Passos

O agronegócio brasileiro é um *case* de sucesso mundial. Produção e exportação crescentes e fazendas mecanizadas são bons exemplos dessa história. Entretanto, não é novidade que ainda há um gargalo na logística para escoar essa riqueza nacional. Uma das soluções para minimizar esse problema e aumentar a lucratividade dos produtores seria a ampliação da capacidade de armazenagem dentro das fazendas por meio do investimento na instalação de silos. Mas, a opção ainda depende de uma linha de financiamento atrativa.

De acordo com o coordenador de produção agrícola da CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil), Alan Fabricio Malinski, em 2010, o Brasil tinha armazéns para mais de 130 mmt (milhões toneladas métricas) para colheita de 150 mmt de grãos. “Agora, a produção está perto de 240 mmt e a capacidade é de 160 mmt. Ou seja, o déficit vem crescendo ano a ano e, apesar do aumento do espaço dedicado à armazenagem, ela está muito aquém da produção”, explica.

Estudo da entidade apontava que a produção brasileira de grãos cresceu, de 2010 para cá, a uma taxa média de 5% ao

ano, enquanto a capacidade de armazenagem avançou apenas 2,2% no período. E o déficit de armazenagem continuará a se desenvolver uma vez que a projeção para os próximos anos é que as colheitas continuarão crescendo. O estudo Projeções do Agronegócio, elaborado em uma parceria do MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) e da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), divulgado no ano passado, prevê que a safra 2027/2028 atinja 302 milhões toneladas na safra 2027/2028, um aumento de quase 30% sobre a estimativa da produção atual (2018/19) de 234,1 milhões de toneladas.

Necessidade no campo

Segundo Malinski, além do déficit total, boa parte dos armazéns no País está distante do produtor rural, sendo a maioria da capacidade localiza em

perímetro urbano – onde há trânsito e restrições de horários por causa do barulho – ou nos portos, que nem deveriam ser considerados para estocagem, pois devem ser usados apenas para trânsito de cargas. Em 2006, a armazenagem da porteira para dentro correspondia a 24% do total da capacidade do País. Na mesma época, o índice do Canadá era de 85% e nos Estados Unidos, 65%. Na Europa, o indicador médio era de 50% e até a vizinha Argentina tinha uma capacidade de 40% nas zonas produtoras. “Hoje, porém, vendo o crescimento da nossa produção, a capacidade de armazenagem nas regiões produtoras está abaixo de 20%. Mesmo que fosse 24%, ainda seria muito pouco”.

Para o superintendente comercial da fabricante de silos Kepler Weber, João Tadeu Vino, para dobrar a capacidade de armazenagem nas fazendas, ou seja, adiconar cerca de 34 mmt de capacidade (ao custo de cerca R\$ 700 por tonelada), seriam precisos quase R\$ 24 bilhões em investimentos. “Essa é uma estimativa apenas para dobrar a capacidade nas fazendas, o que ainda assim manteria um índice menor quando comparado a outros países. Nessa avaliação, nem foram considerados o déficit total e o crescimento que a safra terá nos próximos anos”, destaca.

Malinski lembra que no Brasil há duas safras: o produtor colhe a soja em janeiro e deixa a produção armazenada para comercializar durante o ano. Porém, geralmente em maio, tem início a colheita do milho, a chamada safrinha, e não é possível usar o mesmo armazém. Então, é necessário comercializar no período de safra, quando a cotação é mais baixa. No caso do milho, o especialista diz que a saca é negociada a R\$ 10/ R\$ 12, valor equivalente à metade do preço em relação ao valor na entressafra. “Chega a ficar abaixo do preço mínimo e menor que o custo de produção. E o governo entra com programas de leilão para garantir o preço mínimo”, explica.



“Hoje, porém, vendo o crescimento da nossa produção, a capacidade de armazenagem nas regiões produtoras está abaixo de 20%. Mesmo que fosse 24%, ainda seria muito pouco”

Alan Fabricio Malinski – coordenador de produção agrícola da CNA

O executivo detalha que, durante o estresse do período de colheita, o produtor que não tem armazém fica obrigado a carregar o grão na lavoura e a esperar até que o caminhão retorne de um ponto de descarga para continuar a sua colheita. “Ele perde o momento ideal da colheita, as máquinas ficam paradas, entre outros problemas. Portanto, a questão da falta de capacidade vai muito além de não poder armazenar: são as perdas que afetam indiretamente o sistema e acabam prejudicando ainda mais o setor”, avalia Malinski.

Aumento de rentabilidade

Vino, da Kepler Webe, argumenta que investir em silos significa aumentar a rentabilidade do negócio em torno de 10% por uma série de razões. “É possível vender o grão com um preço melhor. O produto no silo vale mais porque,

além de disponível, está limpo e seco. Também é possível ganhar mais no planejamento da colheita. Quando o caminhão está na fila de um ponto de descarga, ele deixa de ser usado para o transporte no processo de colheita dentro da fazenda. Portanto, é possível otimizar o uso de caminhões e de colheitadeiras. Além disso, o frete fica, no mínimo, 20% mais caro na safra em relação à entressafra”.

Conforme Vino, com a carga armazenada no silo, todo o ciclo da colheita se beneficia e há menos perdas. Pode-se fazer a seleção e tirar o subproduto da soja no processo de pré-limpeza e secagem e utilizá-lo como ração na alimentação do gado. Quando não se conta com um silo, quem adquire o grão é que fica com o subproduto. Além disso, com o produto disponível no silo, também é possível usar a própria balança. “Quando utiliza a balança de terceiros, podem ter falhas na pesagem. Tudo isso impacta na lucratividade”, detalha o executivo, ao infor-

mar que com cuidados com a temperatura e umidade, o grão pode durar mais que um ano.

Financiamento x Taxas de juros

Quando o Brasil começou ampliar significativamente a safra agrícola, evidenciou-se o problema da falta de armazenagem nas propriedades rurais. Foi, então, que o governo criou, em 2013, o PCA (Programa para Construção e Ampliação de Armazéns), linha financiamento disponibilizada pelo BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento), com a proposta de liberar R\$ 25 bilhões, sendo R\$ 5 bilhões ao ano para ampliar a estrutura de armazenagem no Brasil.

Segundo dados fornecidos pela CNA, no primeiro ano do programa (2013/2014), foram liberados R\$ 3,5 bilhões, com juros de 3,5% ao ano e a captação dos produtores foi de R\$ 2,78 bilhões. Na safra seguinte, liberaram o mesmo valor, mas os juros foram a 4% ao ano e foram utilizados R\$ 2,49 bilhões, mas a taxa de juros ainda estava viável.

“Já no período de 2015/2016, liberaram R\$ 2 bilhões, mas os juros foram a 7,5%. Nesse momento, captaram menos de R\$ 907,14 milhões. Na safra 2016/2017, disponibilizaram menos ainda (R\$ 1,4 bilhão) e os juros atingiram 8,5% ao ano. Por isso, só utilizaram R\$ 579,66 milhões”, detalha Malinski. Ele diz que, com o passar do tempo, o valor disponibilizado foi diminuindo, a quantia utilizada foi decaindo, o que provocou um aumento na taxa de juros: saiu de 3,5% para 8,5%. “Assim, o programa tornou-se totalmente inviável. Se a taxa de juros estiver acima de 6%, fica inexequível para o produtor captar financiamento para investir”, diz o executivo.

Na safra de 2017/2018, a taxa de juros do PCA foram reduzidos para 6,5%, mas o valor liberado foi de 1,6 bilhão e foi utilizado R\$ 1,05 bilhão. Nesta safra

(2018/2019), os juros abaixaram e foram para 5,25% ou 6% (para armazéns acima de 100 mil sacas) e era planejado disponibilizar R\$ 2,15 bilhões.

Sem recursos

O executivo da Kleper Weber avalia que o mercado de armazenagem depende da existência de recursos de financiamento a taxas de juros baixas. “Quando começou a crise, os juros subiram e, em 2017, voltaram a cair. Agora, enfrentamos um problema pior. No início de fevereiro, fomos informados que este ano acabaram os recursos do PCA. Foram usados cerca de R\$ 900 milhões e o protocolo de pedidos encontra-se suspenso devido ao comprometimento total dos recursos disponíveis. Não sabemos o que aconteceu e a CNA e a Frente Parlamentar Agropecuária estão questionando o BNDES”, detalha o executivo, ao dizer que esperam que ao menos reponham parte do valor.

Vino diz que hoje cerca de um terço das vendas de silos é feita por essa linha,

mas já chegou a dois terços de representatividade na época que os juros estavam baixos. “A taxa de juros cobrada pelo mercado privado é inviável. Os nossos negócios serão impactados em apenas 60 adias, se não houver mais recursos no PCA”, explica o executivo da Kleper Weber. Hoje a empresa brasileira, fundada por alemães, tem unidades fabris em Panambi (RS) e Campo Grande (MS).

Da mesma forma, a falta de recursos impactará o setor agrícola que investiria para a safra 2019/2020, pois o lead time para silos grandes é de oito a 12 meses. “Os pequenos produtores, que utilizam o financiamento do PCA, serão os mais afetados”, diz o executivo, ao explicar que há silos com capacidade de oito toneladas a 35 mil toneladas de capacidade de armazenamento, com custo médio de R\$ 700 por tonelada. “Isso pode significar um vulto razoável investimento. Um silo de 10 mil toneladas custa cerca de R\$ 7 milhões. A região Sul tem investido mais. O Centro-Oeste brasileiro tem o maior déficit e precisa aumentar o número de silos”, conclui. ■



“O programa tornou-se totalmente inviável. Se a taxa de juros estiver acima de 6%, fica inexequível para o produtor captar financiamento para investir”



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



UBM

NISSEI DA LOGÍSTICA

*Subsidiária do grupo
Yamaha nascida no Brasil,
empresa de logística
Yamalog vai além da busca
por sinergia e agora
quer conquistar
novos clientes no País*

Por Renata Passos

Sem conseguir um fornecedor totalmente azeitado com as suas operações brasileiras, a Yamaha inaugurou, em janeiro de 2017, a Yamalog, nascida no Brasil e a primeira empresa de logística do grupo. A decisão não foi simples, pois além de desenvolver durante quatro anos um projeto para a criação da empresa dedicada ao transporte, distribuição e armazenagem, foi preciso convencer as diretorias do Brasil e do Japão. Os principais desafios eram melhorar as operações, alavancar o resultado econômico do grupo e realizar negócios com outros clientes para a geração de receita e aumento da sinergia.

A decisão de criar a empresa também se baseou na identificação de uma oportunidade. Como a empresa tem cargas oriundas da Zona Franca de Manaus (AM), que precisam descer para atender mercados das regiões mais populosas, como Sul e Sudeste, faria sentido utilizar os caminhões com produtos para abastecer Manaus no frete de retorno. “São entre 200 e 250 cargas que descem e 50 que sobem, entre insumos e logística reversa de embalagens. Portanto, havia espaço no retorno”, diz o diretor de planejamento e operações da empresa, Eurydes Barcellos.



Agora, a empresa planeja ampliar a sua atuação comercial, pois as principais metas internas já foram cumpridas. Segundo Barcellos, uma das premissas da matriz japonesa era que Yamalog possibilitasse uma redução de pelo menos 7% nos custos da indústria. “Hoje temos atingido um índice de 7% a 10%. Além disso, conseguimos uma sensível redução no prazo de entrega. No transporte primário, de Manaus (AM) para os 11 CDPs (*Cross Docking Point*), atingimos um índice acima de 98% no atendimento ao *transit time* definido. Dos CDPs para as concessionárias, o índice era entre 90% e 95% e hoje é de 99%”, detalha o executivo, que acrescenta: “Com a atuação própria na logística, conseguimos gerar respostas rápidas às mudanças”.

Crescimento estruturado

A Yamaha do Brasil produz 16 modelos de motocicletas e 40 produtos da linha de motores náuticos e conta com duas plantas, Manaus e Guarulhos. No mundo, porém, a empresa japonesa pro-



“Com a atuação própria na logística, conseguimos gerar respostas rápidas às mudanças”

Eurydes Barcellos – diretor de planejamento e operações da Yamalog

duz outras linhas de produtos, como instrumentos musicais, drones, piscinas olímpicas, como explica o presidente da unidade brasileira, Mitsuyoshi Sunakawa. “O Brasil é o único do mundo

com uma empresa de logística”, ressalta.

Agora, a Yamalog está pronta para expandir ainda mais as suas operações. A partir de abril do ano passado, começou a atender outras empresas. “Além

Implantação em etapas

Para atingir esses resultados, a nissei brasileira de logística teve a cautela dos orientais e desenvolveu a empresa em etapas. A partir da matriz em Manaus e filial em Guarulhos, a Yamalog começou com atividade de armazenagem, faturamento e expedição dos produtos acabados da Yamaha – motocicletas e produtos náuticos.

Em março de 2017, passou a fazer o transporte *outbound*, com o embarque em Manaus de aproximadamente 12 mil produtos por mês com destino aos 11 CDPs distribuídos regionalmente pelo Brasil. Na mesma época, a Yamalog passou a realizar também a logística reversa das embalagens e o transporte *inbound*, com insumos que abastecem a produção em Manaus. Para suportar esta operação que possui um trecho fluvial, abriu uma filial em Belém, responsável pela recepção das carretas e programação do transporte rodoviário.

Em junho de 2017, a Yamalog assumiu as atividades de armazenagem, faturamento e expedição de peças no CD localizado em Guarulhos, operação complexa, pois envolve a gestão 55 mil itens em estoque.

Os resultados financeiros e operacionais da empresa superaram o desenho inicial do projeto e a Yamalog inaugurou mais uma filial em março de 2018, desta vez localizada em São Paulo (SP).

Com operação de transporte porta a porta a Yamalog é responsável em abastecer toda a rede de concessionárias da Yamaha com produtos acabados. São mais de 70 lojas em todo estado, passando a ter contato direto com o cliente final.

No mês de maio de 2018, a Yamalog passa a realizar também a distribuição de produtos Yamaha na região Norte do País, uma malha logística complexa que exige a inclusão de embarcações para realização da operação na parte hidroviária.



No ano passado, a empresa faturou R\$ 55 milhões. Para 2019, a expectativa é atingir cerca de R\$ 105 milhões e chegar a R\$ 213 milhões em 2022, quando a participação dos clientes deve atingir 45% dessa importância

da Yamaha, são mais três clientes de diferentes segmentos: um moinho, uma indústria de alumínio e um prestador de serviço logístico”, diz Barcellos.

O executivo conta que a empresa poderia ter crescido mais rápido, mas a estratégia foi prestar um serviço com a mesma qualidade que realiza para a controladora. “Nosso *slogan* é ‘sempre do seu jeito’. Queremos desenhar a melhor solução com o cliente. Daqui a três anos, queremos ser reconhecidos como uma das melhores empresas de logística do País e realizar as operações de nossos clientes como o mesmo *Kando* (amor imenso, em japonês) que realizamos as operações da nossa controladora”, diz Barcellos.

No ano passado, a empresa faturou R\$ 55 milhões. Para 2019, a expectativa é

atingir cerca de R\$ 105 milhões e chegar a R\$ 213 milhões em 2022, quando a participação dos clientes deve atingir 45% dessa importância.

Ampliação da estrutura

Para essa nova etapa de crescimento, a estrutura será ampliada. Hoje a Yamalog atua com quatro unidades: Manaus (SP), o CD de acabados com 10 mil m², onde são movimentados cerca de 13 mil produtos ao mês entre motocicletas e motores náuticos; Belém(PA), com 1.500 m² para dar suporte à operação fluvial entre Manaus e a capital paraense – caminhões sobre balsas de fornecedores; São Paulo (SP), com área de 1.500 m² na Anhanguera para *cross docking* e distri-

buição para as 370 distribuidoras); e Guarulhos (SP), onde há 55 mil itens e as cargas são consolidadas para seguirem para Manaus. De acordo com Barcellos, nos primeiros seis meses, foram investidos R\$ 1,1 milhão na estrutura de TI, mobiliário e contratações (hoje são mais de 200 colaboradores). Além de três aportes para capital de giro.

Agora para assumir mais serviços logísticos da Yamaha e conquistar novos clientes, a Yamalog deve investir em uma área para atender os estados de Paraná e Santa Catarina ainda neste ano. Sem revelar valores, em 2020, a empresa investirá em uma unidade em Minas Gerais e, no segundo semestre, no Rio Grande do Sul, ainda no primeiro semestre. Assim, a empresa também poderá fazer a distribuição nesses estados, quando assumirá 75% das operações de distribuição da Yamaha. “Assumiremos 100% das operações de armazenagem e transportes, mas na distribuição o índice será menor, pois a quantidade de entregas em determinados pontos, como no Centro Oeste e no Nordeste, ainda não justifica investimentos”, explica.

Além disso, a Yamalog estuda adquirir parte da frota de caminhões. Hoje são 166 veículos pesados adquiridos pelo sistema de *leasing*, que podem chegar a 250 unidades. “Para distribuição contamos com veículos menores de agregados identificados com a nossa logomarca e dedicados à nossa operação”, detalha o executivo, ao informar que a empresa busca certificações para transportar alguns tipos de carga, como a da Anvisa para transporte de alguns tipos de alimentos e higiene pessoa e também para produtos químicos, por exemplo.

Questionado sobre a possível expansão da Yamalog para o mundo, Barcellos diz que neste momento empresa está sendo vista com uma lupa pela matriz, que acompanha o desempenho na melhoria dos processos e o atendimento do *compliance*. ■

CAMINHOS ABERTOS

Associação Brasileira de Operadores Logísticos consolida reação com novo Ministério da Infraestrutura e abre espaço para pleito do setor pela regulamentação da atividade

A diretoria da ABOL (Associação Brasileira de Operadores Logísticos), entidade fundada em 2012, com o propósito de representar, reconhecer e regulamentar o setor, que conta hoje com 29 associados, esteve reunida com o ministro de Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas. “Na agenda do encontro esteve o Projeto de Lei que regulamentará o Operador Logístico no Brasil, que atualizará o Decreto no. 1.102/1903 da armazenagem geral, uma lei considerada absolutamente ultrapassada e anacrônica, com 116 anos, que precisa ser revisada urgentemente”, explicou o diretor presidente da ABOL, Carlos Cesar Meireles Vieira Filho.

Como explica Meireles: “sendo um integrador de atividades logísticas, o operador logístico termina sendo um gestor de CNAE, dentro do portfólio de serviços prestados, o que lhe confere 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”.

Atualmente, o mercado de operadores logísticos é composto por aproximadamente 269 empresas, com ROB (Receita Operacional Bruta) anual igual a R\$ 81,4 bilhões, o que representa um faturamento médio de R\$ 302,6 milhões por empresa, segundo pesquisa realizada pela Fundação Dom Cabral, a pedido da ABOL, e que traçou o perfil das empresas dedicadas à logística no Brasil. “O setor, que vem se consolidando ao longo dos 30 últimos anos, cresce a dois dígitos por ano e é intensivo de mão de obra, capital e tecnologia”, acrescenta Meireles. De fato, a pesquisa realizada indicou que o setor emprega, de forma direta (CLT e Terceiros), indireta (cadeias periféricas), 1.462.248 profissionais no país.

O ministro da Infraestrutura mostrou-se atento aos pleitos dos operadores logísticos. “As expectativas são muito boas e esperamos avançar muito celeremente nesta agenda de modernização, por termos o beneplácito da nossa casa, a CNT (Confederação Nacional do Transporte), do deputado Diego Andrade e, a partir deste encontro, do ínclito ministro Tarcísio Gomes de Freitas”, ressaltou o diretor presidente da ABOL.

Pacto

Freitas já afirmou que o país precisa de um pacto pela infraestrutura e sugeriu que a Câmara dos Deputados e o Senado Federal criem comissões especiais para acelerar a tramitação dos projetos que tratam de temas ligados ao transporte e a logística.

Em recente encontro com a Comissão de Infraestrutura (CI) do Senado Federal, o ministro Tarcísio fez uma apresentação para expor as diretrizes e prioridades da pasta e enfatizou que, para ele, o principal empecilho para a reali-

zação de investimentos são os problemas de natureza fiscal.

Na visão do novo ministro, o maior desafio do Brasil é o aumento da produtividade e defendeu a realização de investimentos em infraestrutura, com foco no fortalecimento das parcerias com o setor privado, na manutenção do diálogo com os transportadores e usuários dos serviços, com o parlamento e com os órgãos de controle, em especial com o Tribunal de Contas da União, na continuidade das obras já em andamento, e na realização de concessões.

Para ele, o governo deve aumentar a eficiência dos gastos e transferir o que for possível para o setor privado através das concessões ou até mesmo de autorizações. “Se o investidor quer assumir todos os riscos (e gastos) da obra, o governo deve começar a pensar em trabalhar com autorizações”, concluiu. ■

“As expectativas são muito boas e esperamos avançar muito celeremente nesta agenda de modernização”

Carlos Cesar Meireles Vieira Filho – diretor presidente da ABOL

MENOS BUROCRACIA E MAIS LIBERDADE PARA INVESTIR

Isso é o que esperam lideranças do setor logístico em relação ao governo Bolsonaro e ao “superministério” da Infraestrutura

Por Alessandro Padin



A temperatura política no início do governo do presidente Jair Bolsonaro subiu rapidamente e tomou conta do debate público nos primeiros meses. No entanto, enquanto os noticiários concentram-se nos encontros e desencontros da nova gestão, um processo de transformação vem ocorrendo em alguns setores do governo federal, que, em certo modo, são rupturas com as posições adotadas por governos anteriores, principalmente os dos presidentes petistas. Caso, por exemplo, que está sendo empreendido pela pasta da Infraestrutura, que ganhou ares de superministério sob o comando do engenheiro Tarcísio Gomes Freitas.

Entre outras coisas, passou a concentrar as iniciativas voltadas ao setor de transportes e logística, descentralizados nos governos Lula e Dilma, naquele momento com a criação das secretarias especiais voltadas para os setores portuários e aviação civil, que tinham status de ministério. Um caso é o da Empresa de Planejamento e Logística (EPL), que saiu do âmbito da secre-

taria do Programa de Parcerias de Investimentos (PPI) e passou a fazer parte da estrutura da pasta. Vale menção, também, o fechamento da estatal de ferrovias Valec e a decisão de unificar as agências reguladoras de Transportes Terrestres e a de Transportes Aquaviários, respectivamente ANTT (Agência Nacional de Transporte Terrestres) e Antaq (Agência Nacional de Transportes Aquaviários).

O ministro Freitas vem se destacando, também, por um discurso em defesa da desburocratização e promete acelerar os processos de concessões de rodovias, portos e ferrovias ao capital privado. Em seu discurso de posse, comprometeu-se a manter um diálogo aberto com o setor empresarial. “A gente sempre se ressentiu do protagonismo da iniciativa privada e é uma coisa que tem mudado nos últimos anos. Temos visto uma iniciativa privada cada vez mais atuante, cada vez mais presente e são as forças vivas que tem que levar a nação, que tem que levar o país. Portanto, o protagonismo da iniciativa privada é fundamental”, afirmou.

Otimismo

Para o presidente da ABIFER (Associação Brasileira da Indústria Ferroviária), Vicente Abate, o novo cenário não se trata de uma ruptura, mas de continuidade, resultado de uma herança positiva deixada pelo governo de Michel Temer, que criou o PPI, no qual o atual responsável pela pasta de Infraestrutura atuou como secretário da Coordenação de Projetos.

“Estou otimista. O trabalho feito pela secretaria do PPI (Programa de Parceria em Investimentos) sedimentou o caminho para confecção dos editais de leilões, de forma que todos os aspectos como licenciamento ambiental, desapropriações de áreas, entre outros, permitissem o processo avançado das licitações”, ressalta Abate. A expectativa do mercado, segundo ele, é que, ainda este ano, todos os contratos de renovação de ferrovias sejam firmados efetivamente. “O nosso atual ministro é figura central pois já havia preparado tudo isso na secretaria do PPI e nada melhor do que ele, agora, continue dando apoio. A nossa expectativa é muito positiva e estamos ansiosos para que tudo aconteça”.

O presidente da ABIFER aponta que a EPL, motivo de muitas polêmicas desde que foi criada, vinha fazendo um excelente trabalho sob o teto do PPI. O PNL (Plano Nacional de Logística)



Foto: Ivan Ferreira

“Como representantes do setor privado envolvido na cadeia logística do comércio exterior, nossa expectativa é positiva”

Bayard Umbuzeiro Filho – presidente do Conselho da Abtra



Foto: Alberto Ruy / MInfra

“Temos visto uma iniciativa privada cada vez mais atuante, cada vez mais presente e são as forças vivas que tem que levar a nação, que tem que levar o país”

Tarcísio Gomes Freitas – ministro da Infraestrutura

apresentado pela empresa em 2018 oferece uma visão do setor no país até 2025. “No caso das ferrovias, fez uma previsão de dobrar a participação do modal na matriz do transporte de cargas no Brasil. O estudo utiliza um cenário base onde o modal participa com 15%, mesmo que o cenário atual seja de 18%, e prevê uma participação de 31% em 2025, já incluindo projetos do próprio PPI, com as cinco renovações antecipadas e mais três projetos que vão a leilão em 2019. Um deles é a ferrovia Norte-Sul, que está marcado para 28 de março”, explica.

Objetividade

Para o presidente do Conselho de ABTRA (Administração da Associação Brasileira de Terminais e Recintos Alfandegados), Bayard Umbuzeiro Filho, o ministério tem agido com transparência e objetividade, avançando no cumprimento da promessa de reduzir a participação do Estado e dando maior abertura à iniciativa privada, como atestam os leilões de concessões agendados para os próximos meses. “Em razão da própria estrutura da pasta, de suas novas secretarias, como também do perfil técnico do ministro e dos secretários, a questão da intermodalidade

também parece que finalmente poderá ser implementada nessa gestão”, pondera.

A modernização do modelo de gestão dos portos, incluindo a retomada do poder decisório dos CAPs (Conselhos de Autoridade Portuária), e o rigor na adoção de critérios técnicos nas indicações aos cargos de direção no ministério e nas Companhias Docas são temas que devem estar na agenda de prioridades de Tarcísio Gomes Freitas, defende o presidente da ABTRA. “Como representantes do setor privado envolvido na cadeia logística do comércio exterior, nossa expectativa é positiva, tendo em vista a própria sinalização do ministro no sentido da

descentralização administrativa e da simplificação dos marcos regulatórios para destravar os investimentos privados repressados nos últimos anos”.

Em nota, a DP World Santos, responsável pela operação de um dos maiores terminais portuários privados do Brasil, na margem esquerda do Porto de Santos (SP), ressalta que vê com muito otimismo o novo governo e espera que esta nova gestão atue, por meio de políticas públicas e em parceria com o setor privado, para o desenvolvimento do setor portuário, garantindo a segurança jurídica e a eficiência necessárias para um ambiente favorável aos investimentos e à competitividade do país. ■

Sepúlveda espera por “desengessamento” no setor portuário



Antonio Carlos Sepúlveda,
presidente da Santos Brasil

Foto: Ivan Ferreira

A principal expectativa do presidente da Santos Brasil, Antonio Carlos Sepúlveda, em relação ao governo Bolsonaro é o “desengessamento” do setor portuário e consequente melhoria do ambiente de negócios. Para ele, houve, nos últimos anos, um aumento brutal na regulação e na intervenção do estado na administração das instalações privadas que atuam no porto. O resultado foi o baixíssimo nível de investimento e de interesse nas novas instalações.

“Esperamos que este governo perceba que não é possível gerir os contratos de arrendamento de portos como se gere os de concessões de ferrovias e rodovias. Porto não cobra tarifa, trabalha com preços dinâmicos e enfrenta forte competição com outros portos. Não pode

ficar travado como acontece hoje. O Brasil já movimenta mais de 1 bilhão de toneladas por ano. Simplificar os processos aos quais têm que se submeter as operadoras privadas em portos públicos tornaria o setor mais atrativo”, alerta Sepúlveda.

O presidente da Santos Brasil considera a decisão de centralizar ou descentralizar as decisões de todo o setor logístico no Ministério da Infraestrutura secundária. O que é fundamental para o desenvolvimento do setor, aponta, é o empenho da pasta em implantar uma política pública que gere investimentos e faça com que o país fique mais competitivo. Em relação ao processo de concessões de áreas portuárias à iniciativa privada, Sepúlveda não acredita que uma solução única para a autoridade portuária no Brasil seja viável.

“Para resolver o problema de forma sistêmica, deveríamos ter um modelo que permitisse avaliar caso a caso, privatizando alguns serviços ligados à administração, como dragagem e segurança por exemplo, mas mantendo na gestão pública outros mais ligados à fiscalização de contratos, planejamento etc. No entanto, não adianta se discutir qualquer outra melhoria ou mudança na autoridade portuária se não resolvermos primeiro o problema da liderança, da administração”, explica.

O que levou a autoridade portuária à situação em que ela se encontra hoje, frisa Sepúlveda, é a interferência política na sua gestão. Por isso, defende que se busque uma solução que consiga proteger o órgão da nomeação política. “Acredito que um modelo eficaz é aquele no qual a comunidade portuária tem o poder de indicar ou aprovar a indicação dos administradores da autoridade portuária”, conclui.

O MELHOR EVENTO



*Conectando a
Indústria de Tecnologia,
Automobilística,
de Transporte e Logística.*

DE INOVAÇÃO E NEGÓCIOS

**Espaço Investe
São Paulo**

Av. Escola Politécnica 82,
Jaguarié São Paulo

21/22
MAIO 2019



4º Frotas conectadas

Para mais informações:
OTM EDITORA (11) 5096-8104
www.otmeditora.com

INICIATIVA E REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO



CURADORA TÉCNICA



APOIO EDITORIAL



CONECTANDO A INDÚSTRIA DE FROTAS

ESPECIAL

25ª EDIÇÃO



INTERMODAL

2019 SOUTH AMERICA

A Global traz, com exclusividade, uma compilação de algumas empresas expositoras, opiniões de *players* e muitas novidades que estarão presentes no mais relevante encontro da logística, transporte de carga e comércio exterior.

