

Global

MARÇO 2020

www.otmeditora.com



INTERMODAL SOUTH AMERICA 2020

**26ª edição está mais diversificada
e com forte presença de empresas ligadas
à intralogística e à aplicação da tecnologia
à gestão logística**



FUSÕES E AQUISIÇÕES

Operadores vão à mesa de negociações, modificando o cenário da logística no país

MERCADO

Economia anda de lado e frustra empresários do setor

INFRAESTRUTURA

Ministério promove mudanças que começam a otimizar os deslocamentos de carga no Brasil

ENTENDER O CLIENTE PARA ATENDER COM QUALIDADE.



Era 1956. Depois de trabalhar em diversas atividades, um imigrante português, radicado em Mogi das Cruzes, começou a transportar café para o Paraná e hortifrutigranjeiros para o Rio de Janeiro em seu caminhão Ford F8 1951. Seu nome era Julio Simões, e ele começava ali a escrever uma grande história de sucesso! Hoje com mais de 24 mil colaboradores, a JSL é a maior operadora logística rodoviária do País. Possui a maior e melhor estrutura para atender os clientes com excelência, criando soluções customizadas na medida exata de suas necessidades. Tudo o que vivemos até aqui nos dá muito orgulho e a certeza de que temos muito mais a fazer no futuro.

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS / LOGÍSTICA DE COMMODITIES / FRETAMENTO / SERVIÇOS DE ARMAZENAGEM
DISTRIBUIÇÃO URBANA / LOGÍSTICA INTERNA



SIGA-NOS EM NOSSAS
REDES SOCIAIS OU
ACESSE NOSSO SITE: www.jsl.com.br

[/OficialJSL](https://www.facebook.com/OficialJSL)

[/OficialJSL](https://www.instagram.com/OficialJSL)

www.jsl.com.br



LIÇÕES A APRENDER

No começo do ano, a percepção geral era que o País finalmente havia se reconciliado com o crescimento e iniciado de forma suave, mas consistente, seu rumo a melhores caminhos. Desconfortos políticos à parte, o mercado parecia ter optado por concentrar o foco naquele ambiente propício aos negócios e tocado o barco.

Pois eis que, três meses depois, de um dia para o outro e como que uma ressaca antecipada do carnaval, uma hecatombe de proporções globais causada por um desconhecido e minúsculo vírus desconstruiu a realidade, expondo uma fragilidade imensa e uma vulnerabilidade atroz de todos: primeiro, segundo, terceiro e outros mundos passaram – e passarão – a estar sob a ameaça do novo coronavírus.

O Covid-19 flagrou-se efficientíssimo ao evidenciar que, sim, somos um mundo globalizado, sem fronteiras reais, suscetíveis às mesmas pragas e flagelos. E destacou também que há problemáticas que só podem ser administradas pelo consenso, por ações conjuntas, integradas e colaborativas.

Com a mudança do cenário, a economia reagiu – como não poderia deixar ser – e voltou a níveis mais cinzas. Afetada, a indústria de maneira geral tirou o pé da produção, o que travou a cadeia produtiva de diversos setores, globalmente. Sem insumos não há como produzir e, setor a setor, foram lentamente entrando em colapso.

Os desafios para a indústria estão na mesa: como blindar as cadeias produtivas de forma a torná-las mais resistentes a alterações tão bruscas? Como encontrar complementaridade de insumos de forma a manter os ritmos de produção e distribuição? As questões são várias. Esta edição da Revista Global traz vários exemplos de como as empresas estão buscando alternativas para ganhar eficiência mesmo em cenários adversos.

Além disso, a Global adianta o que poderá ser visto na Intermodal South America 2020, um evento que consagra o empenho, a resiliência e os investimentos em tecnologia, recursos humanos e inovação das empresas que operam na, e para, a logística.

A normalidade, certamente, voltará. Cabe a nós aprender, mesmo na adversidade.

Boa leitura!
Os editores

6

COMEX
País precisa atuar em várias frentes para recuperar a presença no comércio internacional, dizem especialistas

14

COMEX II
Com apenas uma Zona de Processamento de Exportação em funcionamento, modelo enfrenta obstáculos para se consolidar no país

18

PORTOS
As dúvidas sobre o modelo ideal para a desestatização do complexo santista e os seus impactos ainda deixam dúvidas

22

LOGÍSTICA
Com a compra da Panalpina, o grupo dinamarquês DSV amplia o portfólio de serviços oferecidos no Brasil

TECNOLOGIA

Solução encontrada para contornar as barreiras da mobilidade urbana, uso de drones enfrenta entraves para ser utilizado em operações logísticas

32

ELETRIFICAÇÃO

Redução de emissão de gases poluentes é uma tendência que tem norteado as atividades dos operadores logísticos no país

34

MERCADO DE TRABALHO

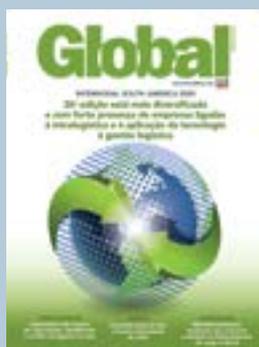
Como empresas e profissionais do setor da logística e do transporte estão se adaptando à realidade 4.0 e quais os impactos no mercado?

38

LEIA MAIS

MERCADO	10
ARTIGO - ABOL	24
OPERADORES LOGÍSTICOS	26
INFRAESTRUTURA	44
ARTIGO - COMÉRCIO EXTERIOR	48
INTERMODAL	50
OPINIÃO	82

EXPEDIENTE



MARÇO DE 2020

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

EDITOR
Valeria Bursztein – MTB 39.287 / SP
valeria@coletivodacomunicacao.com.br

JORNALISTAS
Alessandro Padin | João Mathias
Renata Passos

Revisão
Tatiana Aude
tatiAUDE@yahoo.com.br

FOTOS DA EDIÇÃO
Divulgação

FINANCEIRO
Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EXECUTIVOS DE CONTAS
Carlos A. Criscuolo
carloscriscuolo@otmeditora.com

Raul Urrutia
raulurrutia@otmeditora.com

Gustavo Lauria
gustavolauria@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS / MARKETING
Barbara Ghelen
barbaraghelen@otmeditora.com

PUBLICIDADE
Karoline Jones
karolinejones@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS
Tânia Nascimento
taniannascimento@otmeditora.com

REPRESENTANTE REGIÃO SUL (PR/RS/SC)
Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva
Tel.: (41) 3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

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.

RENOVE SUA FROTA E ECONOMIZE ATÉ 30% COM A VAMOS LOCAÇÃO®



Alugue caminhões, máquinas e equipamentos com disponibilidade garantida, eficiência da gestão de ativos e menor custo em relação a aquisição da frota. Nós cuidamos da sua frota para você cuidar do seu negócio. Nosso portfólio de veículos garante a frota que você precisa dimensionada de acordo com a sua demanda.

QUEM COMPARA ESCOLHE A **VAMOS LOCAÇÃO®**

VAMOSLOCAÇÃO.COM.BR



☎ 0800 025 4141
📞 (11) 97198-9578



AGENDA CHEIA

Mesmo com o cenário mais adverso na economia mundial, o Brasil precisa atuar em várias frentes para recuperar a presença no comércio internacional, dizem especialistas

por Renata Passos

Depois de a economia mundial ter sofrido um revés causado pela guerra comercial entre os Estados Unidos e a China em 2019, o mundo enfrenta um novo problema. O aumento dos casos de Covid-19 (novo Coronavírus) fez com que a OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) reduzisse em a expectativa de expansão da economia mundial em 2020. Segundo relatório divulgado no início de março, neste ano, deve ser apurado o pior resultado desde a crise financeira global em 2009 - há onze anos. A estimativa é que a economia global avance 2,4% este ano.

Segundo o professor e pesquisador

de Agronegócio Global no Insper (Instituto de Ensino e Pesquisa), Marcos Jank, desde que surgiu a ideia de *American First* nos Estados Unidos, houve um enfraquecimento do multilateralismo. “Estamos em uma situação mais complicada, com o mundo mais protecionista. Agora, temos também a questão das epidemias. Além do novo Coronavírus, no ano passado, teve o surto de peste suína na China. Tudo isso pode impactar o comércio, causando volatilidade”.

Para Jank, é preciso ter atenção a todas essas transformações que estão acontecendo no mundo. “Ao mesmo tempo, precisamos recuperar o tempo perdido, pois ficamos parados por 20 anos, quando os governos anteriores

foram interrompendo pouco a pouco as negociações internacionais. O cavalo passou selado do nosso lado e a gente não montou”, resume.

Balanço do governo e pautas

Na opinião do professor do Insper, passados mais de 400 dias de governo do presidente Jair Bolsonaro, ainda não foi possível ver resultados concretos de acordos comerciais. “Concluir um acordo pode demorar alguns anos, mas no nosso caso também há obstáculos internos, pois o governo colocou o tema política comercial bem mais atrás de outras

reformas mais urgentes: previdenciária, tributária e administrativa”, opina Jank.

Ele lembra que o acordo entre o Mercosul e a União Europeia ainda precisa ser aprovado pelos parlamentos dos países envolvidos, o que deve levar pelo menos dois anos. Da mesma forma, o pacto firmado em 2019 com a Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA, na sigla em inglês), formada pela Suíça, Noruega, Islândia e Liechtenstein, também está pendente. “O Brasil anunciou diálogo com Singapura (que seria uma porta para o Sudeste da Ásia), México, Coreia do Sul, mas ainda está em processo lento. Também se falou em Japão e Canadá, mas sabemos que a negociação de acordos leva certo tempo”, diz.

Para Jank, o ideal seria o Brasil negociar simultaneamente em diversas frentes para ganhar velocidade. “Por exemplo, se a gente fechar com a União Europeia, aumenta o interesse dos Estados Unidos, que verificarão um acesso privilegiado do continente a um mercado de mais 200 milhões de habitantes. Da mesma maneira, se a gente fechar o acordo com a Coreia do Sul, o Japão também se veria obrigado a avançar”, destaca.

Agenda pragmática

Na opinião do diretor titular do Departamento de Relações Internacionais da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) e do Ciesp (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo), Thomaz Zanotto, após algumas declarações ruidosas do governo, houve uma agenda muito pragmática.

“Foram procurar países como a Índia, as nações da região árabe e do Extremo Oriente, todos mercados muito importantes para o Brasil, sobretudo no agronegócio. A Índia tem um grande potencial, pois a troca de comércio é de aproximadamente US\$ 7 bilhões por ano. A título de comparação, negocia-

“O que levou as autoridades portuárias à situação em que elas se encontram hoje é a interferência política na sua gestão. Por isso, defendo que se busque uma solução que consiga proteger”

Marcos Jank, professor e pesquisador de Agronegócio Global no Insper



mos US\$ 15 bilhões apenas com o estado americano da Flórida. Então, a proposta do governo de dobrar o comércio exterior com a Índia é bem factível, já que a ideia é ampliar o número de preferências tarifárias”, opina Zanotto. Segundo ele, a pauta do governo anterior era mais política, e não priorizava países mais avançados tecnologicamente e questões econômicas.

Na opinião do especialista em macroeconomia e negócios, Arthur Igreja, algumas contradições marcaram o primeiro ano do governo. “No período eleitoral, falou-se muito que a China era um país comunista. Já no poder, o governo, que tem um discurso muito liberal e capitalista, teve uma aproximação bem forte com a China, que não deixa de ser uma ditadura, apesar de ter um perfil comercial importante. Da mesma forma, o governo tem um discurso de soberania e de valorização do Brasil, mas quando os Estados Unidos tomaram algumas medidas prejudiciais ao país, houve uma aceitação”.

Ele lembra que nos primeiros meses do governo houve uma aproximação intensa com a Argentina. “Chegou-se a falar em moeda em comum e, meses depois, nem sabiam quem iria à posse do novo presidente”, diz Igreja. Para ele, o Mercosul praticamente acabou, só não há um fim oficializado. “Na prática, é um acordo

em estado vegetativo e com pouco interesse das partes para buscar uma coalizão”.

OCDE e outras ações

Em relação aos Estados Unidos, Jank acredita que a conversa pode virar um acordo maior, mas não necessariamente comercial. Para ele, o destaque do diálogo com os norte-americanos foi o apoio ao ingresso do Brasil na OCDE. Para entrar na organização, será preciso convergir para um “patrimônio normativo” (chamado de “acquis”) de 250 protocolos entre decisões, recomendações e declarações.

“O Brasil já está em uma *short list* com seis países. Sua entrada seria positiva para que se integre às regras internacionais em diversas áreas, não somente de comércio, mas também de produtos e preços de transferências. Seria tão bom quanto abrir a economia ou assinar acordos internacionais. Existe um jogo de política comercial que o Brasil não joga há mais de 20 anos. Os últimos movimentos firmam entre 2000 e 2002, quando o Brasil estava envolvido em várias negociações importantes simultâneas: Alca (Área de Livre Comércio das Américas), o próprio acordo com a União Europeia e a Rodada de Doha da OMC (Organização Mundial do Comércio”, lembra Jank, destacando que outros países aproveitaram as oportunidades e assi-



“A Autoridade Portuária em Santos precisa realizar um diagnóstico da realidade e das especificidades regionais e também um estudo sobre as experiências bem-sucedidas em outros portos, de modo a dar o devido suporte à definição da modelagem de privatização”

Thomaz Zanotto,
diretor titular do Departamento
de Relações Internacionais
da Fiesp e do Ciesp

naram acordos nas duas últimas décadas.

Zanotto, da Fiesp, avalia que é preciso atuar em outras frentes. “No comércio exterior, quase sempre, a facilitação de comércio é mais importante do que os grandes acordos”.

Ele cita o Projeto de Lei, que dispõe sobre o mercado de câmbio brasileiro, o capital brasileiro no exterior, o capital estrangeiro no País, e que está em tramitação na Câmara dos Deputados. “Será a maior revolução no sistema de câmbio brasileiro desde 1920. Ele deve revogar umas 40 medidas que não fazem mais sentido. Ao mesmo tempo, em casos específicos, empresas poderão ter contas-correntes e fazer contratos em dólar”.

Zanotto dá como exemplo a possibilidade de um exportador de soja, que recebe em dólar, fazer um contrato em moeda estrangeira de transporte com uma ferrovia no Brasil para levar a carga do porto. Como a ferrovia buscou investimento externo para a sua construção, seria possível ela fazer o pagamento em dólar. “Hoje as ferrovias são obrigadas a fazer os contratos em real, mas a dívida em grande parte está em dólar e fazer operação de *hedge* no Brasil é caríssimo. As empresas gastam uma fortuna na conversão. Há casos de empresas que fo-

ram afetadas seriamente por questão de oscilação cambial”.

O executivo da Fiesp diz que também é esperada a finalização do portal único de comércio exterior que deve reduzir em 40% o tempo que as mercadorias ficam nos portos. “Quando totalmente implantado, significará uma economia de 5% no comércio exterior brasileiro”, destaca o executivo, ao acrescentar que questões econômicas como inflação baixa, juros baixos e câmbio apreciado podem ajudar no comércio exterior como a substituição de parte das importações.

Novo Coronavírus e impactos

Alem de causar malefícios à população me escala global, os casos do novo Coronavírus viraram uma pandemia econômica. “Criaram-se tantas dificuldades de isolamento, de quarentena, de cancelamento de viagens, de dificuldade para trabalhar e de negócios, que está virando uma crise econômica. Um vírus que poderia ser encarado como qualquer outro, está tomando proporções bíblicas. Acho que foge da questão do comércio e vai para o campo macroeconômico. Te-

remos contaminações em vários países, mas não acho que será extremamente grave. Acredito que vai perder a importância com o tempo, mas o dano econômico já está acontecendo”, analisa Jank

Sobre a ótica de comércio, o professor do Insper lembra que o Brasil exporta basicamente 10 commodities, que são extremamente demandadas no mundo, inclusive na China. “Não vejo o consumo de carne caindo. Pelo contrário, acho que vai subir bastante este ano porque a China está saindo de uma crise medonha em função da gripe suína; vai precisar de carne e também precisará produzir mais internamente, o que significa comprar grãos, como soja e milho. Pela ótica da demanda, não vejo nenhum impacto. Ninguém vai deixar de comer. Tivemos problemas nos portos, mas acredito que será parecido com a greve dos caminhoneiros no Brasil. Ficou tudo parado alguns dias e depois volta ao normal”.

Para Zanotto, da Fiesp, o impacto do Novo Coronavírus é imprevisível. Porém, alerta que as indústrias que trabalham com sistema *just in time*, como as de eletrônicos, devem ser afetadas, como já acontece com a Apple, que teve a falta de componentes para produzir o iPhone. “Aqui, tivemos algum ruído de montadoras que deixaram de receber componentes”.

Jank diz que algum impacto negativo pode vir com o acordo comercial entre Estados Unidos e China. “Enquanto era uma guerra comercial, o Brasil acabou sendo beneficiado com o aumento das compras de agronegócio da China. Agora, eles assinaram um acordo que pode ser ruim para o Brasil, em função das preferências criadas da China para os Estados Unidos”.

“O mundo está bem mais complexo. A grande lição que aprendemos nesse momento difícil que atravessamos é que precisamos estar mais presentes no exterior. Abrir portas para todos os lados: negociar acordos de facilitação de comércio, ampliar as relações bilaterais, fazer acordos comerciais mais amplos e tentar fortalecer a OMC”, conclui Jank. ■

SEGURANÇA MÁXIMA, DO ARMAZENAMENTO AO TRANSPORTE.

BR



Com a Prosegur Log, você conta com soluções em armazenamento e eficiência logística para o seu negócio. Um centro de distribuição dedicado à gestão de cargas de alto valor agregado que complementa a oferta de transporte da Prosegur Brasil, integrando todas as etapas do processo logístico com nosso know-how de segurança e credibilidade.

 **0800 709 0220**

Entre em contato com a Prosegur e saiba mais sobre as soluções.

 facebook.com/prosegur.brasil

 twitter.com/prosegur_BR

 www.prosegur.com.br

PROSEGUR
Log


PROSEGUR

APETITE INESGOTÁVEL



Com intensos movimentos de aquisições e fusões, setor dos operadores logísticos mostra voracidade para consolidar participação no mercado e engordar a carteira de clientes, diversificando as soluções oferecidas

por Valeria Bursztein

No ano passado, as operações de fusão, aquisição, compra de participação ou incorporação surpreenderam pela intensidade com que as empresas, locais ou estrangeiras, foram à mesa de negociação. Segundo levantamento da KPMG, o primeiro semestre de 2019 registrou aumento de 17% em relação ao mesmo período do ano anterior, com 543 negócios de fusões e aquisições, sendo grande parte dessas feita entre empresas brasileiras, correspondendo a quase 67% das operações.

O resultado tem explicação: a perspectiva de melhora na economia deu espaço para os investimentos de longo prazo, característica desse tipo de operação. Naquele momento, o mercado respirava

aliviado, entendendo como um ponto de inflexão os índices positivos vindos da economia e da política. Ninguém poderia antecipar as surpresas que 2020 nos reservava.

O setor da logística também participou desse movimento de mudanças. DSV e Panalpina, Solística e AGV, Sequoia e Nowlog, BBM e Translovatto são apenas alguns exemplos da atividade que marcou os últimos anos entre os operadores logísticos. “Nos últimos 30 anos, o setor tem um marco referencial de consolidação, que vem se dando na medida da construção de um modelo efetivo de operadores logísticos, ou seja, fazendo o transporte em qualquer modal, armazenamento em qualquer regime fiscal ou condição física e gestão de estoque”, avalia o diretor presidente da ABOL (Associação Brasileira

dos Operadores Logísticos), Carlos Cesar Meireles Vieira Filho.

Segundo ele, esse processo toma corpo a partir de 1994, quando a inflação é controlada, e, em 1995, tem-se o ingresso dos operadores logísticos estrangeiros, que passam a vir ao Brasil com mais foco. “O movimento começa a acontecer a partir de 1995, com o ingresso da Ryder, da Gefco, da Penske, das divisões de supply chain da DHL, da Fedex, da UTI no mercado brasileiro. Essas empresas passam a comprar empresas nacionais: Fedex compra a Rapidão Cometa, e de lá compra mais algumas outras; a TNT adquire a Expresso Mercúrio e a Expresso Araçatuba, a DHL compra também algumas empresas nacionais para expandir o escopo de atuação”, conta Meireles.

Naquele momento, existiu um movimento de compra, preferencialmente, de transportadoras para, assim, ganhar capilaridade agilmente. “Mas deve-se observar que as aquisições vão acontecendo também com o objetivo de formar a estrutura dos operadores logísticos, por meio do transporte, da armazenagem e de serviços conexos. Com a criação da ABOL, em 2012, esse movimento fica muito mais claro, mais evidente. E aí se vê acontecendo um movimento com mais pragmatismo”, conta.

De lá para cá, o mercado dos operadores logísticos vem se estruturando e ganhando musculatura. Hoje está estimado em 270 empresas, com faturamento na casa dos R\$ 81 bilhões e geração de emprego de cerca de 1,4 brasileiros engajada direta ou indiretamente. “A arrecadação também é significativa: cerca de R\$ 23 bilhões. É um setor de nicho, de especialização, que vem demandando operadores logísticos com bastante especialização”, avalia Meireles, que complementa: “O operador logístico busca, na aquisição de novos atores, aumentar a participação em determinado segmento ou mercado de interesse, ganhando não apenas escala, mas aumentando consideravelmente o potencial de servir com uma tecnologia mais ro-

busta. Vejo apenas pontos positivos nesse movimento de consolidação, porque prestação de serviços é bem diferente do que se vender *commodities*. Quando um embarcador adquire serviços logísticos, ele está contratando excelência, eficiência, redução de risco e de custo, maior compliance, ou seja, está contratando a expertise de talentos que lhe ofereça maior segurança jurídica”.

Capilaridade x Complementaridade

Parece que, tempos atrás, aquisições eram estratégias interessantes para ganhar capilaridade rapidamente. Agora, esses movimentos incorporaram outras conotações, como busca de complementaridade de escopo de serviços e ganho de habilidades. O CEO da BBM Logística, André Prado, diz que, no caso da empresa que comanda, entre os objetivos, está a complementariedade de região e de portfólio de serviços. “O mercado de transporte logístico está cada vez mais competitivo, principalmente pelo grande número de empresas atuantes no setor. Nossa visão vai além de apenas oferecer os melhores preços. Visamos oferecer soluções integradas para nossos clientes, que geram vantagem competitiva sustentável a longo prazo. Com as recentes aquisições, a BBM Logística provê soluções integrando as cadeias *inbound* e *outbound* dos clientes, de forma individual ou compartilhada, o que minimiza custos e maximiza o nível de serviço por utilizar, da melhor forma possível, os ativos existentes”, diz.

Tendências

Para ele, a tendência para o enxugamento do número de empresa no mercado é concreta, porque o nível de fragmentação é alto no Brasil. Adquirir para crescer é uma das estratégias em prática da BBM. Apenas para mencionar alguns movimen-

tos da empresa: a divisão de transporte rodoviário da Kuehne + Nagel Brasil, a Transeich Assessoria e Transeich Armazéns Gerais e, no ano passado, a Translovato. “Neste mercado, nenhum *player* tem mais de 3% de *market share*, ou seja, existe um espaço exponencial de crescimento, principalmente, em virtude da relevância do modal rodoviário para o Brasil. O forte crescimento orgânico, combinado com aquisições estrategicamente selecionadas, são premissas fundamentais para que a BBM tenha crescido aproximadamente 80% ao ano desde 2017 e tenha hoje grande potencial para sustentar esse crescimento a médio e longo prazos”, comenta Prado.

Segundo ele, a Transeich, adquirida em março de 2018, agregou uma receita de R\$ 179 milhões para a BBM naquele ano. Entre os outros benefícios resultantes da operação, o CEO da BBM cita a possibilidade de entrar no segmento de TM, ampliando a atuação da BBM que era muito concentrada na área de contratos dedicados. “Além disso, a aquisição trouxe profissionais de padrão internacional, que assumiram posições de gestão relevantes nas unidades de negócio da BBM, propiciando crescimento e melhoria de resultados”, diz.

No final do ano passado foi a vez de a empresa comprar a transportadora Translovato. A iniciativa, na visão de Prado, foi “transformacional” para a BBM. “Além de incorporar um faturamento relevante, conseguimos posicionamento único de atuação no transporte fracionado. Com a Translovato, a BBM consegue entregar uma proposta de valor mais completa para o cliente, atuando desde a importação de produtos até a distribuição fracionada nos centros urbanos”, avalia.

Desafios

Se por um lado a aquisição de um concorrente ou de uma empresa com escopo de serviço complementar garante ao comprador ganhar corpo rapidamente, por ou-



O operador logístico busca, na aquisição de novos atores, aumentar a participação em determinado segmento ou mercado de interesse, ganhando não apenas escala, mas aumentando consideravelmente o seu potencial de servir com uma tecnologia mais robusta

Carlos Cesar Meireles Vieira Filho, diretor presidente da ABOL (Associação Brasileira dos Operadores Logísticos)

tro significa também superar o desafio de integrar culturas distintas, padronizar dinâmicas operacionais e fazer respeitar ou ainda definir novos níveis de qualidade e excelência. Prado conta que, sem dúvida, em relação à Transeich, o principal desafio foi o choque cultural na integração das companhias, uma vez que a empresa era parte de um grupo multinacional. “Entretanto, a integração foi bem sucedida e conseguimos manter 100% dos executivos-chave, além de apresentar um crescimento de dois dígitos no faturamento e no EBITDA (lucro antes do resultado



“Temos aquisições e targets mapeados para cada um dos segmentos de atuação e para os novos segmentos que a companhia não atua hoje, mas pretende atuar a curto prazo. Neste momento, continuamos avaliando todas as oportunidades de mercado que estão em alinhamento com nossa estratégia”

André Prado - CEO da BBM Logística

financeiro, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização) da companhia no primeiro ano de operação integrada”. Já em relação à Translovato, o executivo cita que o foco foi integrar as operações de forma suave, mantendo o nível de serviços e retendo os talentos-chave internamente.

De acordo com o executivo da BBM Logística, a companhia realizou ambas as aquisições com capital próprio. Entretanto, parte do preço das aquisições será pago ao longo dos próximos cinco anos. “Em 2017, ano do aporte financeiro do Fundo Stratus na BBM Logística, a empresa possuía receita bruta de cerca de R\$ 337 milhões. Em 2019, considerando a aquisição da Translovato no fim do ano passado, o faturamento anual proforma da BBM passa da marca de R\$ 1 bilhão. Do resultado, cerca de 40% são provenientes da aquisição da Translovato”, detalhou.

Para estruturar melhor as iniciativas de aquisições e fusões, a BBM Logística criou, no segundo semestre de 2019, uma área de *Mergers and Acquisitions* (M&A), comandada por Firmino Freitas, focada nos processos de aquisição que fazem parte da estratégia de

crescimento da companhia. A área é responsável pela estratégia (junto com o comitê de M&A e com o Conselho de Administração) e pela originação e execução dos projetos de M&A. De acordo com a companhia, o plano de expansão é embasado tanto no crescimento orgânico como no inorgânico, por meio de aquisições.

No horizonte da BBM Logística sempre há possibilidades de novos movimentos. “Temos teses de aquisições e targets mapeados para cada um dos segmentos de atuação e para os novos segmentos que a companhia não atua ainda hoje, mas pretende atuar a curto prazo. Neste momento, continuamos avaliando as oportunidades de mercado que estão em alinhamento com a nossa estratégia”, avisa Prado.

Ciclo completo

Fechar o ciclo do serviço e entregar a solução completa para, assim, controlar a qualidade e a eficiência operacional de ponta a ponta. Esta parece ser a linha norteadora da Sequoia, uma das maiores empresas de logística e armazenagem do varejo *online* do País, que também faz uso da estratégia de aquisições para aumentar a presença no mercado.

Controlada pelo fundo americano Warburg Pincus desde 2014, a companhia gastou R\$ 100 milhões com aquisições no ano passado: depois de comprar a Transportadora Americana,

adquiriu em janeiro de 2019 a TexLog, líder de entregas no Rio de Janeiro, e no final do ano, a NowLog, do segmento logístico de e-commerce no Nordeste. Agora, com apenas nove anos de mercado, a companhia tem presença em todo o país.

O diretor comercial da empresa, Fernando Stucchi, conta que a estratégia da empresa é múltipla. “Fazemos aquisições, como a da Transportadora Americana, em dezembro do ano passado, que nos permitiu entrar no segmento de B2B fracionado, e também fazemos compras como a da Texlog, líder de entregas no Rio de Janeiro, e no final do ano, a Nowlog para aumentar a capilaridade e reforçar a posição em um segmento no qual já atuávamos e que é relevante, que é o B2C, que é o e-commerce”, detalha.

Ele explica que esses movimentos propiciaram fortalecer a posição da empresa no Rio de Janeiro e no Nordeste, consolidar a malha, melhorar a posição das bases e, assim, atender globalmente os clientes. “Continuamos com a estratégia do crescimento da companhia, ampliando a nossa participação em segmentos nos quais já operamos e queremos aumentar a abrangência ou melhorar a performance naqueles onde a Sequoia não está inserida, como foi o caso da ISLog Meios de Pagamento, em 2016. Então, a nossa estratégia é combinar crescimento em novos segmentos e aumento de capilaridade. Mercados novos e consolidação de operações e capilaridade”, analisa.

Comprando expertise

Stucchi conta que a Sequoia, muitas vezes, compra um concorrente para incorporar rapidamente a sua *expertise*. “Foi o caso Texlog, que tem uma atuação no Rio de Janeiro muito sólida e uma penetração ainda maior. É muito complexo criar um modelo de negócio parecido em curto espaço de tempo. Isso demoraria anos e provavelmente não atingiríamos a *expertise* que eles têm hoje”, diz.

A possibilidade de as carteiras de clientes serem muito parecidas pesa na decisão de compra de um concorrente? “A Sequoia não faz aquisição para comprar carteira de clientes, até porque, na maioria das vezes, a relação de clientes é muito parecida. O que nos importa é estarmos aumentando a penetração nesses clientes e criando soluções mais abrangentes”, explica Stucchi.

Administrar custos e processos pós aquisição para padronizar as operações, integrar sistemas e garantir uma mesma cultura para toda a empresa é uma expertise que a Sequoia adquiriu

ao longo dos anos. Considerando o segmento que a Sequoia já atua, o e-commerce, Stucchi diz que o processo se dá no modelo *plug and play*: “implementamos o modelo de negócio da Sequoia na nova empresa e em seis meses a operação está rodando. Isso porque temos os processos e as integrações muito bem definidos. Antes da aquisição, fazemos um trabalho bem extenso de estudar a empresa que será incorporada e deixar a base preparada, temos um time dedicado a preparar a companhia para a integração logo após o negócio ser fechado. Deixamos o nosso CAPEX preparado para a integração, então, sofremos muito pouco”, descreve.

No caso da Transportadora Americana, Stucchi diz que o tempo de maturação pode ser distinto, pois trata-se de um segmento de atuação diferente. “O tempo de adaptação é maior justamente para agregar o nosso padrão ao business e selecionar o que há de melhor na outra empresa. Todas as aquisições acontecem em função das possíveis sinergias que se criam com a integração, então os processos de unificação acontecem à medida que a operação vai sen-

do melhorada”, explica Stucchi.

O diretor comercial da Sequoia conta que, além do aporte feito pelo fundo investidor em 2018, a empresa fez uma emissão de debêntures em 2019, o que permitiu melhorar a alavancagem da empresa, dando mais fôlego para as aquisições feitas no passado. “Além disso, fizemos alguns outros movimentos de alongamento de dívidas que nos garantem tranquilidade, porque temos pouca pressão de caixa no curto prazo e conseguimos diluir muito bem os pagamentos dos compromissos assumidos. Foi, então, a somatória de um pouco do aporte do fundo, a emissão das debêntures e os próprios resultados da operação da companhia que permitiu fazer as aquisições com caixa da companhia. Como 2019 foi um ano de muitas aquisições, 2020 será um ano de muitos desafios, de integrações importantes e de continuar a investir em empresas de tecnologia”, prevê.

Operando na efervescência do e-commerce, a Sequoia parece ter tangenciado a recessão e vem apresentando resultados positivos. A empresa hoje deve faturar, aproximadamente, R\$ 1,250 bilhão, em 2020, com um EBITDA entre R\$ 85 e 90 milhões, em função do custo das aquisições. “2020 devemos fazer 30 milhões de entregas *door-to-door*”, diz.

