

La logística comienza en las personas - A logistica começa nas pessoas

# PROTAGONISTA

PUERTOS, LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y COMERCIO EXTERIOR



Presidente  
**FRIGORÍFICO  
MODELO**  
Cr. Agustín Fernández  
Uruguay



Presidente  
**ASSEKURANSA**  
Juan Angel González  
Argentina



Gerente Comercial  
**RIOESTIBA  
INTERNACIONAL**  
Jonny Sarraute  
Uruguay



Director General  
**ELECTRIC MOBILITY  
TRUCKS - EMT**  
Anel Hernández Serrano  
México



SPECIAL  
REPORT

PRESENTES EN ARGENTINA, BOLIVIA, BRASIL, CEE, CHILE, COLOMBIA, ECUADOR, EEUU, MÉXICO, PANAMÁ, PARAGUAY, PERÚ Y URUGUAY



Gerente Comercial  
**WILSON SONS -  
TECON RIO GRANDE**  
Rodrigo Velho  
BRASIL



Presidente  
**TRANSMATA**  
Julissa E. Jessy B.  
PANAMÁ



Presidente  
**ADMINISTRACIÓN  
NACIONAL  
DE PUERTOS - ANP**  
Dr. Juan Curbelo  
URUGUAY



CTO - Manager  
de Tecnología  
**POSEIDÓN  
TECHNOLOGIES**  
José Gabriel Ferreira Bueno  
URUGUAY



Presidenta  
**UNIÓN DE  
EXPORTADORES**  
Andrea Roth  
URUGUAY



# PORSCHE

La tercera generación del SUV alemán no rompe con su pasado, sino que toma todo lo bueno de él y lo potencia.

A terceira geração do SUV alemão não rompe com seu passado, mas pega tudo o que há de bom nele e o aprimora.



El V12 Vantage será una edición final limitada con la que se despedirá a este motor para dar paso a soluciones más sostenibles, un modelo que supera los sentidos a través de su inconfundible y ensordecedor rugido V12 Aston Martin.

Por ahora, solo se han desvelado un par de teaser de este vehículo, en los que se puede apreciar un generoso alerón y un difusor trasero mucho más agresivo. Utilizará un motor V12 de 5.2 litros con doble turbocompresor, derivado de los modelos DB11 y DBS. Lo que no está confirmado es la potencia que brindará. Su llegada está confirmada para este 2022.  
© Aston Martin

*O V12 Vantage será uma edição final limitada que se despedirá deste motor para dar lugar a soluções mais sustentáveis, um modelo que ultrapassa os sentidos através do seu inconfundível e ensurdecedor rugido V12 Aston Martin.*

*Por enquanto, apenas alguns teasers deste veículo foram revelados, nos quais você pode ver um generoso spoiler e um difusor traseiro muito mais agressivo. Ele usará um motor V12 de 5,2 litros com turbo duplo, derivado dos modelos DB11 e DBS. O que não está confirmado é a potência que irá fornecer. Sua chegada está confirmada para este 2022.  
©Aston Martin*

# Macan

# La logística comienza en las personas

A logística começa com as pessoas



## CONTENIDO / CONTEÚDO

Contenido	
Gadgets: el futuro ya está aquí	8
Comunicado Conjunto de Ministros de Relaciones Exteriores...	13
Ministro de Transporte - José Luis Falero - URUGUAY	18
CEO TA-TA - Christopher Jones - URUGUAY	22
Gerente Comercial Wilson Sons - Tecon Rio Grande - Rodrigo Velho - BRASIL	23
Director de Logística y Distribución Farmashop - Jose Ignacio Mignone - URUGUAY	24
Presidente de la ANP - Dr. Juan Curbelo - URUGUAY	26
Gerente Comercial RIOESTIBA INTERNACIONAL - Jonny Sarraute - URUGUAY	34
Presidente - PTP Group - Guillermo Missiano - ARGENTINA	40
Responsable de Planificación Jan de Nul - Fernando Caviglia - ARGENTINA	44
Presidente TRANSMATA - Julissa E. Jessy B. - PANAMÁ	46
CEO - STARFIP - Santiago Marco - MÉXICO	52
Director ENVIGO - Alejandro Casaretto - URUGUAY	58
MultiSystems, Inc	61
Presidente Frigorífico Modelo - Cr. Agustín Fernández - URUGUAY	62
FADEEAC	66
Director General EMT - Anel Hernández Serrano - MÉXICO	70
Presidente Assekuransa - Juan Angel González - ARGENTINA	80
Presidenta Unión de Exportadores - Andrea Roth - URUGUAY	84
Presidente F.Pache SA - Fernando Pache - URUGUAY	88
CTO - Manager Poseidón Technologies - José Gabriel Ferreira Bueno - URUGUAY	94