Confira!





PRINCIPAL EVENTO DE LOGÍSTICA E TRANSPORTE DA AMÉRICA LATINA **COMPLETA 25 ANOS**

Um quarto de século reunindo os principais players e especialistas e lançando soluções inovadoras para o mercado

Por Alessandro Padin

O mais importante encontro de negócios dos setores de logística, transporte de carga e de comércio internacional da América Latina, a *Intermodal South America*, celebra uma data especial em 2019. São 25 anos acompanhando os momentos virtuosos e os ambientes turbulentos da política e economia do país e do mundo, sempre reunindo os principais *players* e especialistas do setor em torno de debates e lançamentos de soluções inovadoras para o mercado.

Tudo começou em 1994, quando Martin von Simson e Tadeusz Polakiewicz, criadores da Revista *Guia Marítimo*, promoveram uma conferência para um público de 450 pessoas no então Hotel Transamérica, em São Paulo, com dois focos importantes: a privatização portuária e a modificação da legislação para a viabilidade do transporte multimodal e sua interação. O país passava um momento de estabilidade por conta dos reflexos do Plano Real e o comércio exterior começava a exigir uma infraestrutura mais sólida para crescer. Surgia, neste cenário, a *Intermodal South America*.

No ano seguinte, em 1995, o evento passou a ser realizado em uma área de 4 mil metros quadrados no Expo Center Norte, também em São Paulo, reunindo um público de 10 mil pessoas. “O conteúdo internacional das conferências e a exposição das novidades do mercado foram atraindo cada vez mais *players*. Assim, rapidamente, a *Intermodal South América* tornou-se não só palco das decisões e assinaturas de leis que quebraram vários paradigmas, como o principal ponto de encontro do mercado internacional na América do Sul”, recorda Martin von Simson.

Ao longo de mais de duas décadas e meia, a feira acompanhou grandes transformações como os impactos das decisões tomadas por três presidentes: Fernando Henrique Cardoso, Luiz Inácio Lula da Silva e Dilma Rousseff. A missão continua agora na gestão do presidente Jair Bolsonaro.



Foto: Ivan Ferreira

Desestatização

No Governo FHC, a Intermodal repercutiu medidas como o Programa de Desestatização dos Portos e a lei que abriu a navegação de cabotagem a empresas estrangeiras, eliminando a obrigatoriedade de companhias de navegação brasileiras terem 60% de capital nacional. Além disso, foi palco para o lançamento da Lei do Operador de Transporte Multimodal, que tinha o objetivo de regulamentar a operação e as responsabilidades dos envolvidos no transporte multimodal.

Foi, ainda sob o comando do presidente tucano, que a feira discutiu a crise do Real, a desvalorização cambial, o apagão que afetou o fornecimento e distribuição de energia elétrica e a criação da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) e da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), autarquias criadas para implementar políticas, regular, supervisionar e fiscalizar as atividades de serviços e infraestrutura portuária, aquaviária, ferroviária e rodoviária.

Empossado, Luiz Inácio Lula da Silva assumiu o compromisso de reestruturar o sistema logístico nacional e preparar o País para superar os desafios do crescente mercado internacional. O mercado se reuniu na *Intermodal South America* para avaliar ações como a criação da Secretaria Nacional dos Portos (SEP). Com status de ministério, a pasta ficou responsável pelo planejamento, formulação e execução das políticas e da definição dos projetos prioritários para os portos do País.

Na *Intermodal South America*, o mercado avaliou as perspectivas das duas etapas do Programa de Aceleração de Crescimento (PAC), programa lançado pelo Governo Federal que previa investimentos, principalmente em infraestrutura, como rodovias, ferrovias, aeroportos e portos, além da criação do Plano de Revitalização Ferroviária e da Agenda Portos, que realizou pesquisas nos principais portos para ações emergenciais de melhoria de desempenho, que resultaram em um plano emergencial de investimentos.

China

Cheio de extremos, o presidente do Lula, em seus dois mandatos, sofreu com o escândalo do Mensalão ao mesmo tempo que colheu os frutos do cenário otimista da economia mundial em crescimento e o aumento do protagonismo da China, grande parceiro comercial do Brasil, no mercado internacional. Os reflexos da pujança chinesa foram sentidos nos negócios de logística, transporte e comércio exterior da *Intermodal South America*.

Com Dilma Rousseff na presidência, a *Intermodal South America* celebrou o ambiente de expansão dos portos brasileiros,

com cerca de R\$ 5,8 bilhões em investimentos públicos e privados previstos. A feira foi palco, durante o período, de debates em torno da nova Lei dos Portos, que estabeleceu um novo marco regulatório para o setor e do Plano Nacional de Logística Portuária (PNLP) que projetou um aumento de 103% na demanda dos portos brasileiros até 2042.

Dilma sofreu o *impeachment* e o vice-presidente Michel Temer assumiu o poder. Para superar o período de instabilidade política, lançou o Programa de Parcerias de Investimentos (PPI) para acelerar os processos de leilões de aeroportos, de malhas ferroviárias e renovações de concessão de terminais portuários. O pacote de projetos, totalizando R\$ 36,6 bilhões em investimentos, foi apresentado pelo então ministro dos Transportes, Portos e Aviação Civil, Maurício Quintella, durante a *Intermodal South America*.

Com toda essa bagagem, a feira vai continuar servindo de termômetro para a economia e competitividade internacional do país, agora repercutindo os passos do governo de Jair Bolsonaro.



Foto: Ivan Ferreira

Mudanças

A *Intermodal South America* também passou por mudanças nestes 25 anos. Em 2008, passou a ser realizada pela UBM, líder global em mídia de negócios e segunda maior organizadora de eventos no mundo. Em 2019, acontece sob nova gestão. A feira tem a realização da Informa Exhibitions, empresa líder em serviços de informações B2B (*Business to Business*) e a maior organizadora de eventos B2B do mundo.

“Quero continuar o trabalho de excelência que vinha sendo feito até aqui, propor o crescimento da feira nos mercados de intralogística e de 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 Informa Exhibitions, Márcia Gonçalves.

Edição de aniversário destaca Intralogística, Tecnologia e Transporte



Em 1995, 450 pessoas estiveram reunidas no então Hotel Transamérica, em São Paulo, para discutir os rumos dos portos e da logística no País, naquela que foi a primeira edição da *Intermodal South America*. 25 anos depois, agora no São Paulo Expo, também na capital paulista, a edição especial de aniversário do evento reúne, entre os dias 19 e 21 de março, mais de 400 marcas expositoras representando 22 países, e mais de 33 mil profissionais do setor.

Para celebrar o momento especial, a maior feira de logística, transporte de cargas e comércio exterior da América Latina passa a se posicionar como uma marca ainda mais ampla para o setor de infraestrutura e comércio exterior, com especial destaque para três segmentos: Intralogística, Tecnologia e Transporte, que visam abranger todos os elos da cadeia logística.

No que abrange a 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. Quanto à Tecnologia, por sua vez, reunirá os principais desenvolvedores e fornecedores dessas soluções, como tecnologia da informação, telemática,

segurança, e-commerce e softwares e sistemas em geral.

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

Público

Dados da Infraestrutura da Informa Exhibitions, promotora e organizadora do evento, revelam o aumento da qualificação do público na Intermodal. No comparativo das duas últimas edições da feira, por exemplo, a participação desses profissionais cresceu cerca de 10%, o que indica que o mercado em geral vem recuperando gradativamente a confiança na economia do País e, conseqüentemente, no potencial de negócios do setor. De 2017 para 2018, houve alta na presença de gerentes (+ 4%), de diretores (+ 2%), de coordenadores e supervisores (+ 2%) e de presidentes, CEO's e diretores gerais (+ 1%), dos mais diferentes setores, no evento.

"Estamos sempre buscando inovar e surpreender o público – expositor ou visitante –, adequando a *Intermodal* às expectativas e necessidades do setor, trazendo para o evento o que há de melhor no mercado, tanto em termos de produtos e serviços quanto em questão de conteúdo, e oferecendo diferenciais competitivos únicos. São iniciativas como essas que nos colocam à frente e explicam essa maior qualificação dos profissionais que visitam a feira. Aliás, esperamos que em 2019 possamos repetir o sucesso das edições anteriores, colaborando novamente para o êxito dos negócios das marcas que estão conosco em mais uma edição", afirma a gerente geral do portfólio de infraestrutura da Informa, Márcia Gonçalves.

Conferência

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 deste mercado. Em breve, a programação oficial e os nomes que marcarão presença neste encontro exclusivo serão divulgados no *site* do evento. ■

SOB NOVA DIREÇÃO

Em entrevista exclusiva para a revista Global, o presidente da Informa Exhibitions no Brasil, Marco Basso, comenta a aquisição da UBM Brazil e a perspectiva de crescimento da Intermodal South America e do núcleo de infraestrutura recém-adquirido. Confira.

Revista Global: As organizadoras de eventos Informa e UBM tiveram um longo namoro, correto?

Marco Basso: Sim, existia muita complementaridade dos portfólios mundialmente, ou seja, a UBM era forte onde a Informa era fraca e vice-versa, tanto em termos de regiões como de verticais de negócios. O mercado sempre sinalizou essa complementaridade de portfólios. Esse namoro, de mais de 15 anos, se concluiu em união no ano passado. Trata-se realmente de uma aquisição relevante e estratégica, por razões claras: a já mencionada complementaridade de portfólio, sem concorrência direta entre produtos, e as estruturas corporativas, que, mesmo diferentes, são sinérgicas, sem nenhum tipo de choque de culturas. O que posso dizer é que, aqui no Brasil, já estamos trabalhando como uma única empresa, com um só objetivo e uma só cultura.

Global: Com a aquisição, a Informa ganha corpo nos eventos B2B dos setores de infraestrutura e transporte...

MB: Sim, exato. Só para ressaltar, a Informa já tentou comprar a *Intermodal South America* no passado, porque identificava o valor desses eventos. A Informa não tinha muita presença nesse setor, que agora passa a ser significativo para a empresa. Transporte e infraestrutura são áreas muito importantes da economia, que reagem rapidamente à volatilidade da atividade econômica, com gigantesco potencial de crescimento.

Enxergamos tanto a *Intermodal South America* quanto a *NT Expo* – que neste ano ocorrem simultaneamente – como as joias



“No Brasil, já estamos trabalhando como uma única empresa, com um só objetivo e uma só cultura”

Marco Basso –
presidente da Informa Exhibitions no Brasil

da coroa de um setor estratégico da economia, eventos de liderança que definitivamente colocam a Informa como líder também nesse setor.

Global: O que os eventos ganham agora sob a direção da Informa?

MB: Todas as feiras, e não apenas a *NT Expo* e a *Intermodal South America*, ganham com a incorporação, pois há maior amplitude e também capacidade de expansão de crescimento e de entrega de valor para o mercado. A Informa exhibe

um consolidado *background* de geração de conteúdo, ao passo que a UBM tem mais a expertise da transação. Então, essa complementaridade é muito estratégica. Além disso, a Informa, como a maior organizadora de eventos do Brasil e do mundo, ganha robustez, representatividade de mercado e credibilidade muito mais sólidas.

A Informa organiza a *Intermodal* na Europa e na Ásia, regiões com perfil um tanto distinto de expositores e visitantes, mas há sinergia, porque se refere ao mercado de transporte/logística, e estamos em discussões para fazer uso de promoções e vendas cruzadas, permitindo algum tipo de benefício para as empresas que participam do evento no Brasil e lá fora. A ideia é de as feiras atuarem como plataformas de internacionalização dos mercados.

Global: Qual a sua expectativa para o comportamento do mercado neste ano?

MB: “Em 2019, obviamente, ainda temos reflexos da inércia de outros anos, apesar de as feiras estarem indo muito bem. O ciclo começou em 2018, e havia muita incerteza até a conclusão do ano, mas a edição de 2020 já deve se favorecer do novo ciclo. De qualquer forma, não tenho dúvidas de que o governo atual, do presidente Bolsonaro, se tiver a força e a coragem de propor as mudanças necessárias, levará o Brasil a crescer forte. Quando isso acontecer, a demanda reagirá proporcionalmente, sendo reativada nos setores de infraestrutura e transporte. Assim, a *Intermodal* e a *NT Expo* deverão ser as primeiras beneficiadas desse processo. ■

O MAIOR ENCONTRO DA LOGÍSTICA ACONTECE EM SÃO PAULO

Em 2019, a Intermodal South America, o principal evento do setor de logística, transporte e comércio exterior da América do Sul completa 25 anos e a comemoração é em grande estilo: mais de 400 marcas internacionais presentes representando o que há de mais inovador no mercado. Confira, a seguir, em primeira mão, o que algumas dessas empresas reservam para o evento

Agentes de Carga / Freight Forwarder / NVOCC / Operadores Logísticos

Blu Logistics foca no agronegócio

“A Blu Logistics está muito otimista com a retomada da economia e desde o ano passado investe em novos produtos e serviços, ampliando a base de escritórios e apostando em novos nichos”, afirma o diretor comercial da empresa no Brasil, Gabriel Carvalho. A multinacional latino-americana especializada no agenciamento de carga participa pela quinta vez na *Intermodal South America*.

A empresa tem presença em 11 países, com 55 escritórios próprios e atua no Brasil há cinco anos, com uma rede de 10 escritórios próprios, sendo a matriz em São Paulo e demais filiais em Manaus, Recife, Fortaleza, Salvador, Campinas, Santos, Itajaí, Curitiba e Farroupilha (RS).

Recentemente, a Blu ingressou no segmento de agronegócios com uma oferta de exportação marítima especializada e abriu, também, novos nichos de negócios, tais como a área de seguros, desembaraço, armazenagem, transporte rodoviário e, mais recentemente, cabotagem. “O principal desafio foi compreender o que o cliente precisa e quer de uma empresa como a Blu e ampliar a oferta de serviços nesta direção”, avalia Carvalho. Nesse sentido, a companhia investiu em melhorias em sistemas para controle de processos e o lançamento de novo site responsivo.

Novos investimentos

Na *Intermodal South America*, a empresa mostrará produtos lançados recentemente, como o seguro internacional de carga, o desembaraço aduaneiro, armazenagem, o rodoviário e a cabotagem. No campo do varejo, a Blu quer apresentar os investimentos que fará em sistema de gestão dos embarques e no serviço

habilitado em gerenciamento de estoques e pedidos, além de mencionar o principal foco de mercado em 2019: desenvolver o produto de exportação marítima especializado no agronegócio. “Em 2018, a Boi registrou um crescimento bastante expressivo nos últimos anos, mais de 150% desde a abertura em 2013, e esperamos repetir em 2019 um crescimento de dois dígitos novamente”, prevê o executivo da empresa. ■



Brado Logística projeta crescimento de 25% no volume transportado em 2019

“Para a Brado Logística, a Intermodal é o evento referência em logística no Brasil e na América do Sul. É a feira de negócios mais importante do calendário, uma vitrine para a apresentação de nossos serviços e uma grande oportunidade para a conquista de novos clientes”. A afirmação é da gerente executiva de Comunicação e Marketing da empresa, Taine Machado. Segundo ela, a empresa participa do evento desde a criação da companhia, em 2011.

A Brado é especialista em movimentação de contêineres para diferentes segmentos e regiões do Brasil. “Nosso time desenvolve soluções logísticas sob medida que englobam os serviços de armazéns, terminais, ferrovias, rodovias, hidrovias e portos. Criamos projetos personalizados de integração multimodal que favorecem a gestão efetiva de negócios que envolvem cargas diferentes, como congelados, grânéis, alimentos e bens de consumo”, detalha a executiva.

Com forte atuação nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil, e unidades em 14 cidades do Mato Grosso, Paraná e São Paulo, a Brado transporta produtos diversos (alimentos, produtos farmacêuticos, bens de consumo etc.) e escoar produtos destinados à exportação, principalmente nas malhas Norte e paulista concessionadas pela Rumo Logística. “Um exemplo que contempla os dois mercados é o algodão, *commodity* que segue por trem de Rondonópolis (MT) a Santos (SP) para ser exportada, e que pode ser estocada no terminal da empresa em Sumaré (SP) para atender o mercado interno”, diz Taine.

Segundo a executiva, 2018 reservou grandes momentos para a Brado. Entre os pontos altos do ano passado, Taine destaca a *Operação Algodão*, na qual foram movimentados aproximadamente 2.300 contêineres, equivalente a 55 mil toneladas, carregados com a *commodity*. A operação 100% dedicada ao mercado de exportação de algodão tem como origem o terminal da Brado em Rondonópolis (MT) com destino ao porto de Santos (SP). De Rondonópolis a Santos transitam, em média, 540 contêineres de algodão por mês.

“As movimentações devem seguir em alta até o primeiro trimestre de 2019, período do fim da safra”, avalia Taine. Com uma área de 6.500 m², dividido em dois armazéns exclusivos, o terminal da Brado em Sumaré (SP) tem capacidade diária para 10 caminhões na operação de descarga (recebimento) e para 14 contêineres na operação de carga (estufagem). A operação customizada garante a integridade da carga. Após chegar por rodovia, o algodão é imediatamente estufado e lacrado no próprio terminal ferroviário, ficando pronto para a exportação antes mesmo de chegar até o porto.



Taine Machado,
gerente executiva de Comunicação e Marketing da Brado

Outro destaque de 2018 da Brado foi a celebração em agosto do primeiro ano de operações no Mercado Interno, cuja a estratégia é atender cooperativas e indústrias. “A Brado iniciou essa operação do zero em 2017, com um trem por semana na rota Sumaré-Rondonópolis e Rondonópolis-Sumaré. Hoje, são três trens semanais. Atualmente, o Mercado Interno já responde por 30% do volume global de contêineres transportados por ferrovia pela Brado”, conta Taine. Cerca de 260 mil toneladas já foram movimentadas pelas ferrovias entre Rondonópolis (MT) e Sumaré (SP). Entre as cargas com maior representatividade estão o milho e óleo vegetal.

“O aumento da demanda das operações para o mercado interno, e de projetos, como o transporte de algodão, provocou um crescimento da nossa carteira de clientes. Em 2017, eram cerca de 65 clientes; em 2018, passamos para cerca de 140. Mais que dobramos o número de clientes. Transportamos hoje mais de 60 tipos de carga”, conta a executiva.

Investimentos

Para dar conta desse aumento no volume operado, a Brado investiu, no ano passado, R\$ 100 milhões em novas locomotivas e vagões, e também em capacitação das vias. As locomotivas chegaram em novembro de 2018, e são três modelos AC44i da GE Transportation. Os veículos se destinam aos trechos Araraquara-Rondonópolis (mercado interno) e Araraquara-Santos (exportação).

No ano passado, a Brado também investiu R\$ 30 milhões na aquisição de 74 novos vagões *double stack*. O novo equipamento

otimizará a movimentação de contêineres na rota entre Rondonópolis (MT) e Sumaré (SP), já que um *double stack* tem capacidade para empilhar até três contêineres (um de 40 pés e dois de 20 pés). A previsão é que os *double stack* rodem ainda no segundo semestre de 2019.

Para 2019, a Brado prevê a movimentação de 320 mil TEUs – 20% a mais do que no ano passado. “Nossa meta é seguir com uma progressão anual de 25% no volume transportado. Em nossas operações de mercado interno (que já respondem por 30% do volume global de contêineres movimentados), a perspectiva é de aumento nas movimentações do trecho ferroviário entre Rondonópolis (MT) e Araraquara (SP)”, informa a executiva.

Lançamentos

Taine antecipa que a Brado lançará na *Intermodal South America* o seu Portal de Atendimento ao Cliente e aplicativo para celulares. “O aplicativo e o *site* renovarão as funções de agendamento e de *tracking*, permitindo visualizar e consultar tanto as operações em tempo real quanto as operações dos últimos três anos. Os benefícios diretos para o nosso cliente serão maior transparência e mais agilidade e rapidez nas informações sobre os produtos transportados. Além disso, nosso time estará à disposição do público para expor cases reais de atendimento nos mais diversos segmentos em que a Brado opera”, conclui a executiva. ■

Ellece Logística aposta na gestão integrada da cadeia logística



Eduardo Ferreira,
gerente comercial da Ellece Logística

A Ellece Logística é um operador logístico especializado em movimentação, armazenagem e distribuição de produtos acabados e participa pela terceira vez da *Intermodal South America*. “Por tratar-se de um dos maiores pontos de encontro de todos os setores logísticos, a *Intermodal* é um excelente termômetro de bons e sólidos negócios que, a cada ano, atrai a presença de um número maior de executivos e tomadores de decisão ao seu *hall* de visitantes”, diz o gerente comercial da empresa, Eduardo Ferreira.

A empresa foi constituída em 2011 com o *know-how* adquirido ao longo de décadas das operações da Pandurata Alimentos Ltda., detentora das marcas Bauducco e Visconti, e hoje atua no abastecimento dos canais de atacado e varejo de médio/grande porte para indústrias dos segmentos alimentícios e bens de consumo, com uma vasta oferta de serviços que englobam gestão e execução de operações e rotinas pós-produto acabado produzido ou comercializado pelas indústrias, além da transferência entre fábricas e armazéns, movimentações e armazenagem de produtos, montagem de *kits* promocionais e etiquetagem de produtos para nacionalização ou para exportação, distribuição dos produtos com *customer service* dedicado para monitoramento das entregas, inteligência de gestão de estoque ativo, mão de obra especializada, além da habilidade e experiência para se adequar e atender altos picos sazonais.

Ferreira afirma que o novo cenário político/econômico gera otimismo e confirma a expectativa na retomada dos investimentos por parte das empresas e no crescimento da economia. A empresa investiu em capacidade e conta hoje com cinco unidades, sendo a matriz e uma nova filial em Guarulhos (SP), aumentando a sua capacidade no serviço de armazenagem de 40 mil posições porta-pallets para 54 mil porta-pallets. Além disso, a Ellece inaugurou, em 2018, novas unidades em Extrema (MG), Maceió (AL) e Curitiba (PR). “Com a abertura das novas instalações e o aumento no serviço de armazenagem a Ellece espera prospectar um volume de negócios 25% maior para 2019 em relação a 2018”, afirma Ferreira.

Na *Intermodal South America*, a empresa planeja divulgar seu portfólio de serviços com ênfase na gestão de estoques e montagem de *kits* promocionais. “Queremos consolidar a essência da gestão integrada da cadeia logística dos produtos acabados para as indústrias”, conclui Ferreira. ■

EMPILHADEIRAS BYD ECB50 e ECB70

A PRIMEIRA LINHA
COM BATERIAS DE FOSFATO
DE FERRO LÍTIO
DO MUNDO!

TECNOLOGIA
Lítio
FOSFATO DE FERRO



- 🔌 Recarga Fácil Sem Remoção da Bateria
- ✖ Livre de Manutenção
- 🕒 5 anos de **Garantia**
- 🕒 2 Horas de Recarga
- 🔋 Maior **Autonomia**



As melhores condições de vendas e
locação do mercado. Entre em contato:


www.byd.ind.br

+55 19 3514.2550
vendas@byd.com



Geodis Brasil comemora certificação OEA

Presente em mais de 120 países, a Geodis tem atuação na Ásia, Europa e Américas. Atua no Brasil há 37 anos, com escritórios em São Paulo, Campinas, Santos, Curitiba, Rio de Janeiro e Manaus, e um centro de distribuição estrategicamente posicionado em Jundiaí (SP).

No Brasil, a empresa trabalha três linhas de negócios: a GFF, divisão de *Freight Forwarding*; a GL, mais conhecida como Geodis Logistics, especializada em Contratos Logísticos, com foco em armazenagem e distribuição nacional; e a GSCO, divisão de *Supply Chain Optimization*, unidade de negócios especialista em consultoria na cadeia de *supply chain*, *network design*, *RFQ handling*, 4PL / LLP (*Lead Logistics Provider*) e logística reversa.

Sobre a conjuntura brasileira, a diretora da empresa no país, Karin Schoner avalia: “neste cenário de alta competitividade e custo país elevado, a Geodis tem trabalhado com foco em eficiência operacional, o que nos mantém em posição bastante competitiva nos mercados em que atuamos. Da mesma forma, temos oferecido aos nossos clientes soluções inovadoras e focadas em eficiência e nível de serviço. Nosso objetivo é identificar como podemos operar de forma diferenciada agregando valor. A inovação faz parte de nossos mindset e DNA e é assim que driblamos as dificuldades do setor”.

A empresa tem atuação em diversos segmentos, como automotivo, industrial, bens de consumo, aeroespacial, *high tech*, construção, cosmético, *Oil & Gas*, entre outros e investe regularmente em tecnologia, o que permite escalabilidade de recursos especializados nas diversas áreas de sistemas, infraestrutura e *e-solutions*, bem

como a condução dos projetos com excelente padrão de qualidade.

Karen conta que, em 2018, a empresa dedicou-se a fortalecer a área comercial, produtos, as linhas de negócio e definiu uma nova estrutura *e-solutions*. “Crescemos na importação e exportação, assim como no número de transações (embarques) e estamos bem confiantes com relação à 2019. Na área de logística, acompanhando uma importante tendência do mercado nacional, estamos oferecendo aos nossos clientes soluções para o mercado de *e-commerce*, incluindo entregas *door-to-door*”, avalia.

Na área de 4PL/LLP, a Geodis *Supply Chain Optimization* recebeu investimento para a implementação de três centros de excelência e visibilidade, localizados em



“Crescemos na importação e também na exportação, assim como no número de transações (embarques) e estamos bem confiantes com relação à 2019”

Karin Schoner – diretora da Geodis Brasil

Guadalajara (México), Sérvia (Belgrado) e Shenzhen (China), para atender operações de países das Américas, Europa e Ásia, respectivamente.

Tecnologia

A executiva conta que a Geodis está globalmente investindo em tecnologia, com o uso de *drones* em armazéns, robótica, impressoras 3D, inteligência artificial, realidade aumentada, entre outras frentes. “Um exemplo é o ROLOG (*Purchase Order Management*), uma plataforma para gerenciamento de pedidos e transporte com acesso via *web*, que oferece agilidade e visibilidade de toda a cadeia em tempo real. Também contamos com outras tecnologias oferecidas pela *Supply Chain Optimization*, que são o *Geoflow* e o *Geosource*. O *Geoflow* gerencia a cadeia de *supply chain end to end* e o *Geosource*, plataforma de compras, que permite identificar, avaliar e selecionar os melhores parceiros logísticos para tomada de decisão de nossos clientes”, detalha Karen.

Ainda no segmento de investimentos em tecnologia, com o objetivo de reduzir distâncias e *transit time*, a Geodis investiu em um aplicativo de *last mile*, já implementado nos Estados Unidos e que atende algumas das maiores redes de varejo de eletroeletrônicos deste mercado.

Intermodal 2019

Karen diz que um dos focos da participação da empresa na *Intermodal* é enfatizar “a obtenção da certificação OEA para a Geodis Brasil, aprovada no final de 2018. Outros destaques concentram-se nas ferramentas que oferecemos, como também nas oportunidades que podemos criar para o mercado no que tange ao *Network Design*, 4PL e Consultoria nos processos de Compras”, conclui. ■

Grupo Martins planeja consolidação como operador Logístico 3PL

CEO e fundador do Grupo Martins, Lourival Martins está otimista com o futuro do país. No comando do grupo que atua em toda a cadeia do comércio exterior, provendo soluções de logística 3PL (*Third Party Logistic Provider*), o executivo crê que, se a nova política econômica impulsionar o comércio varejista a vender mais, tal aumento gerará uma reação bastante positiva em toda a cadeia produtiva. “Esse movimento terá impacto nas importações, principalmente de máquina e equipamentos. Isso representará um incremento significativo para o segmento de logística internacional, melhorando bastante o ambiente de negócios”.

A estratégia do Grupo Martins para enfrentar a recessão que tomou conta da economia nacional nos últimos anos foi investir. A empresa injetou R\$ 35 milhões nos últimos cinco anos na renovação da frota de caminhões, no sistema de armazenagem e na otimização de todas as etapas da logística. “Optamos por atuar em todos os elos da cadeia logística do comércio exterior, podendo assim equalizar custos e preços. Temos também *expertise* tributária, que nos permite minimizar os efeitos do Custo Brasil”, explica.

A empresa passou também a atuar diretamente no agenciamento de carga, suportado pela rede de agentes do *Global Afinity power by WCE*. “Fizemos investimentos em sistemas de gestão de processos de importação, exportação, e *drawback*, possibilitando a interface entre nossos sistemas e os dos clientes”, explica. Em 2019, o Grupo Martins passou a contar também com um robusto sistema de rastreabilidade de todas as demandas dos processos de importação, exportação e logística com acesso em tempo real, via *smartphone*.

O grupo tem em carteira 350 clientes dos segmentos automotivo, têxtil, infor-



“Optamos por atuar em todos os elos da cadeia logística do comércio exterior, podendo assim equalizar custos e preços. Temos também expertise tributária, que nos permite minimizar os efeitos do Custo Brasil”

Lourival Martins – CEO e fundador do Grupo Martins

mática e eletrônicos e químico. Segundo Martins, a empresa estuda iniciar a prospecção também no setor farmacêutico. Outra expectativa do grupo é atingir a meta de crescimento de 10% no faturamento para 2019. “Será um desafio para a nossa equipe, uma vez que as projeções de crescimento do comércio exterior brasileiro para este ano estão em 5%”.