Hoje a Sequoia conta com cinco centros de distribuição, localizados em São Paulo, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Pernambuco e Minas Gerais, totalizando uma área de armazenagem de 100 mil m². Com 2.500 funcionários, a companhia recebe 25 milhões de pedidos por ano no segmento de e-commerce, abrangendo mais de 2.500 municípios brasileiros.

Para o futuro, a empresa olha para a tecnologia. “Multichannel, omnichannel são as nossas maiores apostas e no que mais investimos hoje. Monitoramos duas ou três empresas de tecnologia voltadas para o transporte e que estão no horizonte de aquisições possíveis”, conclui. ■



“A Sequoia não faz aquisição para comprar carteira de clientes, até porque, na maioria das vezes, a relação é muito parecida. O que nos importa é aumentarmos a penetração nesses clientes e criar soluções mais abrangentes”

Fernando Stucchi,
diretor comercial da empresa

O LONGO CAMINHO DAS ZPES BRASILEIRAS

Com apenas uma Zona de Processamento de Exportação em funcionamento, modelo enfrenta obstáculos para se consolidar no país. Para reverter o cenário, o setor aposta em uma nova legislação que tramita no Congresso Nacional para recuperar o tempo perdido

por Alessandro Padin



A ZPE Ceará se prepara para ampliar a sua área (ZPE II) com o fim de prospectar novos empreendimentos

Areas de livre comércio com o exterior, destinadas à instalação de empresas voltadas para a produção de bens a serem comercializados globalmente, as Zonas de Processamento de Exportação (ZPEs) são consideradas como elemento estratégico para impulsionar o Brasil. Classificadas como zonas primárias para efeito de

controle aduaneiro, têm acesso a tratamentos tributários, cambiais e administrativos específicos o que, segundo o Ministério da Economia, podem promover um impacto positivo sobre o balanço de pagamentos decorrente da exportação de bens e da atração de investimentos estrangeiros diretos, bem como a difusão tecnológica e a geração de empregos.

Existem atualmente 21 ZPEs auto-

rizadas no País (já foram 26, mas cinco delas tiveram suas autorizações revogadas), sendo que somente uma, a de Pecém (CE), encontra-se em funcionamento. “São um dos instrumentos mais utilizados no mundo para promover o desenvolvimento, na medida em que atraem investimentos estrangeiros, encorajam os nacionais, geram empregos, diversificam e estimulam as exporta-

ções, especialmente as de maior valor agregado, promovem a difusão de novas tecnologias e o desenvolvimento regional. E isso, sem comprometer as contas públicas e ser compatível com a visão liberal da política econômica do governo”, afirma o presidente da Associação Brasileira de Zonas de Processamento de Exportação (Abrazpe), Helson Braga.

Ele reforça que, na apresentação do World Investment Report 2019 publicado recentemente, o Secretário-Geral das Nações Unidas, António Guterres, considerou as ZPEs “um dos mais importantes instrumentos para atrair investimentos”. “Se dão certo em tantos lugares e são recomendadas pelas Nações Unidas, e também pelo Banco Mundial, pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento), pela UNIDO (Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial) e pela OECD (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico), dá para desconfiar que seriam úteis aqui também”, provoca Braga.

Modelo vencedor

O professor de Economia e coordenador do Centro de Pesquisa em Competitividade e Desenvolvimento Regional da UNIALFA, Aurélio Troncoso, destaca que a ZPE é um modelo vencedor implantado em outros países, como a Coreia do Sul. Ele aponta um aspecto importante em complexos do gênero: a principal condição imposta às empresas é de que exportem 80% de sua produção, podendo vender os restantes 20% no mercado interno, porém sujeito às mesmas condições de qualquer outra empresa que não se encontra sob as determinações jurídicas de uma ZPE.

“As ZPEs podem beneficiar o Brasil de várias maneiras. A primeira dela na geração de empregos, pois o País conta hoje com mais de 11 milhões de desem-

O que muda com o PL 5.957/2013?

As principais mudanças propostas no PL 5.957/2013, constantes da última versão do projeto (que já foi objeto de três substitutivos e inúmeras discussões técnicas), na visão de Helson Braga, presidente da Associação Brasileira de Zonas de Processamento de Exportação (Abrazpe):

1. As empresas em ZPE poderão vender até 100% (a lei atual só permite 20%) de sua produção no mercado interno, pagando todos os tributos normais e mais os suspensos quando da importação de insumos, além de uma multa que pode chegar a 20% desses tributos suspensos (Imposto de Importação e AFRMM);

2. Poderão se instalar em ZPE também as empresas de serviços (hoje, só empresas industriais podem se implantar nessas zonas). Está em discussão ainda se essa faculdade se aplicará a serviços exportáveis (“cross-border trade”) em geral, fixados pelo governo, ou somente a “serviços vinculados à industrialização de mercadorias”, que, a rigor, já são permitidos pela legislação atual;

3. A suspensão de tributos na importação ou aquisição no mercado interno será aplicada a itens com maior grau de elaboração, como partes, peças, insumos para a agroindústria etc,

e não apenas aos convencionais matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem – que são essenciais para a utilização das ZPEs como instrumento de integração (e aumento da participação) do Brasil nas cadeias globais de valor;

4. O alfandegamento da ZPE passa a se restringir ao conjunto das “áreas segregadas destinadas à movimentação, à armazenagem e à submissão a despacho aduaneiro de mercadorias procedentes do exterior ou a ele destinadas”, e não mais à totalidade do perímetro constante do decreto de criação da ZPE, reduzindo significativamente o custo de implantação dessas zonas;

5. A empresa em ZPE poderá constituir filial fora da ZPE, dedicada a funções gerenciais ou técnicas, sendo vedadas as atividades de produção ou venda de mercadorias ou serviços; e

6. A suspensão de tributos na importação ou aquisição no mercado interno de bens de capital, novos ou usados, poderá ser aplicada anteriormente ao alfandegamento da área, que é uma espécie de “habite-se” concedida pela Receita Federal – e que, enquanto não ocorrer, as empresas ficam impedidas de se utilizar dos benefícios fiscais na fase de investimento.

pregados; a segunda na própria comercialização de 20% de sua produção dentro do país; a terceira a surgimento de novas empresas em volta do ZPEs que irão gerar mais emprego, impostos para os estados e consequentemente o crescimento no PIB nacional”, explica.

Serviços

Em 2019, o Ministério da Economia publicou o Decreto nº 9.995, que simplificou os procedimentos para a implantação de ZPEs, com o objetivo



“O atual modelo brasileiro de ZPEs é voltado exclusivamente para a indústria manufatureira, como eram as primeiras zonas criadas no começo dos anos 70 do século passado”

Helson Braga,
presidente da Abrazpe

os custos de implantação do empreendimento.

“Assim, a limitação do alfandejamento apenas à área de despacho aduaneiro` poderá reduzir bastante esses custos”, destaca o presidente da Abrazpe. No entanto, o decreto não resolve o conflito a respeito da inclusão de prestação de serviços em ZPEs. “O atual modelo brasileiro de ZPEs é voltado exclusivamente para a indústria manufatureira, como eram as primeiras zonas criadas no começo dos anos 70 do século passado. Nas décadas seguintes, cresceu significativamente a presença de prestadores de serviços nos complexos, refletindo a tendência de expansão dos serviços na estrutura produtiva mundial e nos fluxos de comércio”, aponta.

A resistência à inclusão dos serviços nas ZPEs, salienta Helson Braga, está localizada principalmente na

de racionalizar o processo de alfandejamento nas áreas de movimentação e despacho de mercadorias, sem prejuízo do controle aduaneiro de suas operações. Segundo Helson Braga, antes do Decreto, toda a área da ZPE (que pode exceder 1 milhão de metros quadrados), definida no seu decreto de criação, teria que ser segregada (cercada e monitorada), abrangendo inclusive os terrenos ocupados pelas empresas, o que elevava significativamente

Receita Federal do Brasil (RFB), preocupada com o controle aduaneiro das operações com serviços, que é, reconhecidamente, mais complexo e distinto daquele envolvendo transações com mercadorias.

Além disso, o Governo Federal revogou, em 2019, os atos de criação de cinco ZPEs (Barra dos Coqueiros/SE, Assu/RN, Aracruz/ES, Porto Velho/RO e Itaguaí/RJ) e está propondo reduzir o número das existentes. A medida não agradou Helson Braga: “Essa não chega a ser uma política muito inteligente, por duas principais razões. Primeira, as ZPEs dão certo em quase todo o mundo, onde existem mais de 5 mil ZPEs ou mecanismos similares, distribuídas por mais de 150 países”.

A segunda razão, frisa o executivo, é de que as ZPEs dispensam recursos do Tesouro Nacional, pois são financiadas pelo setor privado e, em menores proporções, pelos governos estaduais; não acarretam perda ou renúncia de receita; não criam concorrência desleal com quem está fora das ZPEs; e são compatíveis com a política econômica liberal do governo e com as normas da Organização Mundial do

“As ZPEs podem beneficiar o País de várias maneiras. A primeira dela na geração de empregos, pois o país conta hoje com mais de 11 milhões de desempregados; a segunda na própria comercialização de 20% de sua produção dentro do país; a terceira a surgimento de novas empresas em volta do ZPEs que irão gerar mais emprego, impostos para os estados e conseqüentemente o crescimento no PIB nacional”

Aurélio Troncoso, coordenador do Centro de Pesquisa em Competitividade e Desenvolvimento Regional da UNIALFA



Única no Brasil, ZPE Ceará bate recordes de faturamento

Única em funcionamento no país, a Zona de Processamento de Exportação do Ceará (ZPE Ceará), parte integrante do Complexo do Pecém, apresentou em 2019 o seu melhor faturamento desde o início das atividades, em 2016, somando R\$ 48,93 milhões, alta de 6,17% em relação a 2018, ano que já tinha sido o recorde da empresa.

“A ZPE Ceará segue focada na prospecção de novos empreendimentos para o Estado, com todo o nosso potencial, sendo a única em funcionamento no país. Vamos continuar com o trabalho que tem sido realizado, buscando aprimorar nossos processos, produtividade, estimulando, assim, o desenvolvimento econômico e geração de mais emprego e renda para a região”, destaca o diretor presidente da empresa, Mário Lima.

Atualmente existem três empresas instaladas na ZPE cearense e responsáveis pela entrada e saída de produtos. A Companhia Siderúrgica do Pecém (CSP), primeira siderúrgica do Nordeste, a White Martins, fabricante de gases industriais, e a Phoenix do Brazil, responsável pelo tratamento e reciclagem dos resíduos siderúrgicos da produção de aço gerados pela siderúrgica.

Juntas, essas empresas somaram, em 2019, mais de 12 milhões de toneladas movimentadas através da ZPE Ceará.

Os destaques das cargas movimentadas através na zona de processamento de exportação cearense e que contribuíram para o acumulado de 2019 foram minério de ferro (4,7 milhões de toneladas), seguido de placas de aço (2,8 milhões de t), carvão mineral (2,3 milhões de t), escória (1 milhão de t), e calcário (553.975 t).



“Vamos continuar com o trabalho que tem sido realizado, buscando aprimorar nossos processos, produtividade, estimulando, assim, o desenvolvimento econômico e geração de mais emprego e renda para a região”

Mário Lima, diretor presidente da ZPE Ceará

Ampliação

A ZPE Ceará se prepara para ampliar a sua área (ZPE II) com o fim de prospectar novos empreendimentos voltados para a produção de produtos a serem comercializados no exterior. Com uma área de 23 hectares, a ZPE II fica a cerca de 5 km da ZPE I. Com um investimento na ordem de 15 milhões de reais, a expectativa é de que a obra esteja pronta até o final deste ano. Segundo Mário Lima, o novo espaço será, inicialmente, focado para a atração de empresas do setor de rochas ornamentais.

Comércio. Ou seja, fazem quase tudo que se espera de uma política econômica correta, sem apresentar desvantagens relevantes.

Helson Braga reforça, ainda, que a política do governo com relação às ZPEs, além de pouco inteligente, também não chega a ser exatamente honesta com os Estados/Municípios proponentes, uma vez que estes só não implementaram seus projetos porque a

legislação atual não é competitiva e o governo nada fez para melhorá-la.

Esperança

A esperança de que o cenário no País mude para o segmento está na nova lei das ZPEs (Projeto de Lei 5.957/2013, em fase final de aprovação no Congresso Nacional), iniciativa que tramita com o

apoio da Abrazpe. “Tornará a legislação brasileira verdadeiramente competitiva e em condições de contribuir efetivamente para a consecução dos objetivos para os quais foi criada. O projeto já passou por duas comissões e pelo plenário do Senado e por quatro comissões da Câmara. Falta ser votado no plenário dessa Casa e depois voltar ao Senado, que precisa apreciar as mudanças introduzidas na Câmara”, explica Helson Braga. ■

PORTO DE SANTOS NAS MÃOS DA INICIATIVA PRIVADA



As dúvidas sobre o modelo ideal para a desestatização do complexo santista e os seus impactos ainda deixam dúvidas, mas se a programação do Ministério da Infraestrutura for mantida, privatização deve ocorrer até 2022

por Alessandro Padin

A assunto que envolve paixões e que já colocou em rota de colisão o presidente da República, Jair Bolsonaro, e o governador de São Paulo, João Dória, a iminente privatização do Porto de Santos provoca expectativas no mercado. No início do ano, Dória afirmou que o complexo santista e o Porto de São Sebastião devem ser privatizados em 2020, informação que foi negada pelo Ministério da Infraestrutura. O projeto de desestatização do Porto de Santos está sob responsabilidade do BNDES e a expectativa, de acordo com a pasta, é de garantir a entrega dos empreendimentos à iniciativa privada em 2022.

Independente das peças que se movem no xadrez político, algumas questões ainda buscam respostas: Qual será o modelo definido pelo Ministério da In-

fraestrutura? Quais serão os impactos? Como o processo vai contribuir para o complexo conquistar mais competitividade?

O presidente da Associação Brasileira de Terminais e Recintos Alfandegados (ABTRA), Bayard Umbuzeiro Filho, está otimista. Para o executivo, a privatização será decisiva para aumentar a eficiência dos serviços e processos, evitando as tradicionais licitações governamentais que na maioria das vezes são judicializadas. “Também será fundamental para garantir os investimentos urgentes e necessários na infraestrutura logístico-portuária, trazer as decisões do porto para o nível local e avançar na solução dos gargalos no acesso ao porto”, acrescenta.

Além disso, afirma, a participação mais intensa do setor privado na gestão portuária deverá agregar valor, especial-

mente em termos de agilidade na tomada de decisões e no impulso à modernização, eficiência e competitividade. Ele frisa: “A perspectiva é alavancar o Porto de Santos a um novo patamar de movimentação de cargas de comércio exterior, como também no transporte de mercadorias dentro do País”.

Já o presidente da Santos Brasil, Antônio Carlos Sepúlveda, prevê que a privatização da Companhia Docas permitirá estabilidade na gestão. “Esse é um ganho importante, pois reduz a interferência política e viabiliza uma administração mais técnica, focada em uma melhor aplicação do capital no porto público. Resolvendo a questão da liderança, a tendência é de melhoria na qualidade dos serviços de apoio prestados como dragagem, acesso, segurança etc, aumentando a competitividade do cais santista. O porto público tem que

ser tão competitivo quanto os TUPs e isso só acontecerá com a privatização”, argumenta.

Governança

Bayard ressalta que, com a privatização, a cartela de serviços que hoje está a cargo da Autoridade Portuária (dragagem, amarração, atracação, energia, acessos ferroviários e rodoviários) deverá equiparar-se em qualidade aos serviços de operação e armazenamento de cargas prestados pelos terminais portuários e retroportuários que atuam no complexo santista. “Eles dispõem de governança, tecnologias, equipamentos e infraestrutura sabidamente comparáveis aos dos melhores portos do mundo, aptos, portanto, a contribuir para que o Porto de Santos chegue a movimentar até 40% da balança comercial brasileira, contra os 28% atuais”, prevê.

Sepúlveda observa que a tendência é da melhoria na execução dos serviços que são remunerados pela tarifa portuária que, muitas vezes, não atingem as expectativas dos terminais. “No entanto, é preciso ter cuidado com o alinhamento de interesses entre o administrador da Companhia Docas privada, usuários do porto e arrendatários. O contrato tem que garantir nível de serviço, preço adequado e não pode interferir negativamente nos arrendamentos já existentes no porto. O objeto não deve permitir a movimentação de cargas, para que se evite o conflito entre a Autoridade Portuária e os arrendatários existentes”, alerta.

Modelo

Qual o modelo ideal de gestão que o Ministério da Infraestrutura deve seguir no processo de privatização do complexo santista? Para o presidente da ABTRA, vários exemplos de privatização, que vão desde a simples abertura de capital até a transferência total do regime jurídico de porto organizado para instalação portu-



Alberto Ruy/Minfra

Durante os 25 anos do contrato de concessão, o consórcio Hidrovias do Brasil S/A operará uma área de mais de 29 mil metros quadrados e três armazéns, destinada à movimentação de fertilizantes e sal

ária privada, têm se mostrado promissoras. “Por isso, a Autoridade Portuária em Santos precisa realizar um diagnóstico da realidade e das especificidades regionais

e também um estudo sobre as experiências bem-sucedidas em outros portos, de modo a dar o devido suporte à definição da modelagem de privatização”, sugere.



“O que levou as autoridades portuárias à situação em que elas se encontram hoje é a interferência política na sua gestão. Por isso, defendo que se busque uma solução que consiga proteger o órgão da nomeação política. Espero que a privatização vá nesta direção”

Antônio Carlos Sepúlveda, presidente da Santos Brasil

Hidroviás do Brasil S/A assume terminal de grãos e fertilizantes no complexo santista

O consórcio Hidroviás do Brasil S/A. é responsável, desde janeiro, pelo terminal STS20, no Porto de Santos. Durante os 25 anos do contrato de concessão operará uma área de mais de 29 mil metros quadrados e três armazéns, destinada à movimentação de fertilizantes e sal. A empresa já possui atividade logística de transporte de grãos e fertilizantes no Norte do Brasil e hidroviário nos Rios Uruguai, Paraguai e Paraná.

A capacidade de armazenagem anual do terminal é de 1 milhão de toneladas para sal e de 2,6 milhões de toneladas para fertilizantes. No caso dos fertilizantes, os insumos são importantes, pois abastecem a cadeia agrícola no centro do país. Já no caso do sal, que chega ao porto via cabotagem do Nordeste,

o insumo abastece várias cadeias da indústria nacional, sobretudo no estado de São Paulo. Hoje, o terminal movimenta cerca de 50% do sal que chega e sai do Porto de Santos.

Entre os investimentos previstos no terminal, estão obras de demolição e de construção de armazéns, reforço do cais público, dragagem de aprofundamento, derrocamento do berço de atracação, aquisição de equipamentos para descarregamento de navios e para transporte de fertilizantes, além da instalação de balanças rodoviárias. O leilão do terminal aconteceu em agosto do ano passado e rendeu ao governo R\$ 112,5 milhões em outorgas.

Impactos

O ministro Tarcísio destaca a mo-

dernização a ser realizada no terminal, com impactos significativos em sua eficiência e reflexos em toda cadeia de fertilizantes e sal: “Serão R\$ 219,25 milhões investidos em melhorias, como construção de novos e modernos armazéns e dragagem de aprofundamento de berços, com reforço de cais, o que possibilitará a atracação de embarcações maiores”.

“A chegada da Hidroviás do Brasil S/A. é importante porque traz um perfil diferente de empreendedor. A empresa agrega a expertise de fundos de investimentos ao negócio. Geralmente, os leilões são vencidos por operadores do setor. Além disso, é a primeira vez que a empresa vai operar em um porto público. Estamos otimistas”, avalia o secretário nacional de Portos e Transportes Aquaviários, Diogo Piloni.

Bayard Umbuzeiro cita, como exemplo, o modelo de exploração Full Privatized adotado em portos da Inglaterra e da Austrália como parâmetro para a pri-

vatização do Porto de Santos. Por outro lado, Antônio Carlos Sepúlveda chama atenção para os riscos de se comparar modelos: “É muito complicado fazer

esse tipo de comparação. O modelo que temos hoje no Brasil é usado com sucesso em boa parte do mundo, mas aqui não funciona bem em função do excesso de interferência política nas empresas públicas, o que acaba impactando negativamente a gestão e a eficiência”.

O executivo cita como exemplo a Inglaterra, que adota um modelo de porto privado que funciona bem, mas que conta com um sistema regulador simples e uma legislação conceitualmente diferente da vigente no Brasil. “Ou seja, a nossa cultura e realidade são muito diferentes. O que levou as autoridades portuárias à situação em que elas se encontram hoje é a interferência política na sua gestão. Por isso, defendo que se busque uma solução que consiga proteger o órgão da nomeação política. Espero que a privatização vá nesta direção”, conclui.



“A Autoridade Portuária em Santos precisa realizar um diagnóstico da realidade e das especificidades regionais e também um estudo sobre as experiências bem-sucedidas em outros portos, de modo a dar o devido suporte à definição da modelagem de privatização”

Bayard Umbuzeiro Filho,
presidente da Abtra

983.740 m²
DE ABL TOTAL ALCANÇADA EM 2019

A LOG CP contribui com a infraestrutura logística do país, viabilizando negócios a partir do desenvolvimento de condomínios logísticos de qualidade.

Destaques de 2019:

- ✔ Entrega de aproximadamente 170 mil m² de ABL próprio.
- ✔ Construção de 7 novos empreendimentos.
- ✔ Follow On: captação de R\$ 638 milhões.
- ✔ IPO FII LGCP11: venda de 51 mil m² de ABL por R\$ 165 milhões.

Ciclo de Crescimento:

Entrega de +1 milhão de m² de ABL até



logcp.com.br

**Presente em 28 cidades
de 10 estados brasileiros.**

0800 400 0606



MAIS COMPLETA

Com a compra da Panalpina, o grupo dinamarquês DSV amplia o portfólio de serviços oferecidos no Brasil e garante crescimento nos próximos anos

por Renata Passos

A aquisição da suíça Panalpina pelo o grupo dinamarquês DSV Global Transport & Logistics, transação ocorrida em agosto de 2019, criou a quarta maior fornecedora de soluções logísticas para a cadeia de suprimentos do mundo, com faturamento equivalente a US\$ 174 bilhões e também um dos maiores provedores de logística do País. A compra da operadora logística foi a maior aquisição da história da DSV no mundo.

Com 60 mil colaboradores e presença em mais de 90 países, a união das duas empresas trará vantagens para os clientes já consolidados da DSV. A companhia, que contava no Brasil com a divisão de DSV Air & Sea (transporte internacional), passa também a contar com as divisões Road (frete rodoviário internacional - por meio de subcontratação de fornecedores) e Solutions (armazenagem, distribuição e soluções logísticas em geral).

“Em função das novas atividades, poderemos oferecer uma solução mais completa e agregar o serviço rodoviário aos clientes estabelecidos na DSV. Novos serviços foram demandados pelos próprios clientes após a aquisição”, declara o CEO da DSV Brasil, Gustavo Silva, que acaba de assumir a posição.

Especialmente em função da combinação do portfólio, em 2020, a expectativa é que a empresa cresça 20% no País.

Crescimento e transição

No ano passado, as duas empresas combinadas obtiveram um aumento de 20% no faturamento. Em 2019, foram 250 mil embarques, o que re-

presentou a movimentação de 80 milhões de toneladas de carga aérea e mais de 79 mil TEU's pelo modal marítimo. Segundo o executivo, a expectativa é que a DSV Brasil cresça entre 7% e 8%. “O covid-19 (novo coronavírus) deve trazer impacto nos resultados, pois cerca de 20% do nosso volume vem da China. Entre março e abril, os impactos nas operações marítimas serão sentidos. As operações aéreas já foram afetadas, já que as companhias cancelaram voos”, avalia Silva.

Após a aquisição, ficou determinado pelo grupo que a marca adotada para todas as unidades de negócios é a DSV, inclusive no Brasil. Com as operações integradas, é previsto que todo o processo de unificação dure de dois a três anos, com a maior parte concluída em até 24 meses. Além das integrações de equipes e unidades, já estão em processo de unificação também os sistemas, tecnologias e culturas de ambas as empresas.

Após esse período, está entre as metas da empresa a ampliação da capilaridade da DSV, por meio da implantação de estrutura própria nas regiões Norte e Nordeste, com destaque para os estados da Bahia e de Pernambuco. Hoje o atendimento é feito por representantes, sob a coordenação da unidade do Rio de Janeiro.

Estrutura

No Brasil, a empresa conta com

cerca de 4 mil clientes, sendo 2 mil deles ativos. Entre os segmentos atendidos, estão automotivo, healthcare, industrial, tecnológico, químico e varejista, com primazia do automotivo, com representação de 22%, seguido de high tech (18%) e de healthcare (15%).

Em relação às estruturas físicas, o escritório sede permanece em São Paulo (SP) e as seguintes filiais já estão fisicamente integradas e com a adoção da marca DSV: Campinas (SP); Santos (SP); Rio de Janeiro (RJ); Curitiba (PR); Porto Alegre (RS) e Manaus (AM). Os hubs localizados nos mais importantes aeroportos de cargas do País (Guarulhos e Viracopos) também já foram adequados à marca.

Hoje a empresa também conta com voo próprio, interligando, duas vezes por semana, o aeroporto de Viracopos para o hub em Huntsville (Alabama), com ligação com a China – trajeto de 40 horas.

Na divisão Solutions, a empresa conta hoje com armazéns multiclientes em Cajamar (SP), com operações dedicadas a Health Care e Carga Geral,

além de unidades dedicadas para atendimento exclusivo de clientes em Hortolândia e Sorocaba. Nessa divisão, a empresa disponibiliza armazenagem, distribuição, gestão de instalações logísticas e serviços de valor agregado, tais como montagem de kits, embalagem e etiquetagem de mercadorias, além da movimentação especializada (envolvendo produtos perigosos, de temperatura controlada, de alto valor agregado, entre outros). Atualmente, a companhia opera mais de 6 milhões de m² ao redor do mundo.

Rápida expansão

Em 1976, na pequena cidade de Skuldelev, na Dinamarca, Leif Tullberg e nove empresas de caminhões independentes uniram forças e fundaram a DSV - De Sammensluttede Vognmænd (“Empresas de caminhões unidas”, em tradução livre). Desde então, a DSV evoluiu para se tornar um dos fornecedores líderes mundiais de transporte e logística.

Logo, a empre-

sa definiu como estratégia ingressar no mercado de transporte internacional, o que foi alcançado com a aquisição de quatro empresas de exportação concorrentes: a Borup Autotransport A/S e a Hammerbro A/S Bech Trans, em 1989; a Samson Transport Co. A/S em 1997 e Svex Group AB em 1999.

Em 2005, a posição da companhia nos setores de transporte aéreo e marítimo foi reforçada com a aquisição da J.H. Bachmann. No ano seguinte, acontece a compra da empresa Frans Maas. Já em 2008, com a aquisição da ABX Logistics, a DSV ganhou espaço também na América do Sul e agora está presente em todos os continentes. Além disso, no mesmo período, aproveitou para reforçar a posição na Europa, principalmente na Itália, Alemanha, França

e Espanha. Oito anos depois, a companhia adquiriu a UTI Worldwide Inc., fortalecendo a posição em todo o mundo, principalmente nos Estados Unidos e na África. “Nossa estratégia de crescimento sempre envolve a aquisição de empresas com destacada atuação nos mercados de nosso interesse. Estamos sempre observando o desempenho das empresas no cenário da logística e nunca descartamos novas aquisições”, finaliza do executivo. ■



O ENFRENTAMENTO POLÍTICO NO BRASIL E O CORONAVÍRUS NO MUNDO: SOMENTE O BOM SENSO, A LUCIDEZ, A COMPETÊNCIA E O FOCO PODEM NOS SALVAR!

Carlos Cesar Meireles Vieira Filho *

Análises diversas no final de 2019 davam conta de um Brasil 2020 mais pujante, descolando-se dos resultados pífios dos dois anos anteriores, quando tivemos Produto Interno Bruto (PIB) de 1,3% em 2018 e, ao que tudo indica, algo próximo a 1,1% em 2019. Assim também se alinhava o Banco Central do Brasil, através do Boletim Focus, em janeiro, quando projetava um PIB próximo a 2,23% para 2020. No mesmo boletim, o câmbio previsto para este ano circundava a casa dos R\$/US\$ 4,10. Em 2019 o país travou uma grande e relevante batalha, a da Reforma da Previdência, seguida da Trabalhista, ocorrida em 2017, sinalizando a intenção tanto do parlamento, quanto do governo federal, em dar seguimento às demais reformas, igualmente relevantes e necessárias, como a Tributária/Fiscal, a Administrativa e a Política, preparando, assim, o país para novos ciclos de desenvolvimento econômico.

Comemorando seu primeiro ano à frente do Ministério da Infraestrutura (Minfra), o ministro Tarcísio Gomes de Freitas apresentou, na alvorada deste ano, o balanço de realizações em 2019, tendo concedido 27 ativos em todos os modais de transporte, promovido leilões que renderam ao governo R\$9,4 bilhões em investimentos e R\$5,9 bilhões em outorgas diversas.

Instalou-se, portanto, no Minfra, uma verdadeira corrente positiva, alvissareira, em torno de todos aqueles que lidam com a logística portuária, aeroportuária, nos modais, rodo, ferro e hidroviário, quando discussões diversas passaram a fazer parte da agenda do setor. O ministro da Infraestrutura, portanto, vem figurar como a grande esperança de retomada do crescimento, com novos investimentos tanto do país, quanto do exterior.

Antes mesmo de fecharmos os dois primeiros meses do ano, contudo, alguns fatos nos trazem grandes preocupações, as quais, em continuando o curso dos acontecimentos, podem, em muito, pôr a perder a chance de estarmos ingressando no tão esperado círculo virtuoso de desenvolvimento e crescimento econômico, tão esperançado por todos nós, brasileiros.

No campo interno, com certa apreensão, testemunhamos o distanciamento entre os poderes, em muito incentivado pelas declarações ásperas e pouco pertinentes do mandatário da Presidência da República, de seus filhos e de alguns incautos ministros, que produzem, invariavelmente, elevado risco para a continuidade das reformas extremamente necessárias ao país.



Na esfera global, uma ameaça de grandes proporções, todavia ainda não totalmente mensurada, tampouco precificada, mostra-se extremamente grave, afetando, indubitavelmente, todas as nações, inclusive o Brasil, dado o entrelaçamento global.

No final do ano passado, na cidade de Wuhan, na China Central, sétima cidade mais populosa do país, com mais de 10 milhões de habitantes, foi relatado o primeiro caso de contaminação pelo Covid-19, o novo coronavírus. A cidade de Wuhan, é considerada o centro político, econômico, financeiro, comercial, cultural e educacional da China Central, o que agrava a preocupação das autoridades chinesas e globais, dado o grande fluxo de pessoas, quer sejam chineses residentes no país de outras regiões, quer sejam visitantes estrangeiros de todas as nações.

O resultado até aqui é que o Covid-19 já chegou a mais de 50 países, nos seis continentes, deixando aproximadamente 82 mil contaminados e, destes, cerca de 3 mil óbitos. Mais de 95% dos casos estão na China.

No Brasil, segundo dados do Ministério da Saúde, estão sendo monitorados 132 indivíduos com suspeitas de coronavírus, mas o governo estima cerca de 300 possíveis casos. No dia 26 de fevereiro foi confirmado o primeiro caso efetivo da doença no Brasil e em toda a América Latina. O paciente é um homem

de 61 anos, que mora na capital e esteve na Itália entre 9 e 21 de fevereiro.

O corolário desse quadro preocupante, além, claro, do pesar das pessoas contaminadas e das mortes computadas, é o reflexo imediato na economia. Segundo especialistas, o coronavírus deve retardar a retomada do crescimento econômico no Brasil e no mundo, esperada para este ano.

Para que se tenha ideia da imediatividade dos reflexos aos quais nos referimos, o Ibovespa, principal índice da Bolsa, encerrou o pregão do dia 27/02/2020, em queda de 2,59%, atingindo 102.983 pontos, menor nível em quatro meses, após despencar 7% na véspera, indo a 105.718 pontos, no primeiro pregão após o Carnaval, logo após a confirmação do primeiro caso de coronavírus no país.

No mesmo dia 26/02/2020, o dólar, em consequência, subiu 1,3% e alcançou um novo recorde nominal, de R\$/US\$4,45! No dia seguinte, o dólar comercial fechou em mais uma alta de 0,7%, batendo o recorde do dia anterior, cotado a R\$4,47 na venda. Este é o maior valor nominal de fechamento desde a criação do Plano Real, e a 7ª alta seguida, configurando-se na mais longa sequência de valorização desde agosto de 2018.