## ANUNCIANTES

ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS	5
AMTI	10
GUIA LOGÍSTICA APP	11
ALACAT	12
AAPA LATINO	15
ANP	27
TGM	29
TAMIBEL GROUP	31
TCP	33
KENPORT	35
RIOESTIBA	37
BOLUDA TOWAGE REYLA	41
CÁMARA DE PRACTICAJE	43
PUERTO SEGURO FLUVIAL	45
TRANSLOG	47
ZEBRA	51
ENCARGO	53
GOLDMEX	55
UTILAJE	57
FRIGORIFICO MODELO	65
FADEEAC	67
FTP	68
ALVARO PALEO TRANSPORTES	71
BRAMORIM	73
ASSEKURANSA	83
BROU	87
LOGISTIQUE	89
AGENCIA SALLUSTRO	91
FEDERAL JUST IN TIME	93
POWER MEETING INTERNACIONAL	97
COMMUNITY MANAGER	99

Revista Protagonista del Sector Puertos, Logística, Transporte y Comercio Exterior es un producto de Grupo TodoLOGÍSTICA

A Revista Protagonista do Setor de Portos, Logística, Transporte e Comércio Exterior é um produto da TodoLOGÍSTICA Group

**GRUPO**  
**Todológica**  
& COMERCIO EXTERIOR

### Director / Editor

*Diretor / Editor.*

Mario Alonso | mario@todologica.com

### Diseño / Publicidad

*Design / Publicidade.*

Alvaro Alonso | alvaro@todologica.com

### Coordinador de Contenidos

*Coordenador de conteúdo.*

Damián Miranda

### Administración

*Administração.*

Valentina Alonso | valonso@mercosoft.com

### Periodistas / Asistentes

*Jornalistas / Assistentes.*

Macarena Alonso

### Traducción

*Tradução*

Lilian Magri - Luciano Delle Ville

### Aclaración

Las opiniones vertidas en los artículos firmados, no tienen por que ser necesariamente compartidas; ni por los anunciantes, ni por el equipo editorial de Revista Protagonista, sólo muestran el punto de vista personal del autor.

### Esclarecimento

As opiniões expressas nos artigos assinados não têm necessariamente de ser partilhadas; nem pelos anunciantes nem pela equipa editorial da Revista Protagonista, apenas mostram o ponto de vista pessoal do autor.

# BRASIL, ORIGEM E DESTINO DE NOVOS NEGÓCIOS



**5 DE OUTUBRO** / FECOMERCIOSP SÃO PAULO BRASIL



Innovation Supply Chain & Integration Director  
NATURA & Co  
**NESTOR FELPI**  
LOGÍSTICA - LATAM



Vicepresidente ANP  
Cap. Nav. (R)  
**DANIEL LOUREIRO**  
Autoridad Portuaria - URUGUAY



Diretor-Geral  
ANTAQ  
**DR. EDUARDO NERY**  
BRASIL



Presidente  
COOPERCARGA  
**OSNI ROMAN**  
BRASIL



General Manager  
Zebra Technologies  
**VANDERLEI FERREIRA**  
BRASIL



Diretor  
CIESP  
**MARCIO RIBEIRO**  
COMERCIO EXTERIOR - BRASIL



Diretor Superintendente  
Administrativo  
PORTONAVE  
**OSMARI DE CASTILHO**  
PORTOS - BRASIL