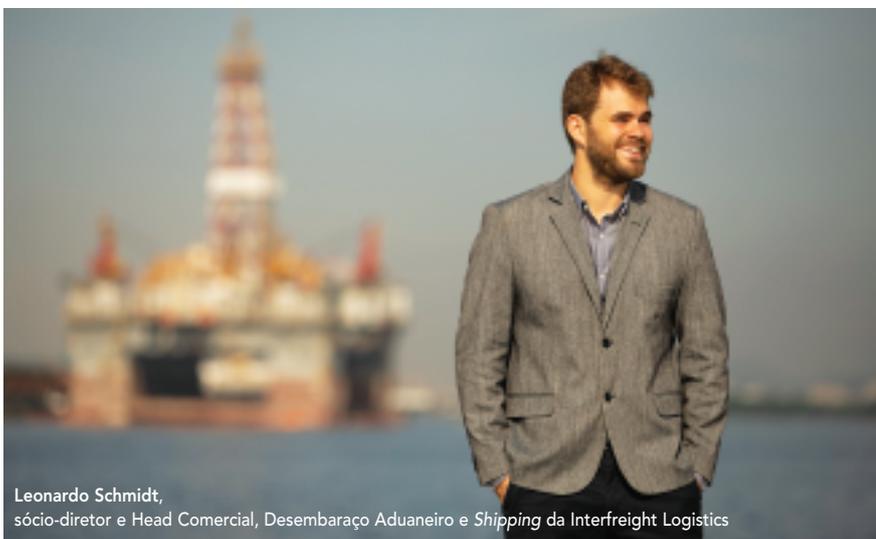
Operador logístico 3PL

Durante os três dias de feira, o Grupo Martins quer enfatizar a *expertise* como operador logístico 3PL. “Queremos mostrar ao mercado que nos destacamos com

a melhor solução logística, oferecendo serviços próprios em toda a cadeia. Também vamos salientar a nossa condição de consultor, por meio de projetos especiais, pelos quais o cliente pode nos confiar toda a sua logística internacional e ter a tranquilidade de um serviço *door-to-door, Just-in-time*”, antecipa.

Para ele, a *Intermodal* é “o mais importante evento dos setores de logística internacional e comércio exterior. Nossa experiência na *Intermodal* é muito positiva, na medida que conseguimos reunir na feira todos os principais contatos e *player* do mercado. A feira sinaliza muito bem o volume de negócios que vamos realizar ao longo do ano”, finaliza. ■

Interfreight Logistics cria a função de especialista para atendimento personalizado



Leonardo Schmidt,
sócio-diretor e Head Comercial, Desembarço Aduaneiro e Shipping da Interfreight Logistics

Presente na feira há mais de 22 anos, a Interfreight Logistics desta vez destacará o atendimento personalizado, focado em uma pessoa que resolva todas as necessidades do cliente dentro da empresa. “Estamos criando a função do *Especialista de Eficiência em Comex*. A partir da *Intermodal*, todos os nossos clientes fidelizados serão atendidos por um especialista, cujo foco máximo será o aumento da eficiência das operações de Comex do cliente com: redução do custo global das operações e melhora na entrega de informações por meio de *dashboards* em nosso sistema de gestão *online*. Ele também vai interagir com todos os setores da Interfreight para atualizar constantemente o cliente com informações consolidadas”, detalha sócio-diretor e *Head Comercial*, Desembarço Aduaneiro e *Shipping*, Leonardo Schmidt,

“Para a Interfreight, a *Intermodal* é o evento mais importante do segmento e fomenta muito o *networking* e a credibilidade junto aos clientes. Achamos importante dar destaque às palestras para atrair mais as empresas”, opina.

Especializada no desenvolvimento de soluções específicas em Gestão Logística, Gestão Aduaneira ou Gestão Integrada (Logística + Aduaneira) das operações de importação e exportação, hoje a empresa atende, principalmente, clientes na área de siderurgia, mineração, cosméticos, óleo & gás, refratários, equipamentos médicos, alimentos e máquinas em geral. “A empresa agora atua também em novos mercados graças a contratos nos segmentos atacadista (supermercados), indústria farmacêutica e ferroviário de passageiros”.

Para melhorar o atendimento, a empresa investiu mais de meio milhão de reais em tecnologia para aumentar a eficiência global das operações. O investimento incluiu a troca do sistema

de gestão dos serviços de agenciamento de transportes internacionais, plataformas de *big data* para inteligência comercial e acompanhamento em tempo real de embarques e alimentação de informação em sistemas, um novo CRM para o departamento comercial, e um novo sistema de gestão do desembarço de exportação. “Parte desse valor, também foi destinado na contratação de uma consultoria externa para melhoria dos processos internos da empresa e aumento constante do nível de profissionalização dos nossos colaboradores”, detalha Schmidt.

“Também começamos no ano passado e concluiremos neste ano a troca de nossos escritórios no Rio de Janeiro, pois estamos expandindo e não

há mais espaço físico nos dois andares que ocupamos hoje. Nosso time cresceu mais de 30% nos últimos dois anos e ainda estamos com vagas em aberto”, informa.

Expectativa de crescimento

Nos últimos três anos, mesmo em meio à crise, a Interfreight Logistics Brasil cresceu mais de 30% e continuou investindo em capacitação, estrutura e tecnologia. “Com o possível reaquecimento do mercado de importação, nossa expectativa é crescer de 20% a 25% em 2019”.

Para Schmidt, caso a proposta do Ministro da Economia Paulo Guedes, de redução de tarifa para importação, venha a se concretizar, a tendência é que mais empresas invistam em importação e, conseqüentemente, gerem novos negócios para o segmento de comércio exterior.

Presente no mercado internacional desde 1985, quando iniciou suas operações na cidade de Chicago, nos Estados Unidos, a Interfreight Logistics chegou ao Brasil em 1996, quando se instalou no Rio de Janeiro. Com a expansão dos negócios, foram abertos escritórios próprios em Nova York, Boston, Miami, Cidade do México, Shanghai, São Paulo, Santos, Belo Horizonte e Juiz de Fora. Há uma rede direta de mais de 225 agentes em todo o mundo, o que permite à empresa viabilizar a logística door to door em qualquer país. Dentre seus clientes fidelizados, destacam-se Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Metrô Rio, U&M Mineração e Construção, MRS Logística, L’Oréal, ArcelorMittal, Usiminas e GPA. ■

Panalpina Brasil investe no segmento de cargas refrigeradas

Tradicional expositor da *Intermodal South America*, a operadora logística multimodal Panalpina Brasil prestigia o evento há 15 anos. “A *Intermodal* é o maior evento da América Latina para os mercados logístico, de transporte de cargas e de comércio exterior, onde os principais *players* nacionais e internacionais se encontram para o debate de soluções para o setor, para o fomento de novos negócios e parcerias, e para o desenvolvimento de novas tecnologias, por isso, para nós, é fundamental marcar presença na feira”, avalia o diretor de *marketing* e vendas da Panalpina Brasil, Marcus Harwardt.

A empresa combina seus produtos de frete aéreo, marítimo, logística e desembaraço aduaneiro para entregar soluções integradas, sob medida e de ponta a ponta. Nas operações de frete aéreo, por exemplo, atua no segmento de flores, com importações semanais de quase seis toneladas de dois dos maiores produtores do mundo, Colômbia e Equador. O *Brazil Wings*, serviço de transporte aéreo de cargas da companhia que interliga Hong Kong, na China, Huntsville, nos Estados Unidos, e Campinas, no Brasil, é mais uma solução que se destaca, tendo movimentado mais de 7.000 toneladas.

No que refere ao frete marítimo, um dos principais destaques de seu portfólio de soluções é o serviço para cargas fracionadas. A empresa oferece mais de 500 serviços globais e um dos principais mercados da companhia é o brasileiro: são cerca de 160 serviços próprios de/para o Brasil somente no segmento.

Quanto aos procedimentos logísticos, a empresa é considerada modelo em LMS (*Logistics Manufacturing Services*). Isso se deve às operações realizadas em seu armazém de Sorocaba (SP), dedicado à logística SKD (*Semi Knocked Down*), que envolve armazenagem, montagem de *kits*

e gabinetes, atualização de *softwares* e a distribuição para o cliente final, que são as empresas de telecomunicações.

Por ser um grupo de capital aberto em bolsa, a empresa não revela valores investidos. Mas novas tecnologias foram adotadas em 2018, como inteligência artificial, para oferecer soluções de desembaraço aduaneiro mais rápidas e eficientes. “Houve também a retomada de nosso serviço de transporte aéreo doméstico, com o objetivo de oferecer uma nova opção de transporte às indústrias e corporações que operam no Brasil”, conta Harwardt.

Outro destaque da empresa em 2018 foram os aportes em soluções logísticas integradas para a área da saúde, que in-

cluem desde a instalação de antenas em locais estratégicos, como portos e aeroportos, para o monitoramento e medição da temperatura de cargas, como a adequação do nosso armazém multi-clientes em Cajamar, na Grande São Paulo, que agora conta com mais de 4 mil m² de área refrigerada, em três diferentes níveis de temperatura, em operação. “Nosso principal destaque na *Intermodal* deste ano será exatamente este armazém, que, em 2019, passa a ter uma atuação ainda mais ampla, com capacidade para atender não apenas o mercado de *Healthcare*, mas também toda a cadeia de produtos com temperatura controlada e/ou refrigerada nacional”. ■



“A Intermodal é o maior evento da América Latina para os mercados logístico, de transporte de cargas e de comércio exterior, onde os principais players nacionais e internacionais se encontram para o debate de soluções para o setor”

Marcus Harwardt – diretor de *marketing* e vendas da Panalpina Brasil

MOBILIDADE SUSTENTÁVEL É O MOVIMENTO DA SASCAR NO MERCADO DE GESTÃO DE FROTAS

De acordo com a Polícia Rodoviária Federal (PRF) 38% dos acidentes nas rodovias federais envolvem veículos pesados. Os dados preocupam, pois caminhões e ônibus representam apenas 4% da frota nacional. Em outro levantamento realizado pela Polícia Rodoviária Federal em 2016 30,8% dos acidentes registrados foram causados por falta de atenção, seguidos por velocidade incompatível (21,9%), ingestão de álcool (15,6%), desobediência à sinalização (10%), ultrapassagens indevidas (9,3%) e sono (6,7%). Ou seja, a maioria desses acidentes poderia ser evitada com uma mudança de comportamento, e que a tecnologia pode ajudar.

Além do forte impacto emocional que um acidente de trânsito pode causar nas famílias, amigos, os custos relacionados a eles também são altos. Segundo o IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) no ano de 2014 os 170 mil acidentes de trânsito ocorridos nas rodovias federais brasileiras geraram um custo de R\$12,3 bilhões.

Com base nesses dados alarmantes, e francamente inaceitáveis, pela importância e consequências do tema, a Sascar adota um importante posicionando com o mercado: MOBILIDADE SUSTENTÁVEL; reafirmando sua principal causa como empresa de tecnologia em gestão de frotas: a prevenção de acidentes.

“Acreditamos que a mobilidade é essencial para o desenvolvimento humano e ela está em nosso DNA. Contribuímos para a conectividade do transporte deixando ele mais seguro, eficiente e sustentável. É por isso que existimos”, afirma Gilson Santiago, CEO Presidente da Sascar.

Nos últimos dez anos, a frota de veículos aumentou 95,6% no Brasil, sem uma correspondente evolução da malha rodoviária pavimentada, que cresceu apenas 11,3% no mesmo período. Colaborando com esses fatores, problemas com sinalização (10 a cada 100 acidentes), ilegibilidade das placas e falta de dispositivos de proteção aumentam potencialmente os riscos de acidentes nas estradas segundo dados da CNT (Confederação Nacional do Transporte).

“Precisamos olhar para esse cenário e contribuir para um transporte cada vez mais eficiente e robusto. Através da nossa tecnologia acompanhamos nossos clientes a irem mais longe com segurança e eficiência. Isso é mobilidade sustentável. Nossos clientes geram mais empregos a medida que crescem, colaborando com a comunidade do entorno. Melhoramos, juntos, nossa sociedade” completa Santiago.

sascar



Gilson Santiago, CEO Presidente da Sascar

Uma análise detalhada dos dados de acidentes auxilia na compreensão das causas e permite que sejam formuladas estratégias e medidas preventivas mais eficazes. É necessário entender que outros tipos de dados também são importantes, como as características das vias, os históricos dos motoristas, volumes e composição de tráfego. Com o transporte conectado toda a cadeia do transporte é impactada positivamente. Essa é a direção para o futuro.

A Sascar vem avançando no desenvolvimento de novas tecnologias. Nos últimos 3 anos lançou tecnologias para prevenção de acidentes e nesse ano lançará ao mercado inovações com câmeras para mitigar ainda mais os riscos.

“Respiramos mobilidade e nosso olhar está nessa causa. Quando o transportador começa a fazer a gestão da sua frota, todos evoluem: motoristas, embarcadores, seguradoras, gerenciadora, todos nessa cadeia logística. Ganhamos na prevenção de acidentes, na redução dos custos operacionais, entre outros fatores. As empresas se tornam mais rentáveis, o meio ambiente ganha com menos emissão de carbono na atmosfera e passamos a proteger vidas e a evitar custos desnecessários. É uma corrente positiva! Esse é o movimento da Sascar!” conclui Santiago.

Sobre a Sascar

A Sascar, empresa do grupo Michelin especializada em gestão de frotas, oferece soluções tecnológicas para contribuir para a mobilidade sustentável, conectando o transporte e deixando-o mais seguro, eficiente e sustentável para o ir e vir de cargas e pessoas. Presente no Brasil, México, Argentina e Europa, a Sascar possui mais de 260 mil veículos conectados, sendo a líder do mercado na América Latina e a sexta no mundo.

Outras informações acesse www.sascar.com.br

Telefone: 0300-789-6004

CARRETA CONECTADA SASCAR

*SUA FROTA DE CARRETAS CONECTADAS PARA
MAIOR PRODUTIVIDADE NAS SUAS OPERAÇÕES.*

MAIS GESTÃO E PRODUTIVIDADE:



**ONDE ESTÃO SUAS
CARRETAS EM
TEMPO REAL**



**INDICADORES
DE TAXA DE
OCUPAÇÃO**



**CONTROLE DE
MANUTENÇÃO
PELO KM RODADO**

**AONDE VOCÊ QUER CHEGAR
AMANHÃ? SAIBA COMO:**

0300 789 6004

WWW.SASCAR.COM.BR/SOLUCOES/GESTAO-DE-CARRETAS

Consultoria

Datamar lança serviços e relatório sobre terminais marítimos

A Datamar, consultoria especializada na análise de comércio exterior via modal marítimo, apresentará em seu estande novos produtos e serviços criados para atender as necessidades dos *players* por dados atualizados e confiáveis.

Com o novo portal Dataliner, cujas funcionalidades serão demonstradas durante a *Intermodal*, as informações que eram compartilhadas 30 dias após o fechamento do mês, estarão disponíveis em 10 dias, com distribuição de dados parciais com maior frequência. A utilização de *big data* permitirá o cruzamento de diversas fontes de informações, de acordo com as mais moder-

nas tecnologias do mercado. “Além de contar com *dashboards* exclusivos, os clientes podem confiar nos dados apresentados, já que a transparência das informações é uma prioridade para a nossa equipe”, destaca o diretor da Datamar, Andrew Lorimer.

As novidades da Datamar refletem os investimentos da empresa na adoção de novas tecnologias que permitam avaliar as informações com mais precisão para auxiliar os clientes – portos e terminais, armadores, agências marítimas, agentes de cargas, importadores e exportadores, bancos e investidores, consultorias de gestão, autoridades governamentais, entre outros

– na tomada de decisões estratégicas. “A nova economia provoca uma série de transformações nos diversos segmentos. Precisamos acompanhar essa dinâmica e mudança de *mindset* para oferecer soluções inovadoras, que impactem de maneira positiva nos negócios dos nossos clientes”, ressalta.

A empresa também lança o *ECSA Container Terminals Report 2019*, relatório que terá versão impressa e eletrônica e faz uma análise detalhada dos terminais de contêineres na Costa Leste da América do Sul, traçando a previsão de demanda e capacidade por região. ■

Construtora

ACCIONA estreia no evento com soluções de infraestrutura para terminais portuários

A empresa de origem espanhola ACCIONA participa pela primeira vez da *Intermodal* com estande próprio e traz soluções para clientes do setor portuário, com obras civis ou industriais, como terminais de Gás Natural Liquefeito (GNL) e térmicas. “Acreditamos na força da *Intermodal South America* como o principal evento do setor, pois reúne os grandes *players* do mercado”, declara o CEO da ACCIONA no Brasil, André de Angelo.

Segundo ele, em 2018, a companhia iniciou a construção do primeiro terminal de GNL da empresa no Brasil e para 2019 busca expandir a atuação em negócios que já estão mais consolidados como as áreas de portos, saneamento, rodovias e ferrovias, bem como atuar em projetos, cuja experiência global da companhia abre portas.



“Apesar de 2018 ter sido um ano mais lento economicamente em razão, entre outros fatores, das incertezas do cenário político, obtivemos dois novos contratos privados no Porto do Açu (São João da Barra – RJ) e estudamos importantes projetos que acreditamos que serão concretizados agora em 2019”, anuncia Angelo.

De acordo com o executivo, a empresa vai expor ao mercado e aos possíveis clientes a *expertise* para a realização de grandes projetos na área portuária, seja construindo diques e terminais ou atuando em projetos de geração de energia. “Um dos nossos grandes diferenciais é termos equipamentos como o *Kugira*, que já utilizamos no Porto do Açu e que foi pioneiro no Brasil. Eles permitem a construção de terminais com muito mais velocidade e de forma mais sustentável”.

Demanda por infraestrutura

Para 2019, o CEO acredita no reaquecimento da economia no Brasil em diversos segmentos do mercado. “O País tem questões de infraestrutura que demandam investimentos urgentes, como, por exemplo, a necessidade de soluções para gargalos do escoamento de grãos e líquidos, com projetos a serem desenvolvidos na área portuária, que é uma das *expertises* da ACCIONA. Outra questão será a mobilidade urbana e o transporte

de cargas, com a necessidade da ampliação das linhas de metrô e trens de passageiros e de cargas em todo o País. O cuidado com a água no Brasil também merece bastante atenção, pois o saneamento é uma área carente por aqui, principalmente em relação à gestão de perdas. A ACCIONA tem forte atuação e é reconhecida mundialmente nesses setores e pode contribuir com soluções para um Brasil melhor”.

A empresa atua em duas principais frentes: energia, com geração por meio de fontes renováveis, e infraestrutura, que é

dividida em cinco segmentos (construção; água; concessões; industrial; e serviços). “Já estamos há 20 anos no Brasil e concluímos importantes projetos por aqui, o que demonstra que a ACCIONA aposta no País mesmo com as dificuldades que surgem em função de questões de regulamentação, encargos trabalhistas, tributários etc. Uma de nossas estratégias de crescimento é a aproximação cada vez maior do mercado privado, cujos projetos possuem, por exemplo, garantias de órgãos financeiros internacionais, o que nos passa maior segurança”, conclui. ■

Entidades, associações e câmaras de comércio

Uruguai: vizinho com grande potencial logístico

Uruguai está posicionado como um espaço altamente atraente para o desenvolvimento de atividades de logística, não só compatíveis com o quadro jurídico favorável que o país possui, mas no desenvolvimento de operações de Valor Agregado Logístico (VAL) a partir de seus CDRs (Centros de Distribuição Regional) instalados em diferentes plataformas. Uruguai conta com 11 Zonas Francas distribuídas em todo o país, oito portos, um aeroporto e vários depósitos extra-portuários (ou fiscais).

Nesses centros acontece, de forma sustentada e profissional, a melhoria e o desenvolvimento dos sistemas de armazenamento, de movimentação de mercadorias, sistemas de informação, *layout* de instalações e o aprimoramento de procedimentos operativos de ponta, acompanhado dos processos de certificação das normas, o que permite alcançar a excelência nos serviços.

Participando da *Intermodal South America* pela segunda vez, o INALOG (Instituto Nacional de Logística)/Uruguay Logístico, promove as vantagens logísticas do país para os embarcadores brasileiros.

O gerente geral do instituto, Emilio Rivero, cita algumas delas: a rápida internacionalização das empresas na região, centralização de inventários com uma alta flexibilidade em volume e desenho, estratégias de subministro colaborativo em longo prazo, redução de custos administrativos por centralização da estrutura fixa regional, diminuição dos inventários de segurança em cada um dos países de destino, provocando uma baixa nos custos financeiros, e o resguardo em momentos de incerteza e turbulência na economia global.

Além dos benefícios mencionados, Rivero destaca também que uma das principais vantagens competitivas dos CDRs é a possibilidade de levar adiante operações de *Just in Time*, diminuindo os tempos de subministro (*lead times*) até o cliente final, substituindo a entrega direta de fábrica por movimentações desde os centros a poucas horas do mercado final. Estas condições têm gerado novas oportunidades, substituindo a logística “tradicional” pela de *speed to market*, com capacidade de resposta rápida em volume, produção e tempos de clientes.



Emilio Rivero,
gerente geral do INALOG

A informação das mercadorias em trânsito aduaneiro compilada pelo INALOG é uma das principais fontes de dados para a análise do Hub Logístico Uruguaio. “Se analisarmos os trânsitos CDR (Uruguai como Centro de Distribuição Regional) com destino ao Brasil, no ano 2018 registrou-se um aumento da ordem dos 32% em milhões de dólares. Se observarmos em detalhe essa informação, as mercadorias mais destacadas são os produtos farmacêuticos que chegaram ao Brasil pelas plataformas logísticas de aeroporto, fronteira terrestre e porto”, finaliza Rivero. ■

Equipamentos

CZM estreia na Intermodal com exposição de manipuladores de materiais fabricados no Brasil

Estreante da *Intermodal South America*, a CZM Indústria de Equipamentos vai expor os manipuladores de materiais MH 40 e MH 50, montados sob base Caterpillar. “Esses são os únicos manipuladores de materiais fabricados no Brasil e já com processo de credenciamento do produto ser incluído na linha de financiamento – FINAME, que está fase avançada de aprovação no BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento)”, diz o diretor industrial da CZM, Vinícius Sartori.

O executivo explica que um dos principais investimentos da empresa foi no manipulador de materiais – *Material Handling*. “Percebemos que os grandes *players* mundiais em fabricação de equipamentos móbil, como a Caterpillar, por exemplo, estão se distanciando desses mercados de baixo volume e verificamos uma oportunidade com o desenvolvimento do nosso próprio manipulador, mas sob uma base de mercado, no caso da própria Caterpillar, modelo similar ao que fazemos com nossas perfuratrizes”.

Sartori diz que as expectativas são ótimas para este ano, principalmente para o lançamento do segmento *material handling*. “Sabemos da demanda desses equipamentos no mercado, já que envolve a movimentação de materiais como sucatas, grãos, toras de madeira e outras. Acreditamos em um crescimento de 30% em nossa operação Brasil em 2019”, estima.

Presença internacional

Ele explica que no ano passado 25% das vendas foram representadas por novos segmentos. “Hoje atendemos clientes de mineração, siderurgia, florestal, dragagem e construção civil, que foi a área que a empresa iniciou as suas atividades, há mais de 40 anos”. Hoje a empresa fabrica máquinas móbil, como *material handling*, escavadeiras anfíbias, perfuratrizes hidráulicas, martelos hidráulicos e vende principalmente para a América Latina, Estados Unidos e Canadá.

Desde 2012, a empresa iniciou uma operação própria nos Estados Unidos a fim de abrir novos mercados. “De fato, essa filial foi muito importante para passarmos os anos crise no Brasil. Com essa unidade e o bom desempenho nesse mercado, que é vitrine para o mundo, geramos bons negócios até para o próprio País. Utilizamos também nossa estrutura brasileira que estava pronta e ociosa para fabricar subconjuntos que foram exportados para a nossa fábrica norte-americana. Quanto ao custo de capital, alavancamos nossa operação dos Estados Unidos fazendo inicialmente várias operações de locação com opção de compra”. ■

Cordstrap do Brasil apresenta soluções para contenção de produtos químicos em contêineres

A Cordstrap do Brasil, especializada em soluções para proteção e contenção de carga, lança, em sua terceira participação na *Intermodal*, materiais para a contenção de químicos em contêineres: o *AnchorLash* e o *CornerLash*.

Projetado especificamente para cargas leves, o *AnchorLash* é uma solução mais rápida, que permite que cargas leves (até 11 toneladas), como caixas de papelão, galões e pacotes frágeis, sejam protegidas de forma fácil dentro dos contêineres. Já o *CornerLash* permite que cargas pesadas (até

30 toneladas) sejam contidas de maneira simples e consistente. A solução é adequada alguns tipos de cargas pesadas, tonéis, IBCs, sacos de 25kg e embalagens frágeis.

De acordo com o *Commercial Manager* da Cordstrap Brasil, Rodrigo Sella, a empresa tem investido com foco em aprimoramento da eficiência e robustez de produtos da linha principal e eficácia de sistemas de gestão (CRM e BI). “Além disso, expandiu a cobertura de mercado, pois um número maior de empresas e segmentos passou a contribuir para a receita e resulta-

dos da operação local. Hoje a empresa atua nos segmentos de portos, indústrias das áreas química, metal, papel e madeira, além de alimentos e bebidas.

“Para 2019, a expectativa certamente é positiva. Contudo, ainda conservadora frente aos desafios maiores que o governo precisa vencer para que a confiança e o investimento sejam de fato consolidados no País”, diz o executivo, ao acrescentar que a Intermodal é uma ótima vitrine para gerar novos negócios e estreitar o relacionamento com clientes existentes. ■

Grupo Luminae Energia lança tecnologia para galpões logísticos e setor industrial

Em sua estreia na *Intermodal South America*, o Grupo Luminae Energia, especializado em iluminação profissional, lança uma tecnologia para o setor industrial e para galpões logísticos que fornece alta eficiência, já que proporciona maior iluminação e grande economia de energia.

De acordo com o CEO do Grupo, André Ferreira também foram realizados, recentemente, investimentos em novas tecnologias para as áreas de monitoramento e inteligência. “Assim, conseguimos mensurar e apresentar em tempo real todo o consumo de energia do cliente em cada uma de suas instalações, o que proporciona uma economia significativa”, informa o executivo, ao acrescentar que os investimentos em novas tecnologias totalizaram R\$ 25 milhões.

“Iremos expor a melhor tecnologia em iluminação para o setor logístico e todos os nossos diferenciais: projetos personalizados, garantia de cinco anos, financiamento, equipe de instalação própria e especializada, monitoramento em tempo real, soluções em energia solar fotovoltaica. A nossa

avaliação sobre a participação na *Intermodal* é muito positiva, pois é o maior evento do setor logístico no Brasil. Assim, vemos como uma grande vitrine para o setor e proporciona um relacionamento mais próximo com esse *target*”, declara o diretor de novos negócios da empresa, Mario Mafud.

Crescimento robusto

De acordo com o diretor comercial do grupo, Luís Pires, a expectativa é extremamente positiva para 2019. “Nos últimos quatro anos, diante de um cenário de recessão econômica, o Grupo Luminae Energia conseguiu atingir um crescimento anual composto de 50%. Conseguimos dobrar de tamanho em um cenário de crise econômica. Agora, nossa expectativa é um crescimento de 50% em 2019”, diz o executivo, ao acrescentar que hoje a empresa atua, principalmente, nos mercados de varejo alimentar, varejo, galpões, indústrias, farmácias, hospitais e estabelecimentos educacionais.

Neste ano o grupo Luminae Energia passa a atuar com três unidades de negócio: Luminae – soluções em iluminação profissional personalizadas com a utilização de tecnologia LED; Monitoramento e Inteligência – monitoramento e gestão em tempo real do consumo de utilities; Energia Solar: soluções completas em energia solar fotovoltaica.

Com uma carteira de 500 clientes corporativos e mais de 3 mil projetos instalados em 25 estados do Brasil, a Luminae é autorizada a trabalhar com o LED da japonesa Nichia.

A empresa desenvolve, entrega e monitora projetos que permitem aos clientes corporativos uma economia de até 80% no consumo de energia com iluminação. Em dez anos, esses projetos já somam R\$ 500 milhões em redução de custos aos usuários graças ao uso eficiente das fontes de energia. Em 2017, a Luminae recebeu aporte do fundo de investimento GEF Capital, que se tornou acionista com uma fatia de 40% da companhia. ■

Toledo do Brasil mostra soluções de pesagem voltadas a granel

Especializada em produtos para movimentação e pesagem de materiais para os transportes ferroviário, rodoviário, aéreo e portuário, a Toledo do Brasil, presente na *Intermodal* desde a sua primeira edição, há 25 anos, mostra ao mercado neste ano os equipamentos e soluções voltadas para a pesagem (estática e dinâmica) de produtos a granel.

Segundo o gerente regional de vendas da filial São Paulo da Toledo do Brasil, Douglas Ricardo Vian Queiroz, no ano passado, a empresa também lançou alguns produtos e soluções em “nuvem”, o que permite novos serviços de suporte, atualização acessada de forma remota e os diagnósticos mais rápidos e efetivos, visando o conceito de indústria 4.0.

Com atuação principalmente nos mercados de agronegócio, transporte e logística, indústria e empresas de engenharia, saúde, educação e varejo, a Toledo do Brasil investiu 4,5% de seu fatura-

mento líquido em desenvolvimento de novos produtos no ano de 2018. “O principal setor que recebeu este investimento foi a engenharia de desenvolvimento. Outro setor que também recebeu investimentos foi o de produção, com a aquisição de CNCs e Robô para otimização de processos anteriormente manuais”, detalha Queiroz.

“Com a economia em crescente evolução devido à expectativa positiva pelo novo governo, acreditamos que novos investimentos serão realizados e, com isso, novas oportunidades de negócios devem ser concretizadas. Além disso, enxergamos que haverá mais espaço para a exportação de soja, milho e farelo decorrente da disputa comercial entre os Estados Unidos e a China. Acreditamos que iremos crescer algo em torno de 10% em 2019”, estima o executivo, ao acrescentar que a *Intermodal South America* é um evento necessário, pois por meio da feira a empresa verifica os principais fornecedores e *players* deste mercado. ■

Estreante na *Intermodal*, TSG Tecnal apresenta equipamento para transporte de grãos

Em sua primeira participação na *Intermodal South America*, a TSG Tecnal apresenta o RBC-72 TSG Tecnal, um equipamento de alta performance com capacidade para transportar até 3.000 ton./hora sem dispersão de pó no ambiente, com baixo nível de ruído e preservação da integridade de grãos. “Com design robusto, RBC-72 TSG Tecnal foi projetado para trabalhos contínuos, principalmente em ambientes portuários, longa vida e baixa manutenção”, declara o gerente industrial da TSG Tecnal, Claudemir Alves da Silva.