O efeito se desdobra muito rapidamente em todo o mundo. O banco francês Société Générale (SG) aponta crescimento negativo nas exportações do Brasil, México e Chile em 2020, enfatizando que o cenário na América Latina é mais difícil para Brasil, Chile e Peru, cujas exportações para a China representaram 26%, 33% e 28% do total embarcado, respectivamente, em 2018. Em 2019, as exportações brasileiras superaram as marcas de 2018, chegando a 28,1% do total.

As constatações são alarmantes! A China está em ritmo reduzidíssimo em todos setores da economia, desde o produtivo ao setor de serviços, cujos resultados são avassaladores, com cerca de 80% da rede hoteleira das principais cidades chinesas paralisada. O mercado automotivo mergulhou em 90% somente na primeira quinzena de fevereiro, quando comparado com o mesmo mês em 2019.

Para um país que vinha registrando marcas de crescimento muito superiores ao resto do mundo, o efeito do coronavírus é assustador!

A China vem crescendo, desde 1999, mais de 8% a.a., registrando seu melhor período entre 2004 e 2011, quando superou os 9%, chegando ao pico de 11% de PIB. Desde 2015, entretanto, reposicionou sua estratégia de crescimento econômico, vindo, mesmo assim, crescendo a taxas que oscilam entre 6 e 7% a.a., registrando, em 2019, PIB de 6,1%. Para 2020, quando as suas expectativas superavam os 6%, com o agravamento do coronavírus, o mercado passa a prever crescimento entre 5,3% a 5,8%.

Sendo a China o maior comprador do mundo, o mercado já mensura e quantifica o impacto global do coronavírus em seus resultados. Segundo o Dow Jones Newswire, NY, com hotéis e

restaurantes fechados, a Diageo, dona das marcas Johnny Walker, Smirnoff e da cerveja Guinness, estima redução singular dos lucros em 2020, superiores a EUR 200 milhões. Na mesma toada, a Danone estima redução nas vendas para a China em mais de EUR 100 milhões.

Ainda segundo o Dow Jones Newswire, NY, empresas aéreas a exemplo da Air France, KLM, Qantas, entre outras, imediatamente afetadas, projetam prejuízos somados superiores a EUR 500 milhões.

Na Itália, com 14 mortes registradas, analistas já projetam corte de 1% do PIB para este ano.

Não podemos prever ainda a extensão do impacto do coronavírus no mundo, mas, para o Brasil, cuja China é o maior cliente das exportações brasileiras, sendo o país asiático maior comprador da nossa soja, do nosso minério de ferro, do nosso petróleo e das nossas carnes, é certo computar perdas expressivas para empresas líderes como a Vale, Petrobrás, empresas de alimentos, de produção de proteína animal, entre outras.

Diante do quadro mundial preocupante, temos como certo a redução da atividade econômica no Brasil, vis-à-vis as próprias projeções do Banco Central através do Boletim Focus, divulgado em 26/02/2020, reduzindo o crescimento do PIB brasileiro de 2,23% para 2,2% em 2020. O mercado, mais cauteloso, já considera crescimento inferior a 2,0%.

A redução da atividade econômica, em decorrência, também impacta negativamente o fluxo de mercadorias, o que, consequentemente, afetará o mercado de logística em geral, desde os transportes de carga, ao armazenamento e a prestação de serviços conexos como gestão de estoques, entre outros.

Resta-nos, portanto, além de enfrentarmos com bom senso, lucidez, competência e foco o coronavírus, como bem defende e vem se dedicando ao assunto o ministro da Saúde Luiz Henrique Mandetta, buscarmos unir o país em todos os níveis, por todas as regiões, estados e municípios, independentemente de vertentes partidárias, políticas, ideológicas ou qualquer que seja a posição, tendência, viés e opção dos nossos cidadãos, para que, somente assim, possamos vencer os reais e hercúleos desafios que temos de enfrentar, quer seja na esfera econômica, na infraestrutura, na saúde, na educação, na segurança etc.

(*) Administrador de empresas, pós-graduado em marketing pela UPE. É mestre em administração de empresas pela UFBA, e conselheiro graduado pela FDC, atuando em Relações Governamentais e Institucionais. Com mais de 33 anos de experiência na indústria, no Governo do Estado da Bahia, e em operadores logísticos renomados, é diretor da FIESP/Deinfra, conselheiro do SEST-SENAT e membro da Seção VI - de Infraestrutura e Logística da CNT, além de conselheiro curador da FuMTran. É ainda vice-presidente da Associação Latinoamericana de Logística (ALALOG), diretor presidente da ABOL - Associação Brasileira de Operadores Logísticos e sócio-diretor da Talentlog Consultoria e Planejamento Empresarial Ltda.

À ESPERA DA RETOMADA

Apesar de contabilizarem crescimento em 2019, operadores logísticos se frustraram com a economia anêmica no ano, mas mantêm expectativas otimistas para 2020

por João Mathias



O ano de 2019 não foi como esperavam várias empresas do setor de logística brasileiro. Após anos de recessão econômica no país, os operadores acreditavam no reaquecimento da demanda de serviços. A expectativa estava alicerçada no primeiro ano de um novo governo no país, eleito em outubro de 2018 e após um longo período de escândalos de corrupção em todos os níveis da política nacional.

Contudo, o ano passado ainda não foi o da tão aguardada retomada da economia. Indicadores econômicos não avançaram, metas não foram batidas e os investimentos estrangeiros mantiveram-se retraídos. Mas, entende-se também que a chegada de uma nova direção em Brasília precisa de um tempo para

que sejam aplicadas as estratégias de ataque aos principais problemas do país. Assim, as perspectivas para 2020 estão renovadas em otimismo.

“É natural que, em todo início de ano, a esperança por novos negócios, pelo crescimento e por melhores resultados seja renovada, ainda mais quando os anos anteriores foram de crise”, afirma o CEO da BX Log, Mauro Henrique Pereira. No ano passado, contudo, a empresa do Grupo BX, especializado em logística reversa e manutenção de equipamentos eletroeletrônicos, atingiu um faturamento 15% maior em relação ao de 2018, implantando melhoria de processos e investindo em tecnologia e em recursos humanos.

Para a JSL S.A., o diversificado modelo de negócios da companhia, com foco em

serviços dedicados, favoreceu o ganho de receita em 2019, ano em que foram frustradas as perspectivas de crescimento do mercado. “Esperava-se (em 2019) um forte reaquecimento da economia e uma retomada dos investimentos. A realidade ocorreu de forma bem mais discreta”, conta o diretor executivo Adriano Thiele. Nos últimos 12 meses do ano fiscal encerrado em setembro de 2019, a JSL registrou faturamento bruto de R\$ 10,4 bilhões. “A diversificação nos deixa menos expostos às oscilações na demanda de mercados específicos”, diz Thiele.

A Braspress Transportes Urgentes foi por caminho semelhante e usou da estratégia de diversificar os serviços a medida para contornar os problemas de um mercado enfraquecido. Ao concentrar o atendimento em segmentos de



produtos que recebem menos impactos da retração financeira do país, a empresa conseguiu incrementar o faturamento e, inclusive, o portfólio de clientes.

“O baixo desempenho econômico se refletiu na estagnação de alguns segmentos de mercado, cujos produtos não são de necessidade básica. Assim, o crescimento verificado se deveu à diversificação da abordagem comercial, que passou a focar os bens duráveis, como eletrônicos, informática e celulares, e os fármacos, cuja demanda se manteve equilibrada”, afirma o diretor comercial Giuseppe Lumare Júnior.

No caso da JadLog, a expansão do comércio eletrônico foi o que beneficiou as vendas de serviços da empresa no ano passado. “O *e-commerce* foi responsável por mais da metade do total das

encomendas transportadas em 2019, e estas operações B2C cresceram mais de 50% no ano passado, alavancadas por conquistas importantes para o portfólio da Jadlog, como Amazon e Magazine Luiza”, explica o CEO Bruno Tortorello.

Os novos clientes e a ampliação do relacionamento com os embarcadores, que já faziam parte da carteira da JadLog, levaram a empresa contabilizar 23 milhões de encomendas ao longo de 2019. Foi um aumento significativo na prestação de serviços da companhia, conferindo um incremento de 40% no faturamento sobre o total somado em 2018.

Operador de logística e de transporte de cargas expressas fracionadas, a JadLog tem a expectativa de crescer ainda mais no segmento B2C, que vem sendo puxado pelo *e-commerce*, cuja tendência é de dobrar de tamanho em poucos anos. Embora tenha participação relevante no segmento B2B, a empresa prevê que esse mercado ligado a peças de reposição, mais maduro e com evolução atrelada ao Produto Interno Bruto (PIB), não apresentará mudanças significativas a curto prazo.

“Com as expectativas de crescimento do PIB na casa dos 2,30% em 2020 e de 2,50%, para o ano que vem, além das projeções de inflação do mercado para este ano abaixo da meta central, de 4%, a economia brasileira acaba dando um sinal de retomada, se comparado a 2019. Contudo, não são números muito expressivos”, diz Tortorello.

Especializada em transporte de cargas no segmento de navegação, a carioca Posidonia foi outro operador logístico que se beneficiou das mudanças do mercado. Em 2019, a empresa ainda contabilizava um aumento de clientes que migravam do transporte rodoviário, devido à greve dos caminhoneiros que paralisou o país no ano anterior. Também no ano passado, a prestadora de serviços de cabotagem concluiu a obra de R\$ 20 milhões da embarcação Posidonia Bravo, de acordo com o sócio da companhia, Abraão Salomão.



“Do ponto de vista econômico enxergamos solidez nas ações que o governo federal vem tomando”

Mauro Henrique Pereira,
CEO da BX Log

Velocidade

Mesmo em um mercado menos aquecido, os clientes das companhias operadoras de logística mantiveram-se exigentes na contratação de serviços. A rapidez na distribuição de mercadorias continua sendo uma das principais demandas dos embarcadores, que também priorizam a informação das cargas em trânsito.

No segmento de comércio eletrônico, a realização das entregas em prazos cada vez mais curtos se destaca no atendimento ao consumidor final, segundo a JadLog. E para ganhar velocidade no envio

Trens de carga se modernizam para expandir as atividades

Essencial para o desenvolvimento de um país de dimensão continental como o Brasil, a infraestrutura nacional ainda apresenta-se com muitos gargalos para se colocar em prática todo o potencial logístico existente aqui. Porém, especialistas e profissionais do setor avaliam que o ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas, vem realizando um trabalho de estímulo aos investimentos para os modais de transporte.

Um deles é o cumprimento de metas para abrir a infraestrutura à iniciativa privada. “Estima-se que haverá ao redor de 40 leilões em 2020, um grande crescimento em relação a 2019, que foi muito bom, com 28 rodadas de oferta. Nos próximos cinco anos, por exemplo, a previsão é de que o setor ferroviário receba de R\$ 25 bilhões a R\$ 30 bilhões, o que vai dobrar a participação do modal no transporte do país”, afirmou o presidente da Associação Brasileira de Logística (Abralog), Pedro Francisco Moreira, durante evento na Federa-

ção das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) em dezembro de 2019.

Gerente geral do projeto renovação da MRS Logística, Rafael Hipólito concorda com a avaliação de que as perspectivas para o setor de logística no país, em 2020, são positivas. “O poder público, em suas diferentes esferas, reiteradamente anuncia a demanda por investimentos em infraestrutura. Estradas, aeroportos e ferrovias são prioridades”.

Há anos a MRS vem ampliando a participação de todos os tipos de carga em contêineres, produtos agrícolas, siderúrgicos, entre outros itens, nos volumes transportados pela companhia, uma prova, segundo Hipólito, que o setor produtivo brasileiro tem reconhecido a ferrovia como um modal eficiente, seguro e previsível. Somente nos nove primeiros meses de 2019, a MRS aumentou em 8,2% o transporte de cargas em comparação ao mesmo período de 2018.

“O crescimento no volume de transporte de itens da construção

civil foi de 25,2%. Em contêineres foi de 25%, seguido por produtos siderúrgicos, 9,4%, e produtos agrícolas, 4,1%”, informa o gerente geral. Hipólito conta que a customização dos serviços e a busca por soluções inovadoras foram ações importantes para a expansão das atividades da MRS no ano passado.

Uma das novidades da MRS foi a implantação de um sistema de transporte ferroviário *non-stop* exclusivo para o segmento de contêineres. “O trem expresso possui rotas, frequências de embarque e tempo de viagem fixos, ou seja, é um trem com uma grade fixa de horários e rotas”, explica Hipólito. A solução foi criada com foco nos fluxos de transferência entre terminais portuários e no interior, em ambos os sentidos.

Um exemplo de customização de serviços da MRS foi a definição de uma nova forma de transporte ferroviário de contêineres. “Eles foram posicionados em vagões gôndola, especialmente adaptados para receber a carga. A adaptação pela qual



“Também devemos implantar novas tecnologias ao longo deste ano, com uso de inteligência artificial e aplicativos mobile para solicitação de serviços e rastreamento de entregas”

Alexandre Caldas, CEO da Pacer

dos produtos, é necessário ter à disposição mais opções de transporte, de modo que possam encontrar as melhores rotas para chegar até o local de fornecimento.

Segundo Pereira da BX Log, a informação mais rápida e assertiva sobre as entregas, o atendimento imediato no tratamento de ocorrências e a prática de tarifas justas, são exigências dos clientes da empresa. “Apesar da entrada de novos *players* que têm acirrado a competição no setor de transportes, por exemplo, os embarcadores tendem a decidir pelo ‘melhor custo’, e não pelo ‘menor custo’”, afirma o executivo.

A velocidade também é uma obriga-

os vagões passaram foi de soldagem de anteparos para fixação do contêiner no vagão e bloqueio de abertura da porta do contêiner, o que garante a segurança da carga”, diz o executivo. A operação ainda tem a vantagem de não eliminar a possibilidade de transportar outros tipos de carga com os mesmos vagões.

Como empresa de capital aberto listada na B3 (Bolsa de Valores), a MRS não pode divulgar antecipadamente investimentos futuros. Porém, já é informação pública que o processo de renovação antecipada de concessão da companhia, que administra uma malha de 1,643 mil quilômetros nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, prevê aporte de aproximadamente R\$ 7,5 bilhões. “Uma vez renovadas as concessões ferroviárias, os planos do governo federal são de ampliar o volume de carga transportada por trilhos dos atuais 15% do transporte de cargas no Brasil para um patamar de 30%”, afirma Hipólito.

A Brado Logística também colocou em prática vários projetos

estratégicos em 2019. Entre eles, iniciou as operações com vagões *double-stack*, um modelo de contêineres empilhados em dois níveis, que otimiza a eficiência do transporte e proporciona um ganho de 40% na capacidade dos trens, segundo o diretor comercial Douglas Prass Goetten. O *double-stack* atende uma rota de cerca de 1,4 mil quilômetros da ferrovia Sumaré (SP) – Rondonópolis (MT), abastecendo o mercado das regiões Sudeste e Centro-Oeste brasileiros. “No total, foram investidos cerca de R\$ 60 milhões em dois lotes de 74 vagões”, diz Goetten.

Para breve, a Brado planeja iniciar as operações com vagões *double-stack* na Ferrovia Norte-Sul, no trecho entre Anápolis (GO) e Imperatriz (MA), podendo conectar as regiões de Belém (PA), São Luiz (MA) e Manaus (AM). Outra novidade da Brado é a modernização dos processos e a interatividade com os clientes, com o lançamento do novo portal de atendimento (WeBrado), que oferece informações precisas e atualizadas de todo o ciclo de pedido, desde a saída até a entrega.

Dona de 19 locomotivas, mais de 4,6 mil contêineres e 2,4 mil vagões, a Brado conta com uma demanda diversificada que envolve as operações de exportação, importação e mercado interno. São mais de 100 tipos de produtos transportados, de acordo com o gerente executivo comercial de exportação Vinicius Cordeiro. “A capacidade e qualidade em oferecer soluções, para os mais diversos segmentos, proporcionou um crescimento nos negócios da companhia mesmo diante de um mercado desaquecido”, afirma Cordeiro.

Entre as atividades de destaque da Brado em 2019, segundo o gerente executivo, incluíram a consolidação das operações dos frigoríficos e da importação de fertilizantes. “Fortalecemos o mercado interno, com bens de consumo registrando aumento na demanda de matérias-primas, descendo do Centro-Oeste para o Sudoeste e retornando com os mesmos vagões carregados com bens de consumo industrializados”, diz Cordeiro. Em 2019, a Brado teve um aumento de 44% no número de clientes.

toria para a adaptação dos operadores logísticos às oscilações do cenário econômico, sem perder competitividade e mercado, como ressalta Thiele da JSL. “Uma economia ainda com sinais muito tímidos de retomada, exige da maioria das empresas maior eficiência, para que se mantenham competitivas. Nesse cenário, se sobressai quem se adapta com mais velocidade”.

Sem espaço para repassar aumentos de custos para os clientes, a melhor solução é, segundo explicação de Thiele, que as empresas ajustem suas operações e seus processos à realidade do momento, e com muita agilidade. “Isso serve tam-

“Com as expectativas de crescimento do PIB na casa dos 2,30% em 2020 e de 2,50%, para o ano que vem, além das projeções de inflação do mercado para este ano abaixo da meta central, de 4%, a economia brasileira acaba dando um sinal de retomada”

Bruno Tortorello,
CEO da JadLog





“A agenda de reformas, com aprovação da reforma previdenciária em 2019 e a expectativa da reforma fiscal, para 2020, também deve impulsionar a economia”

Adriano Thiele,
diretor executivo da JSL

te para essa decisão. “Não é incomum crescerem as demandas por reduções de prazo de entrega combinadas com reduções de preço, algo que se tornou possível até certo momento, dada a existência de alguma capacidade instalada ociosa, algo que se exauriu e não deve mais permitir a manutenção de ofertas de preço baixo. Ou seja, daqui pra frente, se houver reativação da atividade econômica, os fretes devem subir”.

A existência de reservas e de capacidade ociosa possibilitou à Braspress, ainda que com muita dificuldade, atender os embarcadores. Porém, como esclarece Lumare, “daqui para frente os fretes precisarão responder pelo custo efetivo e pela necessidade da geração de capital, pois muitos investimentos serão necessários para atender à demanda crescente”.

bém para os momentos de retomada do crescimento. Quem estiver mais preparado, sai na frente”, diz o diretor.

Lumare da Braspress sabe da necessidade de evitar que os custos cheguem até o mercado em tempos de turbulência econômica, mas lembra que há um limi-

Embora pressionados pelo aumento de alguns itens essenciais à logística, como os combustíveis, os operadores mantiveram esforços para reduzir custos em 2019. O desafio, contudo, representou uma oportunidade às empresas para conseguir soluções criativas, com novas tecnologias e processos mais eficientes, de acordo com Alexandre Caldas, CEO da Pacer Logística.

“A Pacer fez sua parte, com algumas reestruturações internas, otimizando custos e processos administrativos, financeiros, tributários e operacionais, agregando novas tecnologias e eficiência. E investimos na qualificação de nossa equipe, especialmente com foco comercial, no atendimento especializado a cada perfil e porte de cliente”, diz Caldas. Um dos resultados foi a duplicação do número de clientes da Pacer, para 239 empresas atendidas ao longo de 2019.

Investimentos

Se no ano passado a economia não deu sinais reais de recuperação, as apostas para 2020 são de o mercado brasileiro engatar um crescimento mais animador. Com perspectiva da retomada econômica para este ano e aumento

“A capacidade e qualidade em oferecer soluções, para os mais diversos segmentos, proporcionou um crescimento nos negócios da companhia mesmo diante de um mercado desaquecido”

Vinicius Cordeiro, gerente executivo comercial de exportação da Brado





“Daqui para frente os fretes precisarão responder pelo custo efetivo e pela necessidade da geração de capital, pois muitos investimentos serão necessários para atender à demanda crescente”

Giuseppe Lumare Júnior,
diretor comercial da Braspress

cutivo explica que a redução da taxa Selic, para patamares historicamente baixos, é um estímulo para os investimentos. “A agenda de reformas, com aprovação da reforma previdenciária em 2019 e a expectativa da reforma fiscal, para 2020, também deve impulsionar a economia”, afirma. A expectativa da JSL é de a economia brasileira crescer acima de 2% neste ano.

Em 2020, a companhia pretende concluir a implantação do Sistema de Gerenciamento de Transportes (TMS). O e-JSL é um sistema que vem sendo desenvolvido há quatro anos pela empresa. Nos últimos doze meses finalizados em setembro de 2019, o Grupo JSL investiu mais de R\$ 5,2 bilhões, com destaque para a compra de ativos leves e pesados.

Neste ano, a Braspress planeja utilizar o mesmo critério adotado em anos anteriores, reinvestindo os resultados em ampliação da capacidade e atualização dos ativos. Em 2019, somente para a renovação da frota, que reúne 2,1 mil veículos próprios, a empresa usou R\$ 37,57 milhões. “Mas agora estamos também direcionando esforço à transformação digital, que deve consumir muitos recursos nos próximos anos e visa viabilizar a diversificação de serviços”, acrescenta o diretor comercial Lumare.

Em 2019, a companhia registrou faturamento de R\$ 1,24 bilhão, 8,77% superior aos R\$ 1,14 bilhão totalizados em 2018. Para 2020, a projeção é de a Braspress atingir expansão de 20%.

Nos cálculos da Pacer, são de 15% o crescimento projetado pela empresa para 2020, ano de implantação de novos serviços técnicos para o setor de telecomunicações, com operações de logística reversa e de cargas sensíveis. “Também devemos implantar novas tecnologias ao longo deste ano, com uso de inteligência artificial e aplicativos *mobile* para solicitação de serviços e rastreamento de entregas”, conta o CEO Caldas. ■

da demanda, os operadores estão se preparando para assegurar a capacidade de atendimento aos clientes.

O Grupo BX prevê crescer, pelo menos, 20% em 2020, com ganhos oriundos, sobretudo, nos setores de saúde e bem-estar, por meio das empresas BX Logistics Healthcare, e de telecom e tecnologia, por meio da BX Log. O faturamento de R\$ 6 milhões, em 2019, está calculado para saltar para R\$ 7,2 milhões neste ano.

“Do ponto de vista econômico enxergamos solidez nas ações que o governo federal vem tomando, o que já está beneficiando a infraestrutura do país e incentivando a vinda de novos investimentos, o que certamente gerará novos negócios para o setor de logística como um todo”, diz Pereira.

O CEO da BX Log conta que, para os próximos dois anos, já estão projetados investimentos em filiais, licenças para trabalhos em setores específicos e em tecnologia. Em 2019, a empresa des-

tinou recursos para um aplicativo de gestão de entregas e em treinamento e desenvolvimento de suas equipes.

A JadLog também vem se preparando para um mercado mais aquecido, que deve ser responsável pelo aumento de 30% do faturamento projetado pela empresa para 2020. “Estamos investindo em ativos, automação, inovação e em novos serviços com o propósito de cada vez mais aprimorar nossos serviços. Em 2019, por exemplo, foram R\$ 20 milhões. Investimos forte em automação e mecanização de todo o nosso centro de distribuição em São Paulo”, informa o CEO Tortorello.

A troca de equipamentos e a instalação de mais de 300 metros de esteiras permitiu à JadLog um avanço de 70% no número de pacotes movimentados por hora. Também contribuiu para o crescimento de 50% das operações B2C da empresa no ano passado. Outros aportes do operador logístico foram destinados para a área de TI e em um serviço chamado *Pickup*, que permite a retirada das encomendas de *e-commerce* em pontos comerciais parceiros da Jadlog em várias cidades. Para 2020, mais R\$ 20 milhões de investimentos estão programados pela companhia.

“Estamos muito otimistas com 2020”, diz Thiele da JSL. O diretor exe-

PEQUENO NOTÁVEL



Considerado um importante meio de contornar as barreiras da mobilidade urbana, o equipamento tem ainda vários entraves para ser utilizado em operações logísticas

por João Mathias

Operadores logísticos estão em constante esforço para criar estratégias e saídas para superar o desafio da mobilidade nas cidades brasileiras. Planejam rotas alterna-

tivas, estudam horários mais adequados para entregas, usam veículos acessíveis aos endereços, entre tantas outras ações para contornar as barreiras até chegar aos

No ano passado nos Estados Unidos, a UPS já entregou na casa do consumidor medicamento prescrito da rede de drogarias CVS Pharmacy, utilizando um drone

clientes instalados em grandes centros urbanos ou em locais remotos.

Ainda com aplicações restritas e com atividades em teste no mercado brasileiro, os drones podem ser uma solução viável para a logística na distribuição de mercadorias. Equipamento pequeno e com controle a distância, tem autonomia para voar de um ponto a outro levando cargas compactas a um custo baixo e com rapidez. Não é à toa que, nos últimos anos, tem sido avaliado por grandes empresas do setor logístico no mundo.

As experiências iniciais da UPS com transporte com drones foram com a entrega de produtos sanguíneos a áreas de difícil acesso em Ruanda (África), em 2016, ano que a empresa começou a participar do Programa Piloto de Integração de Sistemas de Aeronaves Não Tripuladas (IPP, na sigla em inglês) da Administração Federal de Aviação (FAA, também na sigla em inglês). O IPP testa aplicações práticas

No Brasil, testes estão sendo realizados para avaliar a eficácia do aparelho

O uso de drone também começa a ser testado em operações logísticas no mercado brasileiro. Em dezembro de 2019, foi feito o transporte de produtos entre os centros de distribuição de medicamentos da Novartis e da RaiaDrogasil, ambos localizados em Embu das Artes (SP). O voo de cerca de 2 quilômetros, a 30 quilômetros por hora em cinco minutos, ocorreu após autorização do Departamento de Controle do Espaço Aéreo (Decea) em área de mata e sem residentes, de acordo com a legislação vigente.

A regulamentação do espaço aéreo apresenta normas e restrições para o uso de aeronaves remotamente pilotadas (RPA). É proibido pilotar drones sobre pessoas, exceto quando elas autorizam. No caso de não ter a autorização, o aparelho deve manter uma distância de

30 metros das pessoas. Quando as RPAs forem voar acima dos 121 metros, os pilotos precisarão ter licença e habilitação e ser maiores de idade. As autorizações para pilotar drones são emitidas pela Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC).

Na visão de Giovanni Amianti, CEO da Xrobots, empresa brasileira especializada no desenvolvimento e fabricação de drones, a aplicação da tecnologia no mercado de delivery ainda precisa superar alguns entraves, principalmente no âmbito regulatório, e avançar em segurança, garantindo menos falhas nos equipamentos. Segundo Amianti, a tendência do uso de drones em operações logísticas é um fato, mas ainda há um longo período de investimentos em pesquisa e desenvolvimento na tecnologia.



“Os drones permitem entregas muitas vezes realizadas no mesmo dia para encomendas urgentes, sob demanda, sem atrasos e com redução de custos. Proporcionam também uma diminuição do número de veículos terrestres em ruas e estradas, diminuindo o trânsito e a poluição”

Nadir Moreno,
presidente da UPS Brasil

de drones por meio de parcerias entre governos locais e empresas do setor privado.

Também em 2016, a DPDgroup começou a realizar entrega de encomendas por drones em uma linha comercial regular no sul da França. “Esta foi a primeira iniciativa do gênero na Europa e, esta linha, evidenciou os benefícios da tecnologia de entregas de encomendas por drone em locais isolados. Graças a esses dois anos de operação, as subsidiárias de encomendas da DPDgroup estão em posição de lançar soluções para entrega por drone”, conta Bruno Tortorello, CEO da JadLog, empresa de logística que teve 60% de seu controle adquirido pela DPDgroup em janeiro de 2017.

No fim de 2019, uma segunda linha comercial regular da DPDgroup foi autorizada a iniciar uma operação no sudeste da França. “Apoiada pela expertise da DPDgroup, a Jadlog estuda soluções com drone, mas ainda não há iniciativas em andamento”, afirma Tortorello.

Também em 2019, foram firmados os avanços da experiência da UPS com uso de drones. Em março, a empresa assinou contrato para realizar as primeiras atividades comerciais de transporte com o equipamento. Em setembro, a subsidiária de entrega por drones UPS Flight Forward

(UPSFF) recebeu a certificação Padrão Federal 135 da FAA, com autorização para utilizar sistemas de aeronaves não tripuladas em operações comerciais regulares.

A presidente da UPS Brasil, Nadir Moreno, explica que as operações de logística com drones são uma oportunidade de oferecer soluções de entrega diferentes. “Os drones permitem entregas muitas vezes realizadas no mesmo dia para encomendas urgentes, sob demanda, sem atrasos e com redução de custos. Proporcionam também uma diminuição do número de veículos terrestres em ruas e estradas, diminuindo o trânsito e a poluição”, diz Moreno.

Saúde

Prioritário para a UPS, o setor de saúde vem sendo contemplado pelas atividades de transporte não tripulado da companhia. Em março do ano passado, sob contrato, a UPS fez voos para o complexo hospitalar da WakeNed em Raleigh, cidade da Carolina do Norte nos Estados Unidos. “Já foram realizadas mais de 1,5 mil entregas comerciais por drones neste programa”, conta Moreno.

Em novembro de 2019, a UPS realizou as primeiras entregas de medicamen-

Brink's cria sistema de proteção contra drones espíões

Avaliações da participação de drones na logística de distribuição de produtos têm concluído que o equipamento pode oferecer muitos benefícios para a atividade. Apesar das vantagens da tecnologia, a Brink's também entendeu que o equipamento pode ser um instrumento de espionagem. Para evitar a vulnerabilidade de suas operações, a empresa de transporte de valores desenvolveu um sistema de proteção contra drones não autorizados.

Ao detectar, identificar e rastrear em tempo real a trajetória e a exata localização de drones e pilotos não autorizados em um raio de até 7 quilômetros, o sistema gera alarmes e notificações via e-mail e SMS, segundo Robert Caracik Jr., diretor Brink's Global Services, unidade de logística segura intermodal da Brink's no Brasil. “O objetivo é garantir a proteção das operações de logística da empresa, tornando-a ainda mais segura. Ou seja, evita-se que drones possam sobrevoar a unidade da empresa para espionagem ou outras ações com fins criminosos”.

tos prescritos da rede de drogarias CVS Pharmacy na casa de um consumidor. No mesmo ano, também iniciou a entrega de vacinas por drones em Gana (África) e, em fevereiro de 2020, estava previsto o fornecimento de produtos médicos para a Universidade da Califórnia em San Diego.

Apesar da prioridade da saúde para as operações da UPS, a companhia tem planos para desenvolver o serviço para outros setores econômicos nos próximos meses. Para isso, de acordo com Moreno, a empresa está construindo uma infraestrutura terrestre que permita a expansão da atividade. ■

PEGADA SUSTENTÁVEL

Sem previsão para iniciar vendas no Brasil, a Volvo já comercializa modelos de caminhões elétricos na Europa

Redução de emissão de gases nocivos à atmosfera é uma tendência mundial das empresas que, também, tem norteado as atividades dos operadores logísticos no país

por João Mathias

Chuvvas intensas provocando inundações, ventos fortes e devastações; calor excessivo contribuindo para o surgimento de queimadas; geleiras derretendo nas pontas dos eixos do globo; variações bruscas da temperatura maltratando o ambiente e a saúde dos seres humanos. Expostos a olhos vistos por todos os can-

tos do planeta, fenômenos climáticos de diferentes graus estão ocorrendo tanto em cidades grandes e pequenas, quanto em áreas rurais.

Os danos não são poucos e ameaçam a vida terrestre e aquática em nações desenvolvidas ou não. Diante desses fatos, encontros entre líderes mundiais têm se intensificado, a fim de achar uma solução para reduzir as causas que

contribuem para a incidência do clima feroz. É inegável a importância dos governos na realização de projetos para mitigar a emissão de gases poluentes na atmosfera, mas também sabe-se que cabe a cada um a responsabilidade de adotar hábitos que prejudiquem menos o meio ambiente.

Diversas empresas já vêm mudando o modelo de gestão e integrando meios em suas atividades que reduzem os impactos dos processos produtivos. No setor de logística brasileiro, o uso de equipamentos elétricos foi a escolha da FM Logistic do Brasil para contribuir com a preservação do meio ambiente. A empresa possui mais de 150 equipamentos elétricos entre selecionadoras, paleteiras, empilhadeiras, transpaleteiras e plataformas elevatórias.

Ronaldo Fernandes da Silva, presidente da companhia, conta que a operadora iniciou em 2018 um programa de sustentabilidade. “Um dos focos centrais é diminuir o impacto ambiental de suas atividades e desenvolver serviços para uma cadeia de suprimentos sustentável”.