BDM Senior Analyst  
ACE LOGÍSTICA INTERNACIONAL  
**YASMIN PINHEIRO**  
COMERCIO EXTERIOR BRASIL



Diretor  
CENTER GROUP  
**GUSTAVO SEGRÉ**  
BRASIL



CEO  
QUORUM BRASIL  
**CLAUDIO SILVEIRA**  
COMERCIO EXTERIOR - BRASIL



CEO  
Mercosul Line  
(Grupo CMA-CGM)  
**LUIZA BUBLITZ**  
BRASIL



Diretor Gerente  
MIEBACH CONSULTING  
**MARCOS VRANJAC**  
LOGÍSTICA - BRASIL



DIRECTORA  
Cielos Pampeanos  
**SILVIA CHUS**  
ARGENTINA



Diretor General  
Grupo Todologística  
**ING. MARIO ALONSO**  
MULTILATINA

## SEJA PARTE

## PORTOS LOGÍSTICA TRANSPORTE COMÉRCIO EXTERIOR

GOLD SPONSOR



SILVER SPONSORS



BRONZE SPONSORS



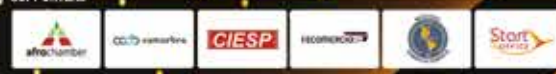
OFFICIAL MEDIA



MEDIA PARTNERS



SUPPORTERS



GRUPO  
**Todologística**  
CONEXÃO LOGÍSTICA

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

Mientras estás leyendo esta revista, la número 49, nosotros estamos preparando la siguiente edición especial: la número 50. Este número redondo, el 50, es para nosotros un mojón importante. Será un hito en el sendero recorrido de Revista Protagonista, herramienta de comunicación. Esperamos que puedas ser parte de esta edición especial. Y nos permitas difundir en ella, tus servicios y productos para el sector.

Salir de la pandemia y retomar las actividades, ha sido genial. Realizar el Encuentro de Protagonistas en Uruguay nos llenó de energía y nos motivó para los dos encuentros por venir: el Encuentro en Paraguay y el Encuentro en Brasil. Esperamos que puedas ser parte de ellos y aprovecharlos para reencontrarte con amigos, proveedores, socios y sobre todo con potenciales clientes.

Aportar valor al sector, comunicando y poniendo en contacto a nuestra audiencia con nuestros clientes, es la razón por la que generamos estos eventos.

Por este motivo, estamos enfocados con mucho entusiasmo, preparando una nueva edición de Guía Logística. Sin dudas que esta herramienta, ocupa un lugar privilegiado en los escritorios y celulares, de toda nuestra audiencia. Seguro ya eres parte de ella.

Por último, quiero agradecer a los anunciantes de esta edición en particular. Por su apoyo y confianza.

Buena lectura, buena jornada y éxito en los negocios.

*Enquanto você lê esta revista, a número 49, estamos preparando a próxima edição especial: número 50. Este número redondo, número 50, é um marco importante para nós. Será um marco no caminho percorrido pela Revista Protagonista, uma ferramenta de comunicação. Esperamos que você possa fazer parte desta edição especial. E nos permita divulgar nela, seus serviços e produtos para o setor.*

*Sair da pandemia e retomar as atividades tem sido ótimo. Realizar o Encontro de Protagonistas no Uruguai nos encheu de energia e nos motivou para os dois próximos encontros: o Encontro no Paraguai e o Encontro no Brasil. Esperamos que você possa fazer parte deles e aproveitá-los para se reencontrar com amigos, fornecedores, parceiros e sobretudo com potenciais clientes.*

*Agregar valor ao setor, comunicar e colocar nosso público em contato com nossos clientes, é a razão pela qual geramos esses eventos.*

*Por isso, estamos entusiasmadamente focados na preparação de uma nova edição do Guia de Logística. Sem dúvida, essa ferramenta ocupa um lugar privilegiado nas escrivatinhas e celulares de todo o nosso público. Com certeza você já faz parte disso.*

*Por fim, quero agradecer aos anunciantes desta edição em particular. Pelo seu apoio e confiança.*

*Boa leitura, bom dia e sucesso nos negócios.*



## **Ing. Mario Alonso**

Director / Diretor

Fundador de Grupo TodoLOGISTICA & Comercio Exterior  
+598 9387 0150 | [mario@todologistica.com](mailto:mario@todologistica.com)



SUSCRÍBETE  
DESCÁRGALA  
LÉELA



DESCARGALA  
**SIN COSTO**

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



# GADGETS: EL FUTURO YA ESTÁ AQUÍ

## GADGETS: O FUTURO JÁ ESTÁ AQUI

Cuando se trata de los últimos lanzamientos tecnológicos, los dispositivos más geniales siempre lo detendrán en seco. Te encuentras deseándolos a todos, incluso si sospechas que no los necesitas absolutamente. Aún así, es bueno darse un capricho de vez en cuando, y los mejores dispositivos realmente pueden facilitarle la vida.