Desde 1981, a TSG Tecnal produz equipamentos projetados para movimentação portuária, armazenagem de grãos, biocombustíveis e oferece soluções customizadas. “Para este ano, nossa expectativa é um crescimento tanto em produtividade como na eficiência de transporte e armazenagem. Porém, é imprescindível a atenção do novo governo para que sejam realizados investimentos tanto em infraestrutura como no apoio a produção agrícola e industrial”, destaca o executivo.

Silva diz que a empresa tem contribuído ativamente com o avanço tecnológico do agronegócio no Brasil e na América do Sul, com o desenvolvimento de equipamentos de alta capacidade projetados para reduzir ao máximo os danos mecânicos aos grãos, para promover suas qualidades e, conseqüentemente, a lucratividade do produtor. “Investimos em média 3% do capital em todas as áreas”, diz o executivo, ao destacar que a empresa tem injetado recursos em máquinas e equipamentos que operam com grande precisão.

O executivo lembra que na produção agrícola, o mesmo produto, chega a ser até 35% mais caro produzido no Brasil, comparando a países como Estados Unidos ou Alemanha. “Isso é o reflexo do

peso da carga tributária brasileira, uma das mais altas do mundo, arcadas pelas empresas nacionais”.

Para Silva, para 2019, a tendência é uma recuperação lenta, mas equilibrada da economia brasileira, o que pode proporcionar maior segurança para investimentos e, por conseqüência, uma expansão discreta. “Recentemente, a empresa registrou crescimento considerável quanto à carteira de clientes e fizemos alguns ajustes nas linhas de negócios”, adiciona.



“Como é a primeira vez que estamos expondo na feira, teremos uma avaliação mais consistente após o seu encerramento. Porém, nossa expectativa é muito positiva baseada no suporte de *marketing* e na participação de grandes empresas neste evento”, conclui. ■

Modal Aéreo

LATAM Cargo anuncia aumento capacidade de serviços para atender retomada do mercado

Para atender o aumento da demanda pelo transporte de cargas nas regiões de Manaus (AM) e Recife (PE), a LATAM Cargo Brasil anuncia incremento de capacidade a partir de março. O crescimento da oferta vai ao encontro da recuperação da Zona Franca de Manaus, além do crescimento do mercado de e-commerce para o Nordeste e da indústria pernambucana.

Na rota Guarulhos – Manaus – Guarulhos, o acréscimo será de 310 toneladas por semana a partir de 12 de março, representando 45% de aumento na oferta atual de serviço cargueiro. Para tanto, a LATAM Cargo passará a oferecer 17 frequências semanais em aeronaves cargueiras modelo *Boeing 767-300F*, que comportam até 55 toneladas por frequência.

Para a rota Guarulhos – Recife – Guarulhos, o serviço será em aeronaves comerciais (porões) às terças e quintas, a partir de 2 de abril, com acréscimo de 66 toneladas de capacidade por semana, um aumento de 16% na oferta atual. A operação servirá não apenas para redistribuir as encomendas para outras regiões do Nordeste, como também levar os produtos dessas regiões a partir da capital pernambucana para Guarulhos, onde serão encaminhados para os demais destinos do Sudeste e do Sul do país.

O Grupo LATAM Airlines é o principal grupo de companhias aéreas da América Latina, um dos principais e maiores do mundo em conectividade.

Oferece serviços aéreos para 144 destinos em 27 países, e está presente em seis mercados domésticos da América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador e Peru) e mantém operações internacionais na região e para Europa, Estados Unidos, Caribe, Oceania e África. ■

GOLLOG investe em novo sistema de gerenciamento de transporte

Inaugurada em janeiro de 2001, a GOLLOG, divisão logística da empresa GOL, acaba de completar 18 anos e celebra a conquista de mais de 1,2 milhão de toneladas transportadas desde a sua inauguração.

Apenas em 2018, transportou mais de 110 mil toneladas, montante 7% maior do que foi registrado em 2017, quando fechou o período com cerca de 103 mil. “Celebramos nesses 18 anos a evolução da GOLLOG, que investe constantemente em melhorias e serviços que asseguram maior assertividade nas entregas e que nos proporcionam ser sempre a

primeira opção de escolha dos clientes, que necessitam de transporte expresso de cargas e encomendas”, diz o diretor de Cargas da GOL, Eduardo Calderon.

Hoje, a GOLLOG atende mais de 3.500 municípios no Brasil e cerca 217 destinos internacionais, por meio de parcerias interline com voos regulares para a Europa, Ásia, Estados Unidos e México. Possui em sua operação quase 1300 colaboradores, além de ter aplicativo gratuito para *download* que dá ao cliente a possibilidade de, entre outras facilidades, rastrear encomendas, fazer cotações e verificar as unidades mais próximas.

No último ano, a GOLLOG fez investimentos robustos e inovadores, sendo o mais recente a expansão de sua operação no Paraná, com a inauguração de cinco novas lojas (Curitiba, Paranaguá, Guaraçuva e duas em Ponta Grossa), em parceria com uma empresa de transportes rodoviários que opera no sul do País. Abriu também franquias em Porto Seguro (BA) e Jericoacoara (CE). Em Recife (PE), inaugurou um terminal com mais de 3.500 m² para atendimento da crescente demanda deste importante pólo logístico nacional.

Inovações e tecnologia

A empresa também investe inovações tecnológicas. Além de disponibilizar um aplicativo para que seus clientes possam fazer o *tracking* de suas cargas e cotações via celular, em 2019, a GOLLOG trocará o seu TMS – Sistema de Gerenciamento de Transporte –, aprimorando os processos de emissão e recebimento de cargas embarcadas. “No nosso estande na *Intermodal*, vamos informar aos clientes a troca do nosso sistema TMS e reforçar atributos importantes da marca. Estamos otimistas em relação ao ano de 2019 com a expectativa de aumento do embarque de cargas pelo modal aéreo”, finaliza Calderon. ■

“Celebramos nesses 18 anos a evolução da GOLLOG, que investe constantemente em melhorias e serviços que asseguram maior assertividade nas entregas e que nos proporcionam ser sempre a primeira opção de escolha dos clientes”

Eduardo Calderon –
diretor de Cargas da GOL



Modal Ferroviário

MRS aposta na rota Rio-SP para alavancar o transporte de cargas industrializadas via ferrovia



Que a MRS vem aumentando ano a ano o seu *share* no transporte das chamadas cargas gerais não é novidade para ninguém. Recentemente, essa categoria quebrou a barreira dos 30% de tudo o que a empresa transporta. E, para alavancar ainda mais o transporte de todos os tipos de carga via ferrovia, a MRS está apostando na rota Rio-SP e estabeleceu parcerias para a captação de novos clientes ou novas cargas a serem transportadas no trecho.

"Um dos nossos focos principais neste ano é atrair clientes para a rota Rio-SP. Sabemos que ainda há muito espaço para crescermos ali. Afinal de contas, as vantagens da ferrovia são imensas: maior capacidade de transporte, menor custo, menor impacto ambiental, taxas de seguro da carga bem menores, entre outros benefícios que podemos oferecer", destaca gerente geral de Negócios – Carga Geral da MRS, Guilherme Alvisi.

Para atingir o objetivo de transportar mais carga via ferrovia entre Rio de Janeiro e São Paulo e potencializar o uso deste modal também para o transporte de cargas no mercado interno, foi preciso desenhar uma solução logística padrão que envolve, basicamente, três terminais-chave situados em Suzano/SP, Rio de Janeiro e Jundiaí/SP.

Essas três regiões são estratégicas em termos de logística porque Jundiaí está na extremidade paulista da malha da MRS e próxima ao pólo industrial de Campinas, oferece fácil integração

com outras malhas ferroviárias e as rodovias estão em bom estado para as pontas rodoviárias.

"Para que possamos transportar mais carga na rota Rio-SP, nosso terminal parceiro, em Suzano, também será fundamental. Atualmente, esse terminal possui grande capacidade instalada e trabalha o fluxo de exportação via Porto de Santos, mas agora, com o atendimento desse fluxo entre Rio e São Paulo, ele será a porta de saída ou de entrada para o mercado da Grande São Paulo", ressalta Rodrigo Napoleão, gerente comercial de Industrializados e Granéis.

Finalmente, será utilizado também um terminal presente na cidade do Rio de Janeiro. Cravado em uma das maiores metrópoles do país, ele será fundamental não só por sua localização geográfica privilegiada, mas também por conta do parceiro logístico possuir frota própria para as pernas rodoviárias que sejam necessárias para o destino final ou captação inicial de qualquer tipo de carga.

"A parceria com esses três terminais é fundamental para fazermos circular qualquer tipo de carga pela ferrovia entre Rio e São Paulo. Inicialmente, desenhamos a solução logística por esses terminais, mas vamos conversar, individualmente, com os clientes interessados em soluções customizadas", finaliza Rodrigo Napoleão. ■



EQUIPAMENTOS PORTUARIOS

EQUIPAMENTOS **INDUSTRIAIS** FEITOS PARA DURAR.



DESDE 1981 DESENVOLVENDO SOLUÇÕES E EQUIPAMENTOS PARA MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE GRANÉIS SÓLIDOS



PABX:
14 3378-9500 tsg@tsg.ind.br

COMERCIAL:
14 3378-9501 comercial@tsg.ind.br

TSG TECNAL INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.
Av. Deputado Federal Antônio Silvio Cunha Bueno, 1800
Salto Grande - SP - Brasil - CEP 19920-224

TSG TECNAL - UNID. NEGÓCIOS & ENGENHARIA
Av. Paulista, 575 - 10º Andar, Conj. 1010
São Paulo - SP - Brasil - CEP 01311-000



www.tsg.ind.br

Modal Marítimo

Hamburg Süd anuncia investimentos no rastreamento completo de contêineres refrigerados e na multimodalidade

Armador marítimo com atuação no Brasil há quase 150 anos, a Hamburg Süd anuncia na feira a adaptação da frota de contêineres refrigerados com a tecnologia *Remote Container Management* (RCM), que permite o total controle no rastreamento de cargas com acesso em tempo real aos parâmetros de temperatura, umidade relativa, ventilação, concentração de oxigênio e CO₂ no contêiner. “Esperamos ter essa tecnologia 100% disponível aos nossos clientes de carga *reefer* até o segundo trimestre deste ano”, anuncia a diretora de vendas e *marketing* para a Região da Costa Leste da América do Sul, Mariana Lara.

A empresa também apresenta a solução logística completa aos clientes, com a integração do serviço marítimo com o transporte rodoviário e a utilização também da ferrovia sempre que possível. “Estamos trabalhando na ampliação de frota com aquisição de novos caminhões que vão consolidar a atuação da Aliança no transporte rodoviário no País”, declara Mariana.

Intermodalidade

De acordo com a executiva, no ano passado, a Hamburg Süd conseguiu ampliar o atendimento intermodal com a solução logística completa dentro do portfólio de clientes marítimos. “Crescemos 25% no serviço intermodal e para 2019 queremos dar um passo ainda maior e dobrar o nosso volume. Acreditamos que a solução de transporte criada na combinação das operações de importação, exportação e cabotagem traz uma grande sinergia na disponibilização de contêineres, com consequente

custo reduzido e confiabilidade para nossos clientes”.

Para este ano, a executiva diz que a expectativa é bastante positiva. O volume de exportação em contêineres do Brasil cresceu 2,5% em 2018 e o mercado está aquecido nesse início de 2019. “A indústria está pronta e com bastante apetite para a exportação basicamente para todos os destinos, China já há alguns anos, mas também Estados Unidos, México, Chile, Peru e Equador. As principais commodities em crescimento que destacamos são madeira, café, algodão, frango e papel, entre outros”, detalha.

A empresa atende as principais rotas de importação e exportação no mundo. No Brasil, há serviços que conectam a costa leste da América do Sul à Europa, Mediterrâneo, Américas do Norte, Central e Costa Oeste da América do Sul, além da Ásia e África do Sul.

“A *Intermodal* reúne os principais clientes da companhia, além de facilitar o entendimento do mercado e a prospecção de novos negócios. Por isso, investimos na nossa participação na feira e estimulamos a participação em peso dos nossos times comerciais”, exalta Mariana, ao destacar que essa é a 12ª participação da empresa no evento. ■



Coopercarga investe em tecnologia e inovação

Em 2019, a Coopercarga participa pela décima vez da *Intermodal South America*, com o objetivo de apresentar seus investimentos em tecnologia, seu portfólio de serviços e incrementar a sua carteira de clientes.

A cooperativa de transporte de cargas, a maior do Brasil, atua no segmento de logística, desde 1990, oferecendo serviços como transferências no Brasil, distribuição urbana, transporte internacional, operações especiais (dedicadas e porta contêiner), armazéns, postos de combustíveis, hotéis e restaurantes. Dispõe também de uma área especializada em elaboração de Projetos Logísticos personalizados. Com atuação no transporte de produtos alimentícios, bebidas em geral, produtos de higiene e limpeza, eletroeletrônicos e também nos segmentos de embalagens, químico e petroquímico, siderurgia e metalurgia, a Coopercarga conta com mais de 60 filiais, cerca de 1,4 mil cooperados e uma frota de aproximadamente 2 mil caminhões.



Paulo Cesar Simioni,
vice-presidente da Coopercarga

O vice-presidente da Coopercarga, Paulo Cesar Simioni, está esperançoso com o novo ciclo que o governo Bolsonaro promete iniciar. “Acreditamos no aumento do poder de consumo dos brasileiros e esperamos que existam mais investimentos do atual governo em infraestrutura como portos, aeroportos e rodovias para termos mais condições de entregar um melhor nível de serviço. Estamos otimistas que a economia do país se restabelecerá e voltará a crescer. Somos um país rodoviário, pois a movimentação de mercadorias passa por este modal e o setor é o primeiro a sentir os reflexos das crises e também do crescimento econômico”, avalia.

Simioni conta que a Coopercarga vem superando as dificuldades impostas pelo Custo Brasil apostando na revitalização, renovação e a ampliação da frota, com investimentos em equipamentos mais eficientes. “Realizamos também ajustes técnicos, criamos corredores e sinergia entre as filiais, reestruturamos e reforçamos a

área comercial, desde a parte de pré-vendas até o pós-venda, em sistemas e em recursos humanos, além das melhorias em nossos processos, que são constantemente revisitados para oferecer mais segurança e produtividade aos nossos cooperados e clientes”. Em 2018, foram investidos R\$ 50 milhões em aumento da frota.

O executivo da Coopercarga diz que o ano passado impôs desafios importantes para todo o mercado. “As incertezas políticas e a falta de segurança nas estradas, bem como o valor do diesel e demais insumos estagnaram a economia. Mas as expectativas para este ano são melhores: a projeção é de 26% de crescimento no transporte rodoviário de cargas, em 2019”. Um dos focos da empresa será expandir a atuação da Coopercarga para além das fronteiras brasileiras. “A companhia está se habilitando para atuar também na Bolívia e no Peru. Hoje já atuamos na Argentina, Chile, Uruguai e Paraguai”, conta Simioni.

Investimentos

“O crescimento da Coopercarga é evidente”, afirma Simioni, fazendo referência aos novos serviços lançados pela empresa, como o transporte da linha de fármacos, o aumento do número de filiais e de postos de combustíveis. “Em 2018, implantamos um novo sistema de CRM (*Customer Relationship Management*) e implantamos, também, a metodologia de análise da satisfação e lealdade dos clientes baseada no NPS (*Net Promoter Score*), uma metodologia de pesquisa de satisfação criada em 2003 por Fred Reichheld que se tornou um método universal de avaliação da satisfação dos clientes”, detalha.

“Nossos sistemas são integrados desde 2000, utilizamos VoIP desde 2002, estamos na nuvem desde 2012 e agora estamos focados em inovação, tanto aberta quanto fechada e dentro dela com Inteligência Artificial. O *Bots 2018* foi a consolidação de um programa de ideias para a inovação fechada. E agora estamos dentro do *coworking* da PUCPR, para trabalhar inovação aberta com foco em produtividade do nosso *core* e transformação digital”, conta.

Toda esta evolução tecnológica em curso na Coopercarga poderá ser vista na *Intermodal 2019*. “Lançaremos o nosso braço tecnológico, que faz parte da inovação aberta. A Coopercarga está se transformando digitalmente e esse será o nosso olhar em 2019”, antecipa o executivo. Para ele, a *Intermodal* é “a vitrine de todos os modais do transporte e o embrião de grandes negócios no setor. A Coopercarga participa desse evento reconhecido como o principal das Américas em logística, transporte de cargas e comércio exterior e sempre obtivemos avaliações positivas”. ■

Grupo Protege lança solução de gerenciamento de riscos

Com atuação diversificada que engloba logística, processamento e custódia de valores, serviços aeroportuários, segurança patrimonial e eletrônica, além de formação de profissionais e terceirização de mão de obra para as atividades relacionadas à segurança, o Grupo Protege lança uma solução de Gerenciamento de Riscos na Intermodal. Segundo o diretor comercial do Grupo Protege, José Belfort, o novo serviço é voltado para o segmento de transporte de cargas, empresas de frotas de veículos e máquinas agrícolas.

“Realizamos, por mês, mais de 400 mil atendimentos, com monitoramento em tempo real de transporte de valores e de cargas de alto valor agregado. Todo o nosso conhecimento em protocolos de segurança, em estrutura de ambiente tecnológico de monitoramento instalado dentro de uma base operacional e certificação de seguradoras e empresas de resseguro será disponibilizado ao mercado. Cada solução será customizada, podendo abranger: tecnologia de rastreamento e monitoramento; uso de satélites de radiofrequência e telecomunicações; gerenciamento da saúde do motorista; telemetria avançada para identificação de problemas nos veículos; relatório completo do deslocamento, entre outras opções”, detalha Belfort.

No ano passado, a empresa investiu mais de R\$ 30 milhões no desenvolvimento de novos produtos de segurança privada, aquisição de novos veículos para transporte de valores e o serviço de carga segura. “Investimos também em inovação para fazer frente ao novo momento de transformação tecnológica do mercado”, destaca o executivo.

Carga segura

Belfort destaca entre os investimentos a capacitação dos colaboradores e no aperfeiçoamento dos processos internos. “Nossa operação de transporte de carga de alto valor agregado está abrindo novas rotas, conectando vários estados. É um mercado em expansão, por oferecer uma solução inovadora para os clientes. Temos atuado fortemente no transporte de carga de eletrônicos e insumos farmacêuticos. São bens de alto valor agregado e nossa solução contempla um dos mais altos valores de apólice do seguro total da carga transportada do mercado. Esse diferencial permite que o cliente transporte em um só frete uma carga de alto valor, sem precisar dividir em vários caminhões devido à limitação da cobertura da apólice. O nosso serviço de Carga Segura conta com monitoramento 24 horas por satélite, uma equipe embarcada de quatro vigilantes e veículos blindados, eliminando a neces-

sidade de contratação pelo cliente de equipe de escolta terceirizada”, diz o executivo, que espera crescimento de dois dígitos no serviço Carga Segura em 2019.

Na *Intermodal*, a empresa também apresentará a expansão da frota de carretas blindadas, veículos com capacidade de transportar 28 Pallets Padrão Brasil (PBR). Com 18,6 metros de comprimento e capacidade para transporte de até 28 mil quilos, a carreta foi projetada para oferecer melhor dirigibilidade e manobra facilitada para carga e descarga em portos, aeroportos e centros de distribuição. É equipado com conjunto cavalo mecânico da Volkswagen modelo 25-420 - 8x2 e com semi-reboques tipo furgão de três eixos. “Outro diferencial do produto é que o valor da apólice do seguro total da carga transportada é um dos mais altos do mercado, gerando economia na hora de contratação do frete e maior segurança para os produtos dos nossos clientes”, diz o executivo.

Para o segmento, outra novidade é a carreta refrigerada blindada para transporte de produtos e insumos farmacêuticos, que possui autorização e licença sanitária da ANVISA. “A temperatura durante o transporte poderá ser acompanhada pelo motorista por um painel localizado na cabine do veículo. Além disso, possuímos um Sistema de Aferição Online de temperatura e umidade localizado no interior do baú, que transfere as informações registradas de forma remota para a Central de inteligência da Protege. Havendo qualquer oscilação de temperatura, é acionado o protocolo de contingência. Todo o transporte de produtos que requerem controle de temperatura também será monitorado e supervisionado por uma farmacêutica responsável da Protege, garantindo a integridade de serviços e da carga transportada”.



Para Belfort, a *Intermodal South America* reúne os principais *players* da cadeia de logística e transportes e se consolida ano a ano como palco de soluções inovadoras para o segmento. “Para o Grupo Protege a feira é uma plataforma estratégica para prospecção de novos negócios e apresentação do nosso portfólio de produtos”, finaliza. ■

Linde e STILL apresentam soluções de movimentação na feira

A Kion Group South America, que atua no Brasil com soluções logísticas por meio da comercialização de equipamentos de movimentação e armazenagem, estará presente na feira com as marcas Linde, STILL e Baoli.

A marca Linde, presente na feira há 16 anos, estará na *Intermodal*, com as empilhadeiras H70 T. Já a STILL, pelo segundo ano na feira, com FMX NG, RX20-20P (contrabalançada elétrica), EGV, OPX25. Além disso, o estande contará com totem com tela *touch screen* para demonstração de *software* de gerenciamento de frota: *FleetManager*. “Na *Intermodal*, teremos uma participação recheada de novidades. Desde a estrutura, passando pelos equipamentos e também com a oferta de soluções de *Supply Chain*. Com todos esses níveis integrados, aplicamos o conceito de Indústria 4.0”, declara o gestor comercial da Linde e da STILL, Murilo Marin.

“A *Intermodal* é um evento que ao longo dos anos procura propor mudanças acompanhando a evolução dos diversos setores da indústria e o que é um atrativo para nós participantes na geração de novos negócios. Um exemplo deste constante processo de evolução e mudança da feira é a preocupação em se posicionar em três setores (intralogística, tecnologia e transporte), que, na prática, estão interligados, porém cada um com sua característica e independência”, destaca Marin.

Portfólio

Marin diz que o grupo conta com completo portfólio, com disponibilidade desde transpaletas manuais, máquinas contrabalançadas elétricas e a combustão com capacidade para até 18 toneladas, empilhadeiras retráteis com mastros de até 13 metros, transpaletas elétricas com opção de operador a bordo, empilhadeiras elétricas patoladas, selecionadoras de pedidos, trilaterais, rebocadores elétricos e *tugger train*. “Associada à oferta desses produtos, temos o pós-vendas com equipe de técnicos treinados por nós em todo o País e possuímos uma completa disponibilidade de peças. Além disso, para gerar facilidade aos nossos clientes, possuímos o KFS (*Kion Finance Services*), que fornece toda a consultoria financeira oferecendo condições de acordo com o perfil de cada cliente”.

O executivo diz que para cada situação, a empresa conta com soluções diferenciadas para os clientes. “As máquinas elétricas, por exemplo, possuem baterias Li-Ion com durabilidade superior à ofertada pelo mercado. Para empresas que possuem necessidade de gestão da frota possuímos o *Fleet Manager*, onde é possível medir o desempenho de seus operadores, o nível de utilização por equipamento, produtividade, além de outros inúmeros

relatórios, tendo como benefício aumento da produtividade e diminuição de custos”, detalha.

Ainda em relação aos equipamentos elétricos, Marin diz que as máquinas possuem de série uma tecnologia chamada *Blue Q*, é um item patenteado e exclusivo dos equipamentos STILL e que otimiza as características de condução e também atua no acionamento inteligente dos recursos elétricos auxiliares. “O resultado é a economia de energia que pode chegar a até 20% nas máquinas contrabalançadas elétricas e a 10% nas retráteis, ou seja, maior autonomia para as baterias gerando maior produtividade”, acrescenta.

Marin diz que em relação a equipamentos a combustão, a STILL conta com a família RC44, produzida na fábrica em Indaiatuba (SP). O destaque fica por conta do sistema de freio lamelar com baixo custo de manutenção. Na marca Linde, o executivo aponta o sistema hidrostático que propicia menor custo de manutenção, maior produtividade e menor consumo de energia.

“O ano de 2018 foi um ano de muita instabilidade, ainda assim acreditamos, assumimos riscos, produzimos e no final fomos recompensados com o recorde de vendas no mês de dezembro e a manutenção da liderança do *market share* no cenário nacional. Por isso, investimos em nossa infraestrutura com um novo centro de engenharia e logística em nossa fábrica de Indaiatuba (SP), o resultado foi melhora na produtividade, rapidez na entrega dos pedidos de peças e melhores condições para desenvolvimento de projetos pela área de engenharia”, destaca. ■



Murilo Marin,
gestor comercial da Linde e da STILL

Movimentação de materiais / Intralogística

Águia Sistemas apresenta na *Intermodal* sistemas de separação e *picking*

Na sua segunda participação na *Intermodal*, Águia Sistemas de Armazenagem apresentará os sistemas de separação e *picking* para cargas fracionadas. “Nossa empresa tem investido muito na área de movimentação de cargas, automação e integração de projetos automatizados. Hoje temos uma parceria oficial com a Dematic (Grupo KION), empresa com grande experiência em automação e que conta com uma gama de produtos como transelevador, mini-load, AGV's, entre outros, o que nos possibilita fornecer soluções que complementam a infraestrutura de logística”, declara o diretor comercial da Águia Sistemas de Armazenagem, Rodrigo Scheffer.

A Águia Sistemas dedica-se a desenvolver, projetar, produzir, integrar e implementar soluções em sistemas de movimentação e armazenagem. Em sua linha de produtos constam desde estruturas de armazenagem porta *pallets*, sistema dinâmico, mezaninos e *flow racks* até sistemas transportadores e armazéns autoportantes automatizados. “Nossos sistemas atendem os mais variados segmentos da economia, como as indústrias alimentícias e de bebidas, farmacêuticas, automobilísticas e de eletroeletrônicos entre outras, além dos setores atacadista, varejista e operadores logísticos”.

Segundo Scheffer, em momentos de crise o corte nos investimentos é a primeira atitude das empresas para atravessar períodos difíceis. “Como somos fornecedores de infraestrutura, nosso principal desafio é continuar a ser um provedor de soluções oferecendo aos clientes a condição mais adequada para as diversas situações de movimentação e armazenagem”.

Por isso, conforme Scheffer, a Águia procura sempre manter em seu portfólio soluções competitivas e conta com parcerias

estratégicas com empresas de vários países que acrescentam a capacidade necessária para integração e implementação de sistemas de armazenagem, movimentação, separação e consolidação de materiais, o que garantindo resultados de alta performance e elevadas taxas de utilização.

“Para 2019, se as boas perspectivas para economia realmente acontecerem, os setores automobilístico e de operação logística devem voltar a crescer e apresentar resultados. Assim, trabalhamos com uma previsão de crescimento real em relação ao ano anterior. Acreditamos que o País entrará em uma nova fase e o aumento da credibilidade e da estabilidade do Brasil farão com que os investimentos externos aumentem e o mercado interno acompanhe esse crescimento”, avalia o executivo.

Além disso, na visão de Scheffer, a demanda pelo atendimento de pedidos menores e em menor tempo traz a necessidade de se investir em automação de *picking*. “Os segmentos que têm apresentado maior crescimento nos últimos anos são e-commerce, farmacêutico e cosméticos, que são voltados para a satisfação pessoal e a saúde. Hoje temos condições de automatizar toda a operação de montagem de pedidos, desde o abastecimento, apanhe, conferência até o envio a endereços de coleta, aplicando estruturas como o *flow-rack*, transportadores, sorters, robôs e outros”.

“Ainda somos novos na *Intermodal*, porém os resultados de nossa participação anterior foram muito positivos, pois proporcionaram contatos importantes com clientes e também com outras empresas do setor, já que a *Intermodal* reúne os melhores *players* do mercado”, finaliza. ■

Combilift apresenta soluções para movimentação de cargas durante o evento

Na sua quinta participação na *Intermodal South America*, Combilift, empresa especializada na venda e locação de equipamentos de movimentação para contêineres e cargas de projeto e comercialização de peças de reposição, anuncia o

desenvolvimento de um acessório para estufar e desovar bobinas de até 30 toneladas em contêineres ou para fardos de aço e outras cargas de até 12 metros comprimento.

Segundo o diretor comercial da Combilift, Rafael Kessler, outra solução desen-

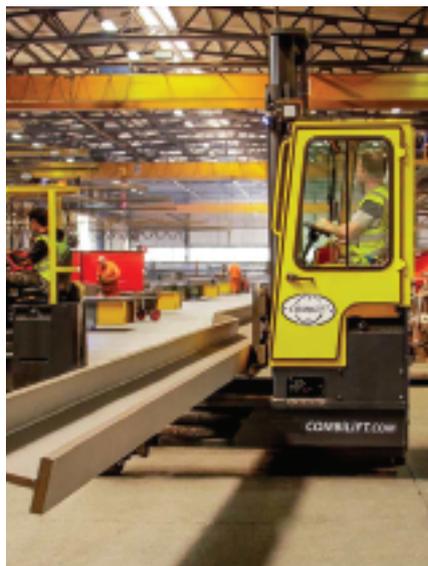
volvida é o *Express Carrier*. “Essa é uma alternativa que substitui de forma competitiva a combinação de *reach stacker* e terminal tractor em terminais de médio porte”

A empresa tem atuação no segmento portuário e retroportuário, além de desen-

volvimento de soluções de movimentação para grandes cargas, como estufagem e desova de contêineres, pás eólicas e outras cargas de projeto.

Retomada de investimentos

O executivo diz que em 2018 e nos anos anteriores, a empresa conseguiu superar os desafios de manter a operação, com uma estrutura enxuta e alinhada com o mercado. “Agora, estamos preparados para voltar a crescer. Esperamos que 2019 e os anos futuros sejam de estabilidade e previsibilidade, pois nos últimos anos nossos clientes



deixaram de investir por falta de segurança em relação ao futuro próximo. Há uma demanda reprimida pela reposição de equipamentos e para atender investimentos que ficaram represados”, declara.