A FM Logistic, inclusive, já foi reco-



“Queremos reduzir em 15% os impactos ambientais da companhia, bem como diminuir entre 10% e 12% o consumo de energia”

Ronaldo Fernandes da Silva,
presidente da FM Logistic do Brasil

nhecida pelas ações do programa. “Em 2019, a companhia recebeu uma classificação de nível ouro da EcoVadis e outra do Carbon Disclosure Project, organização internacional que apoia empresas em seus projetos de sustentabilidade”, afirma o executivo.

Silva explica que, a partir do novo programa, a FM Logistic passou a analisar os reflexos positivos e negativos das suas operações no meio ambiente e na sociedade. Com as informações, a companhia garantiu condições de oferecer aos clientes, colaboradores e parceiros dados mais abrangentes para tomar as melhores decisões.

Medir os efeitos múltiplos de uma cadeia de suprimentos é considerado por Silva o primeiro passo na implementação de medidas de melhorias em uma empresa. De acordo com o relatório de sustentabilidade da FM Logistic, as atividades de transporte da empresa geram indiretamente 490 mil toneladas de partículas finas na atmosfera.

“Fazer medições desse tipo é um dos principais passos para educar as partes interessadas sobre questões ambientais e possibilita avaliar os méritos dos investimentos em transição ecológica”, diz Silva. Atualmente, 60% do fluxo de transporte da empresa, que atendem à norma internacional Euro 5, operam com meios de propulsão alternativos, como elétricos, gás e hidrogênio.

Dos investimentos globais do grupo francês controlador da FM Logistic, de cerca de 70 milhões de euros ao ano em inovação, parte é direcionada à aquisição de equipamentos e veículos elétricos. Na Europa, a empresa desenvolveu uma solução de logística urbana baseada no uso de veículos leves para atendimento nos centros das cidades. Chamado Citylogin, o serviço possui uma frota de 500 veículos com zero ou de baixíssima emissão, segundo Silva. Atende regiões como Roma e Milão (Itália), Paris (França), Moscou (Rússia) e Varsóvia (Polônia). “Esse serviço demonstra que a

“Além da emissão zero, os veículos elétricos não estão sujeitos às restrições de circulação cada vez mais presentes em centros urbanos, o que confere maior flexibilidade às cadeias de suprimentos”

Fábio Miquelin, diretor sênior de transportes da DHL Supply Chain



logística urbana e a logística sustentável estão intimamente relacionadas”.

Carbono

Presente no Brasil desde 2013, a FM Logistic possui cinco centros de distribuição localizados nos estados de São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do

Sul, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Até 2022, a empresa tem metas agressivas para tornar as operações ainda mais sustentáveis, tanto por meio das operações logísticas quanto da utilização de veículos e equipamentos elétricos.

“Com os investimentos nessa área, queremos reduzir em 15% os impactos ambientais da companhia, bem como



FM Logistic do Brasil possui mais de 150 equipamentos elétricos entre selecionadoras, paleteiras, empilhadeiras, transpaleteiras e plataformas elevatórias



Dos equipamentos no terminal de Salvador (BA) da Wilson Sons, são elétricos 14 RTGs, seis portêineres, seis empilhadeiras e três transpaletadeiras

também precisou investir no treinamento de motoristas e na montagem de cinco pontos de reabastecimento.

“O objetivo foi reduzir de forma sensível a pegada de carbono das cadeias de suprimento, especialmente no trecho de distribuição, sendo uma forma de retribuir a sociedade e de nos alinhar a meta global de DHL de zerar suas emissões até 2050”, diz o diretor sênior de transportes Fábio Miquelin. Hoje, a DHL tem em circulação 15 veículos elétricos que já foram reconhecidos pelo Prêmio Fretes e Frotas Verdes, promovido pelo Instituto Besc de Humanidades e Economia.

Os carros verdes da DHL realizam atividades de distribuição urbana, incluindo entregas e coletas, de baixo e médio volume. São atendidos seis clientes do mercado de saúde, peças automotivas e moda, o que mostra o potencial do transporte para uma ampla gama de empresas e setores, de acordo com Miquelin.

“Além da emissão zero, os veículos elétricos não estão sujeitos às restrições de circulação cada vez mais presentes

diminuir entre 10% e 12% o consumo de energia”, afirma o executivo. Membro do Pacto Global das Nações Unidas, grupo de empresas internacionais comprometidas com o desenvolvimento sustentável, a FM Logistic tem o objetivo de neutralizar as emissões de carbono nas atividades de armazenagem e co-packing até 2030.

Após registrar uma experiência bem sucedida no Rio de Janeiro em 2016, veículos elétricos começaram a ser usados pela DHL Supply Chain nas regiões metropolitanas de São Paulo e Campinas, cidade localizada no interior paulista. Além da aquisição da frota, a empresa

em centros urbanos, o que confere maior flexibilidade às cadeias de suprimentos”, explica o diretor. Ágeis e silenciosos, os carros elétricos, no entanto, têm custos mais elevados por quilômetro rodado e menor autonomia.

Outras iniciativas sustentáveis da DHL são encontradas em seus centros de distribuição. A empresa utiliza empilhadeiras elétricas ou com bateria de lítio, que não emitem gases. A próxima ação da companhia também tem a ver com um centro de distribuição, que irá produzir grande parte da energia consumida a partir de fonte solar.

Para Miquelin, o papel da eletrificação na logística e na economia é de um parceiro fundamental e viável para mitigar sensivelmente os impactos ambientais. Nos próximos anos, a presença da eletrificação vai crescer de forma acelerada, segundo o executivo. “A própria DHL Supply Chain pretende dobrar sua frota ainda em 2020, levando sua atuação aos estados de Santa Catarina e Paraná”.

Empresa de logística e transportes de cargas expressas fracionadas, a JadLog pode ser uma das próximas companhias do setor a incorporar veículos elétricos em sua frota, que soma mais de 240 caminhões e carretas e 2,5 mil utilitários. Embora já conte com uso de triciclos elétricos para entregas de última milha, por meio de algumas das 500 franqueadas de sua rede, a JadLog tem mais motivos para abraçar a iniciativa após 60% de seu controle ter sido adquirido pela DPDgroup em janeiro de 2017.

“A Jadlog segue as diretrizes da DPDgroup também em relação às preocupações com a preservação do meio ambiente e sustentabilidade, de modo que apoia e planeja trazer ao Brasil as ações implementadas e já testadas na Europa”, diz o CEO da JadLog, Bruno Tortorello. Em Paris, todas as entregas da DPDgroup, extensa rede de entrega de encomendas internacionais no continente europeu, são feitas com veículos elétricos.



“O mundo demanda uma consciência ambiental maior por parte de todos, organizações públicas, privadas e a sociedade de modo geral”

Demir Lourenço, diretor executivo do Tecon Salvador da Wilson Sons

Mercado brasileiro tem potencial para caminhões elétricos

Vem diminuindo a aceitação de processos produtivos poluidores no modelo de gestão de empresas ligadas a um mundo mais consciente com a sustentabilidade dos negócios. Nesse contexto, grandes montadoras de veículos estão expandindo a produção direcionada para o segmento de mobilidade elétrica.

A VW Caminhões e Ônibus (VWCO) é uma das companhias que está à frente da iniciativa. Como divulgado na imprensa nacional em dezembro de 2019, a empresa anunciou investimento de R\$ 110,8 milhões para expandir a fabricação de caminhões elétricos no Brasil. Estava previsto para até o fim do ano passado teste de validação e avaliação de engenharia de 17 protótipos. O objetivo era viabilizar a homologação e o início da produção programada pela VWCO para o segundo semestre de 2020.

Embora ainda não tenha uma agenda da entrada de seus veículos elétricos no mercado brasileiro e latino-americano, a Volvo afirma que o Brasil tem um grande potencial para o segmento, principalmente com clientes do setor de energia. Em constante busca por soluções inovadoras para reduzir o impacto ambiental dos transportes, a montadora multinacional tem atualmente como foco a

eletrificação.

Na Europa, a Volvo comercializa caminhões elétricos para operações urbanas, como distribuição de mercadorias e coleta de lixo. Recentemente, também no continente europeu apresentou caminhões-conceito elétricos pesados para a construção civil e o transporte regional. Segundo a montadora, os veículos “podem ajudar a aprimorar o ambiente de trabalho de motoristas e trabalhadores na construção civil graças ao baixo nível de ruído, além das emissões zero durante a operação”.

De acordo com a Volvo, a intenção com as primeiras vendas na Europa “é explorar e demonstrar diferentes soluções para o futuro, ao mesmo tempo em que avalia interesse do mercado e da sociedade”. A companhia ressalva, no entanto, que, para fazer frente à demanda por caminhões elétricos, a infraestrutura de recarga precisa ser rapidamente expandida. Ainda destaca que, “em paralelo à crescente eletrificação do setor de transportes, a melhoria contínua dos motores a combustão em caminhões continuará a desempenhar um papel-chave no transporte de longa distância por muitos anos”.

Consciência

Baixos custos com energia e redução de poluentes e ruído foram os fatores que impulsionaram a compra de equipamentos elétricos pela Wilson Sons. Os primeiros guindastes móveis para movimentar contêineres no pátio de portos, chamados Electrical Rubber Tired Gantry (ERTG), foram comprados em 2016, de acordo com o gerente de manutenção do Tecon Rio Grande, Weber Ávila Martins. Há oito ERTGs nas instalações do terminal portuário localizado no Rio Grande do Sul.

“A redução nos custos operacionais dos equipamentos elétricos são expressivos e chegam a 10 vezes menos quando comparados aos demais equipamentos com as mesmas características com grupos geradores, fato que impulsionou

o investimento”, informa Martins. No Tecon Salvador da companhia, seis ERTGs são usados desde 2011, três foram adquiridos em 2017, e mais outros cinco comprados recentemente com a expansão do terminal.

Aliás, as operações da Wilson Sons no porto da capital baiana foram iniciadas em 2000 equipadas com portêineres elétricos, que são usados para movimentação de contêineres no cais dos navios para os pátios. Os portêineres e os RTGs funcionam com processos de regeneração, gerando energia na descida dos contêineres. “O investimento neste tipo de infraestrutura resulta em mais eficiência operacional, uma vez que a durabilidade dos equipamentos é maior, reduzindo a incidência de problemas mecânicos e intervenções, além de ter maior eficiência na produtividade”, diz o diretor executi-

vo do Tecon Salvador, Demir Lourenço.

Atualmente, dos equipamentos da companhia em Salvador (BA) são elétricos 14 RTGs, seis portêineres, seis empilhadeiras e três transpaleteiras. “Tão logo outros equipamentos de movimentação tenham custo compatível, certamente optaremos pelos elétricos”, conta Lourenço.

O terminal foi o primeiro no país a receber o Prêmio Marítimo das Américas na categoria de Portos com Operações Verdes, da Organização dos Estados Americanos em 2019. “O mundo demanda uma consciência ambiental maior por parte de todos, organizações públicas, privadas e a sociedade de modo geral. Os recursos naturais estão ficando cada vez mais escassos e a adoção de uma postura ambientalmente e socialmente responsável é determinante para o futuro das nações”, afirma o diretor. ■



VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA O FUTURO 4.0?

O uso da tecnologia é um imperativo para que as empresas sobrevivam no atual cenário da logística e transporte. Como as empresas e profissionais destes segmentos estão se adaptando a esta realidade e quais os impactos no mercado?

por Alessandro Padin

Todos os anos, universidades, faculdades e escolas técnicas formam profissionais para o mercado de logística e transportes e aqueles que já estão no mercado procuram a atualização em cursos de especialização e MBA. Em ambos os casos há as seguintes preocupações básicas: Como se adaptar às mudanças impostas quase que freneticamente pelos avanços da tecnologia? Como sobreviver em segmentos que, cada vez mais, exigem adaptações a uma realidade influenciada pelo conceito 4.0, já presentes na indústria e logística?

A automatização e a robotização têm impactado na demanda do perfil dos profissionais ligados à área tecnológica, o que é muito natural, ressalta o professor da Fundação Getulio Vargas (FGV) e especialista em Inovação e Tecnologia,

Arthur Igreja. “Ao invés de profundos conhecedores de logística ou da gestão desse tipo de negócio, a principal mudança é essa maior penetração de profissionais de tecnologia em todas as empresas do setor”, aponta.

Sócio-diretor da consultoria especializada em Engenharia de Gestão Visagio, Izaías Miguel ressalta que, não somente os profissionais em carreiras de operações e logística, mas o mercado de trabalho de maneira geral está em transformação devido à grande difusão de soluções de automação e robotização. As principais mudanças estão relacionadas às habilidades mais requisitadas no profissional, que passam de operacionais para analíticas. Entre alguns exemplos dessas habilidades estão a manipulação e análise de dados, modelagem matemática e estatística, além de capacidades para estruturação de algoritmos e em

linguagens de programação são alguns exemplos dessas habilidades.

“Nesse cenário, o cientista de dados aparece como a solução milagrosa para todos os problemas, mas temos que ter cuidado. Ele é somente parte de uma solução complexa que envolve times com diferentes perfis e habilidades que se complementam em um contexto de execução ágil. As chamadas soft skills também terão importância cada vez maior, dado que são coisas que robôs não poderão substituir, pelo menos não no curto prazo. Liderança, inteligência emocional e comunicação são algumas das competências mais requisitadas”, explica Izaías Miguel.

Práticas

Há aplicações práticas mais evidentes de automação e robotização nos



Quem estiver olhando para o que a tecnologia propicia e o que dá para enxugar nesse ambiente logístico, que tem margens tão apertadas, será o profissional do futuro dentro da logística

Arthur Igreja, professor da FGV e especialista em Inovação e Tecnologia

Centros de Distribuição (CDs) e nos terminais de granel porque o processo é mais contínuo e homogêneo. É cada vez mais comum ver esteiras movimentando grãos, dutos movimentando líquidos e robôs deslocando caixas para esteiras ramificadas para destinos específicos. A observação é do executivo Ricardo Pupo Larguesa, diretor da T2S – Tecnologia, Soluções e Sistemas, empresa que atua no projeto e desenvolvimento de softwares e sistemas de informação para o segmento portuário.

“Sabe-se de experimentos e até proje-

tos-piloto de drones fazendo inventário e de veículos autoguiados em ambientes fechados. Mas ainda há muito o que fazer e a tarefa mais difícil será a adaptação da mão de obra. Há um pensamento superficial de que automação e robotização eliminam empregos, mas esquece-se que criam outras oportunidades mais qualificadas e de maior produtividade e valor agregado. Há uma transição nesse processo que exige que as pessoas se qualifiquem e se tornem mais analíticas e criativas”, argumenta.

O diretor de Serviços da LLamasoft

no Brasil, Ivan Jancikic, reforça que automações com robôs nos armazéns e até entregas já são realizadas em apenas algumas horas, dependendo do local de entrega. “No Brasil a utilização de tecnologias avançadas já não é mais um diferencial e sim uma obrigação para atuar no mercado. Fazendo uma analogia: com o surgimento dos ATMs, as pessoas estavam preocupadas com a eliminação de trabalho, mas temos estudos que mostram que existem mais empregos agora que quando os ATMs foram introduzidos no mercado. Os bancos foram capazes de redefinir os papéis dos profissionais para terem funções mais orientadas aos clientes”, explica.

Competências

Todas as profissões e relações de trabalho estão, atualmente, sofrendo algum tipo de influência ou de transformação pressionadas pelo avanço tecnológico, ressalta o CEO da ULMA Handling Systems no Brasil, Marcelo Bueno. “Em logística, diria que os profissionais do setor de tecnologia, engenharia, robótica, tecnologia da informação, sem a qual, grande parte desta transformação não seria possível, estão e seguirão em alta, pois setores como armazenagem, movimentação de produtos, terminais portu-

Os chamados ‘soft skills’ também terão importância cada vez maior, dado que são coisas que robôs não poderão substituir, pelo menos não no curto prazo. Liderança, inteligência emocional e comunicação são algumas das competências mais requisitadas

Izaías Miguel, sócio-diretor da Visagio





Estamos vendo melhores modelos surgindo, mas também criando lacunas nas competências das pessoas ocupadas com ERPs

Ivan Jancikic, diretor de Serviços da Llamasoft no Brasil

ários estão automatizando suas operações e conectando sistemas para tornar as operações ágeis e, principalmente, entregando cada vez mais informações para facilitar a tomada de decisão”.

As responsabilidades ficaram mais

amplas, o que requer competências mais transversais. O futuro, destaca Jancikic, não se resume mais a romper e substituir as tecnologias existentes; agora as empresas precisam tomar decisões inteligentes sobre como se colocar nas diversas cama-

das de tecnologias inovadoras e pensar constantemente em como irão se preparar da melhor maneira para o futuro.

O presidente da Câmara Setorial de Movimentação e Armazenagem de Materiais da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Jair Alves, cita uma pesquisa desenvolvida recentemente pela Willis Towers Watson, com 1.014 organizações, de 40 setores, em 44 países; no Brasil foram consultadas 71 empresas (pouco menos de 10% da amostra global). O estudo apontou que as organizações pretendem aumentar o investimento em automação, esperam mudanças em sua força de trabalho decorrentes desse movimento, mas ainda não sabem como integrar novos talentos e redesenhar a contratação de sua mão de obra para os novos formatos digitais.

“É um desafio, mas é preciso perceber que a automação não é um processo excludente do ser humano, ao contrário, é um impulsionador dos talentos e das próprias relações de trabalho, que tendem a ser mais próximas, eficientes e com incentivos à inovação, bem estar e avanço da sociedade como um todo”, ressalta.



É preciso perceber que a automação não é um processo excludente do ser humano; ao contrário, é um impulsionador dos talentos e das próprias relações de trabalho, que tendem a ser mais próximas, eficientes e com incentivos à inovação

Jair Alves, presidente da Câmara Setorial de Movimentação e Armazenagem de Materiais da Abimaq

AS PROFISSÕES QUE O AMANHÃ VAI EXIGIR

Quais são as profissões no setor que podem morrer ou nascer e o que as empresas do setor esperam do novo profissional da logística? Para o professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e especialista em Inovação e Tecnologia, Arthur Igreja, quem deve ficar pelo caminho é aquele gestor bastante tradicional, o alocador de transporte, que simplesmente está fechando contratos, alocando cargas e fazendo a contratação desse tipo de transporte. E vai crescer o profissional que está ligado ao big data, ao machine learning e à internet das coisas (IoT), ou seja, que seja hábil em monitorar todos esses dados de forma precisa para impulsionar toda a cadeia.

Ele exemplifica esse processo mencionando as empresas que monitoram as operações por GPS, quando a carga está prestes a ser entregue, e que já emitem, paralelamente, a nota, realizando processos na área fiscal e gerencial, trazendo maior agilidade e reduzindo, consideravelmente, a necessidade de fluxo de caixa. “Quem estiver olhando para o que a tecnologia propicia e o que dá para enxugar nesse ambiente logístico, que tem margens tão apertadas, será o profissional do futuro dentro da logística”, reforça.

O presidente da Câmara Setorial de Movimentação e Armazenagem de Materiais da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Jair Alves, acredita que as funções profissionais mais promissoras são das áreas de tecnologias da informação e comunicação, como o especialista em Big Data, em Internet das Coisas, o engenheiro de software, de cibersegurança, bem como analista de segurança e defesa digital. “Eles colaboram com profissionais de diversos setores para fazer com que os conceitos da Indústria 4.0 e também os da Logística 4.0 sejam

Inovação para aperfeiçoar relacionamento com clientes

Um aplicativo mobile (APP) que possibilita aos clientes e, principalmente, às empresas que estão projetando utilizar galpões flexíveis pela primeira vez, decidir qual a solução ideal para o negócio. Esta aposta que a Tópico, empresa que é responsável por 65% do market share do setor de infraestrutura flexível para cobertura e armazenagem no Brasil, faz para aperfeiçoar o relacionamento e ampliar mercados.

“No aplicativo, o usuário pode, ao responder algumas questões, descobrir de forma rápida e assertiva a solução do catálogo Tópico perfeita para o empreendimento. Os galpões flexíveis já possuem vantagens competitivas em relação a outras alternativas de armazenamento. Com o aplicativo, isso se estende, também, para a agilidade em definir e orçar o projeto”, explica Sergio Gallucci Parisi, diretor Comercial e de Marketing da Tópico.

O aplicativo da Tópico tem, ainda, outras funcionalidades. O usuário encontra conteúdos sobre armazenagem, possibilidade de abertura de chamado técnico para manutenção, show room dos galpões e projetos executados pela empresa, que possui no Brasil mais de 2,5 milhões de metros quadrados instalados de estruturas modulares metálicas cobertas por uma membrana (lona) antichamas com durabilidade de até 40 anos.

“A busca pela inovação é um dos pilares da Tópico. Queremos mostrar para o mercado o quanto estamos olhando e nos preparando para o futuro, preocupados com inovação e tecnologia para reforçar o nosso pioneirismo dentro do setor”, completa Gallucci.

viáveis e avancem para tornar os sistemas e soluções logísticas cada vez mais inteligentes e eficientes”, destaca.

Para o sócio-diretor da consultoria especializada em Engenharia de Gestão Visagio, Izaías Miguel, uma transformação mais tangível e em difusão por todo o mundo é a utilização de centros de distribuição totalmente automatizados, nos quais praticamente não existem seres humanos trabalhando e os níveis de produtividade são altíssimos. Amazon e Alibaba, por exemplo, lideram esse movimento com aquisição de empresas do setor ou desenvolvimentos de soluções dentro de casa.

“Por outro lado, ainda vamos demorar algum tempo até perceber no dia a dia, casos mais disruptivos como veículos autônomos, que podem extinguir

motoristas de caminhão, taxistas/motoristas e etc, mas a questão hoje parece ser mais ‘quando’ do que ‘se’. Esse tipo de transformação vai acontecer. Em ambos os casos, o perfil mais analítico e de carreiras como ciências da computação passa a permear todas as oportunidades de trabalho, juntamente com os especialistas da operação”, comenta.

Diretor de Serviços da LLamasoft no Brasil, Ivan Jancikic acrescenta que a maioria da força de trabalho cresceu no paradigma do ERP (Enterprise Resource Planning) construído em um modelo muito estruturado, que permite com que se exerça controle sobre toda a organização e transações que acontecem. “Mas, agora, muitas transações estão acontecendo fora das paredes da companhia, então as pessoas se deparam com



Em logística, diria que os profissionais do setor de tecnologia, engenharia, robótica, tecnologia da informação, sem a qual, grande parte desta transformação não seria possível, estão e seguirão em alta

Marcelo Bueno,
CEO da ULMA Handling
Systems no Brasil

as limitações dos sistemas ERP, tendo estes como eixo da transformação digital. Estamos vendo modelos melhores surgindo, mas também criando lacunas nas competências das pessoas ocupadas com ERPs”, explica.

Ele cita, como exemplo, que um planejador de demanda normalmente analisa três anos de histórico nas transações e utiliza estes dados como base para gerar a previsão. Mas agora, com a nova forma de pensar de fora para dentro, o mercado exige profissionais que possam trazer dados de fontes externas e inteligência para o processo de planejamento de demanda, o que requer diferentes tipos de habilidades. “Um novo conjunto de competências está ligado a integração de dados: quais fontes de dados são necessárias e como aproveitá-las, porque elas não são bases de dados tradicionalmente estruturadas. O novo profissional precisa saber como aproveitar e harmonizar os dados para serem consumidos num processo de planejamento de demanda”, completa.

O diretor da T2S – Tecnologia, Soluções e Sistemas, Ricardo Pupo Larguesa, acredita que os cargos operacionais tendem a diminuir ou mesmo desaparecer,

enquanto que novos cargos de planejamento serão criados: “Mas as oportunidades são criadas indiretamente; muitos engenheiros e técnicos são chamados não apenas para projetar as tecnologias, mas para realizar manutenção. Acaba havendo também mais demanda por coordenação, gerência e direções específicas, o que exige mão de obra mais qualificada. O novo profissional precisa ter o pensamento analítico mais desenvolvido, que lhe permita lidar com situações mais abstratas e complexas, o que demandará discernimento para tomar decisões. Precisar ser criativo e ter uma visão além da operação”.

Como exemplo, cita que hoje um profissional que faz planejamento de pátio e operação de navio em um terminal de contêineres utiliza ferramentas que não apenas sequenciam movimentos definidos por ele, mas cria e mantém uma base de regras lógicas que permita que o plano aconteça automaticamente. “Isso demanda uma abstração muito maior do pensamento, bem como uma capacidade estratégica de medir resultados e mudar parâmetros para melhorar processos. Esse será o futuro”, frisa.

MERCADO TERÁ QUE SE ADAPTAR

CEO da ULMA Handling Systems no Brasil, Marcelo Bueno aponta que o principal desafio das cadeias de abastecimento de forma geral, tem sido entregar a tempo e com qualidade bens e produtos solicitados pelo cliente. Ele salienta: “Hoje, o que está acontecendo é que o cliente está forçando uma redução do prazo de entrega exigindo custos menores e, portanto, o desafio para as empresas é adaptar-se a essa nova realidade e, pelo lado dos desenvolvedores e fabricantes de soluções e sistemas automatizados para a logística, o desafio é entender corretamente os negócios dos clientes para poder oferecer soluções que sejam aderentes às suas necessidades, acompanhando-os durante toda sua vida de modo que consigam seguir adaptando sua instalação logística de maneira ágil”.

As transportadoras no Brasil têm níveis muito díspares de desenvolvimento, avalia Arthur Igreja, professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e especialista em Inovação e Tecnologia.

“Então, esse mercado de logística tem companhias muito preocupadas em alavancar a tecnologia, excepcionais fornecedores de softwares e de gestão. Porém, o que falta é usar o estado da arte que algumas poucas empresas têm usado e democratizar isso no mercado. A logística 4.0 vem de encontro à indústria 4.0, mas o setor no Brasil continua muito tradicional, muito presa ao modal rodoviário”, comenta.

Para ele, uma mudança nesse cenário atual no país depende de investimentos maiores em infraestrutura e isso não acontecerá no curto prazo. Sendo assim, é importante que todas as empresas que fazem parte da cadeia (desde produtores, operadores logísticos, transportadores e empresas de tecnologia) se atentem



A busca pela inovação é um dos pilares da Tópico. Queremos mostrar ao mercado o quanto estamos olhando e nos preparando para o futuro, preocupados com inovação e tecnologia para reforçar o nosso pioneirismo no setor

Sergio Gallucci Parisi, diretor Comercial e de Marketing da Tópico

a todas as possibilidades da logística 4.0. “Falta ainda esse conceito se alastrar no mercado logístico brasileiro”, conclui.

Avançar para uma fase onde as cadeias de suprimentos estejam altamente conectadas e tenham a possibilidade de oferecer, a um custo muito mais acessível que no passado, a tão sonhada visibilidade de ponta a ponta, é uma realidade

factível, opina Izaías Miguel, sócio-diretor da especializada em Engenharia de Gestão Visagio. “Ao mesmo tempo, nossos legados mal resolvidos podem impactar na velocidade de adoção, tanto do conceito de logística 4.0, como das tecnologias que o suportam. O chamado Custo Brasil, que vai desde os impactos da infraestrutura logística precária até a burocracia e complexidade fiscal extremas, torna a situação mais difícil do que outros países”.

Entretanto, avalia, com o ecossistema de inovação do Brasil começando a avançar a partir do surgimento e crescimento de startups, essa velocidade tende a aumentar, com soluções disruptivas surgindo para suportar vários gargalos logísticos.

OS IMPACTOS DA TECNOLOGIA NO SUPPLY CHAIN

Pelo menos 50% das maiores empresas globais utilizarão inteligência artificial, analíticas avançadas e internet das coisas (IoT) em suas operações de supply chain até 2023. Isso é o que aponta o relatório do Gartner, de março de 2019, que aborda as tendências das melhores tecnologias para a cadeia de suprimentos. “Estas são algumas das inovações utilizadas atualmente e acreditamos que serão mais relevantes à medida que desenvolvemos soluções com estas tecnologias para atender as necessidades dos clientes no segmento”, destaca Jancikic, da LLamasoft no Brasil.

A inteligência artificial pode auxiliar a melhora da performance na funcionalidade do supply chain, como previsão de demanda, planejamento de produção e manutenção preventiva que ajuda a tomar decisões de forma automática. “No caso das analíticas avançadas, com a disponibilidade de dados no supply chain, por exemplo, através da IoT, dos

dados de vendas dinâmicas e dos padrões de clima, é possível extrapolar este ambiente para melhor entender os cenários futuros e realizar recomendações rentáveis”, explica.

O Digital Twin é uma das mais importantes tecnologias aplicadas no setor. As analíticas preditivas e prescritivas são aplicadas no Digital Twin para obter um processo de tomada de decisões mais rápido e de qualidade. Segundo o diretor da LLamasoft no Brasil, a tendência dessa tecnologia é focada em criar representações digitais apropriadas das operações de ativos físicos no mundo real, portanto está relacionado de forma homóloga ao mundo real e é usado para entender o momento atual do que está sendo representado, responder a mudanças, melhorar operações, agregar valor e mitigar riscos.

Modelos

Sabendo de todos os desafios enfrentados no Brasil, Jancikic afirma que, muitas vezes, a primeira ação que as empresas querem tomar é diminuir os custos. Para ele, as companhias precisam mudar seus modelos de negócio e serem mais inovadoras, encontrar melhores formas de fazer negócio e identificar oportunidades que podem estar ocultas. Portanto, ressalta, esta é uma grande oportunidade para que realizem um redesenho da sua estratégia.

“Grandes benefícios relacionados a redução de custos de produção, de transporte, de recursos, operacionais, e de inventário podem ser gerados através da utilização de ferramentas como as que oferecemos para o mercado. Portanto, a tecnologia traz, de um lado, eficiência e, do outro, a possibilidade de tomar decisões baseadas em uma grande variedade de dados internos e externos para atingir melhores resultados, tanto para as organizações como para melhor atender os consumidores”, conclui o executivo. ■

ESFORÇO CONJUNTO

Primeiras ações do governo federal na área de infraestrutura de transportes, como o projeto Arco Norte, trazem mudanças na logística brasileira que já começam a reduzir custos

por Renata Passos

A recente inauguração de um trecho pavimentado da BR-163, em Miritituba, em Itaituba (PA), importante via de ligação de Mato Grosso com portos no rio Tapajós, começa a mudar a fotografia da logística brasileira.

As melhorias foram contabilizadas prontamente. “Já fizemos os cálculos e, com a pavimentação desse trecho da BR-163, o custo de transporte já reduziu em 32%. Antes para transportar grão de Mato Grosso para Miritituba, o frete era de R\$ 250 por tonelada e, com a pa-

vimentação, passou para R\$ 170. É uma redução muito relevante”, declara a assessora técnica da Comissão Nacional de Logística e Infraestrutura, da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Elisângela Pereira Lopes.

Ela explica que essa obra possibilita que a carga seja escoada pelo Arco Norte, não sendo mais necessário descer para embarcar em navios nos portos de Paranaguá (PR) ou de Santos (SP). “Portanto, descongessa terminais e cria uma logística apropriada para o Mato Grosso, que está mais próximo do norte do País”. O estado de Mato Grosso é o

maior produtor de grãos do país, líder na produção de commodities como soja, milho e algodão. A expectativa é de que a rodovia será responsável, este ano, pelo escoamento de mais de 14 milhões de toneladas de grãos.

O Arco Norte é um plano estratégico que compreende portos ou estações de transbordo nos estados de Rondônia, Amazonas, Pará, Amapá, Maranhão, Sergipe e Bahia e são considerados fundamentais para o escoamento da produção de grãos do Centro-Oeste e desses estados. O sistema é formado pelos portos de Itacoatiara (AM), Santarém e

Vila do Conde (PA), Santana (AP), Itaquí (MA), Aracajú (SE), Salvador e Ilhéus (BA) e compreende uma região entre o paralelo 16S (que corta o sul Mato Grosso, Goiás, Distrito Federal, Minas Gerais e sul Bahia) e a linha do Equador.

Mais agilidade

Elisângela explica que a redução do frete ocorre em função da diminuição do *transit time*. Antes, como a BR-163 não era pavimentada, ficava repleta de atoleiros. “Todo início de safra a via ficava parada e o trajeto era feito em 10 dias, superior ao tempo médio anual de cinco dias. Agora, com a pavimentação, o tempo reduziu para dois, três dias no máximo”.

