

INFORMATIVO DOS **PORTOS**



Melo 2016 - Edição nº 200 - Ano XIV - Av. Coronel Marcos Konder - Nº 1207 - 8º andar - sl 68- Centro Empresarial Embraer - Centro - Itajaí/SC 88301-320

MERCADO SE ADAPTA ÀS NOVAS REGRAS PARA PESAGEM DE CONTÊINERES

A dificuldade é que cada país deverá determinar os seus órgãos reguladores para intervir localmente e estipular parâmetros para atender às exigências internacionais

**E-commerce deve movimentar
R\$ 69,76 bilhões em 2016**

**Especial Intermodal: Mercado aposta
em novos negócios para superar crise**



INOVAÇÃO É O CAMINHO

InfraPortos South America chega à sua terceira edição com empresas investindo em soluções inovadoras para conquistar espaço no mercado



As empresas que atuam na cadeia produtiva dos portos brasileiros correm contra o tempo para atingir um nível de competitividade internacional. Por conta disso, têm investido em soluções que foquem a inovação, como foi possível ver na 3ª edição da InfraPortos South America - Feira e Conferência Internacional sobre Tecnologia e Equipamentos para Armazéns, Terminais e Portos. O evento, que é sempre realizado em paralelo à Intermodal South America, aconteceu entre os dias 5 e 7 de abril no Transamerica Expo Center, em São Paulo, reunindo um público em busca de novidades apresentadas pelos 60 expositores.

Segundo o presidente da UBM Brazil, Jean-François Quentin, que promove a feira, mesmo sendo um evento ainda muito jovem, a InfraPortos se consolida como um grande painel do que há de mais inovador para a cadeia produtiva portuária. “O sucesso do evento também vem do fato de ele ser o único a reunir os setores de tecnologia e equipamentos para armazéns, terminais e portos”, destacou.

Entre as empresas expositoras, o resultado foi positivo. “Tivemos mais visitas ao estande este ano”, indicou o diretor executivo da VMI Sistemas de Segurança, Jonatas Leite. Segundo ele, o público é bem seletivo na busca por bons negócios e as empresas, por conta do momento econômico, têm buscado por parceiros e não apenas fornecedores. “Nós temos nos posicionado bem nesse aspecto e como praticamente somos o único fabricante nacional do mercado, estamos muito competitivos em termos de custo”.

Para o diretor de Marketing da ConexLed, empresa de produtos e projetos de iluminação LED, Filipe Braz, a expectativa é de fechar negócios iniciados nesta edição da InfraPortos. “Como eu posso expor os produtos que ofereço, tenho uma vantagem sobre quem traz apenas serviços para a feira: consigo chamar a atenção, fechar negócios ou deixar as situações muito bem encaminhadas para o pós-feira”, explicou.

“Apesar da crise, a indústria portuária não para, porque envolve infraestrutura e está sempre em desenvolvimento. Sendo assim, tão logo melhore a economia, devemos retomar o destaque”, avaliou o diretor comercial da Speed Sistemas, empresa de segurança e automação de acesso portuário, Paulo Hack. “Essa é a nossa segunda participação na feira e o movimento de visitantes aumentou (em relação a 2015), até porque investimos bastante no espaço. Muitos negócios que foram iniciados no ano passado ainda estão em andamento, pois trabalhamos com projetos extensos. Para os prospects de 2016 a expectativa é a mesma”, completou.

RELACIONAMENTO

Para o diretor da Almi, uma empresa do Grupo SGO, Christian Wagner, a InfraPortos é fundamental para sentir o



**“PELA MINHA EXPERIÊNCIA,
SEI QUANDO UM PROSPECT TEM
BOA CHANCE DE VIRAR NEGÓCIO
OU NÃO E, DAS CONVERSAS QUE
TIVE AQUI, CREIO QUE UMA BOA
PARTE VAI RENDER FRUTOS”**

Jacques Albuquerque, CEO da Tracer Tag

mercado, fortalecer relacionamento com clientes e prospectar novos. “É importante estar aqui como forma de reforçar a marca, se mostrar presente, além de poder ver como estão e o que estão fazendo os nossos concorrentes”. A analista de marketing da Beumer Group, Rachel Toledo, aposta no fechamento de negócios: “As prospecções feitas aqui costumam ser muito efetivas”, explicou.