Kessler diz que os equipamentos da companhia são projetados de acordo com a necessidade de movimentação do cliente, que paga exatamente pelo que precisa. “Além disso, não temos similar nacional, o que reduz a carga tributária”, destaca o executivo, ao acrescentar que a Intermodal é importante para os negócios, pois é uma feira consolidada e visitada por todo o segmento portuário e setores associados. ■

Dematic dará ênfase a Intralogística 4.0 e apresentará solução para gestão de pedidos

Pelo segundo ano na *Intermodal*, a Dematic, que pertence ao Kion Group South America, apresentará juntamente com a Águia Sistemas uma solução para transporte, separação e distribuição de pedidos fracionados e gestão com WCS da Dematic. “Nesta edição, a empresa dará ênfase ao tema Intralogística 4.0. como a Linde, STILL, Dematic e Águia Sistemas que estão inseridas neste contexto para prover as soluções dessa nova era”, destaca o diretor de soluções da Dematic, Marcio Lopes.

Segundo ele, as soluções de armazenagem e movimentação da Dematic são projetadas de acordo com as particularidades de cada empresa.

As estratégias são combinadas para a montagem de pedidos por programação de loja, sazonalidade de volume de pedidos, acesso controlado aos estoques, rastreamento de produtos, acuracidade dos pedidos e inventário em processamento FIFO (primeiro que entra é o primeiro que sai).

Dentro de um centro de distribuição, entre os processos beneficiados com a otimização impulsionada pelas soluções Dematic estão recebimento, armazenagem, reposição, separação de caixas ou itens unitários, consolidação, embalagem, classificação e carregamento de caminhões. E ainda a capacidade de movimentação de uma variedade ampla de volumes como caixas, bandejas, fardos e *pallets*. “Os sistemas podem ser compostos por uma solução pontual de separação de pedidos ou incluir todas as funções operacionais do recebimento à expedição de produtos”, destaca Lopes.

A Dematic desenvolve soluções completas de automatização da cadeia logística: sistemas transportadores, AGVs, separação de pedidos, armazenagem vertical automatizada, paletização automática, classificação por sorters, além de *softwares* de controle e monitoramento, serviços de pós-venda incluindo contratos de manutenção e peças, auditoria, e modernização de linhas existentes. O portfólio de soluções inclui uma rede de serviços mundial com mais de 600 colaboradores em 18 países que chegam a 90% dos clientes em duas horas; monitoramento, diagnóstico e suporte e foco em sistema sem falhas.

Sobre 2018, o executivo diz que o maior impacto sofrido nas empresas que fornecem Bens de Capital foi o “engavetamento” de projetos que não foram implementados por falta de confiança do investidor brasileiro. “Agora, percebemos uma maior movimentação do mercado, mas ainda é cedo para previsões. Existe sim uma grande expectativa, mas ainda há bastante cautela. Acreditamos que, com a validação das novas diretrizes econômicas do governo, recuperaremos a confiança do investidor brasileiro”.

Em relação à participação da empresa na *Intermodal*, ele diz que é um evento que reúne as maiores empresas de operação logística do Brasil e da América do Sul, o que atrai companhias de diversos segmentos de mercado alvo da Dematic. “Em um só evento, temos contato com operadores logísticos e seus clientes, e nós, como Intralogística Conectada, podemos atender a ambos, com o desenvolvimento de soluções buscando otimizar a cadeia logística de suas operações”, conclui. ■

Portos

Porto de Imbituba participa pela sétima vez da *Intermodal South America*

Localizado na região sul de Santa Catarina, o Complexo Portuário de Imbituba disponibiliza infraestrutura terrestre e marítima para operações portuárias de importação, exportação e cabotagem de todos os tipos de cargas: granéis agrícolas, minerais e líquidos, carga geral e contêineres.

O porto vem se destacando pelas suas vantagens competitivas, especialmente quanto à qualidade dos acessos rodoviário e aquaviário, e disponibilidade de armazenagem. O porto está conectado à BR-101, uma das principais rodovias do País, por uma ligação viária de apenas 6km. O acesso marítimo é outro fator de destaque, pois Imbituba com dois berços de atracação com profundidade de 15 metros, estando habilitado a receber porta-contêineres de 306 metros e graneleiros de 80.000 toneladas. Além disso, a fila de espera para atracação é praticamente nula, o que diminui o custo logístico dos clientes.

O porto ampliou seu portfólio de cargas em 2018. Pela primeira vez a agroindústria de Santa Catarina exportou o arroz em casca a granel a partir de um dos portos do estado. A exportação inédita no Brasil de madeira de reflorestamento em navio *break bulk* também ocorreu a partir de Imbituba. Ainda, voltou a ser movimentado no

complexo portuário o gado vivo, com o envio de três navios com destino à Turquia.

Segundo informações fornecidas pela direção do porto, para 2019, a expectativa é registrar crescimento de 1,8% na movimentação. O foco estará na prospecção de cargas, atração de novas linhas, realização de melhorias estruturais para o recebimento e embarque de mercadorias, e alavancagem da competitividade da administração portuária por meio de BI (*business intelligence*).

Infraestrutura

Durante a *Intermodal South America*, a equipe técnica da Autoridade Portuária estará disponível no estande para apresentar a infraestrutura e operações do Porto de Imbituba. O porto participa pela sétima vez da feira porque, segundo a autoridade portuária, “a *Intermodal* é hoje a principal plataforma de relacionamento do setor logístico brasileiro. Momento em que se alinham negócios, inovações, contexto de mercado e *network*. A presença na feira é pré-requisito de qualquer estratégia comercial, vitrine para apresentação da empresa ao mercado e potenciais clientes”. ■



Grupo Murchinson traz opções portuárias para embarcadores brasileiros

Com mais de 120 anos de existência, o Grupo Murchinson é um dos mais tradicionais operadores portuários da Argentina e é composto por um grupo de empresas dedicadas a oferecer serviços de operação portuária, movimentação de veículos, contêineres, carga geral e de projeto, além de serviços logísticos e de armazenagem, depósitos fiscais, formação de equipes, entre outros tipos de atividades vinculadas a diferentes setores da economia, com atuação na Argentina, Uruguai e, em breve, Estados Unidos.

Gerente comercial de Contêineres e Cargas Gerais do Terminal Zárate, que faz parte do grupo, Luis Dávila, diz que a relação com a Intermodal é antiga. “Visitamos a feira há 13 anos, mas este é o segundo ano como expositores. Estamos muito confiantes, pois há indícios que a atividade econômica brasileira seja muito boa e, quando isso acontece, gera mais comércio com a Argentina e impacta positivamente nossos negócios em geral”, avalia Dávila.

Quanto aos investimentos realizados no últimos tempos, o executivo conta que em Zárate, especificamente, foi possível concluir um plano de injeção de recursos para ampliar a capacidade de contêineres e iniciar um projeto de um novo terminal de veículos que será operado em breve no estado do Alabama, nos Estados Unidos. “Foram investidos US\$ 60 milhões nos últimos dois anos para expandir a infraestrutura de contêineres no terminal”, conta.

Segundo Dávila, o grupo marca presença na *Intermodal* com o objetivo de crescer e regionalizar nossas operações no exterior. Acredito que a *Intermodal* é a feira de comércio exterior mais importante da região. Para nós é um ponto de encontro com clientes, fornecedores e oportunidades de negócios”, conclui. ■



Opção canadense

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 granéis secos, líquidos e contêineres.

Uma das grandes vantagens logísticas de Saint John: conexão com outros 500

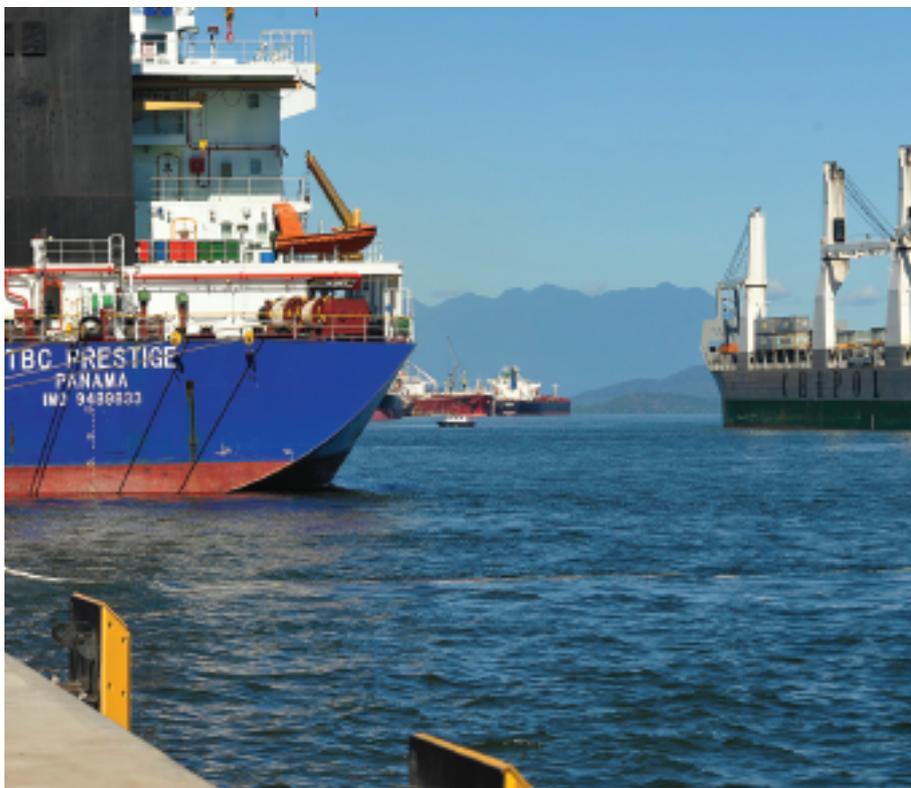
portos no mundo e rápido acesso aos mercados da região central do Canadá e das costas leste e centro-oeste dos Estados Unidos, seja por ferrovia ou por rodovia. “Desenvolvemos sólidos vínculos com as ferrovias Canadian National e PanAm para expandir nosso *hinterland* imediato, o que nos permite acesso direto 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.

Recentemente, Saint John passou a atuar como zona de livre comércio. Com interesse em atrair mais empresas para a região e incrementar a importação pelo porto, foram colocados em prática cinco programas diferentes de *drawback*. “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 que estará no estande reservado ao porto na *Intermodal South America*. ■

Portos do Paraná reúnem no estande 32 empresas, que trazem diferentes serviços para logística portuária



O estande dos Portos do Paraná, representado pela APPA (Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina), será um espaço de uso compartilhado, onde estarão reunidas 32 empresas, entre operadores portuários, terminais privados e prestadores de serviços. “A intenção é mostrar que juntos podemos oferecer os melhores serviços logísticos, com sintonia entre os agentes públicos e privados, que acarretam em custos inferiores aos praticados por outros portos”, diz o diretor-presidente da APPA, Luiz Fernando Garcia da Silva.

De acordo com o executivo, terão destaque os investimentos. “Nos Portos do Paraná, temos o programa Porto sem Papel, que é um sistema digital e em tempo real de todas as nossas atividades. Mantemos, também, o *Carga Online*, um sistema informatizado que ordena a chegada dos caminhões ao porto e evita filas. Com sincronia na chegada dos veículos, é possível

controlar embarque, estoques e fluxo no pátio de triagem. Na questão de segurança, hoje a entrada dos caminhões na faixa portuária se dá sem interferência humana, com balanças automatizadas e biometria dos motoristas”, destaca.

Nos últimos anos foram R\$923 milhões em investimentos públicos nos Portos do Paraná. Segundo Silva, foram três campanhas de manutenção da profundidade e uma dragagem de aprofundamento, para receber navios maiores. Também foi feita troca de shiploaders, novas balanças e portarias de acesso, novos guindastes e tomadores, além da reforma do cais e dos berços de atracção.

Desenvolvimento

“Queremos manter a movimentação total acima da marca de 50 milhões de toneladas/ano. Além dos negócios, deve-

mos trabalhar mais para a região em que estamos inseridos”, informa Silva. Ele diz que os Portos do Paraná têm se posicionado como agentes de desenvolvimento. “Como empresa pública temos uma responsabilidade com os usuários de nossos serviços e também com a população local. O setor portuário é responsável por 20% dos empregos e quase 70% das receitas da prefeitura de Paranaguá. Por isso, o governo do Paraná investe em melhorias de infraestrutura – com melhores acessos terrestres e aquaviário, ter mais capacidade de armazenagem e escoamento; melhoramos as práticas e adotamos o diálogo com a comunidade portuária para facilitar a relação com os clientes, trabalhando como facilitadores e parceiros. Além disso, temos um esforço contínuo para manter e ampliar a eficiência dos serviços prestados, reduzindo os custos para exportadores e importadores”.

Os portos públicos do Paraná estão entre os mais importantes da América Latina. O destaque é o segmento de grãos, porém, há terminais especializados em graneis minerais, contêineres, veículos, ou seja, somos um porto multicargas.

Com participação desde o início da feira, a APPA já participou de 24 edições. “A Intermodal é uma grande oportunidade para o setor logístico, tanto para os agentes públicos, quanto privados. Temos contato direto com usuários e uma visão de negócios de ponta a ponta. Conseguimos trocar ideias, entender dificuldades e pensar em soluções conjuntas. Além de compartilhar experiências com agentes internacionais, no nosso caso com autoridades portuárias europeias. A *Intermodal* apresenta grandes novidades, mas também permite que tenhamos um ambiente para debater problemas históricos, na busca de melhores resultados para os usuários”, finaliza Silva. ■

Projeto para segundo terminal de contêineres em Suape movimentou mercado

Dos 25 anos de realização da *Intermodal South America*, o Complexo Industrial Portuário de Suape esteve presente 16 vezes. “A Intermodal é uma oportunidade única para reunir os principais *players* do mercado logístico em um único lugar. A equipe de negócios do Porto de Suape aproveita este momento para realizar parte das reuniões mais estratégicas do porto com os principais executivos das empresas nacionais e multinacionais do segmento logístico em geral”, conta o diretor de Gestão Portuária, Paulo Coimbra.

Em 2018, Suape registrou movimentação total de 23,4 milhões de toneladas de cargas movimentadas, o que manteve o complexo na quinta colocação entre os portos públicos. No cenário regional, o porto é líder no Norte e Nordeste, com a maior movimentação, inclusive de contêineres e veículos.

No ano passado, o Complexo Industrial Portuário de Suape recebeu investimentos da ordem de R\$ 75 milhões de recursos próprios em infraestrutura portuária e serviços. “A expectativa para este ano é bastante positiva, considerando o destravamento do setor portuário e logístico, de uma forma geral, com ações concretas do governo federal voltadas para o lançamento dos editais e licitações do setor”, avalia Coimbra, que acrescenta: “Além disso, o governo do Estado iniciou conversas bastante promissoras com o Ministério da Infraestrutura e a Secretaria Nacional de Portos e Transportes Aquaviários sobre os nossos pleitos e estamos animados com a boa vontade demonstrada pela equipe, que tem um perfil técnico”.

A gestão do porto busca investir no segmento de inovação, promovendo a adoção de tecnologia de ponta para poder receber embarcações sem restrições. Na área de infraestrutura portuária, a direção de Suape atua junto à Secretaria Nacional de Portos do Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil para destravar os arrendamentos de novos terminais, gerando tarifas públicas adequadas, serviços mais competitivos e novos postos de trabalho no porto de Suape. “O maior projeto em andamento e bastante aguardado pelo mercado é a licitação do segundo Terminal de Contêineres (Tecon 2), que vai possibilitar o aumento da movimentação de cargas a partir da atração de novas linhas de navegação e tarifas mais competitivas”, conta Coimbra.

Segundo ele, há também o esforço para aumentar a disponibilidade dos berços de granéis líquidos e dos cais públicos, implantando um sistema eficaz de manutenção dos equipamentos públicos portuários.

No ano passado, o complexo obteve autorização do governo Federal para movimentação de novas cargas de granéis sólidos de origem vegetal e fertilizantes. Com essa autorização, o Terminal de Açúcar da Agrovía do Nordeste, instalado no porto de Suape,

está habilitado para operar outras cargas como trigo, cevada, malte, milho, arroz e afins. “Também em 2018, efetuamos o credenciamento de quatro empresas, por meio de chamamento público, para operarem pátios de triagem de caminhões que movimentam cargas no Porto de Suape, com previsão de início ainda neste ano”, conta Coimbra.

Ampliação, modernização e novos clientes

Está em andamento a ampliação do parque de tancagem do porto de Suape, cuja capacidade passará dos atuais 700 mil metros cúbicos para mais de 1 milhão de metros cúbicos. Os projetos de expansão contemplam investimentos privados para construção de novos tanques de armazenamento de combustíveis e melhorias em infraestrutura em quatro terminais localizados no porto organizado (Decal, Pandenor, Tequimar e Temape). “O investimento privado é da ordem de R\$ 540 milhões, com geração de 660 empregos diretos. A Pandenor Importação e Exportação concluiu sua ampliação em outubro de 2018. Foram construídos oito novos tanques de armazenagem de granéis líquidos, aumentando a capacidade de 62 mil metros cúbicos para 122 mil metros cúbicos”, detalha o diretor.

Os investimentos na modernização do complexo estão chamando a atenção do mercado. O Aché Laboratórios Farmacêuticos está construindo sua unidade fabril no Complexo Industrial Portuário de Suape. “Com 50% das obras concluídas, vamos inaugurar a primeira indústria do segmento farmacológico em Suape ainda este ano. Também temos prospecções em curso no mercado para ampliação dos negócios do porto e do complexo”, festeja Coimbra.

Projeto de arrendamento

Coimbra adianta que, na *Intermodal*, Suape apresentará o maior projeto de arrendamento em curso no Brasil. “Trata-se do segundo terminal de contêineres de Suape, cujos investimentos privados devem chegar a R\$ 1,2 bilhão. O empreendimento será instalado em uma área com 900 metros de cais (com dois berços para atracação) e com uma retroárea de 250 mil m², com possibilidade de expansão. O terminal terá capacidade projetada para movimentar entre 1 e 1,2 milhão de TEUs por ano”, conta ele, que acrescenta: “Outro projeto que também vamos oferecer aos interessados será o arrendamento do Terminal de Veículos, que será leiloado no modelo *brownfield*, com infraestrutura já construída. O investimento privado previsto é de R\$ 7,5 milhões”. ■

Tecnologia

AgregaTech apresenta plataforma de primarização do transporte

A empresa de tecnologia AgregaTech planeja apresentar na *Intermodal South America* suas soluções de primarização de transportes, que associam clientes direto com os motoristas. “A primarização une tecnologia e gestão de transporte de carga para reduzir custos e aumentar o nível de atendimento. Trata-se de algo inovador que controla toda operação”, diz o co-fundador da empresa, Jarlon Nogueira.

A AgregaTech é composta por um time multidisciplinar que atua em diversas áreas de apoio à logística (finanças, con-

tabilidade, tributário-fiscal, jurídico), com foco principal de atuação na operação e gestão do transporte rodoviário de cargas através de ferramentas de tecnologia. “Nesta segunda participação na *Intermodal*, vamos expor o projeto de primarização de transportes, bem como a nossa metodologia aplicada à transformação digital das operações de transportes. Lançaremos nossa plataforma tecnológica digital Agrega *on time* e o aplicativo Agrega Truk para gestão e controle operacional *end-to-end*”, antecipa.

Nogueira acredita que este é o momento ideal para o mercado avaliar a adoção dessas ferramentas tecnológicas. “Acreditamos que o mercado crescerá e, com isso, a produção vai aumentar, o que gera crescimento no transporte de carga. Estamos bastante confiantes no crescimento da economia brasileira”, opina. “Nossas expectativas são as melhores, com crescimento projetado de 50% em relação a 2018 considerando o cenário político-econômico que é bastante promissor e deverá impulsionar o seguimento de movimentação de cargas”, complementa. ■

Average Tecnologia amplia atuação em soluções de *Business Intelligence*

Há 15 anos na *Intermodal South America*, a Average Tecnologia percebe no evento a oportunidade de consolidar a sua atuação no segmento de tecnologia. “É o evento referência no segmento de logística e comércio exterior. Cada ano com público mais qualificado e expositores relevantes do mercado”, avalia o executivo de *Marketing* da empresa, Gabriel Bresciani.

A empresa atua nos segmentos de logística, comércio exterior, tecnologia da informação, e a expectativa para este ano é “muito positiva, de retomada de crescimento consistente”, diz o executivo.

Bresciani não revela quanto a empresa investiu no ano passado, mas conta que a Average tem novas frentes de trabalho nas áreas de Inovação Digital e *Business Intelligence*. “A Average Digital é especializada em Transformação Digital, cujo foco é a criação de um ecossistema de parceria e evolução com o cliente,

por intermédio do desenvolvimento tecnológico – *Mobile, Web, Cloud Computing, UX & UI Design, Web Services, APIs*, entre outras – capaz de gerar inovação, agilidade e otimização. Além disso, temos desenvolvido parcerias e novos serviços na área de *Business Intelligence, Machine Learning* etc.”, conta ele, que revela que, por conta dos lançamentos, houve diversificação na carteira de clientes da empresa. “Nossa expectativa é registrar 18% de crescimento este ano”.

A Average leva para a *Intermodal South America* diversas soluções, como o *Onesource Global Trade, DUIMP, Business Intelligence*, indicadores, KPIs, Controles, Monitoramento, soluções ligadas à transformação digital aplicada à logística, como *Machine Learning, IoT* (Internet das Coisas), portais e integrações utilizando APIs e *Web Services*. ■

LogComex prepara novidades para a *Intermodal 2019*

A LogComex, startup curitibana focada em gerar inteligência e automatização para toda a cadeia logística internacional, participa da *Intermodal 2019* e promete novidades.

O CEO da LogComex, Helmuth Hofstatter, afirma que soluções e serviços ligados à tecnologia vieram para inovar e otimizar todas as etapas da operação que envolvem o comércio exterior. “É possível no-

tar essa evolução a partir do momento que nos deparamos com máquinas inteligentes, automação intensiva, sistemas *cyberfísicos*, inteligência artificial, computação cognitiva, *big analytics* e *blockchain*”, destaca.

Na feira, a empresa apresentará inovações na sua plataforma e um novo módulo. A *Plataforma LogComex* traz ao mercado maior transparência e automatização das

operações de logística internacional, com a coleta e processamento de milhares de dados para gerar uma visão panorâmica, o que permite previsibilidade e transparência para toda a cadeia logística, integrando todos os fornecedores. “Apostamos que boa parte do mercado comparecerá ao evento e estão ávidos por novidades e tendências do setor de logística e tecnologia”, aponta. ■

RGC lança sistema de classificação fiscal

Pela primeira vez na *Intermodal South America*, a RGC Consultoria Engenharia, empresa que atua no segmento industrial para as áreas de comércio exterior e classificação fiscal, quer consolidar o produto HSDW no mercado. A solução visa simplificar e automatizar o fluxo de trabalho de classificação para reduzir o tempo e os recursos gastos.

Além da classificação fiscal de mercadorias, a empresa também presta serviços nas áreas de ex-tarifários, OEA (Operador Econômico Autônomo), consultas, laudos e pareceres técnicos e cursos e treinamentos.

O gerente comercial da RGC, Adriano Lopes, acredita que as novas diretrizes políticas e econômicas trarão diversas oportunidades no Brasil para a área de classificação fiscal. “A DUIMP (Declaração Única de Importação), por exemplo, exige todo um processo de *backoffice* para que os

cadastros estejam revisados, validados e mantidos. Este *know-how*, a RGC Consultoria Engenharia possui há mais de 20 anos”, diz.

Lopes afirma que é preciso alertar os clientes sobre a importância da classificação fiscal e a atenção necessária para evitar multas e encontrar oportunidades de redução de custo. “O alto e constante volume de mudanças regulatórias fazem com que a atividade de classificação fiscal seja, muitas das vezes, demorada e propensa a erros para áreas fiscais e de comércio exterior. Nossa solução oferece o processo de classificação, dando acesso às informações necessárias para o planejamento, pesquisa, compliance e gestão. Com o HSDW, gasta-se menos tempo em processos manuais redundantes e propensos a erros, permitindo que os profissionais se dediquem a atividades que realmente agregam valor a operação”, diz.

Para a Intermodal, a empresa levará a funcionalidade de verificação automática de alíquotas, NVE’s, NCM’s, entre outras, desenvolvidas no sistema da empresa, o HSDW. ■



Adriano Lopes,
gerente comercial da RGC

WebCargo traz soluções para o setor aéreo



Empresa de Tecnologia da Informação dedicada ao desenvolvimento de sistemas para gestão de tarifários aéreos e marítimos, a WebCargo lançou no ano passado funcionalidades, como o *e-Booking* e, este ano, passa a comercializar a solução *AcceleRate*.

Segundo o gerente de vendas Brasil e Portugal, Gustavo Nascimento, a WebCargo é uma empresa consolidada na Europa e nos Estados Unidos, que deu início à prospecção no Brasil e região no ano passado. “No ano passado nos consolidamos na vanguarda de otimização para o mercado de logística aérea internacional, sendo a única plataforma que permite fazer reservas eletrônicas com uma companhia aérea”, diz Nascimento, que acrescenta: “nossa parceira inaugural foi a Lufthansa e estamos em conversas com outras companhias aéreas para oferecer a mesma funcionalidade do *e-Booking*”. De acordo ao executivo, a empresa registrou crescimento de 40% de faturamento de 2017 para 2018. “Já para o ano de 2019 nossas ambições de crescimento são ainda maiores”, afirma.

Nascimento conta que esta será segunda participação da empresa na *Intermodal South America*. “Exploraremos a funcionalidade de *e-Booking* que é algo novo no mercado de logística mundial e também o produto *AcceleRate*, que é multimodal”, conclui. ■

Loginfo investe em soluções rastreamento rodoviário

Estreando na *Intermodal South America*, a empresa de tecnologia Loginfo levará ao evento suas soluções em sistemas e aplicativos para armazém geral e recintos alfandegados. O gerente comercial da empresa, Elton Willrich, antecipa que a empresa apresentará na Intermodal duas das suas inovações. A primeira é uma solução de rastreamento rodoviário para o trânsito de DTC/DTA entre recin-



tos alfandegados, que indica de forma online toda a rota do veículo. “Assim, é possível ter dados como a previsão de chegada, roteiro utilizado, informação de parada”, explica.

O outro lançamento da Loginfo é o aplicativo de gestão operacional, pelo qual os gestores do terminal ou armazém podem acompanhar, em tempo real, dados como desempenho de descarga, carga, volumes movimentados, movimentação de contêineres, fluxo de veículos, além de permitir parametrizar alertas notificados via aplicativo, para a rápida tomada de ações. “Atendemos portos, porto secos, CLIA, REDEX e armazéns e nosso sistema abrange todas as operações desses segmentos. O grande diferencial das nossas soluções é serem totalmente modularizadas, customizáveis e podendo ser integradas a outras aplicações”, explica Willrich.

O executivo conta que a empresa é jovem, com apenas quatro anos em operação. “Tínhamos um projeto de dobrar o número de clientes e fechamos 2018 com essa meta cumprida. Logo após as eleições ano passado percebemos um crescimento nas solicitações de orçamento. Começamos o ano com uma boa perspectiva e, já no primeiro mês, identificamos um crescimento no faturamento em relação ao mesmo período no ano passado. Estamos otimistas com as novas políticas econômicas”, avalia. ■

Repom apresenta soluções para gestão do transporte rodoviário

Pela quinta vez, a Repom, marca da divisão de Frota e Soluções de Mobilidade da Edenred Brasil, participa da *Intermodal South America*. “Participamos da Intermodal há alguns anos e o reconhecemos como um dos mais relevantes eventos do setor. Esse é um momento muito importante para apresentar nossas soluções para o mercado, gerar negócios e interagir de perto com nossos públicos”, diz diretor de Mercado Rodoviário no segmento de Frota e Soluções de Mobilidade da Edenred Brasil, Thomas Gautier.

A empresa conta com mais 25 anos dedicados ao desenvolvimento de soluções para gestão e pagamento de despesas do transporte rodoviário de cargas. “Desenvolvemos sete soluções que apoiam empresas de transportes, indústria e caminhoneiros a gerirem suas operações. Além disso, para os caminhoneiros, oferecemos soluções de conectividade como o *Clube da Estrada Repom*, que tem hoje 13 unidades localizadas nas principais rodovias brasileiras, oferecendo comodidade, conforto e informações úteis aos motoristas nos postos de parada, além de contribuir para o cumprimento da Lei do Descanso 12.619/12”, diz Gautier.

As soluções da Repom abrangem a gestão do abastecimento, com planejamento de rotas, negociação do preço do diesel e redução de despesas; do pedágio, que permite gerenciar despesas para todos

os veículos da frota de forma ágil e transparente; de manutenção, com mais de 18.000 estabelecimentos credenciados e cobertura de 93% do território nacional para a manutenção de caminhões; de despesas, para a administração das despesas das frotas; de pneus, para o controle da vida útil dos pneus dos caminhões; de frete; de vale-pedágio; além de outras soluções para frotas terceirizadas.

Essa diversidade de soluções garante à Repom uma atuação com grande capilaridade no transporte de cargas. Hoje a empresa tem mais de 2 mil empresas clientes, cerca de 570 mil de caminhoneiros recebem fretes por meio dos Cartões Repom e um volume superior a 19.000 postos credenciados urbanos e rodoviários e 1.300 postos para recolha de documentação e quitação de viagens.

Gestão eficiente

O executivo conta que o foco de atuação da empresa está em apoiar empresas do setor a gerirem seus negócios com eficiência e diminuir os gastos em suas operações. “Quando analisamos de perto as operações do transporte rodoviário de cargas, identificamos que o gerenciamento logístico é cada vez mais estratégico para reduzir custos. A maior fatia está nos gastos com combustível,

de 30% a 40% do custo total. Outro dado que mapeamos entre as empresas de transporte rodoviário com frota pesada, que utilizam nossas soluções, é que obtiveram uma resposta de até 30% na redução dos custos. Esse é um ambiente em que o apoio de ferramentas que simplifiquem a gestão das operações é determinante para manter-se competitivo”, avalia Gautier.