Para a especialista da CNA, mais do que boa vontade, o atual governo tem colocado em ação aquilo que tem prometido. A obra foi executada no prazo por dois batalhões de engenharia e construção do Exército, que resultou no asfaltamento dos últimos 51 km que faltavam. “Isto mostra que é possível, desde que os esforços sejam centrados nas prioridades e que seja feito um planejamento correto e com o devido usos dos recursos. Esse trecho da BR estava em obras há dez anos nos governos anteriores”, declara Elisângela, ao dizer que a CNA tem trabalhado junto aos Ministérios da Infraestrutura e da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) para tratar das prioridades do agronegócio na área de transportes. “Agora, o setor de agronegócio está sorrindo porque já conseguiu essa redução de 32% no frete”, ressalta.

Segundo Elisângela, agora o governo prometeu concluir o restante da pavimentação da BR-163 e da BR-230 e chegar até Santarém. Hoje, em Miritituba, é possível transferir as cargas dos caminhões para embarcações menores, que podem seguir para Santarém ou Belém. Quando a rodovia pavimentada chegar



ao porto de Santarém, que tem grande profundidade, será possível colocar os grãos diretamente nos navios Panamax, que seguem ao exterior.

“Hoje já é vantagem trocar para barça em Miritituba e fazer um novo

transbordo no porto, pois o transporte aquaviário custa um terço do valor do rodoviário. Quando o trecho de pavimentação até Santarém for concluído será uma outra alternativa, pois a carga será embarcada diretamente no navio,



Setor privado aguarda leilões da Ferrogrão e da Fiol



“A seleção de projetos é racional e coerente e vemos com bons olhos a retomada das concessões”

Bruno Baptista,
diretor-executivo da CNT

evitando o transbordo, o que gera custo e tempo. O exportador poderá escolher”.

Mudança de fluxo

Com os investimentos em andamento, a expectativa é que comece a ser consolidado uma mudança de fluxo da produção. A especialista da CNA explica que hoje 62% da produção de grãos estão acima do paralelo 16S. Os outros 38% estão abaixo dessa linha. “Porém,

a região do Arco Norte não tem infraestrutura necessária para fazer com que os custos sejam reduzidos. Com essas obras que estão sendo anunciadas pelo governo, acredito que nos próximos dez anos haverá um equilíbrio. Será mais interessante enviar para os portos do Arco Norte o que estiver acima do paralelo 16S e aquilo que estiver abaixo, que já é uma rota consolidada e engloba os estados do Sul e Sudeste, provavelmente descerá para Santos, Paranaguá e Rio Grande. Segundo Elisângela, quando se trata de exportação, o Brasil movimenta 26% pelo Arco Norte e os outros 74% pelos portos do Sul e Sudeste.

Mas os volumes de exportação pelo Arco Norte tem aumentado. “Há dez anos, a nossa exportação era de 7 milhões de toneladas pelos portos da região. Agora, estamos exportando mais de 36 milhões de toneladas. Anualmente, há um acréscimo de 2,8 milhões de toneladas acima do paralelo 16S. Com as ferrovias Ferrogrão e Fiol, que são prioritárias para o setor, esses volumes devem aumentar significativamente nos próximos dez anos”, destaca, ao lembrar que a região Norte é rica em rios que podem ser navegáveis, mais que dependem de alguma obra, seja dragagem e/ou derrocagem.

O diretor-executivo da CNT (Confederação Nacional do Transporte), Bruno Batista, também defende o melhor aproveitamento do sistema hidroviário. “O uso da hidrovia no Brasil é tímido, praticamente simbólico. É um modal que consome menos combustível e emite menos. Tem uma alta eficiência energética”.

Segundo estudo Aspectos Gerais da Navegação Interior no Brasil, atualmente, dos 63 mil km que poderiam ser utilizados pela navegação interior, praticamente dois terços dessa rede hidrográfica não o são. O transporte hidroviário no país aproveita comercialmente (para cargas e passageiros) apenas 19,5 mil km (30,9%) da malha. Entretanto, apesar do

atual desperdício de oportunidades, os rios brasileiros têm registrado aumento no volume transportado nos últimos anos, o que evidencia o seu potencial para contribuir para o desenvolvimento da economia do país.

Grande demanda

O Plano CNT de Transporte e Logística, elaborado em 2018, mas que ainda permanece como referência para o mercado, identifica os principais projetos e os investimentos necessários para a implantação de um sistema de transporte integrado de cargas e de passageiros em todo o Brasil.

São 2.663 obras elencadas como fundamentais, que demandam cerca de R\$ 1,7 trilhão de investimentos em todos os modais (rodoviário, ferroviário, aquaviário e aéreo, além do transporte público urbano). Do total de projetos previstos, 2.343 são específicos de integração nacional (eixos estruturantes), uma soma de R\$ 1,4 trilhão.

As expectativas do Ministério da Infraestrutura apontam que em 2020 estão previstos 44 leilões nos quatro modais de transporte: rodoviário, ferroviário, aquaviário e aéreo. Além disso, a previsão é que mais de 50 obras públicas sejam entregues, o equivalente a cerca de uma obra por semana.

Importantes ativos serão repassados à iniciativa privada. Serão sete rodovias, duas ferrovias, nove terminais portuários e 22 aeroportos, além da renovação antecipada de quatro concessionárias do transporte ferroviário de cargas. A expectativa, somente com os leilões deste ano, é alcançar a meta de R\$ 101 bilhões em investimentos.

O representante da CNT também destaca o leilão do trecho de 537 km da FIOI (Ferrovia de Integração Oeste-Leste), entre Ilhéus/BA e Caetité/BA, e também do Ferrogrão, no trecho de 1.142 km entre Lucas do Rio Verde (MT) – Sinop

(MT) – Miritituba. Uma vez concluída, essa linha férrea vai desafogar o grande volume de caminhões que trafegam pela BR-163, mudando a destinação da carga da rodovia para a ferrovia. “É importante que sejam considerados terminais multimodais para uma efetiva integração”, avalia Batista.

Ele diz que os projetos do estudo superaram o que está sendo proposto. “De qualquer forma, a seleção que está sendo feita é racional e coerente e vemos com bons olhos a retomada das concessões no país no setor de transportes. Mas o governo está passando por uma questão delicada para investir. Os recursos atingem R\$ 9,4 bilhões, valor insuficiente apenas para fazer a manutenção da malha rodoviária federal”, diz ele.

Segundo ele, a preocupação é que nem todos os projetos podem ser concedidos. Ele lembra que grande parte das rodovias não tem volume suficiente de tráfego, pois são ligações com cidades menos populosas. Essas vias precisam ser mantidas pelo governo para permitir a integração. A questão é: como fazer a manutenção com volume de recursos tão baixos?

O presidente-executivo da Abdib (Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base), Venilton Tadini, também diz que a necessidade de investimentos é grande. “Enquanto a infraestrutura como um todo requer 4,3% do PIB anualmente, o setor de transportes requer 2,3% do PIB todo ano. Desde 2003, o país só conseguiu investir em transporte algo entre 0,3% do PIB e 0,8% do PIB. Nunca investiu nem 1,0% do PIB ao longo deste período. De 2016 para cá, o nível de investimento em transportes se situou por volta de 0,5% do PIB, o que é nitidamente insuficiente para atender os objetivos de aumentar os fatores de competitividade e produtividade da economia brasileira”.

De qualquer forma, Tadini também reconhece os avanços. “Há uma visão geral de que, no primeiro ano de gover-

PROJETO E CONCESSÕES



no, houve entregas e esforços. O Ministério da Infraestrutura tem diretrizes e ações importantes e tem dialogado com outros ministérios e principalmente com bancadas parlamentares, buscando racionalizar a distribuição de emendas e direcioná-las para a conclusão ou para o avanço de obras públicas fundamentais. Em outras frentes, o ministério tem participado ativamente para a elaboração de novos projetos de concessões. Claro que queremos mais investimentos públicos e mais investimentos privados, mas é necessário reconhecer o esforço”.

Tadini cita o modal ferroviário e diz que os novos investimentos pretendidos nos processos de renovação, aliados aos investimentos adicionais planejados na preparação de novos projetos de concessão de ferrovias. “30% das cargas brasileiras podem passar a ser transportadas

por ferrovias, contra 15% atualmente, diretriz que deve contribuir para mudar a matriz de transporte nacional, reduzir emissões de carbono e elevar a produtividade da economia. Isso é significativo”.

No modal rodoviário, o governo federal trabalha para conceder 10 mil km de trechos federais. “Se esse programa for bem-sucedido e conseguir atrair concessionários privados para a gestão desta porção da malha rodoviária asfaltada federal atualmente administrada pelo poder público; O setor privado passará a administrar, no futuro próximo, 30% da malha federal asfaltada. Atualmente, o setor privado administra 15% desta malha federal. Com isso, é possível imaginar o ganho de qualidade, de segurança e de eficiência que haverá no setor rodoviário federal”, conclui Tadini. ■

INCOTERMS® 2020 E O NOVO CENÁRIO DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO!

Angelo Anselmo Donadon*

Quando fui convidado para falar sobre as alterações promovidas pela Câmara Internacional do Comércio (ICC – *International Chamber of Commerce*) nos chamados Incoterms® versão 2020, fiquei bastante animado, pois 2020 (se tudo correr como previsto) será um ano de grandes transformações no cenário das operações de comércio exterior brasileiras, com substituição do MANTRA pelo sistema CCT previsto para o segundo semestre, início do recolhimento do ICMS via sistema PCCE, aumento das empresas Habilitadas no programa OEA, evolução dos testes do Documento Único de Importação “DU-Imp” com inclusão de novas funcionalidade, ampliação da abrangência do Catálogo de Produtos – CP da RFB, entre outras mudanças, o que obrigará muitos profissionais experientes a voltarem para o “banco da escola” para se atualizar ou reciclar!

Uma das mudanças previstas que já está em vigor desde 1º de janeiro deste ano foi promovida pela atualização dos Incoterms® ICC versão 2020. As cláusulas do Incoterms® entraram em vigor entre as décadas de 1920 e 1930 e são atualizadas de 10 em 10 anos, para acompanhar o desenvolvimento do comércio mundial. As regras do Incoterms® fornecem orientações específicas para indivíduos que participam das negociações de importação e exportação do comércio global diariamente, sendo fundamentais para a elaboração de contratos de fornecimento ou aquisição, permitindo a redução de cláusulas de responsabilidades mediante a utilização dos Incoterms® como referência para esta finalidade.

Antes da versão 2020, a última atualização dos Incoterms® aconteceu em 2010, reduzindo de 13 para 11 a quantidade de termos, sendo que cada um deles é representado por três siglas, divididos nas categorias E, F, C e D, que indicam, entre outras coisas, as responsabilidades intrínsecas dos exportadores e importadores em relação, por exemplo, ao carregamento, transporte e seguro das mercadorias em negociação entre outras responsabilidades.

Em 2020, a nova versão dos Incoterms® veio mais aprimorada, porém manteve o mesmo número de Termos. Abaixo, rela-



ciono resumidamente as principais categorias dos Incoterms® e as responsabilidades básicas de cada uma:

- **Categoria E:** Os produtos são disponibilizados ao comprador na fábrica ou instalações do vendedor;
- **Categoria F:** O vendedor é obrigado a entregar os produtos ao transportador contratado ou indicado pelo comprador;

• **Categoria C:** O vendedor é obrigado a contratar o transporte para os produtos, sem assumir riscos de perda, extravio ou dano, nem despesas adicionais decorrentes de fatos ocorridos após o embarque;

• **Categoria D:** O vendedor é obrigado a arcar com todos os custos e riscos inerentes ao transporte e entrega dos produtos ao local de destino.

Segundo a Câmara Internacional do Comércio, “esta última edição das regras Incoterms® apresenta uma introdução detalhada para ajudar os usuários a selecionar a regra Incoterms® mais apropriada para sua transação de compra ou venda. Na nova versão a introdução explica a finalidade e o uso das regras do Incoterms®, identifica diferenças entre o Incoterms® 2010 e o Incoterms® 2020, descreve as melhores práticas para incorporar as regras do Incoterms® em contratos e explora a relação dos contratos auxiliares ao contrato de venda, os conceitos de risco e entrega, o papel da transportadora e os cuidados a serem tomados ao usar variantes das regras Incoterms® 2020”.

ALGUMAS DAS PRINCIPAIS MUDANÇAS OCORRIDAS NO INCOTERMS® 2020 FORAM:

1- No termo FCA, o Free Carrier (FCA) foi revisado para o Incoterms® 2020 para atender a situações em que as mercadorias são vendidas na condição FCA para transporte marítimo e o comprador ou o vendedor (ou o banco de qualquer das partes) solicita um conhecimento de embarque com uma notação a bordo. Segundo o ICC na versão Incoterms® 2020, “a condição FCA nos artigos A6 / B6 agora estabelece que as partes concordam que o comprador instruirá a transportadora a emitir um conhecimento de embarque com a notação “a bordo” para o vendedor assim que as mercadorias forem carregadas a bordo, permitindo que o vendedor ofereça o documento para o comprador (geralmente, através dos bancos) imediatamente”.

2- Ainda segundo o ICC no Incoterms® 2020, “todos os custos associados a uma regra de Incoterms aparecem agora no artigo A9 / B9 dessa regra, permitindo que os usuários vejam a lista completa dos custos esperados de imediato. Além da apresentação agregada, os custos associados a cada item - por exemplo, transporte (artigo A4 / B4) ou liberação de exportação (artigo A7 / B7) - ainda aparecem nos respectivos artigos para acomodar um usuário que deseja se concentrar em um item. Aspecto específico da transação de venda”.

3- A ICC no Incoterms® 2020 também promoveu alterações nos termos CIP e CIF. Segundo a ICC, as novas regras preveem diferentes níveis de cobertura de seguro nas regras CIF (*Cost Insurance and Freight*) e CIP (*Carriage and Insurance Paid To*). Sob a nova regra, a CIF Incoterms®, que é reservada para uso no comércio marítimo e é frequentemente usada no comércio de mercadorias, as Cláusulas de Carga do Instituto (C) continuam sendo o nível de cobertura padrão, dando às partes a opção de concordar com um nível mais alto de cobertura de seguro. Considerando o feedback de usuários globais, a regra CIP Incoterms® agora exige um nível de cobertura mais alto, compatível com as Cláusulas de Carga do Instituto (A) ou cláusulas semelhantes

4- Alterações na organização de transporte! A ICC no Incoterms® 2020 reconhece que nem todas as transações comerciais do vendedor para o comprador são realizadas por uma transportadora terceirizada. Em alguns casos, as transações são realizadas sem uma transportadora terceirizada, como um vendedor usando seu próprio meio de transporte ou um comprador usando seu próprio veículo para coletar mercadorias. Esta alteração poderá, em determinados casos, impactar fortemente a relação existente entre exportadores e importadores, bem como exigirá adaptações na atual legislação aduaneira brasileira para as situações por exemplo de importação com transporte próprio onde, por exemplo, inexistirá um “Conhecimento de transporte”.

5- Alteração na categoria “D”, com exclusão do termo Delivered at Place (DAT) e criação do termo Delivered at Place Unloaded (DPU), para enfatizar que o local de destino pode ser qualquer lugar e não apenas um “terminal” e para ressaltar a única diferença de Delivered at Place Unloaded (DPU) - no DAP, o vendedor não descarrega as mercadorias; no DPU, o vendedor assumia a responsabilidade pela descarrega as mercadorias.

Concluindo e observando que as alterações incluídas pela ICC no Incoterms® 2020 foram significativas em alguns termos como FOB, FCA, CIF, CIP e DPU, alertamos para a necessidade de revisão dos contratos de fornecimento na versão 2010, os quais devem ser atualizados de acordo com a versão 2020, pois algumas das responsabilidades da versão Incoterms® 2010 ou anteriores deixaram de existir ou forma ampliadas exigindo das partes o enquadramento da operação pretendida em um novo termo!

Fonte: ICC (ICC – International Chamber of Commerce)

* Angelo Anselmo Donadon da ADP – Consultoria Assessoria e Serviços



INTERMODAL SOUTH AMERICA CELEBRA 26ª EDIÇÃO

Maior evento de logística, transporte de cargas e comércio exterior da América Latina reafirma parceria com o setor promovendo o grande encontro das empresas que atuam na cadeia de abastecimento e distribuição de cargas

Diante da adversidade, resiliência. Esta é a postura com que os empresários brasileiros estão enfrentando as turbulências dos últimos meses. Instabilidades à parte, o mercado foca atenção no médio e longo prazo e faz uso das ferramentas e estratégias disponíveis para alinhar os seus negócios.

Uma dessas estratégias é a 26ª Intermodal South America, que acontece de 17 a 19 de março, em São Paulo. Tradicional ponto de encontro do setor da

logística e intralogística, do transporte, do comércio exterior e da multimodalidade, a feira serve de plataforma de negócios para as mais de 450 marcas que participam do evento.

“Os segmentos de infraestrutura, logística, transporte de cargas e comércio exterior, no geral, seguem otimistas com o mercado brasileiro. A atual gestão do Ministério de Infraestrutura, que vem sendo muito bem avaliada pelo setor, contribui para a retomada de confiança dos *players* deste mercado e os incentiva a segui-

rem acreditando e investindo no Brasil”, afirma o diretor do portfólio de infraestrutura da Informa Markets, organizadora do evento, Hermano do Amaral Pinto Jr, que acrescenta: “Estamos muito animados com esta edição da Intermodal. O interesse e expectativa das empresas são intensos. Em 2020, teremos um contingente único de mais 450 marcas expositoras que representam, ao todo, 37 países, com o que há de mais inovador em termos de soluções para a logística de cargas”.



“Em 2020, teremos um contingente único de mais 450 marcas expositoras que representam, ao todo, 37 países, com o que há de mais inovador em termos de soluções para a logística de cargas”

Hermano do Amaral Pinto Jr - diretor do portfólio de infraestrutura da Informa Markets, organizadora da Intermodal South America



Intermodal 2020

O evento, que celebra mais de duas décadas na liderança deste mercado, mantém a estratégia adotada no ano passado, que resultou em mais dinamismo e qualidade à feira, tornando-a uma marca ainda mais ampla para os setores 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, 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. No que refere à Tecnologia, reúne os principais desenvolvedores e fornecedores dessas soluções, como tecnologia da informação, telemática, segurança, e-commerce e softwares e sistemas em geral. Já no âmbito do Transporte, recebe as principais companhias dos modais rodoviário, ferroviário, aquaviário e aéreo, além de empresas especializadas em serviços logísticos no geral, que oferecem mais eficiência na entrega de produtos, no Brasil e mundo afora.

“Além disso, este ano a tecnologia ganha ainda mais força na Intermodal. Teremos espaços dedicados às startups que vêm fazendo uma parceria extremamente saudável com as empresas de logística e de comércio exterior. Contaremos também com áreas nas quais será possível testemunhar como a robótica e

a inteligência artificial vêm alterando a realidade na intralogística”, ressalta.

Conferência Nacional de Logística - No que tange ao conteúdo, o evento contará com a realização, mais uma vez, da Conferência Nacional de Logística. Promovida em parceria com a Associação Brasileira de Logística (Abralog), a CNL chega à 23ª edição e promete três dias de conteúdos atuais e relevantes para este mercado, com a presença dos principais nomes e players do setor.

“Com o tema geral ‘Otimização e Performance’, a CNL, que ocorre pelo terceiro ano consecutivo durante a Intermodal, debaterá a transformação digital e a logística 4.0 na cadeia de suprimentos, além da intralogística, da mobilidade urbana, da gestão de transportes terrestres, da gestão de aeroportos, da gestão de terminais privados e internacionais, do futuro e da tecnologia disruptiva, e muito mais”, conclui o diretor do portfólio de infraestrutura da Informa Markets, Hermano do Amaral Pinto Jr.





COMEÇOU O GRANDE ENCONTRO INTERNACIONAL DA LOGÍSTICA, TRANSPORTE, MULTIMODALIDADE E COMÉRCIO EXTERIOR

A Intermodal South America entra na 26ª edição mais robusta e diversificada. Além da presença de representantes de todos os elos da cadeia de soluções, equipamentos, tecnologia e serviços dedicados ao transporte nacional e internacional de cargas, o evento ganha terreno na intralogística e na aplicação da tecnologia à gestão logística. Nas próximas páginas estão algumas das empresas que participam do evento. Conheça um pouco mais de algumas das protagonistas da Intermodal 2020

AEROPORTOS

GRU AIRPORT

Desde 2012, quando o aeroporto de Guarulhos foi concedido à iniciativa privada, foram investidos mais de R\$ 45 milhões na ampliação da infraestrutura e na implantação e modernização de novas tecnologias do terminal de cargas.

No ano passado, a gestão do GRU Airport, o maior complexo aeroportuário da América do Sul, responsável por 42% de *market share* de importação e exportação no Brasil, dedicou-se à consolidação do Terminal de Cargas. No segundo trimestre do ano passado, o aeroporto bateu recorde de movimentação do terminal, com 44% de *market share* no Brasil, fechando o ano com 51% de participação nas exportações brasileiras, ante os 46% em 2018, e 42% nas importações de cargas aéreas de todo o País (o mesmo resultado em 2018).

Para este ano e os próximos, a expectativa dos gestores é aumentar *market share* de cargas no mercado doméstico e internacional, com a criação de novas rotas aéreas e mais investimentos em tecnologia e em infraestrutura, de modo a transformá-lo em um polo industrial de transporte de cargas aéreas. “Neste sentido, pretendemos aumentar a quantidade de voos cargueiros, com a implantação da segunda etapa do procedimento de pousos e decolagens simultâneos, o Agile GRU, em parceria com o DECEA, o que vai permitir às aeronaves manobras rápidas para saírem da pista, pela diagonal – o que diminuirá o tempo de manobra no pátio”, informou a CCO do GRU Airport, Mônica Lamas. “Planejamos aumentar



Mônica Lamas,
CCO do GRU Airport,

a participação do TECA em segmentos específicos, como de eletrônicos e farmacêutico, que atualmente representam, respectivamente, 28% e 50% do total de nossas operações”, complementou.

Em 2019, também foram inaugurados um armazém de cargas perigosas e um complexo frigorífico, com uma antecâmara de 800 m² e 360 posições porta pallets, interligada a todas as 21 câmaras frias do TECA, próprio para receber cargas perecíveis e farmacêuticas em temperatura ambiente entre 16°C e 22°C. Também foi implantado um sistema para rastreamento de cargas, para dar mais transparência ao importador/exportador quanto à situação de sua carga, bem como foi automatizada a tarifação e o agendamento da Declaração de Trânsito Aduaneiro (DTA) obrigatória. Foi entregue a primeira etapa de um novo pátio de aeronaves, denominado pátio 7, com duas posições dedicadas para aeronaves cargueiras de grande porte.

Tecnologia e modernização

Entre os investimentos feitos, o aeroporto ganhou mais agilidade na liberação de cargas, com a implantação da tarifação automática e agendamento de DTA's que eliminou filas e

a necessidade de o cliente aguardar para ser atendido pessoalmente. Além disso, entre outros processos de melhoria no processamento de cargas, houve redução no tempo para liberação da mercadoria despachada em 84%, entre 2016 e 2019, e o tempo de processamento de importação foi reduzido em 35% neste mesmo período.

De 2013 a 2019, os segmentos que mais se destacaram em termos de crescimento de volume de cargas processadas pelo aeroporto foram o farmacêutico, de 44% para 50%; automotivo, de 26% de representatividade nacional para 62%, no ano passado, e de maquinário, de 23%, em 2013, para 38%, em 2019.

Segundo Mônica, para a Intermodal South America, os destaques serão os resultados mais recentes, o novo complexo frigorífico e de armazém de cargas perigosas, além do sistema de rastreamento de cargas e tarifação e agendamento da Declaração de Trânsito Aduaneiro (DTA) obrigatória. “A GRU Airport participou da Intermodal nas edições de 2013, 2014 e 2015. Vemos a Intermodal como uma ótima oportunidade



para se fomentar negócios. Ainda que se concretizem contratos de peso nos dias do evento, muitas vezes ali é dado o ponto de partida para parcerias de curto a longo prazo”.



AGENTES DE CARGA / FREIGHT FORWARDER / NVOCC

FIORDE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

O Grupo Fiorde estará presente na Intermodal 2020 para lançar uma plataforma que permitirá visibilidade e gestão em toda a cadeia logística, por meio de transações seguras entre sistemas. Trata-se da Plataforma Sirius, que conversa com o SAP, software de gestão empresarial, Enterprise Resources Planning (ERP), ou qualquer outro aplicativo RP por meio de Application Programming Interface (APIs) ou via Eletronic Data Interchange (EDI), permitindo controle e gestão completa de todos os pedidos da cadeia de *supply chain inbound* e *outbound*, nacional e internacional. “Essa plataforma tornou mais abrangente o portfólio de serviços do Grupo Fiorde, que tradicionalmente inclui a atuação nas áreas de transporte internacional de carga marítima e aérea, desembarço aduaneiro, cargas líquidas e de projeto, door to door, Delivery Duty Paid (DDP), Delivery Duty Unpaid (DDU), assessoria e consultoria aduaneiras, projetos de *draw back*, laudos técnicos, embarques aéreos e marítimos, entre outros”, conta o presidente da Fiorde Logística Internacional, Milton Lourenço, que também atua como diretor do Sindicato dos Comissários de Despachos, Agentes de Cargas e Logística do Estado de São Paulo (Sindicomis) e da Associação Nacional das Empresas Transitárias, Agentes de Cargas, Comissárias de Despachos e Operadores Intermodais (ACTC).

Com a Plataforma Sirius, no módulo internacional (Sys-Fiord), todas as operações são automatizadas por meio de

robôs diretamente com os órgãos intervenientes, como Siscomex, Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), Mantra, Marinha Mercante, Secretaria da Fazenda e outros, concluindo todo o processo praticamente sem intervenção humana. Já no módulo nacional, a Plataforma permite acompanhamento online desde o nascimento do *delivery* até a confirmação da entrega, com toda a operação monitorada por meio de tecnologia de monitoramento dos satélites e por aplicativos específicos para celulares.



Milton Lourenço,
presidente
da Fiorde Logística
Internacional

Lourenço diz que, para este ano, a expectativa da empresa é de um crescimento de 12% sobre o período anterior. “Planejamos investimentos na área de tecnologia de informação e atendimento ao cliente, além de ampliar a frota de veículos apropriados para transporte de alimentos, produtos farmacêuticos e correlatos da FTA Transportes, outra empresa do Grupo Fiorde, que conta com amplo armazém em Guarulhos, a 30 km do Aeroporto Internacional de Cumbica”, conta. A FTA atua na área de transporte de cargas refrigeradas de alimentos e medicamentos. Do Grupo Fiorde, também faz parte



AGENTES DE CARGA / FREIGHT FORWARDER / NVOCC

a Barter Comércio Internacional, empresa trading que busca dinamizar e facilitar a comercialização entre as fabricantes e outras empresas compradoras.

Projeto Fiorde 4.0

Com mais de 350 funcionários, a Fiorde Logística Internacional mantém filiais em Santos, Campinas, Jacareí, Belo Horizonte, Recife, Manaus, Rio de Janeiro e Itajaí e nos aeroportos de Guarulhos e Viracopos, além de agentes subcontratados nos principais portos e aeroportos do país. Com capacidade de operar como *freight forwarder* e *Non Vessel Operator Common Carrier* (NVOCC), a Fiorde foi certificada como Operador Econômico Autorizado (OEA), na modalidade Segurança Transportador, pela Delegacia Especial da Receita Federal do Brasil de Fiscalização de Comércio Exterior (Delex).

Lourenço conta que o grupo colocou em execução o projeto Fiorde 4.0, que constitui a aplicação maciça de tecnologia, Internet das coisas (IOT), processamento em nuvem e uso de inteligência artificial, entre outras tecnologias. Na primeira fase do projeto, a Fiorde migrou todo seu processamento, bem como sua base de dados para a Amazon, o que permitiu à Fiorde garantir 100% de disponibilidade do sistema aos clientes e colaboradores, associando essa tecnologia ao que há de mais moderno no que tange à segurança da informação. “A segunda fase do projeto Fiorde 4.0, em andamento, constitui a utilização efetiva de IOT e inteligência artificial. Com o uso dessas tecnologias, será possível acompanhar, em tempo real, o comportamento de todos os parâmetros dos veículos da frota da FTA Transportes, inclusive as temperaturas em vários pontos do compartimento refrigerado”, adianta. 

FRACHT

Em nota, a empresa, de origem suíça, informou que o momento é de crescimento da atuação. Especializado em transportes de cargas gerais e de projetos e conta atualmente com mais de 70 escritórios ao redor do mundo e cerca de mil funcionários e pertencente à Fracht AG, que tem investido muito em novos mercados, o grupo FRACHT vem aumentando sua musculatura nos mercados globais, notadamente na África e no mercado Sulamericano. No Brasil, ocorreram também expressivos aumentos dos investimentos: três novas empresas passaram a integrar o Grupo FRACHT, aumentando a oferta de serviços especializados em importantes nichos de mercado. “Outros investimentos devem ainda ocorrer em 2020, diversificando nossa presença no mercado local de logística”, informou a empresa.

Em 2019, a empresa investiu aproximadamente 26% em comparação ao período de 2018 e os recursos foram dedicados às novas operações e soluções sistêmicas para os serviços de gerenciamento logístico (4PL). No Business Intelligence foram 2% de lucro líquido. Além disso, a FRACHT tem planos de investimentos expressivos para o setor, ainda em 2020, o que a posicionará em um patamar diferenciado no ramo de *Forwarding*.

A empresa registrou uma diversificação na carteira de clientes, passando a atender também companhias dos segmentos de energias sustentáveis, como solar/fotovoltaicos e empresas de energia eólica. “O seguimento de Energias sustentáveis tem sido o de maior crescimento, pois novos

polos tomaram maior proporção no *share* de importações na região do Norte e Nordeste. E também na indústria da saúde, pois essa é uma área que cresce muito no Brasil e necessita de especialização dos profissionais envolvidos. Nossa meta é ambiciosa, mas factível pelos investimentos realizados, 20% de crescimento orgânico”, informou a empresa.

Entre os lançamentos da empresa para este ano, o grupo destaca produto “4PL” que abrange toda a cadeia logística - *door to door* e que entrou em operação em fevereiro deste ano. A empresa tem buscado cada vez mais soluções tecnológicas que permitam maior eficiência no suporte operacional aos clientes, via automações sistêmicas e implantação de robôs integrados com interfaces API internas, permitindo aos colaboradores uma evolução no atendimento ao cliente.

O serviço será o grande destaque da empresa na Intermodal. “A feira é uma vitrine e, hoje, ela traz muita visibilidade para a nossa empresa, que está em fase de reposicionamento da marca no mercado brasileiro. A Intermodal corresponde a 30% da estratégia de desenvolvimento de negócios de nosso time comercial. Enxergamos a feira como um excelente ponto de encontro para reunir pessoas do mundo inteiro, mais intensamente das Américas, responsáveis pela condução da logística internacional. Portanto, temos que aproveitar esse momento para estender a comunicação que é relevante para o setor, acrescentado conhecimento”, comentou em nota a empresa. 

INTERFREIGHT LOGISTICS

Para reforçar a presença no mercado e conhecer possíveis novos parceiros e clientes, a Interfreight Logistics, especialista em soluções de gestão logística, aduaneira e integrada, participa pela 23ª vez da Intermodal South America.

A empresa atua nos segmentos de siderurgia, mineração, cosméticos, óleo & gás, refratários, equipamentos médicos, alimentos e máquinas em geral. “Investimos continuamente na capacitação dos nossos colaboradores e em tecnologias para entregarmos um trabalho cada vez mais integrado e com mais qualidade aos nossos clientes”, avalia o diretor comercial da Interfreight, Leonardo Schmidt.

Um dos investimentos feitos pela empresa no sentido de dar conta das demandas tecnológicas que surgem constantemente na logística, foi a criação do Bootcamp COMEX 360°, uma imersão de dois dias focada na metodologia de gestão de operações de comércio exterior. “Com a transformação digital e a tecnologia acessível também a pequenas empresas, os problemas que são estruturados, lineares e programáveis serão cada vez mais executados por softwares ou robôs. Então, os profissionais do COMEX precisam desenvolver novas habilidades”, explica Schmidt. “Acreditamos que o pensamento crítico, a criatividade, a conexão com pessoas e tecnologia e



Leonardo Schmidt,
diretor comercial
da Interfreight

a resiliência sejam as habilidades que o profissional de COMEX precisa desenvolver para o futuro. E como sabemos que muitos profissionais da área não tiveram a oportunidade de estudar ou trabalhar em diversas áreas do COMEX, desenvolvemos o Bootcamp COMEX 360°”.