“Nós estamos desde o final de 2014 no mercado e é a nossa primeira participação na InfraPortos. Aproveitamos a presença na feira para reforçar o relacionamento com aqueles que são nossos clientes e mostrar nossa marca e produtos ao mercado. Pela minha experiência, sei quando um prospect tem boa chance de virar negócio ou não e, das conversas que tive aqui, creio que uma boa parte vai render frutos, pois o público aqui é diferenciado, com grande poder de decisão”, afirmou o CEO da Tracer Tag, empresa de rastreadores, Jacques Albuquerque.



LIDERANÇAS DEFENDEM QUE RECURSOS DE PAGAMENTOS DE OUTORGA SEJAM ADMINISTRADOS PELAS AUTORIDADES PORTUÁRIAS

Os recursos de pagamentos de outorga arrecadados pelo governo federal nos leilões de arrendamento portuário deveriam ser aplicados diretamente pelas autoridades portuárias e não ficarem centralizado no Tesouro Nacional. Isso é o que defendem lideranças empresariais e especialistas que participaram do Seminário Ambiente Regulatório Portuário, realizado durante a InfraPortos South America.

“Para as companhias docas, a ausência do repasse dos pagamentos de outorga pode significar limitações para cumprir com as suas funções, provocando déficit e a diminuição da capacidade de investimentos”, observa José Di Bella Filho, diretor de Novos Negócios e Relações Institucionais da COSAN e ex-presidente da Codesp. Ele alerta, ainda que alguns editais podem trazer equívocos: “Precisamos que espelhem a realidade que temos hoje. A outorga corre o risco de captar um valor que não representa o momento, pois vai se basear em estudos de dois, três anos atrás”.

O presidente da Codesp, Alex Oliva, afirmou que vem insistindo com as autoridades federais para que pelo menos parte dos recursos arrecadados com o valor de outorga seja direcionado para as autoridades portuárias. “Eu sei que a entrada de R\$ 300 milhões no caixa do Tesouro Nacional é importante, mas mais importante é garantir o funcionamento 24 horas do porto, permitindo investimentos”, afirmou.

Frederico Bussinger, consultor do Idelt (Instituto de Desenvolvimento, Logística, Transporte e Meio Ambiente), destacou que um projeto de lei está tramitando na Câmara dos Deputados, prevendo alteração na Lei nº 12.815, a nova Lei dos Portos. A proposta é que pelo menos 50% dos recursos arrecadados com o pagamento de outorgas, em arrendamentos portuários, deverão ser destinados a obras de infraestrutura nos portos. Estes valores ficariam, de acordo com o projeto de autoria do deputado federal João Paulo Papa (PSDB-SP), armazenados em um Fundo de Investimento em Infraestrutura Portuária.

Rocha
Terminais Portuários e Logística
desde 1864

PARANAGUÁ-PR

Matriz – Unidade Comercial
Rua João Eugênio, 922
Centro, CEP 83203-630
+55 (41) 3420-2300

CURITIBA-PR

Unidade Comercial
Av. Comendador Araújo, 143,
Centro, CEP 80420-900 – Conj. 144/145
+55 (41) 3221-5600

SÃO FRANCISCO DO SUL-SC

Porto Seco Rocha – EADI - Terminal de Containeres Vazios - DEPOT
Rodovia Duque de Caxias, s/n – Km 2,5
Iperoba, CEP 89240-000
Tel: 55 (47) 3471-1800

GUARUJÁ-SP

Terminal Contêineres Vazios – DEPOT
Rodovia Cônego Domenico Rangoni, 5525 – Km 07
Paecara Distrito Vicente Carvalho, CEP 11454-630
Tel: 55 (13) 3347-9400