Um dos pontos altos da empresa no ano passado foi a obtenção da autorização do Banco Central do Brasil para operar com arranjos de pagamento ao ultrapassarem um volume de mais de 21 milhões de transações por ano. “Contamos agora com um ambiente mais controlado, o que agrega credibilidade e transparência à nossa prestação de serviços e nos incentiva a desenvolver ainda mais soluções inovadoras. Com o respaldo da regulamentação, oferecemos ainda mais segurança aos nossos clientes e *stakeholders*, pois terão a certeza de que contam com um parceiro em total aderência às práticas e aos controles do BC”, diz o executivo.

No último ano, a Repom lançou a solução de gestão de pedágio, que conta com os serviços da Move Mais e oferece às empresas uma maneira inovadora de organizar e gerenciar as despesas de pedágio. Ampliaram, também, os canais de atendimento e



Thomas Gautier,
diretor de Mercado Rodoviário no segmento
de Frota e Soluções de Mobilidade da Edenred Brasil

apresentaram a nova identidade visual dos *Cartões Repom Frete* destinados aos caminhoneiros.

Outra novidade foi a ampliação dos serviços oferecidos no aplicativo, como a compra de créditos para celular e o lançamento do *chatbot* na página do *Clube da Estrada Repom* no *Facebook*, como um novo recurso de atendimento aos caminhoneiros. E, seguindo o projeto de expansão do *Clube da Estrada*, foram inauguradas três novas unidades, nas cidades de Urânia, Matupá e Uberaba, sendo esta última a primeira unidade com atendimento 24 horas, duas salas de cinema, equipamentos de ginástica e sala de massagem.

Intermodal 2019

“Os visitantes da *Intermodal South America* poderão conhecer um pouco mais de nossas sete soluções. A solução *Gestão de Pedágio* da Repom, que foi lançada na última edição da *Intermodal*, completa um ano com ótimos resultados. Foram mais de 4 milhões de passagens em um ano”, conta Gautier, que revela: “Ainda no evento, a Edenred Brasil, grupo do qual a Repom faz parte, apresentará uma solução em forma de aplicativo, que tem o objetivo de auxiliar no transporte de cargas”, finaliza. ■

RGC lança sistema de classificação fiscal

Pela primeira vez na *Intermodal South America*, a RGC Consultoria Engenharia, empresa que atua no segmento industrial para as áreas de comércio exterior e classificação fiscal, quer consolidar o produto HSDW no mercado. A solução visa simplificar e automatizar o fluxo de trabalho de classificação para reduzir o tempo e os recursos gastos.

Além da classificação fiscal de mercadorias, a empresa também presta serviços nas áreas de ex-tarifários, OEA (Operador Econômico Autônomo), consultas, laudos e pareceres técnicos e cursos e treinamentos.

O gerente comercial da RGC, Adriano Lopes, acredita que as novas diretrizes

políticas e econômicas trarão diversas oportunidades no Brasil para a área de classificação fiscal. “A DUIMP (Declaração Única de Importação), por exemplo, exige todo um processo de *backoffice* para que os cadastros estejam revisados, validados e mantidos. Este *know-how*, a RGC Consultoria Engenharia possui há mais de 20 anos”, diz.

Lopes afirma que é preciso alertar os clientes sobre a importância da classificação fiscal e a atenção necessária para evitar multas e encontrar oportunidades de redução de custo. “O alto e constante volume de mudanças regulatórias fazem com que a atividade de classificação fiscal seja,

muitas das vezes, demorada e propensa a erros para áreas fiscais e de comércio exterior. Nossa solução oferece o processo de classificação, dando acesso às informações necessárias para o planejamento, pesquisa, compliance e gestão. Com o HSDW, gasta-se menos tempo em processos manuais redundantes e propensos a erros, permitindo que os profissionais se dediquem a atividades que realmente agregam valor a operação”, diz.

Para a *Intermodal*, a empresa levará a funcionalidade de verificação automática de alíquotas, NVE's, NCM's, entre outras, desenvolvidas no sistema da empresa, o HSDW. ■

ESPECIAL 2019

Anuário de

LOGÍSTICA NO BRASIL & infraestrutura

EM TRANSPORTES POR AEROPORTOS, FERROVIAS, PORTOS, HIDROVIAS E RODOVIAS

Competitividade

Diante dos gargalos que ainda existem na infraestrutura nacional, setor se reinventa para manter a qualidade dos serviços em tempos de instabilidade e profissionais buscam cada vez mais conhecimento.





SEDE PARA MAIS CONTRATOS



Retração do mercado consumidor de bebidas não impediu o crescimento, nem os planos de expandir ainda mais as atividades dos operadores logísticos para a indústria

Por João Mathias

Um cenário de otimismo para 2019 é o que se vê para as atividades em que operam empresas da área de logística que atendem a indústria de bebidas. Se conseguiram manter-se em crescimento no período marcado pelo enfraquecimento da economia nacional dos últimos anos, a previsão é de ampliarem ainda mais o fornecimento de seus serviços, caso for confirmada a expectativa de que o mercado brasileiro voltará a se aquecer neste ano.

Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas da Logística

de Distribuição (Confenar), Randon Implementos e Prestex Encomendas Urgentes são três exemplos de empresas de logísticas que souberam aproveitar, mesmo em momentos de dificuldades, o potencial da cadeia de suprimentos na produção de bebidas. Relatos das operadoras mostram que, a demanda por serviços na movimentação de cargas do setor, só tende a se multiplicar à medida que o país retorne aos trilhos do desenvolvimento.

“Acreditamos que o setor está caminhando para voltar a crescer, com o cenário brasileiro indicando, no geral, boas

oportunidades e algumas boas notícias”, diz o presidente da Confenar, Carlos Eduardo Lang. A opinião do executivo está calcada na perspectiva de oxigenação do ambiente econômico nacional com o início de um novo governo em 2019, após um longo e duro período de crise gerada pela revelação de casos de corrupção envolvendo políticos e empresários.

Por isso, Lang explica que uma das boas notícias “é o maior otimismo em relação à economia, com redução do clima de incerteza sobre os rumos do país”. O presidente da Confenar, também esclarece que outro ponto a favor é o aumento da demanda do mercado, com as empresas e consumidores retomando os investimentos, o que deve gerar mais empregos e aquecer o poder de consumo. “Esperamos que esse ambiente amplie e reforce ainda mais nosso setor”.

A Confenar, criada em 2002, é responsável por uma das maiores frotas de

veículos do Brasil, com aproximadamente 10 mil unidades, sendo cerca de 3,65 mil caminhões, dos quais 850 utilizados nas operações de puxada (transferência de produtos da fábrica para a revenda) e 2,8 mil nas entregas. É formada por mais de 100 revendas distribuidoras dos produtos da Ambev, que leva bebidas para cerca de 400 mil pontos de vendas em todo o território nacional, faturando juntas mais de R\$ 14 bilhões por ano.

Diretor comercial da Prestex, Marcelo Zeferino compartilha da mesma expectativa para os planos da empresa a partir de uma estabilidade da economia. “Esperamos e acreditamos que essa retomada da economia nos proporcione voos ainda mais altos” diz.

Além de contar com os efeitos positivos de uma melhora do mercado, a Prestex se vale do desempenho registrado em suas atividades. “Mesmo em anos anteriores, quando a economia estava retraída e encolhendo em praticamente todos os setores, a Prestex vem em crescimento exponencial. (Assim) As perspectivas são as melhores possíveis e recorrentes dos últimos três anos”, afirma Zeferino, informando que foi de cerca de 45% o aumento anual das operações da companhia.

PIB

Embora o ritmo de expansão do consumo nacional de bebidas tenha se retraído nos últimos anos, a perda da força da demanda não acompanhou o crescimento pífio do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil, permitindo manter relevante a produção de equipamentos da Randon para a indústria. Por esse motivo o gerente de *marketing*, Claude Padilha, afirma que a Randon segue otimista com as atividades para o setor de bebidas,

ainda que ele represente 5% da matriz de produtos rodoviários da fabricante, sendo deste percentual apenas um quinto dos equipamentos vocacionados – destinado somente para um tipo de carga – para bebidas.

A Randon possui vários implementos voltados especificamente para o setor de bebidas. São semirreboques basculante, graneleiro, carga seca, canavieiro, tanque e silo, atendendo toda a cadeia logística da fabricação do produto, desde o transporte da matéria-prima, como açúcar, malte, cevada, xarope, cerveja a granel, entre outros insumos.

“Quando olhamos para cargas industrializadas, nossa previsão é de crescimento próximo aos 10% e o setor de

bebidas se enquadra neste contexto”, diz Padilha. Outra explicação do gerente é a convicção da Randon de que “os volumes de compras por parte da indústria e, principalmente, as renovações e aquisições de produtos mais leves e inovadores serão impulsionadores deste mercado nos próximos anos”.

Outro importância relacionada aos negócios com a indústria de bebidas para a Randon é o contato direto com os geradores de cargas, como Ambev, Grupo Petrópolis, Coca-Cola e Heineken. A aproximação com as companhias produtoras de mercadorias, que são carregadas pelos equipamentos da Randon, contribuem para a fabricante atender as necessidades do mercado.

Além disso, a empresa tem como estratégia converter para vocacionados para bebidas os demais quatro quintos de implementos que atendem o setor. Atualmente, a Randon fabrica sob medida para o transporte de bebidas linhas de carrocerias planas e rebaixadas, tanto na versão aço e alumínio quanto totalmente alumínio. Possui modelos com seis, oito e dez compartimentos, que proporcionam mais agilidade na distribuição e no carregamento de paletes de bebidas, e desenvolveu o semirreboque *sider* que otimiza a taxa de ocupação dos produtos, significando melhor custo-benefício.

Com a inauguração de uma unidade fabril em março de 2018, em Araraquara (SP), que recebeu cerca de R\$ 100 milhões em investimentos, o segmento de bebidas da Randon ganhou novos projetos de carrocerias e uma série de melhorias nos semirreboques. Sediada em Caxias do Sul (RS), a companhia ainda tem fábricas em Chapecó (SC), em Rosário, na Província de Santa Fé, na Argentina, e em Callao, na região metropolitana de Lima, capital do Peru.



“Quando olhamos para cargas industrializadas, nossa previsão é de crescimento próximo aos 10% e o setor de bebidas se enquadra neste contexto”

Claude Padilha – gerente de *marketing* da Randon

Aliás, a unidade paulista da Randon, que também produz equipamentos ferroviários, foi resultado da ampliação da capacidade da companhia para atender um ciclo de crescimento já identificado no ano passado. “Para ser mais preciso, mesmo sob um cenário de incertezas políticas à época, essa mudança começou a ser desenhada ao final de 2017”, conta Padilha.

Recuperação

Igualmente, a Confenar verificou em 2018 sinais de recuperação do mercado, o que levou a empresa a realizar uma série de ações para reforçar sua infraestrutura e gestão. Uma delas foi a ampliação da frota, que significou a maior compra da Confenar nos últimos cinco anos, segundo Lang. “(Também) Fizemos grandes investimentos em treinamentos e cursos de direção defensiva e condução econômica para a capacitação dos motoristas”.

O executivo explica que o ano passado pode ser dividido em dois momentos. “No primeiro semestre de 2018, enfrentamos uma retração na atividade econômica, embalada pela greve dos caminhoneiros. Já no segundo semestre houve uma recuperação, principalmente nos últimos meses do ano”.

Em 2018, a Confenar também incorporou mais de 20 sistemas que agilizaram as atividades de logística e armazém. Segundo a empresa, entre as ferramentas recém incorporadas para as vendas está a solução de *Business Intelligence (BI)*, que permite a melhora da visibilidade sobre informações relevantes para o dia a dia das operações, e para simplificar a geração de relatórios.

Outra solução adotada pela Confenar foi o chamado Comprovante de Entregas, possibilitando o controle das entregas aos pontos de venda. Com o recurso, de acordo com a empresa, o motorista responsável pelo transporte das mercadorias pode enviar uma foto do canhoto de rece-

bimento assinado pelo cliente diretamente para os revendedores.

Para 2019, Lang conta que a Confenar planeja concentrar os investimentos na aplicação de tecnologia em suas operações. “O uso de tecnologia embarcada e a melhoria da segurança, com a implantação da telemetria em toda a frota, é essencial nesse projeto”, conta o presidente. A Confenar também pretende integrar o sistema de tecnologia em armazéns, com instalação de *picking* automático, e incorporar soluções de gerenciamento, soluções que otimizam espaços e organizam o fluxo e a distribuição de produtos na armazenagem.

Beneficiada pela implantação de um sistema logístico de integração da cadeia logística realizada em anos anteriores, a Prestex teve em 2018 um dos melhores anos para o setor de bebidas. Graças ao investimento, a empresa “nem chegou a freiar (as atividades) com a economia retraída”, esclarece Zeferino. “Além de manter um crescimento anual médio, o

“Outro ponto a favor é o aumento da demanda do mercado, com as empresas e consumidores retomando os investimentos, o que deve gerar mais empregos e aquecer o poder de consumo”



Falta de mobilidade urbana afeta distribuição de bebidas

A redução dos custos operacionais na movimentação de cargas de bebidas, objetivo tão almejado pelas empresas que têm atividades no setor logístico, tem nas dificuldades da infraestrutura e regulação do mercado as principais barreiras. Os problemas, no entanto, não são muito diferentes dos enfrentados na realização de qual-



Marcelo Zeferino,
diretor comercial da Prestex

quer negociação no meio corporativo nacional, segundo executivos de companhias de logística.

Para o presidente da Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas da Logística de Distribuição (Confenar), Carlos Eduardo Lang, um dos desafios na distribuição de bebidas pelos municípios do país é a falta de mobilidade urbana. Com as restrições que existem nas entregas de mercadorias em ruas e avenidas brasileiras, Lang diz que os efeitos recaem na diminuição da produtividade dos caminhões. O trânsito intenso típico das grandes e médias cidades é outro entrave que afeta negativamente a capacidade produtiva da frota da Confenar, de acordo com Lang.

O diretor comercial da Prestex Encomendas Urgentes, Marcelo Zeferino, concorda com o presidente da Confenar que o transporte de bebidas padece dos mesmos problemas identificados na logística do país. Zeferino, no entanto, acrescenta que a falta de comunicação e integração entre os elos da cadeia produtiva é uma das causas que dificultam superar os gargalos existentes.

“Enquanto a logística, seja de qualquer segmento, ficar separado do restante da produção, da cadeia logística como um todo, vão continuar acontecendo esses problemas. E, enquanto também continuarem olhando para a logística como um custo e não como solução competitiva do problema logístico brasileiro, isso não vai ser solucionado”, afirma Zeferino.

que fizemos foi a aquisição de algumas ferramentas para poder escalar esse crescimento para os próximos anos”, informa o diretor comercial.

Atualmente, a Prestex está promovendo um *upgrade* em um programa que permite ao usuário o gerenciamento individualizado e personalizado da cadeia de suprimentos. “Com este sistema é possível visualizar e analisar todos os processos da cadeia, além de um controle estratégico muito mais eficaz para as ações do dia a dia”, afirma Zeferino.

Tecnologia, inovação e trabalho digital são as três áreas que a Prestex vem

dobrando os investimentos nos últimos anos, de acordo com o executivo, que esclarece que os aportes da empresa não são divididos por setor. A operadora também atende os setores de calçados e vestuário, automotivo e autopeças, eletrodomésticos e linha branca, engenharia e construção, agronegócio, telecomunicações, energia e mineração, *e-commerce*, publicidade e comunicação, moveleiro e farmacêutico e cosmético.

Com sede em São Paulo, a Prestex é uma empresa de logística rodoviária que dispõe de serviços oferecidos para todas as regiões do país. A frota da empresa é

composta por mais de 300 veículos, que são dedicados a coletar e entregar cargas 24 horas por dia. Segundo a Prestex, todo o transporte é feito com sistema de controle e rastreamento via satélite, o que contribui para mais segurança e agilidade nas informações transmitidas para os seus clientes.

No setor de bebidas, a Prestex atende Grupo Petrópolis, Coca-Cola, Ambev e Brasil Kirin. O portfólio de clientes da companhia também inclui Nike, BMW, Ford, Gerdau, Duratex, Infraero, Bradesco, Klabin, Esmaltec, Marcopolo e muitos outros. ■

FOME DE CRESCIMENTO

Empresas que prestam serviços logísticos para a indústria alimentícia preveem incremento das atividades, mas mantêm cautela diante das dificuldades do mercado

Por João Mathias

Em tempos de turbulência econômica, a boa notícia para as empresas ligadas à indústria alimentícia é que, passada a crise, o setor é um dos que se recupera com mais rapidez. À espera dessa alvorada do mercado consumidor, em 2019, estão os operadores logísticos que prestam serviços para fabricantes e estabelecimentos da área de alimentos. GVM Solutions Brasil, Quality Logística, Friovale Logística, JSL S.A. e Martin Brower são algumas das companhias de logística que projetam, ainda para este ano, crescimento das operações.

“Estamos muito otimistas com 2019”, diz o executivo chefe de operações da JSL, Adriano Thiele. Apesar da recessão da economia nos últimos anos ter afetado fortemente a logística do setor de alimentos, segundo Thiele, “a retomada já vem sendo percebida”. Ainda que considerado discreto para o executivo, um aumento nos volumes de demanda passou a ser notado desde 2018, ano em que a companhia ajustou suas bases operacionais, preparando-se para um novo ciclo econômico do país.

Também prestador de serviços logísticos para os setores de papel e celulose, siderúrgico, químico, bens de consumo, transformação, entre outros, o Grupo JSL registrou faturamento recorde no ano passado, de acordo com Thiele. So-



mente no terceiro trimestre de 2018, a receita líquida da empresa chegou a R\$ 2,1 bilhões, 10,5% acima de igual período do ano anterior, informa o relatório financeiro da JSL.

Nos cálculos da Friovale, o crescimento da operadora para 2019 deve chegar a 35% em faturamento e a 50% em tonelagem movimentada. “Acreditamos em um aquecimento da economia, onde médias e grandes indústrias e distribuidores venham a necessitar de prestadores de serviços preparados e com um custo adequado”, afirma o diretor Adauto Franco.

A expansão projetada pela operadora com sede em Olímpia, no interior do

Estado de São Paulo, é em comparação aos números de 2018, quando fechou o ano 7% abaixo da meta inicial. Franco afirma que a diferença contabilizada no desempenho da empresa no ano passado é o que a Friovale tem objetivo de recuperar em 2019.

O setor de alimentos também deve contribuir para o crescimento da Quality Logística, consolidando a evolução positiva que a companhia vem registrando nos últimos anos. “Assim como 2017 e 2018, esperamos um 2019 de crescimento considerável. Em 2018, crescemos 30% em faturamento e esperamos números próximos para 2019”, diz o gerente comercial Fernando Villar.

Esperança

A confiança em uma melhora das contas do país, que tem sido impulsionada muito pelo novo governo de Jair Bolsonaro assumido em 1º de janeiro de 2019, é o motivo de as companhias estarem com uma visão positiva para este ano. Nem por isso, contudo, deixam de avaliar a existência de desafios na atividade e a necessidade de cautela nas projeções.

“Embora o novo governo já tenha assumido, fatores internos e externos ainda estarão represando o crescimento em um horizonte de curto prazo”, explica o diretor executivo da GVM, Gerson Medeiros. Apesar de considerar perspectivas conservadoras para o mercado, Medeiros conta que a GVM montou para este ano um plano de vendas para atingir 18% de expansão. “(Está) baseado em uma previsão do PIB de 2,4% e no que pretendemos obter de espaço adicional no mercado de logística e distribuição”.

A greve dos caminhoneiros autônomos e as eleições foram dois fatores que interferiram na evolução do mercado em 2018. De acordo com Medeiros, ambos provocaram impactos negativos e contrários à expectativa de melhora da economia que se acreditava no fim de 2017. “Nosso resultado (em 2018) foi ligeiramente abaixo do esperado, mas nos organizamos para crescer em 2019”, afirma o executivo. A GVM transporta e distribui biscoitos, massas, chocolates, enlatados, molhos, conservas, farinha e derivados de trigo.

Diretor geral Brasil da Martin Brower, Augusto Santos acredita na expectativa de crescimento das operações logísticas, porém, não deve ser muito expressivo em sua opinião. “A tônica será analisar os passos que devemos dar para garantir a expansão dos próximos anos. Isto é, como, quanto e quando investir em pessoas, sistemas, processos e instalações para garantir o pleno atendimento dos nossos atuais e novos clientes”, afirma.

De olho no futuro, a Martin Brower está investindo em duas novas unidades de negócios, que acredita que beneficiarão as atividades da empresa a médio prazo. Uma delas trata-se do gerenciamento de fretes, com impacto no transporte de produtos refrigerados, na rede de distribuição nacional e nas frotas própria e terceirizada utilizadas para atender os atuais clientes da companhia.

O outro investimento da Martin Brower é em gerenciamento de categorias, voltado para o desenvolvimento de produtos ligados à alimentação, passando por descartáveis até de limpeza com as marcas próprias Propak e Propower, para distribuir ao segmento de alimentação fora do lar. “Já desenvolvemos quase 400 itens que fornecemos aos nossos clientes de distribuição e a outras redes de supermercado”, conta Santos.

O diretor menciona que a aposta é grande na unidade de negócios que envolve o gerenciamento de categorias. “Prevemos um forte crescimento e que ela (a unidade) se transforme em uma

empresa de soluções para o setor de *food-service*”. O propósito da Martin Brower é facilitar a gestão dos restaurantes, oferecendo soluções que atendam as necessidades dos estabelecimentos.

Para suportar a expansão prevista com as novas operações, o principal projeto da Martin Brower é o planejamento da malha logística, incluindo a localização de centros de distribuição, automação e sistemas voltados para as unidades de negócios. Para entender melhor a participação da companhia no mercado, Santos ressalta que a logística é parte de um negócio maior da Martin Brower, que abrange o gerenciamento total da cadeia de abastecimento dos seus clientes.

Tecnologia

Na JSL, o foco dos investimentos em 2019 é em tecnologia. A empresa planeja concluir a implementação do *e-JSL*, um novo sistema de gerenciamento de transporte (TMS), que vem sendo desen-



“Trabalhamos fortemente com estruturas de armazenagem e cross docking nos grandes centros, trazendo os estoques para mais próximo dos consumidores finais”

Adriano Thiele – executivo chefe de operações da JSL

volvido nos últimos três anos. O *e-JSL* também será integrado pelo *JSL Labs*, um programa de aproximação da companhia com *startups* que resultou em soluções que melhoraram ainda mais a gestão das operações de transporte da JSL, segundo Thiele.

A preparação para uma retomada da economia brasileira ocorre desde 2018 na GVM Solutions. No ano passado, a empresa iniciou um ciclo de investimentos, aumentando em 30% a frota própria e em 20% a capacidade de armazenagem, além de melhorias na capacitação dos profissionais.

Os veículos continuam sendo alvo dos recursos da GVM em 2019, quando pretende elevar em 20% o número de unidades, investindo de R\$ 2,5 milhões a R\$ 3 milhões. A operadora também pretende otimizar o uso do transporte e implantar um aplicativo para a gestão de entregas. Em treinamento de pessoal e tecnologia da informação serão utilizados R\$ 500 mil.

A logística de distribuição é outra área que receberá aportes da empresa neste ano, como conta Medeiros. “Vamos ampliar duas filiais na região Sul”. A GVM Solutions, com sede em Quatro Barras (PR), possui cinco unidades localizadas no Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais.

Depois de destinar investimentos, nos últimos anos, para tecnologia, treinamentos e capacitação da equipe, a Quality Logística conquistou, em 2018, três novos clientes no setor de alimentos. Com os contratos recentes, a empresa ampliou a aplicação de sistemas, programas e equipamentos em suas atividades, informa Villar. “Após a análise dos fluxos, movimentações e volumes, redimensionamos a operação, implantamos *software* de gestão de docas e pátios, e substituímos empilhadeiras de GLP por equipamentos com bateria de íon-lítio”, afirma o gerente comercial.

Este ano, a Quality Logística iniciou negociações para a instalação de um call center também com uma empresa alimentícia. Transportadora de cargas secas e presente em 11 estados, a empresa tem três centros de distribuição em municípios paulistas, sendo um em Jundiá, onde localiza-se a sede, Embu e Itupeva. Faz parte do Grupo Quality, que possui a Quality Facilities e a Quality Produção.

Outra operadora logística que está dando continuidade a um projeto iniciado em 2018 é a Friovale. O montante reservado para 2019 soma cerca de R\$ 4 milhões, e a quantia completará o investimento de pouco mais de R\$ 12 milhões que foram utilizados, no ano passado, em treinamento de funcionários e modernização das instalações da empresa.

Entre outros projetos da Friovale para este ano estão incluídos, segundo Franco, a “introdução de novas áreas de armazenagem” e o “desenvolvimento da área de transportes”. A empresa conta com um centro de distribuição localizado em Olímpia (carga congelada e refrigerada) e um segundo em Cantanduva (carga seca), no Estado de São Paulo.

Executivos ressaltam os desafios do mercado

Reflexo de uma das principais características do mercado consumidor, a alta sazonalidade dos volumes demandados é considerada o grande desafio para os operadores logísticos com atividades no setor de alimentos. Final do mês e datas especiais são períodos de grande concentração do movimento de cargas alimentícias.

Ciente das exigências que existem para assegurar o abastecimento dos pontos de venda na aproximação de comemorações, como Páscoa, para o transporte de chocolates, e Natal, na entrega de panetones, a JSL adotou uma estratégia de fornecimento. “Para minimizar o impacto dessas concentrações na produtividade dos ativos, trabalhamos fortemente com estruturas de armazenagem e *cross docking* nos grandes centros, trazendo os estoques para mais próximo dos consumidores finais”, explica o executivo chefe de operações, Adriano Thiele.

O *cross docking* é uma das soluções logísticas utilizadas pela Martim Brower para superar dificuldades na área fiscal enfrentadas pelas operadoras com atividades espalhadas pelo país, como as variadas tributações e diferenças de um Estado para outro. Somam-se a isso a matriz de transporte concentrada em rodovias e o lento desenvolvimento de modais alternativos, gargalos que o diretor geral da companhia, Augusto Santos, espera sensibilizar o novo governo para implantar os ajustes necessários.

Adauto Franco, diretor da Friovale, ainda aponta a falta de regra para armazenagem e movimentação de alimentos como barreira para avançar no setor. “O serviço de inspeção utiliza as normas fabris para a armazenagem, causando lentidão no processo de entendimento”. ■



A POSTOS PARA O AQUECIMENTO DA DEMANDA

Mudança do governo anima empresas de logística que atendem o setor de higiene e limpeza, produtos básicos da categoria de bens de consumo que aumentam vendas quando melhora a economia

Por João Mathias

Brado Logística, CSI Cargo, Exolística Transportadora e Pacer Logística são empresas operadoras de logística que têm itens de higiene e limpeza entre as várias cargas que movimentam pelo território brasileiro. A categoria de produtos, que inclui uma gama variada de mercadorias presentes no comércio atacadista e varejista, inclui-se, em geral, no grupo de bens de consumo básicos, segmento de mercado que serve de termômetro para as oscilações da demanda.

Por este raciocínio, executivos de companhias que prestam serviços para fabricantes da indústria de higiene e limpeza vislumbram um aumento nas operações em 2019, ano em que é grande a expectativa da melhora do ambiente econômico do país. “Acreditamos que os itens básicos de consumo, como é o caso dos produtos de higiene e limpeza, serão os primeiros a crescer em vendas com a retomada da economia”, afirma o CEO da Pacer, Alexandre Caldas.

De acordo com Caldas, a Pacer já vem sentindo a existência de um clima mais favorável para a realização de suas atividades. Contudo, ele avalia que a volta do crescimento do Brasil deve ser mais firme a partir do segundo semestre do ano, o que dependerá ainda da aprovação da reforma da previdência.

Operador logístico *in house* de uma das maiores companhias do setor de higiene e limpeza, a Exolística também acredita na recuperação das empresas e aumento da demanda logística, porém a longo prazo, como frisa o *business manager*, José Eduardo Perez Rocca. “Em 2018, recuperamos uma pequena parte, no entanto per-

demos clientes que não conseguiram se manter durante a crise (econômica do país)”, diz Rocca.

Contudo, o retorno da confiança empresarial e de um cenário político nacional mais estável são os motivos da aposta da Exolística para incrementar suas operações até dezembro. “Para 2019, nossa expectativa de crescimento é de 15%”, afirma o executivo.

A projeção da CSI Cargo de expandir 20% neste ano, 10 pontos percentuais acima da alta registrada em 2018, também foi calculada utilizando o impacto positivo que se espera com a mudança do governo brasileiro. Taxa de inflação baixa e facilidade na captação de crédito são duas medidas que a equipe econômica do novo presidente Jair Bolsonaro deve garantir, na opinião do diretor comercial da CSI, Claudio Cortez.



Double Stack

Outro indicador de previsão de reaquecimento da economia nacional está nos números da Brado. A empresa prevê movimentar 320 mil TEUS em 2019, volume perto de 20% acima do total somado no ano passado, quando chegou a 268 mil TEUS. Segundo o gerente executivo comercial da Brado, Daniel Salcedo, a perspectiva é de a companhia manter um crescimento de 25% ao ano de carga transportada.

Nas operações do mercado interno, que respondem por 30% do volume de todos os contêineres movimentados pela Brado, um aumento em 2019 está planejado para ocorrer nos fluxos ferroviários entre Sudeste e Centro-Oeste do país. Aproximadamente 3,5 mil contêineres de bens de consumo por ano, dos quais a metade equivale a produtos de higiene e limpeza, são transportados pela companhia entre os estados de São Paulo e Mato Grosso.