O curso, que também é oferecido para o mercado, tem uma programação que contempla matérias como conhecimento estratégico, players do setor, gestão ponta a ponta e criatividade. ✨

CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS

MACROGALPÕES

“A Intermodal é a principal feira do setor logístico e tem um peso grande no calendário do ano. Nela, aproveitamos para realizar novos negócios e estreitar o relacionamento com nossos clientes”, afirma o gestor da unidade de negócios da Macrogalpões, Eduardo Gianini.

Empresa do Grupo Rentank, a Macrogalpões já instalou mais de 1 milhão de m² de galpões lonados estruturados em todo o Brasil, tendo uma carteira de com mais de 1.500 clientes de diversos segmentos. “Para a Intermodal 2020, vamos lançar mais serviços e acessórios, que agregam ainda mais valor às nossas soluções em galpões lonados”, adianta.

A empresa desenvolve em todo o Brasil projetos para galpões com vãos de 10 a 40 metros e comprimento modular a cada 5 metros, com pé direito de 8 a 11 metros e pé direito duplo. Com acessórios que garantem a qualidade da



Eduardo Gianini,
gestor da unidade
de negócios da
Macrogalpões

armazenagem de qualquer tipo de operação, como climatizadores, sistema de prevenção e combate a incêndio, iluminação em led, entre outras soluções para armazenagem.

De acordo com o executivo, 2019 foi um bom ano para a empresa, com crescimento expressivo e aumento de marketing share. “Todo ano descobrimos novos segmentos em que podemos atuar; no ano passado fomos fortes no agronegócio e continuamos buscando novos mercados”. Para este ano, Gianini mantém o otimismo. “Vários segmentos têm demonstra-

do aquecimento, em particular o agronegócio. Por isso, estamos apostando nesse aquecimento da economia brasileira, mesmo que de maneira lenta e gradual. Mas são necessários investimentos públicos aliados à aprovação de reformas. Assim, como empresários, teremos mais segurança”, diz. ✨



CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS

TÓPICO

Uma das líderes no segmento de infraestrutura flexível para armazenagem e cobertura, a Tópico implanta sólidos projetos de engenharia, por meio locação ou venda de galpões lonados ou de zinco, projetados, fabricados e instalados por equipes de alta performance, com atuação nacional, por meio de uma rede de filiais regionais.

Com 40 anos de mercado, a empresa já instalou milhões de m² de galpões, coberturas e tendas para empresas dos mais diversos segmentos da economia.

O CEO da Tópico, Arthur Lavieri, tem uma visão otimista para 2020. “Este ano pode concretizar a retomada dos investimentos no País, impactando positivamente os segmentos de logística e armazenagem nos quais a Tópico é líder no mercado, com a aplicação das infraestruturas flexíveis”, aposta. Na visão dele, o País carece de reformas em várias frentes, como a política e a tributária e, na frente jurídica, de mais estabilidade. “É importante manter em mente que o mundo está cada vez mais conectado e que o dinheiro dos investidores vai sempre procurar os lugares mais adequados para os negócios. O Brasil, pelo seu tamanho e diversidade, deveria ser um destino claro para investimentos, especialmente em infraestrutura. O potencial é enorme e as reformas podem destravá-los”, analisa.

Ao longo de 2019, a Tópico dedicou-se a estar mais próxima dos clientes para que percebessem os benefícios da infraestrutura flexível (montagens, alterações e expansões rápidas e sem burocracia, menor incidência de impostos, flexibilidade de accessorização, entre outros). “O aspecto sustentabilidade ganhou impulso. Ao investir em uma infraestrutura flexível, o usuário economiza água, eletricidade, equipamentos e terraplanagem, pois estas obras são mais simples e limpas, se adaptam a qualquer tipo de piso e não geram entulho ou descartes”, complementa o executivo.

A empresa investiu cerca de R\$ 30 milhões na produção de novas estruturas para venda e aluguel ao longo de 2019, aprimorando também as áreas de qualidade, engenharia e revitalização do maquinário fabril.

Outra novidade foi o aplicativo que facilita, aos interessados, o processo de análise e escolha da melhor solução em galpões estruturados e infraestrutura flexível. Além disso, clientes atuais contam com instruções para manutenção e podem abrir chamados pelo APP se desejarem.



Tecnologia e inovação são levadas muito a sério pela empresa. “A Tópico é a única empresa do segmento com departamento de inovação estabelecido. Ao longo de 2019 fizemos lançamentos importantes como o sistema de combate a incêndio capaz de suportar grandes estruturas de “sprinklers”, o sistema modular de proteção às laterais e colunas, o sistema passivo de extração de calor dos galpões com até 20% mais capacidade, entre outros. Quando falamos de inovação disruptiva, patenteamos o primeiro sistema integrado de geração solar sobre galpões lonados do Brasil, batizado de Tópico Solar, já com módulos de baterias integrados”, conta Lavieri.

Na Intermodal, a Tópico apresenta o primeiro sistema integrado de geração solar sobre galpões lonados do Brasil, já patenteado e batizado de Tópico Solar, já com módulos de baterias integrados. “A Tópico participa da Intermodal South America há mais de seis anos. A feira é sempre um sucesso, com um público qualificado que fomenta oportunidades concretas de negócios. Acreditamos que este é um investimento estratégico e priorizamos os lançamentos e novas tendências para o mercado durante o evento. Na edição de 2019, por exemplo, apresentamos o novo posicionamento da empresa no mercado, aproveitando o aniversário de 40 anos no Brasil comemorados no ano passado e aplicações de realidade aumentada na infraestrutura flexível, que hoje já estamos transferindo para os sistemas móveis como celulares e tablets”.

ACCIONA BRASIL

Grupo com atuação global em mais de 40 países, a Acciona atua no Brasil executando obras públicas e privadas de terminais portuários, rodovias, ferrovias, metrô, estações de tratamento de água e esgoto e plantas de dessalinização.

Em 2019, ganhou representatividade em operações com energias renováveis, como em saneamento, além de novos contratos na Ásia e Oriente Médio e em mobilidade urbana. “Fizemos, também, um novo importante investimento no mercado australiano, adquirindo um ativo no setor de engenharia”, conta o Country Manager da ACCIONA Brasil, André de Angelo.

Para o executivo, o cenário brasileiro é promissor, pois “no setor em que atuamos, o de infraestruturas, há grandes projetos sendo retomados ou lançados em razão do retorno da confiança de investidores estrangeiros no País, o que nos deixa bastante otimistas em relação ao cenário econômico.”

A empresa aposta na elaboração de projetos sustentáveis do ponto de vista ambiental e financeiro para aumentar seu escopo de operações. “Para atender cada vez mais o propósito global da companhia, de trabalhar em favor do planeta e de sua sustentabilidade, foi tomada a decisão de focar cada vez mais em projetos sustentáveis, associados ao cumprimento dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável”, conta Angelo.

Na intermodal 2020, a Acciona apresenta sua carteira de projetos e soluções para o segmento portuário, como por exemplo o dique flutuante Kugira. “Este ano continuaremos a apostar nos segmentos de mobilidade, portos e saneamen-



André de Angelo, Country Manager da ACCIONA Brasil

to, e também há a perspectiva de trazer para o Brasil mais investimentos em energias renováveis, área em que a ACCIONA é líder global. Nossa estratégia de negócios também nos leva a buscarmos não somente a construção, mas a operação de projetos relacionados à mobilidade e saneamento”, conta o executivo.

Pela segunda vez na Intermodal South America, o executivo percebe no evento uma “oportunidade excelente para tornar a expertise da nossa empresa em grandes projetos portuários conhecida entre os players deste segmento, bem como para desenvolver relacionamento com possíveis fornecedores e parceiros comerciais. O evento é bastante representativo, porque cobre um segmento altamente relevante para nossa estratégia no Brasil que é o investimento na participação em projetos portuários, como por exemplo terminais graneleiros”, avalia. 

LPA LATINA

Especializada em projetos, gerenciamento e instrumentação de obras, a LPA Latina já efetuou diversos trabalhos fora do País, em locais como Groenlândia, Sudão, Egito, Nicarágua, El Salvador, Uruguai, República Dominicana e Portugal. “Acreditamos que retomaremos a este nicho nestes próximos anos”, diz o diretor-executivo da LPA Latina, Renato Gama.

O otimismo vem dos resultados da empresa em 2019, ano de retomada para a companhia. “A implantação de novas tecnologias foi fundamental para diferenciar o nosso produto e conseguirmos entregar mais para o cliente final”.

Renato Gama,
diretor-executivo da LPA Latina



A empresa não revela valores, mas confirma que investiu nas suas três áreas estruturais: projetos, com a metodologia BIM 100% aplicada à Engenharia; Time Scan, uma parceria com a ConstructIn, para gerenciamento e uma parceria com SISGEO para a instrumentação.

O executivo conta que a diversificação de mercados atendidos foi importante no ano passado. “Entramos em novos mercados e pretendemos seguir a mesma linha em 2020. O segmento que mais crescemos foi em projetos. Acredito que 2019 foi o ano no qual muitos projetos saíram da gaveta, fazendo com que clientes estudassem e elaborassem ideias que estavam guardadas.”, analisa. 



CONSULTORIA E TREINAMENTO

RGC CONSULTORIA E ENGENHARIA

A RGC Consultoria e Engenharia atua no segmento industrial para as áreas de comércio exterior e classificação fiscal, com consolidada experiência nas rotinas, procedimentos, tomada de decisões e elaboração de projetos especiais de importação e exportação. No ano passado, a empresa acertou parceria com a WCO, a World Customs Organization (no Brasil, OMA – Organização Mundial de Aduanas), a única associação competente para tratar de assuntos aduaneiros, sendo que 98% do comércio global está sob a administração dos seus membros.

Quando questionado sobre a conjuntura na qual se encontra o país, o diretor da RGC Consultoria e Engenharia, Fábio Rabelo, diz que as ações e iniciativas tomadas em 2018 e 2019 podem provocar a redução de custos, tornando o produto brasileiro mais competitivo. Entretanto, o executivo alerta para os desafios a serem enfrentados pelo atual governo, especialmente em relação a essas reformas: “Temos a expectativa que essas ações se concretizem para que a economia alcance os patamares desejados. De qualquer forma, acreditamos que o Brasil e as suas novas diretrizes trarão oportunidades na área de Classificação Fiscal e seus correlatos. A DUIMP (Declaração Única de Importação), por exemplo, exige todo um processo de backoffice para que cadastros estejam revisados, validados e mantidos. Essa experiência, a RGC já possui há mais de 20 anos, e isso é uma grande vantagem competitiva. Crescemos 32% em 2019 e buscamos novo aumento significativo em 2020, na casa dos 25%”, diz.

A empresa não revela os montantes investidos no ano passado, mas Rabelo diz que, em termos percentuais, foram investidos mais de 30% do faturamento da RGC em novas tecnologias, como o HSDW (Harmonized System Database Workflow), infraestrutura em modernas instalações da matriz



Fábio Rabelo,
diretor da RGC Consultoria
e Engenharia

e processos para agilidade nas entregas dos serviços. Além disso, a empresa incrementou o escopo de soluções oferecidas. “Nossa solução faz o processo de classificação provendo acesso às informações necessárias para o planejamento, pesquisa, compliance e gestão. Assim, a empresa gasta menos tempo e esforço em processos manuais redundantes e propensos a erros e ganha mais tempo em atividades que realmente agregam valor a operação”, detalha.

O HSDW visa simplificar e automatizar o fluxo de trabalho de classificação para que se possa reduzir o tempo e os recursos gastos, aumentando a precisão e a colaboração nas empresas. Segundo o executivo, a plataforma HSDW permitiu à RGC agregar valor no serviço tradicional. “Entendemos que, nos clientes de base, vivemos uma fase de *upselling*. Já nos clientes novos, vivemos um novo posicionamento perante o mercado e concorrentes”. Na carteira de clientes, a RGC tem empresas como Volvo, Eaton, Flex, Siemens, Motorola, entre outros.

Evento

“Esta será a nossa segunda vez como expositores da Intermodal. Estivemos presentes em 2019, quando firmamos parceria inédita com a WCO, a World Customs Organization (no Brasil, OMA – Organização Mundial de Aduanas). A Intermodal construiu, durante o tempo, a credibilidade necessária para se tornar o evento mais importante da América Latina em termos de Logística/Comex. É com muita satisfação e confiança que voltamos em 2020 para participar desse evento grandioso. Estamos muito otimistas para essa nova edição”, avalia.



DESPACHANTES ADUANEIROS

J. MORAES

Uma nova década está começando e a J. Moraes prepara-se para oferecer novidades a clientes e parceiros. Neste ano de 2020, participará da Intermodal e lança seu serviço de agenciamento de cargas. “A J. Moraes quer mostrar ao mercado que é mais do que uma comissária de despachos. Estamos estruturados para, a partir de agora, atender os clientes integralmen-

te, em todas as suas necessidades, fechando a cadeia logística”, diz o diretor-presidente João Moraes. “Somos especialistas na cadeia fria de produtos com temperatura controlada e com a nossa expertise, ampliamos nossos serviços desde o armazenamento, passando pelo transporte e culminando com o desembaraço aduaneiro”.



A empresa programou para a Intermodal uma série de palestras que serão ministradas por parceiros da empresa, como o diretor comercial da Sossa Seguros, Edilson Sossa, que abordará o tema “A importância do seguro de cargas na operação de comércio exterior”; Reinaldo dos Santos, parceiro do Sindicato dos Despachantes Aduaneiros de São Paulo - SINDASP, com o tema “A importância do Despachante Aduaneiro no Comércio Internacional”; Otávio Benassi, diretor da BCR, falando sobre “Cargas Perigosas”, Roberta Folgual, da

Advance Corretora, abordando dois temas: Compliance de Câmbio e SISCOSEV, além de João Moraes que, em conjunto com Giordana Doria, da Qiagen, coordenará a reunião com o Grupo de Logística da Câmara Brasileira de Diagnóstico Laboratorial – CBDL.

“A Intermodal é uma oportunidade de negócios e, também, de estar junto aos players mercado”, comenta o diretor-presidente João Moraes. “Já estivemos por duas vezes como expositor, com resultados excelentes, e este ano não será diferente”. ★

EQUIPAMENTOS

COMBILIFT

A Combilift, líder mundial em soluções customizadas de movimentação de materiais, participa da 26ª edição da Intermodal South America e anuncia o lançamento do Estufador Universal de Contêiner, o Combi-CSS, projetado para otimizar e simplificar o carregamento mecanizado de produtos, incluindo cargas longas, em contêineres. O equipamento foi desenvolvido em comemoração aos 20 anos de fundação da Combilift.

O Combi-CSS tem como proposta solucionar o desafio associado à combinação do uso de empilhadeiras e trabalho manual empregados na atividade de carregamento de contêineres: a empilhadeira, para erguer e manobrar o produto lateralmente no contêiner e, em uma segunda manobra, para empurrar o produto para dentro do contêiner. Com o Combi-CSS, ganha-se tempo e eficiência, eliminando riscos de danos ao produto e ao contêiner.

“Depois de 20 anos produzindo somente veículos autopropelidos para movimentar pallets, cargas longas, contêineres e pás eólicas, o estufador de contêineres é o primeiro produto fixo, sem rodas. Este equipamento será uma proposta muito interessante para as operações de empresas que estufam contêineres devido às melhorias em segurança, produtividade e eficiência que proporcionam”, comenta o diretor executivo da Combilift no Brasil, Rafael Kessler.

A primeira empresa no Brasil a receber o Combi-CSS é a Berneck, de Santa Catarina. A aplicação ideal do Combi-CSS é para empresas que utilizam o contêiner para unitizar suas cargas para exportação ou cabotagem, como a indústria de equipamentos, madeira, tubos, bobinas de madeira, big bags, entre outros. “A versatilidade e a robustez do equipamento permitem seu uso sem necessidade de preparação do piso do contêiner ou piso da doca”, explica Kessler. “Em

verdade, não é necessário nem mesmo uma doca para carregar o produto”.

“Temos condições de desenvolver, junto ao cliente soluções, que permitem também a desova de contêineres. Durante a Intermodal, teremos a participação de um colega nosso da equipe de Engenharia que desenvolveu o equipamento para fazer adaptações como esta”, complementa Rafael.

A Combilift já tem outro equipamento referência no Brasil, o Movimentador Universal. Este equipamento é complementar ao Combi CSS, para casos em que a empresa prefira movimentar contêineres sem depender da agenda de coleta e entrega de carretas ou, alternativamente, prefira instalar um entreposto para ova e desova de contêineres.

A Combilift inaugurou em 2018 sua fábrica de 50 mil m², com um investimento aproximado de 50 milhões de euros. “Temos como política investir 7% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento. Avançamos em veículos autônomos, empilhadeiras elétricas de até 12 toneladas e um equipamento de estufar e desovar contêineres com ciclo total inferior a 6 minutos, para cargas até 30 toneladas”. Estamos atuando com uma rede expandida de representantes, não será surpresa se dobrarmos nossa participação em relação a 2019. ★





EQUIPAMENTOS

FRONIUS

A Fronius, empresa que atua em três frentes de negócios: energia solar, tecnologia de soldagem e carregadores de bateria para todos os tipos de veículos e para centros de distribuição, aproveita a participação na Intermodal 2020 para apresentar ao mercado os carregadores Selectiva 4.0 com tecnologia avançada e sistema de monitoramento para Logística 4.0. De acordo com a gerente comercial Unidade de Negócios Perfect Charging, Mariana Kroker, a nova linha traz “a tecnologia voltada à conectividade e ao carregamento em tempo real, com dados e informação para potencializar os resultados da Intralogística, garantindo mais agilidade e confiabilidade na gestão de cargas e performance das baterias”.

Além dos carregadores Selectiva 4.0, a empresa apresentará também soluções completas para salas de carga na logística, voltadas a deixar a operação mais sustentável e com menos periféricos, pacote de carregamento de máquinas elétricas com bateria de lítio e toda linha de cargas mais rápidas -- Fast Charger, Opportunity Charge e Lítio.

“Já sentimos uma grande procura por cotações e vários fechamentos já aconteceram. A tecnologia sustentável está em alta. Acreditamos em um crescimento de 15%, que, dependendo da estabilidade do governo e do incentivo à troca de máquinas neste ano, poderá chegar a 25%”, avalia Mariana.

A empresa está presente na Intermodal há três anos. “Participamos porque acreditamos na organização impecável do evento, que traz os maiores e mais representativos players do mercado logístico, que, além de tudo, são clientes ou prospects. O público é muito selecionado, as palestras são direcionadas e com soluções sensacionais para quem busca inovação e tecnologia para a Logística 4.0”, diz Mariana. Para ela, a feira atrai o público ideal para a Fronius. “Um dos quatro segmentos de clientes que atuamos é representado por operadores logísticos que buscam redução de custos logísticos, cargas mais rápidas e economia de energia nas operações de armazenagem e soluções logísticas”, explica.

Entre as linhas de produtos da Fronius ganham destaque as soluções para

a redução do desgaste de baterias e economia de consumo de energia através de um processo de carregamento, pacotes de energia para carregamento de baterias de carrinhos AGV's, rebocadores, empilhadeiras elétricas e movimentação, salas de bateria, acessórios e baterias de lítio. A empresa tem consolidada atuação nos setores da intralogística, automotivo, alimentos e bebidas, atacadistas e varejo em geral, além de locadores e fabricantes de máquinas elétricas diversas.

“Pesquisas mostram que o mercado da inovação voltado à movimentação de carga está mudando muito. Acreditamos que até 2025, 25% das máquinas já serão com baterias de lítio e o mercado estará atuando forte com carregamento mais rápido, conectando tudo a uma rede na qual o processo será mostrado em painéis eletrônicos para rápida tomada de decisão, redução de custos, em um ambiente no qual a tecnologia e informação serão as protagonistas”, conclui Mariana. 



ISTOBAL

Grupo multinacional espanhol especializado na concepção, fabricação e comercialização de soluções para a lavagem e tratamento de veículos, a Istobal participa pela primeira vez na Intermodal South America. “Estamos apostando forte nesse segmento. Prevemos 10% de crescimento no mercado brasileiro. Obviamente, esperamos pela realização das reformas tributária, fiscal e que o País ofereça maior segurança legislativa, mas as nossas expectativas, seja no âmbito macroeconômico como no microeconômico, são muito boas”, diz o diretor geral da empresa, Enrico Provasi.

O executivo conta que o ano passado foi excelente para a empresa, com aumento de faturamento e de margem de contribuição. “Acreditamos que essa tendência continuará”, avalia. Provasi informa que 2019 foi um período de investimentos na otimização de processos e de recursos, com o aprimoramento

dos serviços de pré e pós-venda. “Na Intermodal, apresentaremos uma gama de soluções e produtos na qual a tecnologia de lavagem automática aplicada à gestão é parte predominante”, explica.

A empresa lança no evento um pacote completo para a lavagem automática, para todos os segmentos de empresas de logística, composto por Intrawash (sistema robotizado para a lavagem e desinfecção interna de contêineres, *siders* e baús frigoríficos); Progress (máquina automática multifunções para a lavagem externa de todos os tipos de caminhões); Rotators (sistema para a lavagem automática em alta pressão para todos os veículos com perfis irregulares, como caminhão de lixo, cegonhas, entre outros); e a Smartwash Frotas (sistema para todas as operações relativas à gestão de lavagem automática de frotas). 

RIMAC

Representando fabricantes internacionais para as áreas portuária e logística, indústria siderúrgica e naval, a Rimac, já com 20 anos de atividades, consolida-se como um dos grandes players da infraestrutura no Brasil e na América Latina. Segundo informações fornecidas pela empresa, o ano de 2019 foi de recuperação, porém melhor do que em 2018, quando o setor das grandes obras de infraestrutura foi severamente impactado pela desaceleração econômica. “Acreditamos que o ano de 2020 vem em forma de recuperação em relação à infraestrutura de nosso País. Um ponto que não ajuda no momento é o câmbio Euro/Dólar, que está infladíssimo; por outro lado temos a taxa SELIC a 4,25%, que indica que o crédito está mais barato atualmente, gerando mais investimentos em nosso setor. Tendo em vista o cenário exposto, temos uma perspectiva positiva em relação a este ano. Prevemos crescer 20% em relação a 2019”, informou a empresa em nota.

No ano passado, a empresa fez investimentos pontuais, direcionados aos projetos com mais proximidade ao



portfólio da Rimac, sua estratégia e abrangência nacional. As empresas representadas apresentaram atualizações de modelos antigos, com nova tecnologia embarcada, o que foi muito bem aceito pelo mercado. A empresa vem apostando no segmento de papel e celulose, como forma de compensar a pouca atividade de outros setores como o que contempla os estaleiros. “O segmento de siderurgia apresentou também boa resposta para nós e há indícios de retomada na atividade portuária”, finaliza.

Intermodal 2020

A Rimac leva para a Intermodal os lançamentos das marcas Bromma, Peiner-Smag, Conductix-Wampfler, Paletrans Carretas e Mafi, assim como a nova parceira Portek, que possui expertise em serviços de retrofit em guindastes portuários. “Participamos da feira há 24 anos porque é uma grande oportunidade de networking, conhecendo novas empresas e prospecção de oportunidades”, cita a nota. 





ALLOG TRANSPORTES INTERNACIONAIS

A ALLOG Transportes Internacionais vem, ano após ano, intensificando a carteira de clientes em outros países e continentes. Os executivos da empresa, Diogo Bernstorff e Rodrigo Hauck, respectivos diretor de produto e diretor de operações, acreditam que está havendo uma sinergia importante com os clientes atendidos no exterior, em busca de competitividade e qualidade para além das fronteiras físicas.

A empresa opera nos segmentos de logística internacional nos modais marítimo, aéreo, terrestre, seguro, carga projeto e ro-ro, desembarço aduaneiro, carga líquida e logística integrada desde 2001. Com sede na cidade portuária de Itajaí (SC), possui mais três filiais, localizadas em Campinas (SP), Porto Alegre (RS) e Santos (SP).

Segundo Bernstorff, o ano de 2019 foi excelente para a empresa, com recordes de volume nos principais produtos. Para os próximos anos, as metas da Allog são ainda mais desafiadoras. “Estamos preparados para isso e nossa estrutura já vem sendo construída para suportar essa taxa crescimento”. O executivo, no entanto, não revela o montante investido, mas a empresa vem estruturando novos serviços para o mercado. Em 2018, por exemplo, lançou os departamentos de carga líquida e desembarço aduaneiro, produtos que ganharam forte escala em termos de mercado no ano passado, de acordo ao diretor



Diogo Bernstorff, diretor de produto da ALLOG

de produto da Allog.

Para dar conta do crescimento e da sofisticação da demanda que exige soluções cada vez mais tecnológicas, a ALLOG aproximou-se de universidades e parceiros, sendo eles startups ou empresas já consolidadas, capazes de prover soluções de automação, integrações, inteligências e outras vertentes tecnológicas que possam gerar valor ao negócio. “Em paralelo, temos uma equipe de tecnologia da informação e inovação voltada, exclusivamente, para desenvolvimento interno. Essa equipe é responsável por desenvolver soluções específicas e otimizadas para nossa empresa, integrando-as às soluções de mercado. Ou seja, estamos trabalhando com a flexibilidade de soluções feitas sob medida, alinhadas e integradas ao

que há de melhor de parceiros especialistas”, explica Hauck.

A estratégia adotada pela empresa nos últimos anos foi de consolidar e fortalecer os atuais negócios e produtos e ao mesmo tempo abrir novas frentes. “Destacamos alguns casos de sucesso, como o aumento da nossa participação no negócio de Flextanks, Isotanks e setores energéticos. Também aumentamos a nossa oferta de produtos voltados ao “end to end”, tais como Desembarço Aduaneiro, Transporte terrestre, Cargas de Projeto e Seguro internacional”, detalha Bernstorff.

E o futuro? A ALLOG está confiante. “Nossa expectativa é crescer na ordem de dois dígitos”, finaliza Bernstorff. 

JADLOG

O ano de 2019 foi muito positivo para a Jadlog. A afirmação é do CEO da empresa, Bruno Tortorello. “Registramos aumento de aproximadamente 40% em nosso faturamento, se comparado a 2018. A empresa obteve esse crescimento por meio da conquista de novos clientes e da ampliação do relacionamento com os atuais, o que permitiu a entrega de 23 milhões de encomendas ao longo do ano passado”, diz o executivo.

O segmento de maior expressão para a empresa foi, definitivamente, o e-commerce, responsável por mais da metade do total das encomendas transportadas em 2019. “Estas operações B2C cresceram mais de 50% no ano passado, alavancadas por conquistas importantes para o portfólio da Jadlog, como Amazon e Magazine Luiza. A Jadlog praticamente dobrou o volume transportado em apenas dois anos. Para 2020, espera-

mos crescer mais de 30%”, informa Tortorello.

É com esta “fome” por crescimento que a Jadlog participa, agora em 2020, pela 12ª vez consecutiva da Intermodal. “O ambiente da Intermodal é favorável para negócios, de modo que é possível prospectar, fechar novos contratos e ampliar os já existentes. O intuito na feira é manter o maior networking possível, que resulte em mais transportes para a Jadlog e toda a rede franqueada”, avalia o CEO da empresa. A empresa vai expor seu portfólio de serviços voltados ao transporte de cargas expressas fracionadas, com ênfase ao Pickup e ao serviço de remessas internacionais. Este ano, aliás, a empresa comemora 15 anos. Em janeiro de 2017, associou-se à DPDgroup, a segunda maior rede de entrega de encomendas internacionais da Europa, que adquiriu 60% da empresa.

Investindo no crescimento

Com uma frota terrestre dedicada, formada por mais de 240 caminhões e carretas e 2.500 utilitários, além de uma rede de franquias com mais de 500 unidades espalhadas pelo País, a Jadlog continua investindo em ativos e inovação para a formação de novos serviços. Em 2019, por exemplo, foram R\$ 20 milhões na automação e mecanização de todo o Centro de Distribuição, localizado na altura do Km 18 da rodovia Anhanguera, em São Paulo. Segundo a empresa, a troca de equipamentos e a instalação de mais de 300 metros de esteiras permitiu um avanço de 70% no número de pacotes movimentados por hora neste hub e contribuiu para o crescimento de 50% das operações B2C da Jadlog no ano passado (voltadas, principalmente, ao atendimento do comércio eletrônico). “Para 2020, voltaremos a investir mais de R\$ 20 milhões, especialmente em ativos, inovação e novos serviços”, revela Tortorello.

Uma das inovações colocadas em prática pela empresa foi a ampliação do Pickup, o serviço que permite a retirada das encomendas do e-commerce em pontos comerciais parceiros da Jadlog estrategicamente localizados nas cidades brasileiras. O serviço foi lançado no segundo trimestre de 2018, com 1,5 mil pontos parceiros, a partir dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro e, agora, quase dois anos depois, foi ampliado para 3 mil pontos, já operando em 25 estados e no Distrito Federal.

“Este serviço está consolidado na Europa, através da DPDgroup, controladora da Jadlog e a segunda maior rede de cargas expressas daquele continente, e é uma novidade por aqui. Em 2020, o Pickup será ampliado ainda mais, de modo que o modelo deve atingir cerca de 6 mil pontos, fazendo com que os consumidores de grandes cidades estejam a menos de 10 minutos a pé de um ponto parceiro da Jadlog”, conta Tortorello.

Além do Pickup, a Jadlog também passou a oferecer o ser-



viço de remessas expressas internacionais apoiada na rede e infraestrutura internacional da DPDgroup. Com este novo serviço, a empresa está focada em elevar a participação no mercado brasileiro. Contando com a estrutura da DPDgroup, a Jadlog atua no serviço internacional porta a porta de remessas até 30 quilos, atendendo 154 países.

Ainda no quesito inovação, a Jadlog investiu também em um aplicativo que permite a circulação das informações em tempo real, a partir do momento em que o entregador dá baixa no sistema, por meio de um dispositivo móvel. A empresa também possui um avançado sistema informatizado de código de barras e software próprio focado na rastreabilidade das encomendas, que fornece todas as informações para o acompanhamento da remessa, tanto aos embarcadores como aos consumidores. ✨

JSL

Para o Grupo JSL, que também participa da Intermodal South America, o foco do ano passado foi a diversificação. Como explica o diretor-executivo da JSL Logística, Adriano Thiele: “Passamos de uma empresa primordialmente focada em serviços logísticos e com maior correlação ao crescimento do PIB, para um grupo de empresas que atua na locação de ativos de alta liquidez, e que segue crescendo independente do desempenho econômico, com previsibilidade de resultados derivada de receitas contratadas. Essa estrutura nos permitiu alocar o capital de forma transparente e objetiva, maximizar oportunidades de mercados específicos, crescer em setores pouco explorados e financiar ativos a custos menores e com prazos maiores”.





OPERADORES LOGÍSTICOS

A JSL S.A. é um grupo empresarial com mais de 21,7 mil colaboradores e presença em 16 setores da economia, com faturamento bruto de R\$ 10,4 bilhões nos últimos doze meses, publicados em setembro de 2019. O grupo conta hoje com seis empresas independentes (JSL Logística, CS Brasil, Grupo Vamos, Movida, BBC Leasing e Original Concessionárias), cada qual com um segmento de atuação, marcas e projetos específicos. Entre os principais serviços estão as operações dedicadas, distribuição urbana, armazenagem, terceirização de cadeias logísticas e atendimento a demandas de arrendamento e locação de veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos.

Nos últimos 12 meses, até setembro de 2019, o grupo investiu mais de R\$ 5,2 bilhões, com maior ênfase na compra de ativos leves e pesados para locação, contribuindo para maior eficiência na gestão do negócio de nossos clientes e facilitando

o dia a dia das pessoas. Metade desse investimento foi alocado em expansão dos negócios das empresas do grupo.

Sobre o atual momento da economia, Thiele afirma: “Há muitos indicadores que reforçam a retomada do desenvolvimento, ainda que em ritmo mais lento do que todos gostaríamos. Apesar disso, nossas empresas têm apresentando crescimento de faturamento e expansão da rentabilidade, pois atuam em negócios com alto potencial de crescimento. E nosso foco é fazer a diferença para nossos clientes”, diz o executivo, acrescentando: “A economia está em ponto positivo de inflexão e deve ganhar mais vigor com a aprovação das reformas tributária e administrativa e com o avanço do programa de privatizações. Com uma máquina estatal mais leve e com menos burocracia em termos de impostos, o Brasil deve conseguir manter bons índices anuais de crescimento”.



MODERN LOGISTICS

“Esta é a sexta vez que a MODERN Logistics participa da Intermodal. Acreditamos que estar na feira é uma excelente oportunidade para fazer negócios e acompanhar as novidades do setor”, afirma gerente de marketing da empresa, Adriana Alvarenga.