A partir do segundo semestre de 2019, a Brado aumentará a capacidade de transporte ferroviário na rota entre os dois estados, quando passará a empilhar contêineres nos 74 novos vagões *double stack* adquiridos por R\$ 30 milhões no ano passado. O equipamento tem como vantagem transportar cargas diversificadas e com pesos diferentes, e otimizar a movimentação de contêineres, uma vez que cada vagão *double stack* permite o empilhamento de até três unidades, sendo uma de 40 pés e duas de 20 pés. O ganho de escala pode chegar a 40%, reduzindo custos e incrementando a produtividade e a rentabilidade.

Entre os terminais ferroviários da Brado, localizados em Sumaré (SP) e Rondonópolis (MT), três trens por

“Acreditamos que os itens básicos de consumo, como é o caso dos produtos de higiene e limpeza, serão os primeiros a crescer em vendas com a retomada da economia”

Alexandre Caldas – CEO da Pacer Logística



semana, levam do interior paulista ao Mato Grosso alimentos, bebidas, itens de limpeza, materiais de construção, outras mercadorias, que, no destino, são enviadas via rodovia para supermercados e

centros de distribuição de seus clientes na região. No caminho contrário, milho e óleo vegetal se destacam entre as cargas.

“Estamos quebrando um paradigma de mercado, pois a ferrovia não é utilizada como meio de transporte para esses produtos (bens de consumo)”, afirma Salcedo, ressaltando a importância da sustentabilidade do modal. A Brado completou, em agosto de 2018, um ano de operações para o mercado interno, cuja estratégia é expandir cada vez mais a participação em atividades multimodais customizadas porta-a-porta no atendimento a cooperativas e indústrias do país. “A Brado está engajada em ser uma solução intermodal com um portfólio de clientes em expansão”, informa o gerente.

Além de possuir parceria com seu acionista Rumo Logística, que controla parte da malha ferroviária no país, a Brado tem frota própria de 13 locomotivas e de mais de 2,4 mil vagões. O número de contêineres da empresa passa de 3,4 mil unidades.



“Projeção é de a CSI Cargo crescer 20% neste ano”

Claudio Cortez – diretor comercial da CSI Cargo

Infraestrutura continua sendo barreira para a logística no país

Possíveis acordos do novo governo brasileiro, com setores da infraestrutura nacional, são as ações aguardadas para que sejam solucionados os entraves que há anos emperram a movimentação de cargas pelo Brasil. É o que espera o *business manager* da Exologística, José Eduardo Perez Rocca, ao afirmar que tem expectativa de o país oferecer um ambiente melhor para as atividades dos operadores logísticos.

“Não somente no setor de higiene e limpeza, mas creio que em diversos outros seguimentos, enfrentamos problemas parecidos, o uso ineficiente da tecnologia especializada, automação dos processos logísticos e ações relacionadas, frota de circulação com dificuldade de entregas,



José Eduardo Perez Rocca,
business manager da Exologística

mesmo com agendamento nos grandes centros de distribuição, gerando custo elevado e a elevada carga tributária”, afirma Rocca.

Na opinião do CEO da Pacer, Alexandre Caldas, só não estão mais graves os problemas na logística dos produtos de consumo porque a crise resultou em uma retração da demanda. “Com a retomada do crescimento, temos que priorizar soluções para a falta de estrutura logística no país. Precisamos também melhorar urgentemente a capacitação e retenção de mão de obra qualificada. Empresas de serviço sem excelentes colaboradores não avançam. E igualmente importante é dar foco à novas tecnologias, que serão cada vez mais utilizadas na busca por eficiência logística”, alerta Caldas.

Projetos

Na Pacer, a logística de produtos de higiene e limpeza está incluída no segmento de cosméticos, área que está na mira dos investimentos da companhia em 2019. “Os projetos envolvem novos centros de distribuição nas regiões Sul e Nordeste, com as devidas adequações e licenças para a armazenagem destes produtos”, diz Caldas.

A Pacer também tem planos de ampliar o raio de distribuição das mercadorias com origem nos estados de Pernambuco e Paraná. “A partir da implantação desses novos centros de distribuição, aumentaremos a frequência de transferência de cargas para essas bases e também o volume transportado nestas regiões, a partir destes armazéns”, explica o CEO da operadora.

O executivo conta que, apesar da crise econômica, em 2018 a Pacer registrou aumento de 40% em suas atividades, alta

que foi atribuída especialmente pelo setor de telecomunicações com a expansão das redes de banda larga. Para 2019, a projeção é de a operadora continuar crescendo, mas com mais vigor. “Por atuar em setores que estão na base da economia e do consumo, esperamos manter um ciclo de crescimento bem acima da média em 2019”, declara Caldas.

Fundada no Rio de Janeiro, em 2003, a Pacer tem atividades de transporte de cargas fracionadas e operações logísticas, principalmente para empresas de tecnologia e telecomunicações. Hoje, com sede em São Paulo e 28 filiais espalhadas pelo país, possui licenças para operações de armazenagem e transporte de produtos de higiene pessoal, cosméticos, perfumes e alimentos.

As incertezas no âmbito macroeconômico do Brasil, impulsionadas pela combalida política nacional com a deflagração de casos de corrupção nos últimos

anos, brecharam os projetos de expansão e de investimento da Exologística em 2018. “Por sermos uma multinacional, grande parte de nosso capital vem de investidores estrangeiros, que pisam no freio devido à falta de confiança e incertezas no nosso governo”, conta Rocca. A Exologística pertencente ao Grupo International Trade Logistics, que é controlado em partes iguais pela MSC Shipping e Grupo PSA, do setor portuário de Cingapura.

Para 2019, contudo, a Exologística quer prospectar clientes para seus armazéns próprios, a fim de oferecer opções que vão além do atendimento nas estruturas das empresas. Para atrair a demanda, está direcionando cerca de R\$ 300 mil para melhorias em tecnologia, segurança e adequação das unidades em Itajaí (SC) e Barueri (SP). “E como destaque em novos projetos, estamos investindo cerca de R\$ 2 milhões em frota própria”, informa o *business manager*. ■

EM SINTONIA COM OS CLIENTES

Confiança da indústria converge com os projetos de expansão e inovação de serviços de empresas de logística e transportadoras de produtos eletroeletrônicos e de informática

Por João Mathias

Estatísticas validadas pela Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) mostram números que podem ser traduzidos em um horizonte mais promissor para a evolução do setor em 2019. Ao agregar dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI), a entidade verificou que o Índice de Confiança do Empresário Industrial (ICEI) do Setor Eletrônico, ao atingir 63,6 pontos em fevereiro deste ano, indica que o empresário da indústria iniciou 2019 mais confiante do que estava no início de 2018.

Segundo a Abinee, embora o resultado tenha sido inferior ao registrado em janeiro (65,1 pontos), o ICEI ficou acima do observado em igual período do ano passado (60,7 pontos). De acordo com a análise, em fevereiro o índice chegou a 63,5 pontos na área elétrica e 63,7 pontos, na eletrônica.

Até fevereiro, o ICEI permaneceu sete meses consecutivos acima da linha dos 50 pontos. O ICEI varia de 0 a 100 pontos, sendo que valores acima de 50 pontos indicam confiança do empresário industrial e abaixo, falta de confiança.

A alta do índice, contudo, deve ser vista com cautela, como pondera o presidente da Abinee, Humberto Barbato. “Apesar desse otimismo inicial, precisa-

mos que medidas importantes para des-travar a economia sejam tomadas rapidamente. Do contrário, veremos mês a mês esse índice arrefecer”, avalia Barbato.

Outro dado relevante para todas as empresas da cadeia de produção da indústria elétrica e eletrônica, também divulgado pela Abinee, é a disposição do setor em investir mais em 2019. Sondagem realizada pela entidade com seus associados, em janeiro deste ano, levantou que a maioria deles (51%) planeja ampliar os investimentos até dezembro.

De acordo com a entidade, “deste total, quase metade (49%) já iniciou ou tem a intenção de aumentar os investimentos ainda no primeiro trimestre deste ano, 37% pretendem realizar esses investimentos no segundo trimestre, e 14% no segundo semestre de 2019”.

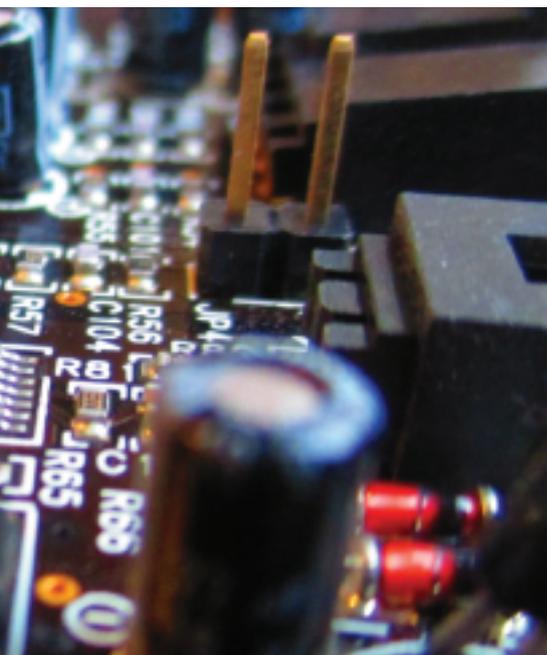
A Abinee ainda acrescenta que “a sondagem apontou a elevação de 49% para 61% nas indicações de aumento das vendas e encomendas das empresas em relação a janeiro de 2018. Já o número de empresas que esperam queda nas vendas e encomendas diminuiu, passando de 37% para 17% em janeiro de 2019, sempre na comparação com o mesmo período do ano passado”.

Alta Robusta

A perspectiva positiva da Abinee para o setor de tecnologia, que poderá mostrar uma alta mais robusta em 2019, na casa de 7%, segundo a gerente de vendas para o segmento de tecnologia da Panalpina Brasil, Lara Ferreira, também é um dado animador para a companhia. “A perspectiva da Panalpina é de expandir o volume de negócios no setor de tecnologia, considerando que os indicadores econômicos já preveem um crescimento para 2019”, diz Ferreira.

A gerente explica como o impacto do aquecimento do mercado afeta nas operações da Panalpina. “Acompanhando essa tendência, aguardamos um *trend* positivo de crescimento, considerando o aumento dos novos negócios atrelados aos serviços especializados oferecidos pela Panalpina ao setor, como o *Panalpina Charter Network* (a rede de voos próprios da companhia), os serviços exclusivos de transporte e instalação de antenas de telecomunicações, entre outros”.

A Transportadora Americana é outra operadora logística otimista com 2019, sobretudo depois de capitalizar novos clientes no mercado. “Entramos em 2019



com perspectivas muito mais positivas comparado com 2018. Novos contratos fechados no último trimestre do ano passado começam a ser implementados agora, oferecendo uma projeção de volume mais robusta que o ano passado”, informa o diretor da unidade logística, Osmar Passos, que também acredita que o novo governo vem dando sinais de tratar a médio prazo dos problemas de infraestrutura e de segurança quanto a roubo de cargas.

Desde as promoções da *Black Friday* ocorrida em novembro de 2018, a Transportadora Americana percebeu uma significativa elevação do fluxo de vendas, em especial de produtos adquiridos pelo comércio eletrônico. “Com o cenário macroeconômico mais otimista para 2019, acreditamos que o consumidor esteja mais confiante em consumir este segmento e com isso elevar ainda mais o fluxo”, diz Passos.

O executivo ainda conta que a Transportadora Americana vem monitorando o comportamento do mercado, principalmente pelos desdobramentos políticos e econômicos do país, para tomar as melhores decisões em relação aos pilares da empresa, como a tecnolo-

gia. A empresa, de acordo com Passos, sempre mantém foco nos segmentos de alto valor agregado, nos quais produtos eletroeletrônicos e de informática fazem parte. “Em 2018, fortalecemos e crescemos nossa posição neste segmento em torno de 59%, com entrada de novos contratos neste segmento específico”.

A Transportadora Americana, que possui unidades nos estados do Amazonas, Ceará, Pernambuco, Bahia, Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, inaugurou em 2018 nova instalação na cidade paranaense de Apucarana. As unidades de logística da operadora estão localizadas em Caucaia (CE), Jaboatão dos Guararapes (PE), Simões Filho (BA), Contagem (MG), Viana (ES), Cajamar (SP), Campinas (SP) e Hortolândia (SP).

Com de mais de 1,25 mil veículos leves, médios e pesados, que são equipados com moderna tecnologia embarcada, a frota da companhia é monitorada por

satélite 24 horas por dia. Eletroeletrônico é um dos segmentos atendidos pela Transportadora Americana, junto com cosméticos, telecomunicações, embalagens, alimentos, têxtil, automotivo, químicos, entre outros.

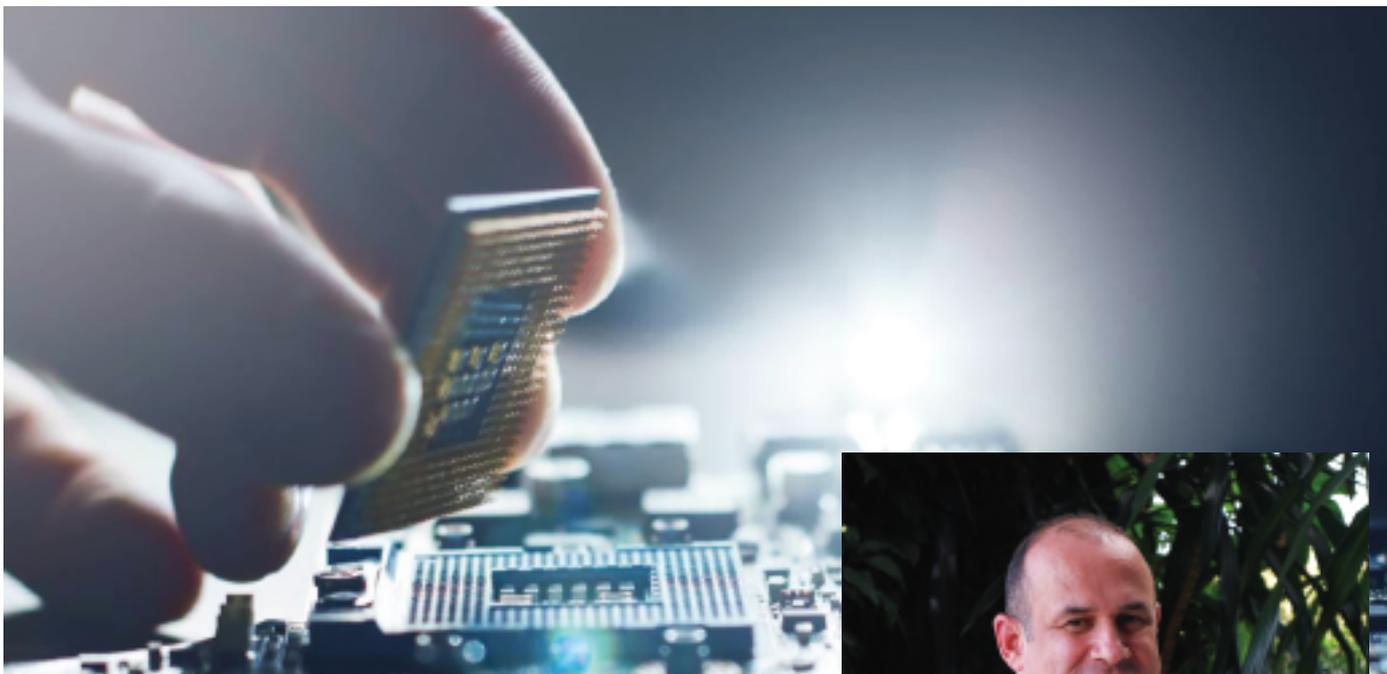
Tendência

A Panalpina, por sua vez, tem investido tempo e recursos no desenvolvimento de diferentes ferramentas. O objetivo da companhia é acompanhar o crescimento do mercado e estabelecer uma melhor experiência digital para os seus clientes, segundo Ferreira. A gerente cita como exemplos sistemas de rastreabilidade, cotações de frete internacional *on-line* e até o uso de inteligência artificial em processos de desembaraço aduaneiro. Trata-se do *e-Mix Analisador*, uma plataforma desenvolvida para apoiar a análise de dados da corporação, diminuindo as chances de erros em meio ao processo.



“A digitalização é uma tendência em logística, cujos clientes, parceiros e fornecedores esperam, cada vez mais, cotar, comprar, vender e entregar usando plataformas dedicadas”

Lara Ferreira – gerente de vendas para o segmento de tecnologia da Panalpina Brasil



Aliás, a digitalização é uma tendência em logística aponta Ferreira. “Clientes, parceiros e fornecedores esperam, cada vez mais, cotar, comprar, vender e entregar usando plataformas dedicadas”. No mundo, o Grupo Panalpina lançou, em 2018, o *Panalpina Digital Hub*, uma unidade de negócio que visa o desenvolvimento de soluções tecnológicas em *blockchain*, computação em nuvem, inteligência artificial e internet das coisas (IoT – *Internet of Things*).

Como a Panalpina sabe que o segmento de tecnologia exige cadeias de logística rápidas e altamente seguras, Ferreira comenta que é, por isso, que a companhia disponibiliza armazéns e equipes de segurança dedicadas em locais estratégicos, controle de inventário, logística reversa e serviços de instalação.

No entanto, para 2019, Ferreira destaca como principal projeto da Panalpina para o setor de eletrônicos e informática a ampliação do serviço de entrega, montagem e instalação dos equipamentos no destino final. “Outro serviço que expandiremos neste ano é o de frete aéreo doméstico da empresa”, informa a gerente.

O transporte aéreo de cargas domésticas foi retomado pela Panalpina em 2018. O serviço prestado pela companhia abrange a gestão de todo o fluxo dos materiais embarcados, desde a relação entre fornecedores e indústria até os consumidores, com a distribuição das mercadorias até os pontos de venda, integrando os modais aéreo e rodoviário. A solução pode ser utilizada por empresas de diversos setores, como eletrônico, telecomunicações, automotivo, farmacêutico, industrial, varejista e de alta tecnologia.

Ferreira ainda ressalta que a Panalpina dá suporte aos seus clientes que vão além dos processos logísticos. A companhia oferece um trabalho integrado de gerenciamento de riscos e de visibilidade.

A Panalpina Brasil faz parte do Grupo Panalpina, operador logístico multimodal que fornece serviços de frete aéreo, marítimo e logística e manufatura.



“Novos contratos fechados no último trimestre do ano passado começam a ser implementados agora, oferecendo uma projeção de volume mais robusta que o ano passado”

Osmar Passos – diretor da unidade de logística da Transportadora Americana

Tem escritórios presentes em cerca de 70 países e trabalha com empresas parceiras em outras 100 nações. Nos primeiros nove meses de 2018, o grupo aumentou em mais de 10% o faturamento em relação a igual período do ano anterior. ■

EVOLUÇÃO, NÃO REVOLUÇÃO

A motivação para a existência dos Seguros vem do princípio de mútuo



Por Luciana G. Scaramuzza*

É sabido – pena que atualmente esquecido por alguns – que a motivação para a existência dos Seguros vem do princípio de mútuo.

Nos primórdios fez-se uso deste princípio para garantir a inexistência de sucesso gerada com a navegação dos barcos pelos mares Egeu e Mediterrâneo, quando os próprios navegadores, acordavam entre si que, quando um deles, por algum evento, tivesse sua embarcação perdida, todos os outros patrocinariam solidariamente a construção de um novo barco, constituindo assim o mútuo dos primeiros “tomadores de riscos” que se tem notícia.

Passado mais longo tempo, surgiu o mercado segurador, no qual bons avaliadores de riscos perceberam que essa poderia ser uma atividade rentável e não somente garantidora como na sua origem, mas nunca perdeu a característica de mútuo.

O mercado de seguros, como não poderia deixar de ser, evoluiu acompanhando a sociedade e suas demandas, visando sempre cumprir seu papel primordial: garantir que, na ocorrência de um evento, aquele que sofreu a perda inesperada não sofra também nenhum abalo econômico e possa assim dar continuidade as suas atividades sem pôr em risco sua existência.

Por isso a máxima, seguros foi feito para pagar perda e não dar lucro.

Os atuais “tomadores de riscos”, seguradores, co-seguradores e resseguradores precisaram profissionalizar-se e a cadeia que os cerca, como corretores de seguros, *brokers* e nós reguladores de sinistros, teve que acompanhar essa profissionalização, especializando-nos cada vez para garantir que os diversos ramos de seguros cumpram seu propósito.

Hoje o setor tem enorme importância na economia global e no cotidiano de todos nós. Obras não são iniciadas sem que haja a emissão da respectiva apólice, aviões comerciais não saem do chão sem que estejam de baixo de coberturas securitárias, por exemplo. E assim, o seguro faz parte de nossas vidas e está agregado ao custo de tudo que nos permeia.

Quando participamos economicamente dos riscos, mesmo que de forma indireta, podemos afirmar que todos passamos a ser tomadores de riscos, a final se a carteira de um determinado ramo tem alta sinistralidade é natural que os prêmios de seguros sofram aumentos em suas renovações subsequentes ou pior, as seguradoras podem abdicar desses riscos deixando o segurado a sua própria sorte, como ocorreu recentemente na carteira de transporte rodoviário, quando certas localidades no Brasil deixaram ser cobertas devido à inexorável certeza de que o sinistro de roubo iria acontecer.

Assim, se as apólices de seguros por princípio são feitas para cobrir incertezas, hoje, seja você exportador, importador, embarcador, operador portuário, transportador ou esteja ligado intrinsecamente ao mercado segurador, para alcançar melhores resultados operacionais e consequentemente financeiros precisará estar rodeado de profissionais que possam contribuir para que a entrega final do produto de seguros não seja somente a indenização devida. Espera-se que a missão de todos envolvidos seja pensar como um gerenciador de riscos para que, de alguma forma, possa cooperar a evitar ocorrências iguais, semelhantes ou correlatas futuras.

Aproveite a expertise acumulada aos longos dos anos para minimizar riscos. A final, quando somos maduros mais importante que revolucionar é evoluir. ■

* Formada em Administração, com ênfase em Comércio Exterior pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, com extensão em Mediação pela *Harvard Law School*, vinda do mercado de logística e dedicada à regulação de sinistros na Sedgwick, onde atua como *Head of Logistics Services*.



OPERAÇÕES COSTURADAS

COM DESTREZA

Sinais de aumento da produção da indústria têxtil já são captados pelas empresas da cadeia de suprimentos do setor, que registram aceleração das encomendas

Por João Mathias

Sensível às oscilações da evolução da economia, produtos têxteis e de confecção registram queda nas vendas quando diminui o poder aquisitivo da população. À medida que as contas do país se equilibram e o mercado consumidor volta a aquecer, a indústria têxtil liga as máquinas paradas em períodos de crise para aumentar a produção, provocando estímulo para as atividades de todos os elos da cadeia produtiva.

Assim, se mantiverem os sinais promissores apresentados pelo setor no início de 2019, a perspectiva, para este ano, é de aumento da demanda para os operadores logísticos que atendem fabricantes de fios, tecidos e roupas. Segundo pesquisa mensal de conjuntura realizada pela Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit), a produção das empresas, em janeiro de 2019, foi 48% maior do que o total somado em igual mês do ano anterior. Para abril e março, a expectativa é de o volume subir 70% em comparação aos mesmos meses de 2018.

Prestadora de serviços para empresas de confecção, a Braspress já vem há algum tempo sentido a retomada das compras no mercado, de acordo com o diretor comercial, Giuseppe Lumare Júnior. O executivo relata que, nos últimos meses do ano passado, a companhia notou uma aceleração consistente do fluxo de encomendas, sobretudo nos segmentos de calçados e confecções.

“A partir do segundo semestre de 2018, as confecções começaram a remeter mais encomendas por força da puxada de expectativas advindas do campo político, e talvez porque a crise econômica naturalmente já vinha arrefecendo. Os dois primeiros meses de 2019 fecharam com crescimentos expressivos (20%) e indicam que haverá uma forte aceleração nos próximos meses”, avalia.

Motivada pela demanda recente, a operadora destaca que o desempenho da

logística para o setor, em 2019, deve ser melhor em relação à projeção de alta para todas as suas atividades. “Acreditamos que, em 2019, haverá um crescimento geral (da Braspress) na ordem de 15%, porém, a expectativa é que o crescimento no mercado de confecções será bem maior, pois houve forte retração das vendas nos últimos anos, dada a queda da renda das famílias e o óbvio adiamento das compras de produtos que não são de primeira necessidade”, explica Lumare.

Apesar das turbulências da economia nos últimos anos, o diretor ressalta que a Braspress conseguiu “manter um bom nível de serviços”, o que favorecerá as operações da empresa daqui para frente. “Agora, com o crescimento das vendas, poderemos melhorar ainda mais nossos resultados, já que as frequências irão crescer muito e haverá queda de ociosidades”.

Frota

Os dados do levantamento da pesquisa da Abit também convergem com a avaliação positiva do mercado de outras companhias de logística da indústria têxtil, como a Transportadora Minuano, que planeja crescer 20% neste ano. Calculada com base no incremento de novos acordos e na perspectiva de recuperação econômica do país, a taxa de aumento é em relação à média dos últimos três anos verificada nas regiões Sul e Sudeste, segundo informa o diretor, Fernando Kras Borges.

A Minuano se prepara para uma maior demanda desde 2018, quando expandiu o atendimento para o mercado com instalação de novas filiais, ampliação da frota e lançamento de um portal de



“Agora, com o crescimento das vendas, poderemos melhorar ainda mais nossos resultados, já que as frequências irão crescer muito e haverá queda de ociosidades”

Giuseppe Lumare Júnior –
diretor comercial da Braspress

facilidades ao cliente na internet. Embora ainda esteja sob o efeito da crise, a empresa mostra-se confiante com as ações e medidas do novo governo no Brasil. “Acreditamos que com a perspectiva de aumento nos níveis de emprego e renda, gradativamente o setor se recomponha”, diz Borges.

Apesar de apontar para um crescimento tímido em 2019, variando de 3% a 4%, o Grupo Imediato afirma que está mantendo um desempenho crescente. “Estamos sempre em linha com o que vem acontecendo no mercado. Em 2018, apesar da crise, a Imediato apostou no crescimento acreditando no mercado. Preparando-se para uma retomada da economia, mantivemos todos os recur-

sos e ainda investimos em tecnologia. Esse conjunto de ações nos levou a um resultado positivo em 2018”, segundo informa o grupo.

A previsão de investimentos do Grupo Imediato para o biênio 2019-2020 é de cerca de R\$ 7 milhões. De acordo com a empresa, que possui mais de 870 veículos, parte do montante será destinado para renovação da frota e em tecnologia, com a utilização do rotograma falado – solução que permite motoristas reconhecerem riscos em rotas com antecedência.

Além de instalações maiores e mais modernas, a renovação de 20% da frota, com unidades cada vez mais tecnológicas e seguras, também está incluída nos investimentos de cerca de R\$ 8 milhões programados pela Minuano para 2019. Borges, diretor da companhia, acrescenta que a transportadora tem meta de ampliar a participação no mercado por meio de realização de novas parcerias comerciais e de qualificação contínua da prestação de seus serviços.

Por intermédio de seis unidades – Porto Alegre (RS), São Paulo, São José dos Pinhais (PR), Duque de Caxias (RJ), Joinville e Palhoça, em Santa Catarina – e mais de 150 bases operacionais, a Minuano transporta cargas fracionadas e completas para aproximadamente 1,5 mil cidades nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro. Seis terminais de cargas da companhia estão localizados nas capitais das regiões Sul e Sudeste. Fundada em 1974, a empresa tem matriz em Porto Alegre.

Além de tecidos, confecções e malharias, a Minuano atende os setores de calçados e couro, autopeças e acessórios, artigos de presentes, comércio atacadista e varejista, eletroeletrônicos, informática, livrarias, papelarias e gráficas, máquinas e equipamentos agrícolas, materiais de

higiene e limpeza, medicamentos, cosméticos, produtos de beleza, hospitalares e agropecuários, plásticos e borrachas, moveleiro e telecomunicações.

Entre suas atividades, a Minuano presta serviço de logística reversa, com coleta de resíduos sólidos para reaproveitamento. De acordo com a transportadora, “os materiais excedentes são doados para centros de reciclagens que os reprocessam, transformando-os em novas matérias-primas que retornam ao ciclo produtivo, como papéis, papelões, paletes, lâmpadas e vidros”.

Despachos

Criada em 1977, a Braspress, por sua vez, tem estrutura com capacidade para realizar mais de 1,2 milhão de despachos por mês em todo o país. A operadora, que tem nos *shoppings centers* um dos principais destinos de seus serviços, detendo mais de 80% das entregas para os centros de compras, segundo Lumaré, possui 96 filiais próprias de Norte a Sul do Brasil, é dona de mais de 2 mil caminhões e conta com mais de 800 veículos agregados. Sediada em São Paulo, a Braspress pertence ao grupo H&P Empreendimentos e Participações, controlador da Aeropress Transportes Aéreos, Braspress Transportes Internacional, Braspress Argentina, Banco Urbano e BR Editora.

Também presente no mercado desde 1977, o Grupo Imediato possui sede em Ribeirão Preto (SP) e centros de distribuição localizados nos estados de Goiás, Paraná, Pará, Minas Gerais e São Paulo. O grupo trabalha com contratos de operações dedicadas de transporte, armazenagem e distribuição com duração de cinco a oito anos. Para a C&A, no segmento moda, iniciou a terceirização de seus serviços em 2011. Entre outras companhias que atende estão Ambev, Unilever e Air Liquide.



“Planejamos crescer 20% em relação à média dos últimos três anos nos mercados das regiões Sul e Sudeste”

Fernando Kras Borges – diretor da Transportadora Minuano

Para o Grupo Imediato, um dos principais obstáculos para transportadoras de cargas em geral no Brasil é o constante aumento do diesel. “Sem dizer que quanto mais distante (do Estado) de São Paulo, maior é o valor do litro”, frisa. Outras dificuldades são a segurança e o local de parada para descanso dos motoristas. “Hoje, os melhores locais, e são poucos, sofrem uma sobrecarga de veículos para pernoitar”.