Segundo a executiva, a MODERN Logistics tem um robusto plano de expansão para os próximos anos, com a previsão de abertura de novas rotas, aquisição de aeronaves e inauguração de centros de distribuição. “O objetivo da MODERN é chegar cada vez mais a novos destinos, incentivando economias locais e o crescimento industrial, além de garantir que produtos cheguem aos consumidores com eficiência e rapidez”, diz.

No último ano, a companhia passou a operar uma rota estratégica no Rio de Janeiro. A empresa inaugurou no Aeroporto Internacional Tom Jobim/ Galeão um terminal de carga próprio conjugado ao centro de distribuição. O espaço está preparado para receber os materiais das mais diversas e exigentes especificações.

Também em 2019, implantou um sistema de gerenciamento de carga para organização fiscal das mercadorias que são transportadas pelo modal aéreo. “A novidade facilita que o cliente esteja em conformidade com todas as exigências legais e que a MODERN atenda aos mais diversos segmentos.

A MODERN mantém altos investimentos em sistemas de TI e segurança, sendo referência no setor. O uso da computação em nuvem, por exemplo, permite a escalabilidade do negócio e resposta rápida a novas demandas”, comenta Adriana.

Em relação aos sistemas aéreos, a MODERN garante a ope-



ração dos cargueiros Boeing 737-300 e 737-400 com a utilização de sistemas de controle de manutenção, escala da tripulação, entrega de informações legais à ANAC, entre outros sistemas satélite de controle. “A partir do conjunto de sistemas, conseguimos precisão de estoque das cargas; controle por lote e data de validade; segurança em todos os processos; rastreamento dos produtos em todas as etapas; fornecimento de informações confiáveis aos clientes”.

Com frota aérea própria, a companhia, atualmente, opera com cinco aeronaves cargueiras e possui centros de distribuição, localizados pelo País. A MODERN desenvolve projetos nos segmentos agrícola, automotivo, farmacêutico e correlatos, HPC, eletroeletrônico, perecíveis, cargas especiais, entre outros. A empresa também possui mais de 14 mil veículos de parceiros para o transporte rodoviário, na coleta e na entrega final dos produtos.



TEGMA GESTÃO LOGÍSTICA

Pela quinta vez, a Tagma Gestão Logística participa da Intermodal 2020. Em 50 anos de atividade, completados em 2019, a empresa vem percorrendo uma trajetória de crescimento e evolução que a levou a se tornar um dos principais operadores logísticos do Brasil.

Com uma forte presença em quase todo território nacional, mantém como uma de suas características mais marcantes a capacidade de oferecer serviços personalizados, com habilidade para incorporar e desenvolver soluções que permitem atender, da maneira eficaz e rentável, as necessidades dos clientes.

De uma simples transportadora, fundada em 1969, a Tagma hoje é reconhecida pela competência de atender ambientes dinâmicos e complexos com soluções de Logística Automotiva e Logística Integrada, atuando em diversos outros segmentos.

A busca contínua por excelência na oferta de serviços, com forte incentivo à criatividade e inovação, são marcas presentes no DNA da empresa. Por conta disso já foi premiada, algumas vezes, por inovações de processos, tecnologia ou novos equi-



pamentos inseridos nos serviços. A Tagma foi além e investiu também em inovação aberta, tendo sido a primeira no Brasil, do segmento logístico, a se conectar com o ecossistema de startups, criando a tegUP em 2017. A aceleradora de startups tegUP tem exercido um papel fundamental na velocidade com que fomenta inovação disruptiva ou incremental nos processos de negócios, bem como na captura de oportunidades de novos negócios digitais complementares à Tagma. ✨

**AVALIAÇÃO MÁXIMA
NO GOOGLE E FACEBOOK**

CONFIANÇA

**VENHA CONHECER OS MOTIVOS QUE FAZEM NOSSOS CLIENTES
CONFIAREM E NOS AVALIAREM COM 5 ESTRELAS.**

SOMOS ESPECIALISTAS EM:
DESEMBARAÇO ADUANEIRO - REDUÇÃO DE CUSTO LOGÍSTICO
OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSULTORIA
LOGÍSTICA INTERNACIONAL - RADAR - CÂMBIO
SEGURO DE CARGA - ANVISA



GRUPO IMETAME



Pela primeira vez como expositores da Intermodal South America, o Grupo Imetame estreia em grande estilo, com um projeto que promete oferecer uma opção de infraestrutura portuária ao mercado brasileiro e internacional. A nova Imetame Logística Porto, localizada na ES 010 em Barra do Riacho, em Aracruz (ES), terá foco na movimentação de contêineres e cargas gerais e também atenderá a operações *offshore*.

“A Imetame Logística Porto é um empreendimento que está nascendo para fortalecer a infraestrutura portuária brasileira, com o objetivo de apoiar o nosso país para o crescimento em negócios internacionais. Nosso empreendimento tem despertado a atenção de vários investidores e *players* do comércio exterior, que têm nos procurado para conhecer o potencial e estudar as oportunidades de negócios que nossa estrutura oferece”, diz o diretor comercial da Imetame Logística Porto, Anderson Carvalho.

Em 2019, o grupo dedicou-se à consolidação dos estudos e complementação de projetos do empreendimento junto às autoridades anuentes. Os três próximos anos serão de construção do porto, que oferecerá apoio operacional a diferentes tipos de cargas. “Nossa expectativa é entrar em operação em 2023, com a economia nacional no patamar que o mercado espera e que o Brasil merece”, antecipa o executivo.

Segundo Carvalho, os investimentos no em-

preendimento giram em torno de R\$ 1 bilhão, que se refere à primeira fase do empreendimento nos segmentos de contêineres e carga geral. O porto terá profundidade operacional de 17 metros para receber navios de grande porte, e características para atender a próxima geração de navios de contêineres no Brasil. “Estamos atuando nesta fase de concretização do empreendimento com muita dedicação e foco na formação de serviços competitivos e processos de atendimento alinhados à necessidade do mercado para que a importância deste porto para o Brasil seja reconhecida pelo mercado nacional e internacional”.

Expectativas

“A Imetame tem grande expectativa com o reestabelecimento do mercado em geral. Observamos a melhoria dos números e da percepção internacional em relação ao país, mas ainda existe uma tímida aplicação de investimentos no Brasil, justificada pela insegurança gerada pelas instabilidades dos últimos anos”, avalia Carvalho, que complementa: “O que falta é o Brasil enfrentar a desoneração, com o estabelecimento de uma política tributária bem alinhada com o planejamento de crescimento, em favor de um comércio nacional e internacional mais justo e de investimento na infraestrutura”, conclui. ✦



Anderson Carvalho, diretor comercial da Imetame Logística Porto

PORTO DO AÇU

Para o diretor de terminais e logística da Porto do Açu Operações, João Braz, a economia brasileira começa a dar sinais de recuperação. A pauta econômica do governo que contempla as privatizações coincide com a atuação do Porto do Açu, porto privado, com grande aporte financeiro e que, nos próximos anos, pode gerar cerca de 100 mil postos de trabalho.

Desde o início das operações, em 2014, o Porto do Açu, localizado em São João da Barra, Norte Fluminense, apresentou crescimento sustentável. “O Terminal Multicargas (t-MULT), por exemplo, apresenta crescimento médio de 64% por ano, com aumento ainda mais expressivo se observarmos o ano de 2019. Os dados da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) revelam que, no período de nove anos, a movimentação total de carga portuária no Brasil cresceu 31,5%. Os portos privados foram responsáveis por 66% da movimentação total no ano passado. Portanto, as nossas expectativas para os próximos anos são muito boas, principalmente porque o Açu possui 90 km² de retroárea disponível para instalação de novas indústrias”, diz Braz.

Já estão em andamento projetos de melhorias de acesso ao porto. A construção de um heliporto para atender as bacias offshore está em curso e existem tratativas nas esferas estadual e federal para a construção da RJ-244, que ligará o Açu à BR-101, e para a retomada da EF-118, ferrovia que fechará o anel por estradas de ferro pelo litoral sudeste e será fundamental para escoar cargas e produtos.

Controlado pela Prumo Logística, um grupo econômico multinegócios controlado desde 2013 pelo fundo americano EIG e o árabe Mubadala, o Porto do Açu tem seis anos de existência e finalizou seu processo de investimento em infraestrutura, o que correspondeu ao montante de R\$ 13 bilhões. Para os próximos cinco anos, as empresas instaladas no Porto do Açu investirão R\$ 16,5 bilhões na implantação de termelétricas, gasodutos, oleodutos, tancagem de óleo e UPGN (unidade de processamento de gás natural).

“Açu é um porto de oportunidades para o setor de O&G e naval. Para este ano, planejamos expandir o portfólio de cargas movimentadas pelo Terminal Multicargas e vamos anunciar um novo serviço durante a Intermodal 2020. Neste último ano, acrescentamos dois novos produtos: ferro gusa e *beach iron*”, conta Braz.

O executivo destaca que, pela infraestrutura, Açu é único porto privado do país a fazer transbordo de petróleo em área abrigada, dentro de um terminal, serviço único e diferenciado que permite mais segurança na operação e evita acidentes. Outra característica é a profundidade do

João Braz, diretor de terminais e logística da Porto Açu Operações



calado de até 25 metros, que permite atracação de navios de grande porte utilizados para tráfego internacional.

Destaques

No ano de 2019, o Terminal Multicargas (T-MULT) teve grande destaque, com crescimento de em média, 64% ao ano. “Em 2018, eram 15 clientes e sete produtos movimentados. No ano passado, esses números saltaram para 26 clientes e nove produtos”, conta Braz.

O Porto do Açu avançou bastante nos terminais de minério de ferro e petróleo. O minério é exportado por meio de uma joint venture entre a Prumo e Anglo American. Com atividades iniciadas em 2014, o terminal atingiu recentemente o marco de 70 milhões de toneladas de minério movimentadas. Já a Açu Petróleo, parceria da Prumo com a alemã Oiltanking, mais do que dobrou as exportações em um ano. O aumento registrado em comparação a 2018 é de 80%, com 77 milhões de barris escoados, através do único terminal privado do país a realizar operações de transbordo de petróleo.

Transporte de contêineres

Na Intermodal, o Porto do Açu lança o serviço de transporte marítimo de contêineres e cargas de projeto entre os portos do Rio e Açu, em São João da Barra (RJ). “Vamos anunciar a novidade, em parceria com a Companhia de Navegação Norsul. O novo serviço, inédito no país, da modalidade *feeder short distance*, estabelecerá uma conexão integrada, eficiente e segura entre as empresas do Norte Fluminense, Espírito Santo e Minas Gerais, com o mundo, através do Terminal Multicargas do Porto do Açu (T-MULT)”, adianta Braz. O início das operações está previsto para junho deste ano.

Em 2020, o Porto do Açu inicia nova fase de investimentos. “Para os próximos anos, a projeção é de que R\$ 16,5 bilhões sejam aportados para consolidar o *hub* de óleo e gás e preparar o porto para o que chamamos de terceira fase, que é a industrialização do empreendimento. Estamos prontos para receber novas empresas”, finaliza diretor de terminais e logística da Porto do Açu Operações. 



PORTOS

PORTOS DA BÉLGICA

Tradicional expositor da Intermodal South America, a Flanders Investment & Trade leva para o evento diversas empresas associadas à logística internacional e ao transporte de cargas, facilitando o ingresso dessas companhias no mercado brasileiro. Este ano, a Intermodal contará com a participação do porto de North Sea Port/Porto de Ghent e das empresas CGLI, Katoen Natie, Jan de Nul, Deme/Dragabras e Manuport.

A agência também auxilia as empresas brasileiras e estrangeiras que tenham projetos de investimentos na nossa região tal como abertura de escritório de vendas, centro de distribuição, terminal logístico, fábrica, entre outros. Os serviços são gratuitos e confidenciais.

A localização central de Flandres, na Bélgica, perto do grande mercado consumidor europeu e a infraestrutura multimodal altamente eficiente e excepcional conecta as empresas rapidamente ao resto da Europa e do mundo. Outra caracterís-

tica da região é ter um ambiente aberto e amigável, no que tange aos aspectos econômicos, políticos, fiscais e sociais – facilitando os negócios e operações com os outros países da região.

De acordo com a agência, uma das vantagens da região de Flandres é estar próxima de grandes áreas industriais e de consumo, como Paris, Ruhr, Londres e Amsterdã-Randstad, ou seja, mais de 60% do poder de compras europeu está situado a um raio de 500 quilômetros ao redor de Flandres. As redes rodoviárias, ferroviárias e de navegação interior estão entre as mais densas da Europa e fornecem conexões rápidas com o interior da Europa. Da região, mercadorias são transportadas para os principais mercados europeus em 24/48 horas. Além disso, a região conta com a maior concentração de centro de distribuição da Europa. Para exemplificar, os maiores armazéns da Nike e Barry Callebaut do mundo estão em Flanders. 

PORTO DE IMBITUBA



“Grandes desafios e expectativas otimistas marcam a entrada de 2020. A comunidade portuária de Imbituba (SC) trabalha para realizar novos negócios e alcançar novas conquistas operacionais, na perspectiva de aproveitar o aquecimento do mercado e as melhorias em infraestrutura”, afirma o gerente comercial do porto de Imbituba, Rui Roberti. O que contribui para essa perspectiva é a previsão de entrega das obras da BR-285 na Serra da Rocinha, trecho que liga Timbé do Sul (SC) a São José dos Ausentes (RS). A BR-285

tem 744,3 km de extensão e liga o extremo sul catarinense a cidade de São Borja (RS), na fronteira com a Argentina. A conclusão da rodovia facilitará a conexão logística entre os mercados produtores e o porto, consolidando um corredor para escoamento da produção agrícola e de outras cargas, além de beneficiar o deslocamento turístico.

A SCPAR Porto de Imbituba -- sociedade anônima de capital fechado integralmente controlada pelo Governo do Estado de Santa Catarina - encerrou o ano de 2019 com aproximadamente R\$ 35 milhões alocados para a melhoria da infraestrutura portuária. Destes investimentos, aproximadamente R\$ 20 milhões são referentes a contratos já em execução.

Uma das mais importantes realizações de 2019 foi o lançamento do edital de licitação do Projeto Básico para as obras de recuperação e reforço estrutural do Cais 3. Com 245 metros de comprimento, o Cais 3 foi construído há, aproximadamente, 40 anos e a obra é uma das prioridades da atual gestão, porque mesmo contando com três berços e conseguindo atender quatro navios simultaneamente, o cais tem grande representatividade nas operações do porto. Em 2019, foi responsável por quase 35% de toda a movimentação portuária de Imbituba. A previsão é de que a obra de recuperação e reforço deste berço seja entregue em 2023.

Comparado aos resultados do ano anterior, destaca-se o crescimento da cabotagem de contêineres (+24,8%) e o incre-

2020

mento na movimentação de granéis sólidos (+19,8%) no porto de Imbituba em 2019, em especial, a movimentação de hulha betuminosa (+178%), o milho (+417%) e a uréia (+1.200%).

“Participamos da Intermodal desde 2013 e o evento já está consolidado em nossa agenda de negócios. O propósito é construir e ratificar nossa presença no mercado portuário, apresentando ao público o que temos a oferecer em termos de estrutura, capacidade e operações. Assim, buscamos também capitalizar, construir e impulsionar contatos com os principais stakeholders do mercado nacional e internacional”, comenta Roberti. “A feira, além de estar consolidada quando o assunto é logística e comércio exterior, é considerada como uma plataforma estratégica indispensável para a geração de novos negócios. Nas edições passadas, o porto de Imbituba se fez presente e obteve bons resultados para a solidificação do nome da instituição. Além disso, garantiu promissoras oportunidades por meio das inúmeras reuniões e contatos com representantes do setor”, continua o gerente comercial.

Este ano promete ser um período de intenso trabalho para a comunidade portuária de Imbituba. Internamente, grandes projetos e obras devem impactar o porto, como a elaboração do projeto básico para as obras de recuperação e reforço do Cais 3; a construção da pera ferroviária; a remodelação da rede elétrica e iluminação das vias internas; a inauguração do Centro de Atividades Múltiplas e do Almoxarifado Central da SCPAR; a entrega da Área de Apoio à Família dos caminhoneiros; a reforma da Portaria 1; a recomposição do Cais 1, entre outras melhorias. No âmbito externo, outros fatores, como a expectativa de aquecimento do mercado, o excelente desempenho da produção agrícola e a conclusão das obras da BR-285, no trecho de divisa dos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, devem impactar positivamente a movimentação do porto de Imbituba. A perspectiva é que o porto registre, aproximadamente, 6 milhões de toneladas anuais em 2020. ✦

PORTOS DE PORTUGAL

Alguns dos Portos de Portugal já participam da feira há mais de 15 anos, sendo que em 2020 será a terceira edição em que vão em conjunto. “A Intermodal é um momento fundamental para a estratégia de desenvolvimento das ligações marítimas com a América do Sul, é um momento de construir pontes que serão a base de novas e maiores trocas comerciais entre Portugal e o Brasil”, informou em nota a Associação dos Portos de Portugal. “Este ano, os complexos portuários lusitanos vão se apresentar mais uma vez como a porta preferencial de entrada na Europa para os produtos provenientes da América do Sul”.

A visão dos irmãos portugueses é que, após um ano da gestão Bolsonaro, a expectativa em relação ao comércio com o Brasil tende a melhorar. “As empresas brasileiras estão cada vez mais voltadas para o exterior, atraindo novos serviços e criando novas ligações marítimas. Por outro lado, o Brasil é sempre um dos mercados preferenciais das empresas portuguesas, como tal, o seu crescimento econômico, bem como a estabilidade em termos fiscais são dois pontos que vão fomentar as trocas comerciais e as relações entre as nossas economias. A nosso ver, o Brasil precisa continuar com a construção de políticas mais abertas em relação à entrada de produtos estrangeiros no país, facilitando o comércio nos dois sentidos”, avalia a associação.

Para os portos portugueses, 2019 foi um ano de consolidação das relações com os seus mercados habituais, nomeadamente a África, América do Sul e, nos últimos anos, também a China. “A nossa expectativa é que os próximos anos sejam de crescimento para os portos portugueses, com novos terminais, nova geração de equipamentos que serão



implementados em vários terminais, dotando-os de máquinas mais eficientes, com melhor desempenho ambiental, proporcionando a operacionalidade e a oferta portuária portuguesa”, acrescentou.

Um dos focos de atenção dos portos portugueses em 2019 foi manter o nível de investimentos em tecnologia para garantir que os complexos lusitanos se mantivessem na vanguarda em termos de oferta de serviços. “Estamos neste momento a finalizar o processo de mudança do sistema JUP (Janela Única Portuária) para o sistema JUL (Janela Única Logística): um sistema mais amplo, mais integrador de todos os stakeholders e com alcance completo ao ciclo de transporte do produto”. ✦



PORTOS

PORTO DE SUAPE

Pesquisa realizada pela Amcham-Brasil (Câmara Americana de Comércio), divulgada recentemente, constatou que Pernambuco é o estado mais competitivo do Nordeste, na opinião de 46% dos empresários e executivos da região. Entre as vantagens, os participantes indicaram a existência de centros de tecnologia, localização geográfica, facilidades logísticas, incentivos fiscais e mão de obra qualificada. “Isso só reforça que o Porto de Suape é a porta de entrada do Nordeste e um dos maiores diferenciais competitivos do Estado, além de destacar o potencial como hub nacional. Os melhores anos do porto ainda estão por vir. Há muita história para ser construída”, avisa o presidente do porto de Suape, Leonardo Cerquinho.

O otimismo do comandante do porto de Suape se deve aos recentes resultados obtidos pelo complexo portuário: o porto vem ganhando mais expressão nos mercados estrangeiros, especialmente com a expectativa de licitação de dois grandes terminais (um de contêiner e outro de granéis sólidos) e uma possível concessão para atração de parceiro internacional para o porto. “Temos marcado presença em fóruns internacionais de logística e infraestrutura, onde podemos apresentar os potenciais de Suape para possíveis investidores e parceiros. E firmamos acordo de cooperação com a Autoridade do Canal do Panamá, com o qual estamos mantendo constante troca de informações e colaboração mútua, inclusive para atrairmos novas rotas internacionais passando pelo canal, com transbordo em Suape”, conta Cerquinho.

No ano passado, período em que foram investidos mais de R\$ 30 milhões, a maior parte em infraestrutura portuária, o porto bateu recorde histórico na movimentação de cargas em geral e na movimentação de contêiner. E as expectativas para 2020 são ainda melhores, por vários fatores. Como explica Cerquinho: “Com a venda da Refinaria Abreu e Lima, esperamos que haja uma conclusão do parque, que hoje funciona com metade da capacidade. Três usinas termoeletricas do complexo estão concorrendo no próximo leilão de energia da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) e, se o resultado for positivo, um terminal de regaseificação deve chegar de forma acoplada. O excedente de gás não consumido pela termoeletrica será direcionado a preços mais competitivos para a região e a desregulamentação do mercado de gás é algo que tende a ser positivo para o porto”, conta.

O dinamismo do setor de energia eólica é outro fator a ser considerado, atraindo novas empresas que chegaram ou estão se instalando não apenas no território de Suape, mas no estado como um todo. Segundo Cerquinho, foram R\$ 15 bilhões em investimentos atraídos pela equipe de atração de negócios do estado, formada pela Secretaria de Desenvolvimento Eco-



nômico, Suape e Agência de Desenvolvimento Econômico do Estado (AdDiper).

Cerquinho destaca o lançamento de um serviço que será apresentado na Intermodal deste ano. Trata-se do Suape-Geo, que une várias tecnologias, como geoprocessamento e geolocalização, consolidando informações sobre o território e sua dinâmica. Além de ajudar na gestão do complexo, a ferramenta auxilia na identificação das áreas mais adequadas para implantação de novos negócios. “Para 2020, planejamos algumas intervenções muito importantes, como obras de manutenção do Pier de Granéis Líquidos 2 (PGL 2) e do molhe e dragagem”, conta.

Transformação digital

Em 2019, o porto deu início a um grande processo de transformação digital, com a criação de um departamento de Inovação. Além de digitalizar processos e contratar data analytics para unificar dados, a liderança do porto deu início a um trabalho de conexão das indústrias do complexo à tecnologia da informação do Porto Digital, um dos maiores parques tecnológicos e de inovação do país localizado na capital do estado.

Como conta Cerquinho: “Futuramente, queremos disponibilizar um amplo banco de dados à academia e à população em geral. Suape também é um dos quatro portos brasileiros selecionados para participar do Port Community System (PCS), software capaz de integrar todos os atores que fazem parte da operação portuária, otimizando tempo e reduzindo custos”.

Novos clientes

As principais novidades quanto às novas empresas operando em Suape ocorreram no setor industrial, já que é um

PAINEL DE INDICADORES TRUCKS CONTROL

SUA FROTA
TODA EM
UM SÓ LUGAR



INTELI GÊN CIA
INTELI GÊN CIA DO SEU NEGÓCIO
INTELI GÊN CIA

INDICADORES PARA TOMADA DE **DECISÕES**
DECISÕES
DECISÕES


inmarsat
Comunicação via Satélite
de Alta Órbita

ORBCOMM™
Equipamento

**TRUCKS
CONTROL**



PORTOS

polo com mais de cem indústrias instaladas. Foram inaugurados três novos empreendimentos no complexo: o Aché Laboratórios Farmacêuticos, é a primeira empresa do setor farmacêutico no território; a fábrica da Camil Alimentos; e a SIW Kits Eólico, além da chegada da gigante Amazon.

Em termos de produtos, o porto incorporou a movimentação de coque. “Em 2020, o terminal de granéis sólidos deve movimentar novos tipos de produtos e esperamos trabalhar com novas marcas de veículos (somos líder na movimentação de veículos no Nordeste) e novas linhas de navegação de contêiner”, antecipa Cerquinho.

A carga containerizada também teve desempenho positivo, com crescimento de 5,7%, passando de 5 milhões de toneladas em 2018 para 5,3 milhões, no ano passado, totalizando 291.166 toneladas a mais. Em TEUs, o crescimento foi de 4,7 % (de 454.721 mil TEUs para 476.304 mil TEUs). Nas duas medidas, o volume também é o maior até hoje e mantém Suape na liderança regional em movimentação de contêiner. Segundo Cerquinho, o crescimento se deu, sobretudo, pelo aumento da



Leonardo Cerquinho,
presidente do porto de Suape

cabotagem. Percentualmente, a carga geral solta foi a que mais cresceu, fechando o ano com 386,5 mil toneladas e 54,8% de aumento, impacto, sobretudo, da movimentação de açúcar em saco (aumento de 346%), torres e pás eólicas (aumento de 323%), chapas e bobinas de aço (aumento de 77%).

As expectativas de crescimento e expansão para este ano são positivas. “Es-timamos um crescimento médio de 5% na movimentação de cargas. Novos terminais, novas linhas, novas indústrias se instalando nos fazem enxergar um cenário bastante promissor para Suape”, avalia.

Expondo há 17 anos na Intermodal, o Complexo Industrial Portuário de Suape dará destaque para o bom momento que experimenta. “É um evento muito significativo. Na Intermodal concentramos contatos de alto nível com empresas nacionais e estrangeiras. A movimentação no estande sempre foi intensa e estamos participando com uma equipe bastante diversificada para atender a todo tipo de demanda”, finaliza Cerquinho.



TECNOLOGIA

AVERAGE TECNOLOGIA

Depois de sobreviver a um ano desafiador, a Average Tecnologia aposta em um período mais positivo, embora conservador, especialmente quanto às questões econômicas. “Há uma perspectiva menos positiva sobre o comércio exterior, por conta do posicionamento político do governo brasileiro”, avalia o executivo responsável pelo marketing da empresa, Gabriel Rigai Bresciani.

Com mais de 30 anos de experiência e mais de 700 clientes atendidos, a Average Tecnologia atua na comercialização, implantação e suporte de sistemas específicos para as áreas de comércio exterior, gestão jurídica, soluções fiscais e plataforma de produtividade e colaboração para gestão de processos, documentos e portais. Bresciani aposta na continuidade das atuais políticas para a consolidação da retomada da confiança na classe empresarial. “É fundamental o incentivo ao empreendedorismo e à inovação”, diz.

A empresa participa da Intermodal South America há mais de 15 anos, com o objetivo de estar próxima dos clientes e prospects, divulgando serviços e novidades. Este ano a empresa apresenta RPA, chatbots e automação, todos aplicáveis

à logística e comércio exterior.

Bresciani conta que em 2019 a empresa não registrou crescimento, mas manteve a carteira de clientes e o volume de negócios. “2019 foi um ano de extrema dificuldade para os negócios. A paralisia econômica, em função da falta de investimento em T.I. por parte das empresas, especialmente do setor industrial, afetou a quantidade de oportunidades. Esperamos um 2020 mais próspero”, avalia, antecipando que a empresa prevê crescimento de 20% no volume de negócios gerados este ano.

No ano passado a empresa lançou soluções em Business Intelligence (BI) e transformação digital. Segundo Bresciani, a logística é talvez um dos segmentos que mais tenha se beneficiado com os avanços da tecnologia, com automação, inteligência artificial, robótica e outras vertentes operacionais que hoje são realidade na operação. “É um processo crescente e irreversível. A Average Tecnologia se preparou para essas mudanças e hoje oferece soluções tecnológicas completas para os clientes”, afirma, complementando que a empresa cresceu em diversos segmentos, em especial, o farma-químico, pela característica de ser um setor importador.



DATAMAR

A Datamar ganhou presença no setor do comércio exterior e logística por oferecer ao mercado ferramentas de inteligência em comércio exterior. Seu principal produto é o DataLiner, sistema que traz dados que permitem análises de todos os volumes de cada mercadoria exportada e importada por via marítima da Costa Leste da América do Sul e Chile, armadores, agentes de cargas, terminais portuários e portos de maneira confiável, já que seus dados são provenientes diretamente dos manifestos de carga recebidos pela Datamar por meio de parcerias confiáveis de longo prazo com as transportadoras oceânicas.

Na Intermodal, a Datamar apresenta o DataLiner Chile, ferramenta específica para analisar o comércio exterior da costa leste da América do Sul que, agora, contém informações chilenas. “Agora, os clientes poderão analisar os volumes mo-

vimentados por armador, destino, terminal, serviço, navio, cliente e muito, muito mais”, conta o CEO da Datamar, Andrew Lorimer.

O DataLiner, principal ferramenta da empresa, que traz dados de comércio marítimo de toda Costa Leste da América do Sul também foi atualizado, passando a ter novas funcionalidades, como: nova versão do produto *online apps.datamar* provendo diversas novas funcionalidades, como o Search Records, que permite fazer uma análise via um filtro de interesse do cliente; API File Generation, que permite requisitar a geração de um arquivo de dados que, após gerado, ficará disponível na área do usuário; novo conteúdo, que permite análises de informações previamente não disponíveis; e novos *Dashboards*, ou seja, novas análises que incluem novos conteúdos acessáveis em iPhone e iPad. ✦

EDENRED

A Edenred é um grupo francês, líder mundial em soluções transacionais para empresas, comerciantes e empregados. No Brasil, conta com a Ticket, marca de benefícios ao trabalhador e com a Divisão de Frota e Soluções de Mobilidade, que tem no seu guarda-chuva, no contexto de mercado rodoviário, a Repom e o Freto, no contexto de soluções de mobilidade para o mercado urbano, a Ticket Log, além da Edenred Soluções Pré-Pagas, que atua no processamento de soluções e cartões pré-pagos.

“No contexto global, a Divisão de Frota e Soluções de Mobilidade já representa 25% das operações do Grupo em todo o mundo. Esse é um mercado que tanto no contexto de gestão de frotas urbanas, como de soluções para o setor rodoviário, temos grande expertise, apresentado um crescimento na casa dos dois dígitos, nos últimos anos”, diz o head de Mercado Rodoviário da Divisão de Frota e Soluções de Mobilidade Edenred Brasil, Thomas Gautier. “Somos pioneiros e líderes em soluções de gestão para o mercado rodoviário, e estamos presentes em toda a cadeia rodoviária brasileira. Com nossas soluções, contribuimos na gestão do transporte de cargas de mais de 3.000 empresas clientes e impactamos mais de 1 milhão de caminhoneiros

por nossas soluções.

Gautier conta que 2019 foi muito positivo para a empresa. “Apresentamos para o mercado soluções e tivemos uma resposta bem positiva. A título de exemplo, o Freto, plataforma digital de frete, que se consolida como o principal marketplace do segmento, conta com 80 mil caminhoneiros e 190 mil veículos cadastrados. Hoje, auxiliamos na otimização da cadeia logística como um todo. Tudo isso, 100% pautado em tecnologia, por meio de plataformas tecnológicas”.

Segundo Gautier, a Repom também lançou, no último ano, a primeira conta digital do Brasil exclusiva para caminhoneiros. O serviço, pensado para um público estimado em mais de 2 milhões de profissionais em todo o País, já nasceu com 100 mil usuários ativos e é disponibilizado via aplicativo sem nenhum custo de adesão ou manutenção e permite a realização de depósitos, além de pagamentos de contas e transferências bancárias.

Para esse público, a Repom também inaugurou, em 2019, cinco novos Clubes da Estrada em rotas estratégicas, e hoje já são 18 unidades voltadas à prestação de serviços que promovem o bem-estar, saúde, lazer e descanso para os caminhoneiros nas principais rodovias do país.

O executivo conta que no contexto de atuação no mercado rodoviário, a empresa conta com mais de 3 mil empresas-clientes, cerca de 570 mil de caminhoneiros que recebem fre-

Thomas Gautier, Head de Mercado Rodoviário da Divisão de Frota e Soluções de Mobilidade Edenred Brasil





TECNOLOGIA

tes por meio dos Cartões Repom, mais de 19.000 postos credenciados urbanos e rodoviários e mais de 1.300 postos para recolha de documentação e quitação de viagens.

Intermodal

“Levaremos, com a Repom, nesta edição da Intermodal, algumas novidades nas soluções de gestão de frete e abastecimento. Outras soluções da marca, estão relacionadas ao Clube da Estrada, que é um ecossistema integrado de benefícios ofertados por meio de canais digitais e físicos, focados em cinco pilares estratégicos: Trabalho, Dinheiro, Bem-estar, Conhecimento e Diversão, para cada vez mais apoiá-los em sua vida e trabalho. Queremos cada vez mais

estreitar nossa parceria com os profissionais das estradas, empoderando-os e disponibilizando soluções e serviços que facilitem sua jornada. Na Intermodal, reforçaremos o pilar de bem-estar na perspectiva da saúde do caminhoneiro, com uma novidade em parceria com a empresa Vida Class”, adianta Gautier.

O Freto, que completará um ano nesta edição da Intermodal, também estará presente, mostrando seus benefícios e seus avanços como o principal marketplace do mercado rodoviário. “Participamos da Intermodal há alguns anos e o reconhecemos como um dos mais relevantes do setor. Esse é um momento muito importante para apresentar nossas soluções para o mercado, gerar negócios e interagir de perto com nossos públicos”, finaliza o executivo. 

MODALGR

A ModalGR é uma consultoria de tecnologia com forte atuação no setor logístico e portuário e ganhou destaque no mercado nacional, passando a atender novas verticais de negócio como saúde, siderurgia, mineração e varejo. “A expectativa para os próximos anos é otimista, com a previsão de crescimento real e expansão das três unidades. Já atendemos empresas nacionais e multinacionais, e os planos de internacionalização existem e devem sair do papel em 2021/2022”, prevê o diretor da ModalGR, Danilo Abbondanda.

A aposta do executivo baseia-se em uma percepção mais positiva do mercado. “Acreditamos que há mais segurança econômica, mas as investidas para um posicionamento internacional ainda são modestas. O governo poderia ter sido mais agressivo, demonstrando todo o potencial do País. As reformas precisam avançar; não podemos ficar apenas com a reforma da previdência. As reformas fiscal e política são fundamentais para a retomada do crescimento no Brasil. Será um caminho difícil e longo, mas estamos otimistas que o Brasil está no caminho certo”, avalia.

Abbondanda acredita também que o mercado está mais maduro e com uma percepção mais crítica sobre a necessidade da adoção da tecnologia nos processos. “O desafio é desconstruir a imagem que “empresas de tecnologia são necessárias apenas em segmentos específicos”, quando em verdade, podem elevar o nível de produção e rendimento sem restrições, provando que a inovação e a tecnologia estão sempre à frente dos negócios e das grandes empresas”, afirma o executivo, que acrescenta: “Temos uma expectativa alta para 2020/2021, queremos um crescimento sustentável e responsável”.

O investimento feito pela ModalGR nos últimos três anos



foi em pessoas e infraestrutura. A empresa inaugurou um novo escritório em São Paulo e em Itajaí (SC) e ampliou a unidade em Santos (SP). Além disso, a companhia aumentou em 40% o número de consultores. No último ano, a empresa comemorou a entrada, na área da saúde, com um sistema unificado de autoatendimento e o lançamento de um aplicativo para agendamento remoto.

No campo da logística, especificamente, a MODALGR desenvolve projetos para análise de dados para monitoramento de armazém, de entrada e saída de galpões e temperatura de contêineres reefers, entre outras soluções. “Para a Intermodal levaremos o que estamos desenvolvendo para nossos principais clientes, além de soluções tecnológicas e muita inovação. É o segundo ano da ModalGR como expositor na Intermodal, o que é importante para a nossa estratégia de negócios porque teremos todo o público interessado em discutir o mercado logístico e portuário. Clientes, futuros clientes e amigos que já trabalharam em projetos com a ModalGR vão estar presentes. Essa troca de experiências é muito importante”, conclui Abbondanda. 

BRADO

Para a Brado, especialista em movimentação multimodal de contêineres, o ano passado foi muito positivo para os negócios. Por meio de investimentos na melhoria da qualidade dos serviços, a empresa conseguiu atingir novos públicos e conquistar um crescimento de dois dígitos no ano. “No número de clientes, por exemplo, tivemos um aumento de 44% no ano passado. Daqui para a frente a expectativa segue positiva, e esperamos repetir o mesmo desempenho de 2019”, afirma o presidente da empresa, Marcelo Saraiva.

Com estrutura própria composta por 19 locomotivas, mais de 4,6 mil contêineres e 2,4 mil vagões, equipamentos, armazéns e terminais, a Brado passou a investir pesado em tecnologia no ano passado. “O nosso Portal do Cliente é um exemplo, pois tivemos a criação de serviços que podem ser acessados online e até mesmo por um app de celular batizado de WeBrado”, conta Saraiva. Ao contrário de outros aplicativos do setor, que fazem somente a rastreabilidade, o WeBrado oferece uma gama completa de serviços, como informações atualizadas sobre todo o ciclo de pedido, desde a saída até a entrega. É possível consultar notas fiscais, booking, deadline, navio, número de lacro do armador, temperatura das cargas congeladas e outros dados que facilitam os procedimentos de embarque da carga. “O operador logístico precisa estar aberto e saber trabalhar com as novidades tecnológicas. A Inteligência Artificial nos ajudará a ser cada vez mais relevantes no mercado”, avalia Saraiva.

Também no ano passado, na área operacional, a empresa deu início às operações com vagões Double-Stack, com contêineres empilhados em dois níveis. O modelo otimizou a eficiência do transporte e proporcionou um ganho de 40% na capacidade dos trens. Modelo de referência nos Estados Unidos, a operação representou um marco no modal ferroviário, sendo utilizado pela primeira vez em trajetos de longa distância no Brasil, atendendo a rota de aproximadamente 1.400 quilômetros da ferrovia Sumaré (SP) - Rondonópolis (MT), abastecendo o mercado do Sudeste e Centro-Oeste brasileiro. No total, foram investidos cerca de R\$ 60 milhões em dois lotes de 74 vagões.

Novos clientes

“A nossa empresa sempre foi muito forte na exportação, mas estamos mudando esse foco desde 2018”, conta Saraiva, acrescentando: “No ano passado, nossa movimentação começou a ser desenhada para que importação, exportação e mercado interno respondessem, cada uma, por 1/3 da movimentação total de contêineres. E em breve, poderemos



conectar o Norte e Nordeste do País às regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste por meio da Malha Central (Ferrovia Norte-Sul) que será operada pela Rumo”.

Segundo ele, em 2019, as áreas de importação e mercado interno foram as áreas de maior destaque: de 2018 para 2019, a empresa cresceu quase 60%. Na exportação, a expansão foi de 24% no ano passado. “Nossa meta é manter a taxa de 20% de crescimento por ano. Em 2019, a nossa operação de contêineres apresentou um crescimento de EBITDA acima de 100%, e o volume de operação subiu mais de 20% frente a 2018”, conta o presidente da Brado.

Expositores da Intermodal desde 2011, a Brado apresentará na edição 2020 os planos para a Malha Central (Ferrovia Norte-Sul). Durante a feira será apresentado o case de sucesso do mercado interno, solução que abastece o Centro-Oeste e Sudeste brasileiro. “Também vamos reforçar os atributos do Portal do Cliente, pois estamos reconstruindo a nossa base tecnológica. Na Intermodal, os visitantes poderão conhecer novas funções online do portal como agendamento e tracking rodoviários, previsão de trens e fazer extratos operacionais”, adianta Saraiva. 



TRANSPORTE FERROVIÁRIO

MRS

Concessão federal, responsável pela gestão da malha ferroviária de transporte de carga nos três estados com maior peso no PIB brasileiro (Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo), a MRS Logística oferece soluções de escoamento para o mercado nacional e internacional. Companhia aberta, com ações na B3, a empresa está impedida de dar previsões ou expectativas, mas os dados públicos disponíveis indicam que o Governo Federal pretende incentivar investimentos no modal ferroviário, o que é, segundo a empresa, extremamente positivo para o setor. “O primeiro passo para que esses pontos se materializem é concluir o processo de renovação antecipada da concessão, que está em andamento junto ao órgão regulador, a ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres”, informou em nota.

Há anos, a MRS vem diversificando o perfil de clientes e de carga transportada, buscando posicionar-se como uma solução logística adequada a qualquer segmento da indústria nacional. Essa diversificação é verificável pelo crescimento dos volumes de carga geral transportados. Carga geral são produtos distintos do *heavy haul* que, na linguagem ferroviária, é o termo usado para as cargas de minério de ferro, carvão e coque. A carga geral é formada pelo transporte de diversos itens em contêineres, transporte de produtos agrícolas, de itens da construção civil, de produtos siderúrgicos, entre outros, e que hoje representam cerca de 40% do total transportado.

Os números dos nove primeiros meses de 2019 indicam um crescimento de 8,2% no volume de Carga Geral transportada pela MRS, na comparação ante o mesmo período de 2018. O crescimento no volume de transporte de itens da Construção Civil foi de 25,2%. Em contêineres foi de 25%, seguido por produtos siderúrgicos (9,4%) e produtos agrícolas (4,1%). Todos os dados são referentes ao período entre janeiro e setembro de 2019, ante o mesmo período de 2018.

A inovação é uma prática constante na MRS. Essa inovação se dá por meio de ofertas customizadas e um amplo conhecimento das demandas dos clientes. Um exemplo foi o contrato firmado com a Novellis do Brasil, principal produtora de laminados de alumínio e a maior recicladora de alumínio do mundo, com unidade em Pindamonhangaba (SP). A MRS desenvolveu um projeto que cria uma extensão



da linha férrea sob sua concessão até a planta da Novellis, fazendo com que o modal ferroviário seja o principal meio de escoamento da produção da fábrica para os portos, assim como o meio de chegada da matéria-prima da fábrica (material reciclável).

O uso da tecnologia é intensivo na MRS. A empresa elencou dois exemplos do uso de softwares como o AESS (*Automatic Engine Start Stop*), que comanda automaticamente a partida e a parada do motor diesel, permitindo uma maior economia de combustível das locomotivas, e o sistema CBTC (*Communication Based Train Control*), tecnologia embarcada nas composições e que torna a operação mais produtiva e mais segura.

Na Intermodal 2020, a MRS apresentará ao mercado, em detalhes, a calculadora de CO₂, uma ferramenta de sustentabilidade disponível no site da MRS. Por meio dela é possível mostrar, com números, as vantagens do modelo ferroviário e da intermodalidade. Além disso, a concessionária planeja conquistar mais carga para a rota entre o Rio e São Paulo. De acordo com o comunicado da empresa: “A Intermodal reúne os principais *players* logísticos e os principais clientes do mercado brasileiro. Participar da feira é essencial para se posicionar como uma empresa desenvolvedora de soluções customizadas e eficientes. A Intermodal é um *hub* de negócios, um espaço onde muitas oportunidades são apresentadas e podem se tornar negócios concretos”. 

RUMO

Operadora de ferrovias e prestadora de serviços logísticos de transporte ferroviário, elevação portuária e armazenagem, a Rumo realiza operações para exportação, importação e mercado interno.

O grande marco de 2019 para a empresa foi a conquista da subconcessão da Ferrovia Norte-Sul (Malha Central da Rumo) por 30 anos, no trecho entre Estrela D' Oeste (SP) e Porto Nacional (TO). Pela ferrovia, a Rumo transportará cargas da produção agrícola de Goiás, Tocantins, Minas Gerais e leste do Mato Grosso. Além disso, cargas gerais e industriais poderão ser transportadas por contêineres nessa ferrovia. Já em termos de desafios, a empresa citou a aprovação do Tribunal de Contas da União (TCU) referente ao processo de renovação antecipada da concessão da Malha Paulista.

Segundo nota encaminhada pelo departamento de comunicação da empresa, a prorrogação da Malha Paulista viabiliza R\$ 7 bilhões em investimentos, que prometem elevar a capacidade de transporte entre Rondonópolis (MT) e Santos (SP) das atuais 30 milhões de toneladas por ano para 75 milhões de toneladas por ano. “Teremos um ganho de capacidade de 150%. Ao longo dos quase 2 mil quilômetros de extensão da ferrovia realizaremos duplicações e reativações de trechos, ampliação de pátios, modernização da via e demais obras (contornos ferroviários, pontes, passarelas) para mitigar os conflitos urbanos nos municípios atravessados pela ferrovia”, detalhou a nota.

Nos últimos quatro anos, a Rumo investiu mais de R\$ 8 bilhões no aumento da segurança operacional, eficiência, na constante redução do consumo de combustível e no crescimento da capacidade de transporte. Desde que assumiu a concessão em 2015, a empresa dedicou recursos para a renovação da frota (aquisição de novas locomotivas e vagões), revitalização da via permanente e melhorias no setor tecnologia e segurança da operação ferroviária. Em 2019, a empresa atingiu a 60 bilhões de TKU (tonelada por quilômetro útil), aumento de 50% no volume transportado em relação ao registrado em 2016, quando transportou cerca de 40 bilhões de TKU.

A empresa informa ainda que, em 2019, aumentou em 6,6% o volume transportado, chegando a 60,1 bilhões de TKU. Para 2020, projeta expansão de 10% no volume transportado, que deve ficar entre 64 e 68 bilhões de TKU. As commodities agrícolas continuam representando as principais demandas da



Rumo. Além disso, as operações de fertilizantes (89,4%) e contêineres (20,1%) tiveram o maior crescimento no comparativo com o ano anterior.

Em relação ao mercado de exportação, a empresa aumentou o volume de grãos escoados pelo principal corredor de exportação do agronegócio brasileiro (entre Rondonópolis e o Porto de Santos). Foram movimentadas 22,3 milhões de toneladas de grãos (soja, farelo de soja e milho) em 2019, crescimento de 6,2% em relação ao ano anterior, enquanto o total das exportações por este Porto aumentou 4,4%. Já nos portos de Paranaguá (PR) e São Francisco do Sul (PR), a ferrovia movimentou 12,5 milhões de toneladas de grãos.

“Até 2023, planejamos uma série de investimentos nas malhas com os objetivos de aumentar a capacidade e melhorar a eficiência. Nosso guidance de longo prazo indica investimentos de R\$ 13 a 15 bilhões entre 2019 e 2023. Em 2020, a previsão gira em torno R\$ 2,6 bilhões e R\$ 3,4 bilhões conforme divulgado na última divulgação de resultados. Os principais recursos serão aplicados na Malha Central com o intuito de torná-la operacional; na aquisição de locomotivas e vagões; na finalização da expansão do terminal de Rondonópolis e na manutenção das vias e material rodante”, informou a empresa por meio do seu departamento de comunicação.

Na Intermodal, a empresa destacará o plano de investimentos na expansão da malha ferroviária brasileira. 



TRANSPORTE FERROVIÁRIO

VLI

A VLI transporta, por meio de sua rede integrada de terminais, ferrovias e portos, milhões de toneladas de produtos agrícolas como grãos (milho, soja e farelo de soja), açúcar e fertilizantes. Além de fluxos logísticos, a VLI possui uma estrutura completa de armazéns e silos que garantem o melhor atendimento para esse setor.

A empresa também possui soluções logísticas customizadas que integram os principais estados produtores de aço e consumidores de insumos siderúrgicos no Brasil. Com isso, a VLI atende à indústria, tanto no abastecimento de insumos como o carvão mineral, calcário, gusa e minério de ferro, quanto no escoamento de aço para os mercados interno e externo.

No segmento de produtos florestais, celulose e derivados, a VLI fornece solução logística para o transporte de madeira a importantes indústrias localizadas em Minas Gerais, Espírito Santo e Bahia, além do escoamento da celulose produzida em Imperatriz, no Maranhão, por meio do Porto de Itaqui (MA).

O sistema logístico da VLI conta com mais de 8 mil quilômetros de linha férrea, oito terminais intermodais e dois portos próprios e operação em outros três. A empresa possui mais de 7.500 profissionais e oferece serviços logísticos em 10 estados brasileiros, incluindo a região do Matopiba, Mato Grosso, Goiás e Minas Gerais, entre outros.

Por meio dos terminais portuários brasileiros de Santos (SP), Itaqui (MA) e Vitória (ES), que estão conectados ao sistema integrado e multimodal da VLI, a empresa envia commodities oriundas de setores variados a diversos mercados externos, tornando a operação cada vez mais conhecida fora do Brasil. A VLI atende uma base relevante de clientes em diferentes ramos de atuação, como agronegócio, siderurgia e construção, produtos industrializados e fertilizantes. O segmento que vem registrando maior crescimento é o agronegócio, que detém cerca de 60% do negócio da VLI. A movimentação de produtos agrícolas, que era de 15 milhões de toneladas em 2013 alcançou, em 2018, 30 milhões de toneladas, entre produtos como soja, milho, farelo, fertilizantes e açúcar.

Desafios

Segundo o diretor comercial da VLI, Fabiano Lorenz, o setor logístico vem trabalhando de forma intensa ao longo dos últimos anos no país, enfrentando desafios constantes. “Nossa agenda tem sido focada no ganho de eficiência. Precisamos enxergar os custos de forma integrada. Ou seja, o caminhão deve ter uma jornada mais rápida, eficiente e com um custo menor, e melhor para o caminhoneiro. A ferrovia, por sua vez, precisa girar mais rápido e ter mais capacidade para chegar aos portos.



Já os portos devem ser mais eficientes para carregar e liberar os navios mais rapidamente. Estamos fazendo o dever de casa e isso tem se refletido na redução de custos para os nossos clientes”, diz.

O executivo conta que a VLI acaba de encerrar um ciclo de investimentos que contemplou o aporte de R\$ 9 bilhões, aplicado na construção de novos portos e terminais, na recuperação de trechos de linha férrea e na modernização de composições.

Maior produtividade

“A produtividade brasileira demandará uma logística muito mais eficiente nos próximos anos. Sendo assim, a tecnologia passa a ser fundamental para que estejamos bem posicionados dentro do ambiente de negócios global. Tendências como *blockchain*, IoT, inteligência artificial e *data analytics*, entre outros, poderão trazer muito mais competitividade para o País e impulsionar uma transformação do ambiente logístico brasileiro”, analisa Lorenz, indicando que a empresa tem muito presente o valor estratégico da inovação aplicada às soluções de escoamento de commodities.

Já em 2017, a VLI lançou o Inova VLI, um programa de inovação aberta, com intuito de aproximar a empresa do ecossistema das startups de uma forma ativa. Neste ano, a VLI encabeça a vertical de Logística e Mobilidade no Cubo, para fomentar ainda mais o relacionamento com startups do setor. “Garantir a eficiência e a competitividade dos produtores, com auxílio dessas novas tecnologias é um dos desafios. Temos investido em tecnologia 4.0, bem como em inovação, e estamos obtendo destaque relevante no mercado com diversas iniciativas e parcerias que trazem segurança e eficiência”, opina.

Na Intermodal, a empresa mostrará as operações e a logística integrada multimodal para atendimento aos segmentos de agricultura, fertilizantes, siderurgia, construção e industrializados. “Trata-se do evento mais importante do setor e, portanto, uma grande oportunidade para levar o nosso conhecimento para os principais players do mercado”, finaliza Lorenz.

POSIDONIA

A companhia de navegação Posidonia, especializada no transporte de cargas pela costa brasileira (cabotagem) e longo curso, participa do Intermodal South America para apresentar o navio multipropósito Posidonia Bravo, primeira embarcação da companhia construída com recursos próprios e que chega para atuar em operações especiais de lavra e transporte de minerais no oceano. A embarcação tem capacidade para transportar 3 mil toneladas, sistema de descarte sustentável e bombas de dragagem com capacidade de 55 mil m³ diários.

“O Posidonia Bravo é uma embarcação diferenciada e que agrega muito valor aos embarcadores. Diante da flexibilidade do projeto sobre o qual foi concebido, foi facilmente ajustado à operação de extração, armazenagem e transporte de fertilizantes marinhos. Prova disto é que já está empregada em contrato de cinco anos”, explica o sócio da Posidonia, Abraão Salomão.

Além do navio multipropósito, a companhia conta tam-

bém com a balsa de carga geral Santa Maria, que passou por extensa obra de classificação para transportar carretéis de umbilicais (estruturas metálicas em forma de carretel para acondicionamento dos umbilicais - conexões flexíveis para transferência de óleo entre embarcações) na cabotagem.

A empresa atua em projetos que vão do abastecimento e suporte a plataformas marítimas ao transporte de automóveis e cargas especiais entre os portos do Brasil e Argentina. Também realiza operação de STS (*ship to ship*) no País e no exterior. O volume de carga transportada pela companhia chegou a cerca de 1 milhão de toneladas, incluindo minério de ferro, fertilizantes, biocombustíveis e petróleo e derivados.

A Posidonia atua em seis segmentos estratégicos: armazenagem, administração e operação de navios (*ship management*); transporte de granéis sólidos e líquidos; transporte de carga geral e veículos, operação de apoio marítimo e transporte de projetos especiais. 

GRUPO PROTEGE

“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 a prospecção de novos negócios e apresentação do portfólio de produtos”. A afirmação é do diretor comercial do Grupo Protege, Marcelo Flório. Na estratégia da empresa para o evento deste ano está o destaque para o serviço de Carga Segura, criado há cerca de seis anos. “Queremos desmistificar a ideia de que transporte em caminhões blindados é apenas para bancos. Hoje, nossos maiores clientes são empresas de eletrônicos e da área farmacêutica”, conta.

Segundo o executivo, a empresa investiu, nos últimos dois anos, mais de R\$ 10 milhões na expansão e aprimoramento do Carga Segura. Neste ano, planeja manter o plano de expansão de frota e a construção de duas novas bases operacionais.

Fundado em 1971, com cerca de 16 mil colaboradores e presente em 18 regiões do País, com 44 bases operacionais e frota de 1.800 veículos, o Grupo Protege tem 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 é formado por quatro empresas: Protege, Provig, Pro-



air e Protege Serviços Especiais.

No ano passado, o Grupo Protege dedicou-se a aperfeiçoar os processos para ampliar a sinergia das operações de transporte de valores e de cargas de alto valor agregado. “Os resultados têm sido positivos. No Rio de Janeiro, por exemplo, consolidamos nossa operação de carga fracionada (LTL) que era uma demanda do mercado local. Pretendemos replicar essa



TRANSPORTE RODOVIÁRIO

experiência em outras regiões ao longo de 2020. Importante citar também o desafio constante de otimizar custos e aperfeiçoar processos operacionais, visando ganho de eficiência”.

Flório conta que, ao longo de 2019, três setores da empresa receberam aportes: recursos humanos, tecnologia e ampliação de frota. 2019 também foi um ano de lançamentos para o grupo: um novo posicionamento de marca nos estados de Goiás, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul e Tocantins ao unificar duas das principais empresas do grupo. “Agora, a empresa de serviços de segurança e logística Proforte passará a operar sob o nome Protege, o que permite ampliar nacionalmente a percepção de excelência reconhecida pelos clientes, além de levar mais eficiência ao ciclo de transporte de valores. Atuando há 24 anos, a Proforte conta com 19 bases operacionais. Com a marca Protege, continuará a prestar todos os serviços realizados nas localidades, como vigilância patrimonial, escolta armada, logística de valores e de soluções de segurança para varejistas, cooperativas de crédito e empresas do sistema financeiro.

O grupo também lançou um serviço digital para varejistas,



Marcelo Flório, diretor comercial do Grupo Protege

lotéricos, instituições financeiras e cooperativas de crédito. O aplicativo “Protege Follow Me”, disponível para IOS e Android, facilita a organização e o controle dos clientes, permitindo acesso em tempo real à programação de atendimento e acompanhamento dos valores coletados e processados (quando contratado).

O segmento de atuação da empresa que apresentou maior crescimento foi o atendido pelo Carga Segura, que avançou 30% no ano passado. “É uma solução de logística e segurança completa. A carga é transportada em caminhões totalmente blindados, com equipe de vigilância embarcada e monitoramento 24 horas. 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. Nestes seis anos de atuação, não foi registrado nenhum sinistro no Carga Segura”, detalha Flório. Atualmente, o Grupo Protege opera com quatro modelos de caminhões no transporte de cargas de alto valor agregado, com destaque para a carreta blindada, que tem capacidade de transportar 28 Paletes Padrão Brasil (PBR). 

PROSEGUR

No ano passado, a Prosegur, reconhecida por oferecer soluções de segurança residencial e de transporte de carga, passou a atuar também no segmento de Operadores Logísticos, oferecendo também operações de armazenagem.

O diretor comercial e de estratégia da Prosegur Cash, Sérgio França, explica que a empresa identificou no mercado a busca por alternativas que viessem a reduzir os custos para toda a cadeia logística. “Em relação à armazenagem, percebemos uma tendência na redução dos estoques armazenados. Como os clientes não possuíam grandes expectativas de vendas, buscaram manter os estoques baixos para reduzir os custos de armazenagem. Já em relação aos transportes, ficou evidente o esforço das empresas em fracionar cada vez mais as expedições, visando reduzir custos com escoltas, caminhões blindados e também a exposição ao risco. Outro comportamento percebido foi a mudança dos processos de vendas, no qual muitos migraram de CIF para FOB, transferindo assim o custo do transporte para o cliente receptor. Nosso foco em carga de alto valor agregado tem

sido muito bem aceito pelo mercado”.

Ao passar a atuar como operador logístico, no ano passado, a Prosegur incrementou a oferta de soluções de transportes de mercadorias de alto valor agregado, incorporando



Sérgio França, diretor comercial e de estratégia da Prosegur Cash

os serviços de armazenagem dos mesmos produtos Operações. “O novo CD Prosegur Log, que está localizado em Cajamar (SP), tem como foco desenvolver negociações com os segmentos high tech, fármaco e moda & luxo. É dotado de cofre caixa forte e câmara fria, 14.000 m² de área convencional verticalizada, além de 23 docas e é todo equipado com o mais moderno sistema de Segurança Eletrônica”, detalha França.

O executivo conta que a alguns segmentos do mercado reagiram muito rapidamente à diversificação dos serviços. “Além da conquista de novos clientes nos segmentos high tech, fármaco e moda & luxo, percebemos uma ampliação do escopo de soluções contrato. Vários dos nossos atuais clientes ampliaram as áreas atendidas utilizando nossos veículos blindados para atender nas rotas de distribuição. O segmento high tech experimentou um bom nível de crescimento no ano, impulsionado por um ligeiro aumento no consumo final e baixa performance em anos anteriores”, analisa.

Na Intermodal South America, a empresa planeja explo-

rar a nova categorização, de operador logístico completo, e dar ênfase ao armazém de cargas de alto valor agregado. Segundo França: “A Prosegur participa da Intermodal há 13 anos (participamos desde 2008) consecutivos, buscamos estreitar o relacionamento com nossos atuais clientes, expor nossos serviços ao mercado e explorar novas negociações. A Intermodal representa um momento importante de aproximação com nossos clientes, desenvolvimento de novos parceiros e avaliarmos o que de melhor está sendo oferecido no mundo logístico”.

O executivo é otimista com os resultados da empresa em 2020. “Estamos bastante confiantes. Além do aumento da abrangência dos transportes das mercadorias de alto valor agregado com os nossos veículos blindados para as principais capitais na região Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Sul, estamos confiantes no aumento significativo das operações de armazenagem em nosso CD de Cajamar. Estaremos abertos às novas oportunidades para mercadorias vulneráveis e de alta atratividade para roubos em outros estados como Rio de Janeiro”, finaliza. 



O Grupo Luminae Energia oferece soluções completas de eficiência energética com projetos 100% customizados para o setor logístico com tecnologia própria e exclusiva. Desde a análise técnica do local, projeto personalizado, instalação por equipe própria e especializada e garantia de 5 anos em todo o sistema.

100% FINANCIADO
pela Luminae de forma que a economia gerada paga o projeto.

MAIOR SEGURANÇA E PRODUTIVIDADE
com menor manutenção.

ECONOMIA DE ATÉ 80%
utilizando o sistema Led mais eficiente do mundo.

GESTÃO E INTELIGÊNCIA
do consumo de utilidades remota e em tempo real.

SOLUÇÕES COMPLETAS em Energia Solar Fotovoltaica.

GARANTINDO HOJE A ENERGIA DO AMANHÃ

COMO FICA A BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA COM O CORONAVÍRUS?

Andrew Lorimer*

Já é sabido que o comércio internacional está sendo fortemente impactado pelo coronavírus em 2020. O Brasil, que tem como principal parceiro comercial a China, já está sentindo esse impacto em diversas categorias de produtos. Esses setores mais impactados terão que lidar cada vez mais com diversos transtornos. Por isso, a Datamar, empresa de inteligência de dados em comércio exterior, fez uma análise da relação comercial entre os dois países com base nos dados de 2019 da sua ferramenta DataLiner para detectar quais os setores mais atingidos pela situação.

Em 2019, o país exportou à China por via marítima 338 mil TEUs (medida equivalente a um contêiner de 20 pés), sendo que a categoria alimentos está em primeiro lugar, com 31% das exportações, seguida por papel e celulose (18%) e algodão (13%). Em relação às importações, trouxemos da China por via marítima em 2019 825 mil TEUs, sendo que 89% desse valor é pulverizado em mais de 48 categorias.

Impacto nas exportações

Para se entender o impacto do coronavírus nas exportações brasileiras, é preciso primeiro conhecer alguns números do comércio exterior no país. De acordo com dados do DataLiner, os principais produtos exportados em contêineres pelo Brasil ao mundo em 2019 foram alimentos, que têm uma representatividade de 25% na nossa balança comercial. Em 2019, o Brasil exportou 670.856 TEUs. Destes, 105.488 TEUs, ou seja, 16%, foram para China. A conclusão é que este setor, que engloba todos itens comestíveis, de soja às proteínas animais, será seriamente afeta-

do pelo coronavírus em 2020.

Outro setor impactado será o de papel e celulose. Ele representou 9% das exportações brasileiras via contêiner em 2019, com 257.518 TEUs. Desse total, 24% (61.685 TEUs) têm como destino a China.

O terceiro setor mais afetado será o de algodão, que, apesar de representar apenas 5% das exportações brasileiras, com 140.372 TEUs em 2019, tem na China um parceiro que corresponde a 32% desse volume, com 45.104 TEUs.

Importações mais impactadas

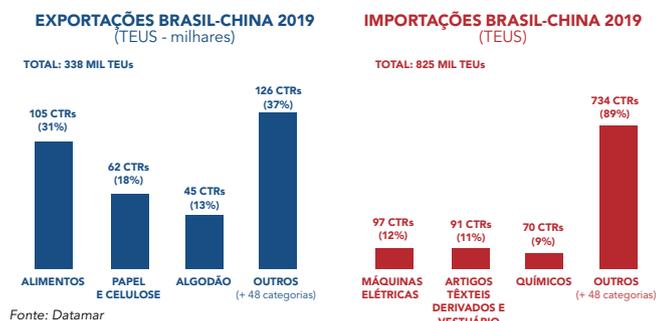
As importações brasileiras da China são mais pulverizadas. Importamos itens de diversas naturezas. Máquinas elétricas, porém, será um item bem impactado pelo coronavírus. Cerca de 6% das importações brasileiras (133.904 TEUs) são de máquinas elétricas. Desse total, 72% (96.927 TEUs) vêm da China.

Artigos têxteis, derivados e vestuário representam 6% das importações brasileiras, o que corresponde a 156.352 TEUs. Desse total, 58% (90.628 TEUs) são provenientes do país asiático, o que nos leva a concluir que esse setor também será prejudicado em 2020 por consequência do coronavírus.

O terceiro setor cujas importações serão mais impactadas é o de químicos, que representou 10% das importações brasileiras em 2019, com 247.836 TEUs. Desse total, 70.437 TEUs (28%) são provenientes da China, o que causará transtornos para o setor. Entre esses químicos, o destaque são os inseticidas e fungicidas usados na agricultura, com 16% de participação entre os químicos.

Vale lembrar que o DataLiner é uma ferramenta de inteligência de mercado da Datamar, que traz dados que permitem análises de todos os volumes de cada mercadoria exportada e importada por via marítima da Costa Leste da América do Sul, armadores, agentes de cargas, terminais portuários e portos de maneira confiável, já que seus dados são provenientes diretamente dos manifestos de carga recebidos pela Datamar por meio de parceiras confiáveis de longo prazo com as transportadoras oceânicas.

IMPACTO DO CORONAVÍRUS NA RELAÇÃO COMERCIAL BRASIL-CHINA



*CEO da Datamar

Maiores & Melhores DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE



24
NOVEMBRO
2020

Transamérica Hotel | SP



Guarde esta data:

Sua empresa pode ser uma das
Maiores e Melhores
do setor de transporte e logística



www.otmeditora.com | otmeditora@otmeditora.com | 55 11 5096-8104



Imagem ilustrativa. A carroceria não faz parte do produto. Mais informações, consulte um de nossos concessionários.

No trânsito, dê sentido à vida.



Direção elétrica de série

Keyless Start

Assistente Ativo de Frenagem - ABA



Você é 100% para o seu negócio. Sua van também tem que ser.

Para se dedicar 100% ao seu negócio você precisa de uma van que também pense 100% nas suas necessidades. Conheça a Nova Sprinter. Design inovador, mais robusta, mais segura e mais interativa. 100% pra você. Vá até um concessionário de veículos comerciais Mercedes-Benz do Brasil e faça um test drive.

MercedesBenzVansBr
 mbvansbr
 CRC: 0800 970 9090 | vans-mercedesbenz.com.br

Mercedes-Benz