Na opinião de Borges, diretor da Minuano, o problema do setor têxtil e vestuário não está na logística. “Mas na concorrência desleal que existe na internet com as lojas físicas, e com os produtos que chegam de fora sem o famoso ‘Custo Brasil’. O empresário que atua no setor têxtil e vestuário tem que usar de muita criatividade e talento para conduzir seu negócio”.

Logística dos produtos da C&A usa modelo híbrido

Uma das estratégias de logística da C&A é trabalhar com um sistema combinado de operações próprias e terceirizadas. O modelo híbrido permite à companhia avaliar, dependendo do local, produto e prazo, escolher a opção mais adequada para a movimentação de suas mercadorias, garantindo eficiência necessária à atividade.

Empresa de moda, a C&A participa de uma indústria dinâmica. A cada estação, novos itens de vestuário e acessórios são lançados seguindo tendências do mercado, que são aguardadas pelos consumidores. São mudanças de tecidos, cortes, cores, tamanhos, entre outros aspectos, que ocorrem, pelo menos, quatro vezes ao ano, além das diferenças regionais existentes nas preferências dos clientes.

“Diariamente, a área de logística enfrenta diversos desafios para cumprir seus objetivos, dentre eles, entregar o produto certo, no local indicado, no menor tempo possível e pelo custo mais baixo”, explica o CEO da C&A Brasil, Paulo Correa. “Mesmo com esses desafios, a cada dia temos avançado neste quesito e as soluções que temos encontrado têm sido eficazes”, afirma. Além do abastecimento das lojas, a logística da C&A também inclui a entrega para os clientes as mercadorias adquiridas via *e-commerce*.

De acordo com Correa, a estrutura logística da companhia está preparada para a retomada do mercado varejista em 2019, atendendo com mais velocidade as demandas do setor. “Assim como em 2018, a C&A continuará investindo no Brasil, um dos principais mercados da empresa no mundo”, diz o CEO da empresa.

Correa conta que 2018 foi um ano muito promissor para a C&A, por mais que o varejo não tenha crescido tanto quanto esperado pela companhia. “Além dos investimentos na integração das nossas operações *on-line* e *off-line*, inauguramos quatro lojas no Brasil, somando aproximadamente 280 unidades espalhadas pelo país. E esse cenário não foi diferente para nossa área logística. Vimos na crise uma oportunidade de crescimento e aproveitamos essa época para buscar maior eficiência e otimização nas operações para redução de custos”, informa.

Em fevereiro do ano passado, a C&A inaugurou um novo centro de distribuição exclusivo para a operação logística do *e-commerce* da marca, com capacidade para enviar cerca de 10 mil pedidos por dia. Entre as soluções logísticas que utiliza, há o sistema que desloca do fornecedor até as lojas da rede roupas em cabides e o WMS (*Warehouse Management System*), que controla toda a movimentação de produtos por meio de leitura de código de barras realizada via radiofrequência.

Correa sabe que o mercado da moda é exigente e efêmero, por isso, não deixa ficar ultrapassada qualquer atividade ligada às operações da C&A. “Podemos afirmar que o investimento em logística está se intensificando, acompanhando o processo de inovações da empresa. Não estamos medindo esforços para que nossas entregas e projetos continuem a ser pontuais e certos, estabelecendo essa cultura firmemente em nossa marca”.

Em território brasileiro, com lojas espalhadas em mais de 125 cidades, a C&A tem três centros de distribuição instalados em São Paulo. Fundada em 1841 na Holanda, a companhia com escritório central em Alphaville (SP) está no Brasil desde 1976. ■



“Podemos afirmar que o investimento em logística está se intensificando, acompanhando o processo de inovações da empresa”

Paulo Correa – CEO da C&A

JUNTOS PARA ACIRRAR A COMPETITIVIDADE

Distribuidores de medicamentos unem forças para a criação de rede com ampla capilaridade no atendimento ao varejo em todo o território nacional

Por Lucas Callegari

Historicamente, a indústria farmacêutica apostou na terceirização da logística de distribuição, com o objetivo de reduzir custos e aumentar a eficiência na entrega dos seus produtos para o varejo. Do lado dos distribuidores de medicamentos e cosméticos, para atender às exigências da demanda do setor, a estratégia, nos últimos anos, tem sido investir em novas tecnologias.

A utilização de *softwares* mais modernos pelos operadores logísticos, por exemplo, contribuiu muito para o aprimoramento do nível dos serviços na mo-

vimentação de cargas pelo país, e para a conquista de uma melhor comunicação com os embarcadores. Como resultado, evoluiu o atendimento ao pequeno e médio varejista, eliminando gargalos no fornecimento das mercadorias.

Contudo, os distribuidores continuam buscando alternativas para diminuir o tempo para entregas dos pedidos nos pontos de venda, adotando uma gestão cada vez mais eficiente dos dias de estoque, vantagem também considerada na disputa que têm com os laboratórios que atendem diretamente as grandes redes de varejo farmacêutico. A concorrência do segmento brasileiro

de distribuição de medicamentos e cosméticos tende a se acirrar ainda mais, haja vista um recente movimento de parcerias que vêm sendo firmadas entre operadores logísticos.

Em fevereiro de 2019, 35 distribuidores regionais se reuniram para formar a Rede Nacional de Distribuidores de Medicamentos (Redifar), para atender o comércio de todo o país por meio de uma central de negócios. Segundo o diretor-executivo da Redifar, Geraldo Monteiro, as empresas se juntaram como resposta ao fortalecimento de outros elos da cadeia farmacêutica.

“A ideia foi dar musculatura às distribuidoras. O varejo vinha se juntando de alguma forma, as pequenas e médias farmácias se reunindo na prática do associativismo como forma de ganhar nas negociações comerciais, as grandes redes em processo de expansão e, do outro lado, entre os fornecedores, as empresas farmacêuticas se movimentando



através de aquisições e fusões. Para evitar a perda de fôlego e espaço desse elo da cadeia, decidimos nos juntar”, explica Monteiro.

Juntas, as distribuidoras parceiras reúnem 90,4 mil metros quadrados de total de área de centros de distribuição. Na somatória das vendas realizadas em 2018, atingiram 299,5 milhões de unidades, com um faturamento de R\$ 1,6 bilhão. Com sede em São Paulo, a Redifar já nasce com ampla capilaridade para chegar a todos os cantos do território nacional, além de contar com a *expertise* no fornecimento de produtos na região onde cada empresa opera.

“Temos uma rede nacional, que oferecerá centros de distribuição em qualquer estado do Brasil”, informa o diretor. Entre os operadores logísticos que fazem parte da organização, estão a Elite, que tem atividades em São Paulo e no restante da região Sudeste; a Cerveosul, que distribui medicamentos no Rio Grande do Sul; Farmaum, que atende Rio Grande do Norte e Paraíba; e Alfamed, que opera em Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

As operações de logística da Redifar serão integradas por meio de uma plataforma de gestão, que permitirá o acompanhamento e o monitoramento de todo o processo, desde a cotação de preço até o recebimento do produto.



“Como é regra em toda empresa que oferece preços menores, a gestão dos custos é vital”

Maria Cristina Amorim – diretora-executiva da Abradilan

A rede ainda vai oferecer ao varejo um *marketplace*, pelo qual drogarias e farmácias poderão fazer pedidos, saber de lançamentos da indústria e aproveitar promoções.

“Queremos fomentar os atuais e novos negócios dos distribuidores fomentando capacitação, inteligência de mercado e tecnologia. O *marketplace* é uma forma de concentrar as informações comerciais dos distribuidores par-

ticipantes e dar mobilidade ao varejo que poderá comprar, além do canal de tele vendas, pela opção de um aplicativo da Redifar”, afirma Monteiro.

O executivo conta que, até o fim de março de 2019, a rede vai concluir a integração do sistema de compras de todas as distribuidoras. Para abril deste ano, será a vez de finalizar a instalação do sistema de vendas. O uso das ferramentas tecnológicas terá como finalidade a coleta de informações e auxílio para tornar mais eficientes os negócios de cada empresa.

Regulamentação

O canal de distribuição responde por 65% do fornecimento de produtos farmacêuticos para o varejo do setor, segundo relatório da consultoria IQVIA. O faturamento dos 138 distribuidores de medicamentos, que pertencem à Associação Brasileira de Distribuição e Logística de Produtor Farmacêuticos (Abradilan), entre os quais muitos também



operam com produtos de higiene pessoal e cosméticos, chegou a R\$ 5,6 bilhões em 2018 com o comércio de cerca de 1 bilhão de unidades. Em valor, representou crescimento de 12,9% sobre o ano anterior e, em volume, 8,3%.

Para os prestadores de serviços logísticos para a indústria farmacêutica, um dos grandes desafios é operar em um mercado amplamente regulado por leis nas esferas estadual e federal. “Especificamente sobre a distribuição e armazenagem de medicamentos, a norma federal ainda em vigor é uma resolução da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) de 1998. Desde 2012 a Anvisa promove ações para alterá-la”, explica a diretora-executiva da Abradilan, Maria Cristina Amorim.

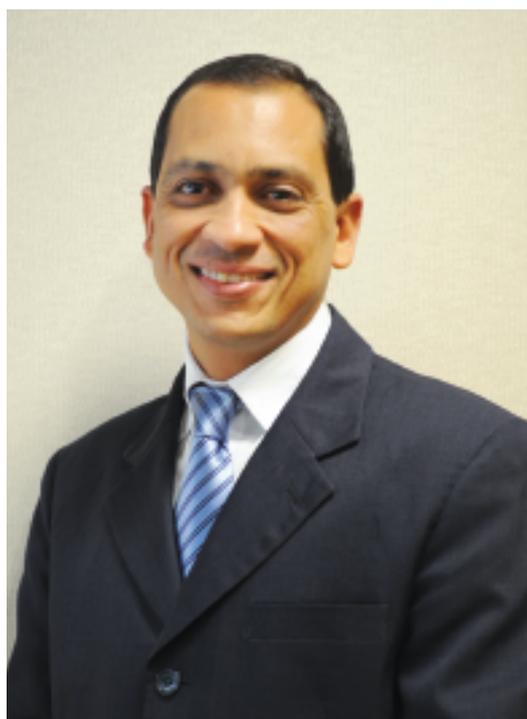
Segundo a diretora, em fevereiro de 2019 houve audiência pública na Anvisa voltada para instituir as boas práticas de distribuição e armazenagem. “A Abradilan, assim como as demais instituições representativas do setor, acompanhou e participou do processo. Aguardamos o calendário da Anvisa, que prevê publicar a nova lei em março deste ano”, diz a executiva da associação.

Amorim afirma que o foco dos associados é o medicamento genérico, produtos mais baratos. “Como é regra em toda empresa que oferece preços menores, a gestão dos custos é vital. Por isso mesmo, os investimentos em inovação se dão nos processos gerenciais. A Abradilan faz sua parte promovendo a sensibilização e a capacitação aos associados para lidar com as inovações.”

De acordo com o gerente nacional de operações da Ativa Logística, Marcelo Azevedo, a especialização tem sido uma prática essencial para as empresas distribuidoras. “Temos notado que o nível de controle na indústria far-

macêutica e de cosméticos está cada vez mais elevado e, juntamente com novas legislações e exigências que se anunciam, sobretudo nos últimos tempos, fazem com que os operadores dedicados a tais segmentos possuam maior *expertise* e diferenciais que estejam alinhados com as novas demandas”.

Azevedo relata outras demandas do setor, inclusive de pequenos varejistas e grandes redes, que corroboram a necessidade de os operadores se dedicarem à movimentação de cargas farmacêuticas. “Por um lado para atender diretamente o mercado varejista, cada vez mais temos pedidos menores com frequência maior de entrega, o que faz com que você se alinhe rapidamente às necessidades deste mercado. De outro lado, os grandes varejistas têm criado novas regras para recebimento dos lotes maiores, os agendamen-



“Temos uma rede nacional, que oferecerá centros de distribuição em qualquer estado do Brasil”

Geraldo Monteiro – diretor-executivo da Redifar

tos de entrega, fazendo com que as empresas tenham que se adequar a elas e disponibilizar equipamentos”.

Segundo o diretor da Ativa, empresa de serviços de entregas de medicamentos e cosméticos nos modais de transporte aéreo e rodoviário, o foco da companhia tem sido investir em tecnologia e informação. “Temos total consciência que o próximo nível de logística no país será a logística 4.0, onde a produtividade, agilidade e rentabilidade são os pontos principais a serem seguidos pelas empresas que desejarem ser destaque e serem perenes no mercado.”

Resiliência

Os executivos do setor farmacêutico e cosmético destacam que a atividade de distribuição dos produtos tem sido “resiliente” à crise e, por isso, há investimentos de peso projetados pela indústria, distribuição e varejo, para a expansão de unidades fabris e número de farmácias. Porém, em relação às perspectivas do setor para 2019, estão cautelosos, sobretudo em relação à atuação do governo federal.

“Ainda há muitas declarações de intenção por parte do governo, mas poucos fatos para análise. Mesmo assim, todos os dados de vendas mostram que o segmento farmacêutico tem sido resiliente às crises econômicas”, diz Amorim da Abradilan. De acordo com a diretora da associação, a expectativa é que o governo Bolsonaro dialogue com os empresários.

Amorim também aposta nas reformas microeconômicas, que “sequer dependem de gastos, mas têm grande impacto no desempenho do setor. Refiro-me, por exemplo, à maior agilidade dos órgãos reguladores para concessão de documentos, à malha de informações redundantes solicitadas, controles obsoletos”. ■

A QUEM INTERESSA O “NÃO FAZER”?

Voltemos um pouco no tempo, em 2016, quando o governo Temer lançou o PPI – Programa de Parcerias de Investimentos, um conjunto de projetos voltados a dotar o país de infraestrutura. Palavra mágica, responsável por diminuir o custo Brasil, ao mesmo tempo em que contribui para o crescimento do PIB do Brasil.

Pois bem, cerca de dois terços deles foram executados com êxito, ao longo daquele governo. Na área ferroviária, foram oito projetos chancelados pelo PPI, que remanesceram para o atual governo.

As Renovações Antecipadas dos contratos de cinco concessões ferroviárias de carga, que expirarão em pouco tempo, e três ferrovias que contribuirão para a expansão do transporte ferroviário nacional.

Vamos avaliar a seguir as consequências de se fazer ou não as prorrogações destes contratos, bem como a execução das expansões.

Qualquer que seja a concessão, o terço final de seu prazo implica, naturalmente, na diminuição dos investimentos. Ainda que não tenham sido obrigatórios nos contratos, os investimentos das concessionárias foram superiores a R\$ 90 bilhões nos últimos vinte anos, até porque as ferrovias foram recebidas totalmente deterioradas pela falta de investimentos públicos nas décadas de 80 e 90.

O que se propõe agora é uma inflexão na curva descendente destes investimentos, da ordem de R\$ 25 bilhões nos próximos cinco anos.

Alguns dos pontos positivos são o aumento da capacidade de transporte, a revitalização da malha existente (inclusive com a retomada de ramais inativos), a melhoria no atendimento aos usuários, a geração de empregos nas indústrias ferroviária e da construção civil, além de outros pontos.

As outorgas pelos trinta anos adicionais serão reinvestidas na expansão da malha ferroviária através do mecanismo de investimentos cruzados, introduzido na Lei 13.448 de junho de 2017, uma forma inteligente de aproveitar os recursos no próprio setor, criando um ciclo virtuoso, pois as novas ferrovias gerarão outorgas para sua operação futura, que serão reaplicadas na construção de outras ferrovias e assim por diante.

Já há previsão de construção de ferrovias estratégicas, neste modelo, como uma parte da FICO – Ferrovia de Integração do Centro-Oeste (483 km entre Água Boa/MT e Mara Rosa/GO) e o Ferroanel de São Paulo, obra emblemática aguardada há mais de trinta anos. Se as renovações não ocorrerem agora, resta-nos tão somente esperar o final dos contratos atuais, sem investimentos, para que cada um deles seja relicitado, com alto risco de não haver outros interessados.

Muito se fala em se adotar o modelo horizontal, em detrimento do vertical. Não percebem que nossas ferrovias são dedicadas e de alta performance para o transporte de elevados volumes a grandes distâncias, o chamado *heavy haul*. Querem alterar o curso natural



Por Vicente Abate*

deste tipo de transporte, em nome de cargas gerais. Ainda assim, as concessionárias não as desprezaram, representando 10% do total transportado por ferrovia. Os 90% restantes são, sim, de minérios e produtos agrícolas, como se isso fosse um contrassenso. Não fossem as ferrovias dedicadas a estas *commodities*, o País já teria travado.

Por outro lado, ao serem devolvidos à União trechos não inrentes à operação das concessionárias, com o devido ressarcimento à União por não tê-los mantido ou recuperado (ainda que as concessionárias já os tivessem recebido em elevado grau de deterioração), surgirá uma nova classe de ferrovias, a das *Short Lines*, responsáveis nos EUA por um quarto da carga transportada por ferrovia naquele país. Serão elas as responsáveis por incrementar a carga geral por ferrovia no Brasil.

Sobre as expansões, são três os projetos. Um tramo da Ferrovia Norte-Sul, com extensão de 1.537 km, parte de um corredor de aproximadamente 3.700 km em mesma bitola, que ligará o porto de São Luís/MA ao porto de Santos/SP. Trata-se de um sonho ferroviário, que aqueles que não querem deixar o País fazer, o criticam ferozmente, sem entretanto oferecer alternativas. Os outros dois, a Ferrogrão e a FIOL – Ferrovia de Integração Oeste-Leste, completam estes projetos. Estamos falando de agregar à malha atual três mil quilômetros de ferrovias modernas.

Portanto, faz-se necessário e urgente que as autoridades competentes destravem estes processos, sob pena de o desenvolvimento de nosso País ficar definitivamente comprometido. ■

*Presidente da ABIFER – Associação Brasileira da Indústria Ferroviária.

As PRIORIDADES



DO NOVO MINISTÉRIO

Pasta dos Transportes, Portos e Aviação muda de nome e planeja avançar os acordos de concessão e de parcerias de investimento para as malhas viárias do país

Por João Mathias

Ao assumir a Presidência da República em 1º de janeiro de 2019, Jair Messias Bolsonaro reduziu o número e alterou o nome de alguns órgãos que compõem o governo federal. Com a Medida Provisória 870 (MP 870) publicada em 2 de janeiro do mesmo ano, o Ministério dos Transportes, Portos e Aviação passou a ser chamado Ministério da Infraestrutura e obteve novas atribuições.

Da estrutura básica da pasta, tornaram-se integrantes o Conselho Nacional de Trânsito (Contran); Conselho de Aviação Civil (Conac); Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante (CDFMM); Comissão Nacional das Autoridades nos Portos (Conaportos); Comissão Nacional de Autoridades Aeroportuárias (Conaero); Instituto Nacional de Pesquisas Hidroviárias (INPH); e Secretaria Nacional de Aviação Civil, Secretaria Nacional de Portos e Transportes Aquaviários, Secretaria Nacio-

nal de Transportes Terrestres e Secretaria de Fomento, Planejamento e Parcerias. A Empresa de Planejamento e Logística (EPL), que estava na Secretaria-Geral da Presidência, voltou ser vinculada ao ministério.

Metas

Sob o comando de Tarcísio Gomes de Freitas, o novo ministério tem como prioridade para os 100 primeiros dias de governo realizar a concessão de 23 projetos

e ampliar as parcerias com o setor privado, com o objetivo de destravar os investimentos para a infraestrutura do Brasil. “Temos que ser capazes de mostrar aos investidores estrangeiros que o Brasil é um porto seguro para se investir e que nossos projetos estão bem estruturados e com total segurança jurídica”, segundo informou Freitas durante audiência pública na Comissão de Serviços de Infraestrutura do Senado Federal, em fevereiro passado.

“Temos o desafio de equalizar a nossa matriz de transportes e esse objetivo vem sendo perseguido pelo Ministério”, também ressaltou o ministro quanto à necessidade de diversificar a política de transportes brasileira, aumentando o uso de hidrovias, cabotagem e ferrovias. Veja a seguir os principais projetos de infraestrutura apresentados por Freitas para os 100 primeiros dias de gestão do governo Bolsonaro:

- **CONCESSÕES** – firmar 23 acordos, entre eles 12 aeroportos, divididos em três blocos (Nordeste, Sudeste e Centro-Oeste). O primeiro bloco tem foco no turismo; o segundo é voltado para o setor de óleo e gás; e o objetivo do terceiro é alavancar o agronegócio. O leilão dos aeroportos estava previsto para 15 de março de 2019. Para os dias 22 de março e 5 de abril, estão programados leilões de arrendamento de dez áreas portuárias destinadas à movimentação de GLP (combustíveis). No dia 28 de março, deve ocorrer o leilão de 1.537 quilômetros da Ferrovia Norte-Sul (FNS). A previsão de investimentos nos 23 projetos é de aproximadamente R\$ 7 bilhões;

- **RODOVIAS** – no segmento rodoviário, há oito trechos qualificados na carteira do Programa de Parcerias de Investimentos (PPI) para serem licitados – BR-364/RO; BR-152/282/470/SC; SC-412; BR-080/153/414 GO/TO; BR 364/365/

GO/MG; CRT BR 116/RJ; Concer BR-040/MG/RJ; Nova Dutra BR-116/RJ/SP; e BR-101/SC. Os oito trechos totalizam um investimento de R\$ 47 bilhões;

- **AVIAÇÃO** – após o leilão dos 12 aeroportos no dia 15 de março, devem ser publicados os estudos de uma sexta rodada, também em bloco, com 20 aeroportos. Aprovada, a Medida Provisória 863/18 autoriza 100% de capital estrangeiro nas companhias aéreas;

- **FERROVIAS** – a licitação da Ferrovia de Integração Oeste-Leste (FIOL) e da Ferrogrão deve ocorrer até o final deste ano. O ministério também está trabalhando nas prorrogações da Estrada de Ferro Carajás (EFC), Ferrovia Centro Atlântica (FCA), Estrada de Ferro Vitória Minas (EFVM), MRS e Rumo Maíla Paulista;

- **PORTOS** – três terminais portuários estão programados para ser qualificados pelo PPI, sendo dois no Porto de Pa-

ranaguá (PR), destinado à movimentação de veículos e celulose, e um no Porto de Santos (SP), para líquidos;

- **ENTREGAS** – a assinatura do contrato da Rodovia Integração SUL (RIS), no Rio Grande do Sul permite aplicação de uma estratégia integrada para o escoamento da safra (Operação Radar); o diálogo com caminhoneiros, operadores e transportadores rodoviários de carga; a entrega de 79 quilômetros da BR-235, entre Bahia e Sergipe; a assinatura do contrato de um complexo no Porto de Açu, no Rio de Janeiro; e a liberação do tráfego em pista dupla na BR-101/AL, com 34 quilômetros.

“Nossas ações estão todas projetadas. Temos que seguir o nosso plano e com o esforço da minha grande equipe vamos cumprir o cronograma das nossas metas que são ousadas e possíveis. Mas para isso vamos ter muito trabalho. O diálogo com o Congresso Nacional e os órgãos de controle serão fundamentais”, frisou o ministro Freitas na apresentação ao Senado, de acordo com a assessoria de imprensa da pasta. ■



“Nossas ações estão todas projetadas. Temos que seguir o nosso plano e com o esforço da minha grande equipe vamos cumprir o cronograma das nossas metas que são ousadas e possíveis. Mas para isso vamos ter muito trabalho”

Tarcísio Gomes de Freitas – chefe do Ministério da Infraestrutura

O MERCADO DIZ...

Executivos do setor de logística mostram-se confiantes para a retomada da economia brasileira com a mudança de governo no país, e projetam para 2019 um ano de crescimento

“Criamos um plano de vendas com perspectiva de 18% de crescimento, baseado numa previsão do PIB de 2,4% e no que pretendemos obter de espaço adicional no mercado de logística de distribuição.”

Gerson Medeiros – diretor-executivo da GVM Solutions Brasil, diretor do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do Paraná (Setcepar) e diretor da Câmara de Comércio Brasil/Itália do Paraná (Italocam)

“Assim como 2017 e 2018, esperamos um 2019 de crescimento considerável. Em 2018 crescemos 30% em faturamento e esperamos números próximos para 2019.”

Fernando Villar – gerente comercial da Quality Logística

“Cresceremos em torno de 35% em faturamento, em 2019, e 50% em tonelagem movimentada. Acreditamos em um aquecimento da economia, onde as médias e grandes indústrias e distribuidores venham a necessitar de prestadores de serviços preparados e com um custo adequado. Os índices nacionais mostram tendências a melhorias e como bom brasileiro acreditamos nisso.”

Adauro Franco – diretor da Frioval Logística

“A recessão econômica dos últimos anos afetou fortemente a logística do setor de alimentos, com a queda de volume. A boa notícia é que com a retomada da economia, o setor de alimentos é um dos que se recupera com mais rapidez. Essa retomada já vem sendo percebida. Estamos muito otimistas com 2019.”

Adriano Thiele – COO da JSL Logística

“Nossa expectativa é que 2019 será um ano bastante desafiador. Esperamos uma melhora no cenário econômico impulsionada pela maior confiança em relação ao novo governo. Não prevemos um crescimento muito expressivo em nossa atividade. A tônica será analisar os passos que devemos dar para garantir a expansão dos próximos anos.”

Augusto Santos – diretor geral Brasil da Martin Brower

“Acreditamos que o setor está caminhando para voltar a crescer, com o cenário brasileiro indicando, no geral, boas oportunidades e algumas boas notícias. A primeira delas é o maior otimismo em relação à economia, com a redução do clima de incerteza sobre os rumos do país. Outro ponto é o aumento da demanda do mercado, com as empresas e consumidores retomando os investimentos. Isso deve gerar mais empregos e aquecer o poder de consumo, gerando resultados positivos para o Brasil como um todo. Esperamos que esse ambiente amplie e reforce ainda mais nosso setor.”

Carlos Eduardo Lang – Presidente da Confederação Nacional das Revendas Ambevi e das Empresas da Logística de Distribuição (Confenar)

“Depois da mais grave e prolongada crise econômica do Brasil, a expectativa para 2019 é positiva, com expectativa de retomada do crescimento econômico, especialmente a partir do segundo semestre, caso seja aprovada a reforma da Previdência. Já temos sentido um clima muito mais favorável aos negócios, que tem se refletido na demanda pelos nossos serviços.”

Alexandre Caldas – CEO da Pacer Logística

“As perspectivas são as melhores possíveis e recorrentes dos últimos três anos. Mesmo em anos anteriores, onde a economia estava retraída e encolhendo em praticamente todos os setores, a Prestex vem em crescimento exponencial, cerca de 45% ao ano. Esperamos e acreditamos que essa retomada da economia nos proporcione voos ainda mais altos.”

Marcelo Zeferino – diretor comercial da Prestex Encomendas Urgentes

“Temos motivos para seguir otimistas com nosso segmento. Quando olhamos para cargas industrializadas, nossa previsão é de crescimento próximo aos 10%.”

Claude Padilha – gerente de marketing da Randon Implementos

“A perspectiva da Panalpina é de expandir o volume de negócios no setor de tecnologia, considerando que os indicadores econômicos já preveem um crescimento para 2019.”

Lara Ferreira – gerente de vendas para o segmento de tecnologia da Panalpina Brasil

“Entramos em 2019 com perspectivas muito mais positivas comparado com 2018. Novos contratos fechados no último trimestre do ano passado começam a ser implementados agora, oferecendo uma projeção de volume mais robusta que o ano passado. Com o cenário macroeconômico mais otimista para 2019, acreditamos que o consumidor esteja mais confiante em consumir e com isso elevar ainda mais o fluxo.”

Osmar Passos – diretor da unidade logística da Transportadora Americana

“Para 2019, nossa expectativa de crescimento é de 15%, considerando todos os setores em que atuamos, e o principal motivo é a recuperação da confiança empresarial e no cenário político atual.”

José Eduardo Perez Rocca – business manager da Exologística

“Nos últimos meses, notamos uma aceleração consistente do fluxo de encomendas, sobretudo nos segmentos de calçados e confecções. A partir do segundo semestre de 2018, as confecções começaram a remeter mais encomendas por força da puxada de expectativas advindas do campo político e, talvez, porque a crise econômica naturalmente já vinha arrefecendo. Os dois primeiros meses de 2019 fecharam com crescimentos expressivos de 20%, e indicam que haverá uma forte aceleração nos próximos meses.”

Giuseppe Lumare Júnior – diretor comercial da Braspress

“A empresa prevê movimentar 320 mil TEUS em 2019, 20% acima do total registrado no ano passado. A perspectiva é de a Brado manter um crescimento de 25% ao ano de carga transportada.”

Daniel Salcedo – gerente executivo comercial da Brado Logística

“Acreditamos que com a perspectiva de aumento nos níveis de emprego e renda gradativamente, o setor se recomponha.”

Fernando Kras Borges – diretor da Transportadora Minuano



26
NOVEMBRO
2019

Transamérica Hotel | SP

As Maiores e Melhores empresas do setor de transporte e logística irão se encontrar aqui



para exibir, em números, a capacidade do setor em se reinventar e ser competitivo.

A premiação das **Maiores do Transporte e Melhores do Transporte**, em sua 32ª edição, apresenta, mais uma vez, os resultados e a eficiência do transporte e logística que, no cenário atual de retomada da economia, se reveste de especial importância e realça a capacidade de adaptação e as estratégias das empresas para manterem-se relevantes e competitivas.

Dia 26 de novembro de 2019 | Transamérica Hotel | SP

Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE



transporte
MAGAZINE



www.otmeditora.com | otmeditora@otmeditora.com | 55 11 5096-8104

Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



Plano de Manutenção ServiceCare. Mais tranquilidade para você se preocupar com o que realmente importa.

Com o Plano ServiceCare, a manutenção de sua Sprinter pode ser realizada em qualquer concessionário da Rede Mercedes-Benz.

Com duas categorias de produto, você contrata o Plano que se adequa à sua necessidade.

Simule o valor do seu plano ServiceCare pelo site
vans-mercedesbenz.com.br/manutencao/servicecare

MercedesBenzVansBr

CRC: 0800 970 9090

Mercedes-Benz
Vans. Nascidas para rodar.