*Quando se trata dos últimos lançamentos tecnológicos, os gadgets mais legais sempre vão te surpreender. Você se vê querendo todos eles, mesmo que suspeite que não precisa absolutamente deles. Ainda assim, é bom se deliciar de vez em quando, e os melhores gadgets podem realmente facilitar sua vida.*

### SAMSUNG FREESTYLE

Pocos dispositivos son tan originales como el Samsung Freestyle, presentado durante CES 2022.

Eso es porque es más que un proyector más. Para empezar, es uno de los proyectores más versátiles que existen gracias a su funcionamiento sencillo, que incluye ajuste automático de imagen y corrección de color. Apunte y proyecte, no hay nada más fácil que eso.

Además, funciona como un potente altavoz inteligente alimentado por Bixby de Samsung y Alexa de Amazon. Agregue algunos modos elegantes de iluminación inteligente en el pliegue, y el Samsung Freestyle es un proyector como ningún otro antes.



*Poucos dispositivos são tão originais quanto o Samsung Freestyle, apresentado durante a CES 2022.*

*Isso porque é mais do que apenas mais um projetor. Para começar, é um dos projetores mais versáteis do mercado, graças à sua operação simples, incluindo ajuste automático de imagem e correção de cores. Apontar e projetar, não fica mais fácil do que isso.*

*Além disso, ele funciona como um poderoso alto-falante inteligente alimentado pelo Bixby da Samsung e Alexa da Amazon. Adicione alguns modos de iluminação inteligentes sofisticados e o Samsung Freestyle é um projetor como nenhum outro antes dele.*

**amazon**



### ALTAVOZ INTELIGENTE SONOS ROAM ALTO-FALANTE INTELIGENTE SONOS ROAM

Si bien Nest Audio y Amazon Echo tienen sus méritos relativos como parlantes inteligentes Wi-Fi, y UE Wonderboom 2 es el ideal platónico del parlante Bluetooth, Sonos Roam es un parlante híbrido que ofrece lo mejor de ambos mundos con un compromiso mínimo. Cuando se conecta a una red Wi-Fi, Roam puede aprovechar una mejor calidad de audio y la integración controlada por voz con Google Assistant y Alexa. Cuando está conectado a su teléfono a través de Bluetooth, puede llevar el Roam a donde quiera y tener acceso al audio siempre que la batería de su teléfono no esté descargada. Lo mejor de todo es que Sonos Roam aún se vincula con su ecosistema existente de productos Sonos, brindándole otro altavoz en su configuración multisala.



*Enquanto o Nest Audio e o Amazon Echo têm seus méritos relativos como alto-falantes inteligentes Wi-Fi, e o UE Wonderboom 2 é o ideal platônico do alto-falante Bluetooth, o Sonos Roam é um alto-falante híbrido que oferece o melhor dos dois mundos com compromisso mínimo. Quando conectado a uma rede Wi-Fi, o Roam pode aproveitar melhor qualidade de áudio e integração controlada por voz com o Google Assistant e Alexa. Quando conectado ao seu telefone via Bluetooth, você pode levar o Roam para qualquer lugar e ter acesso ao áudio desde que a bateria do seu telefone não esteja descarregada. O melhor de tudo é que o Sonos Roam ainda se conecta ao seu ecossistema existente de produtos Sonos, oferecendo outro alto-falante em sua configuração de várias salas.*



# PURIFICADOR DE AIRE TRUSENS

## PURIFICADOR DE AR TRUSENS

Los purificadores de aire portátiles se convertirán en elementos domésticos en los próximos años.

Adelántese a la tendencia colocando este hermoso e inteligente purificador de aire en su sala de estar.

El TruSens viene con filtración DuPont True HEPA de 360 grados para capturar y destruir todo tipo de contaminantes. Estamos hablando de alérgenos, virus en el aire, caspa de mascotas, humo, olores y ciertos gases COV. Cubre hasta 750 pies cuadrados y el flujo de aire bidireccional brinda aire purificado un 24 % mejor que el purificador de aire promedio.

Las lecturas de SensorPod simplifican el monitoreo de la calidad del aire, además, puede controlar todo directamente desde su teléfono inteligente. También estamos investigando el diseño ultramoderno, que emite vibraciones futuristas de altavoces Bluetooth.

*Purificadores de ar portáteis se tornarão utensílios domésticos nos próximos anos.*

*Fique à frente da tendência, colocando este purificador de ar bonito e inteligente em sua sala de estar.*

*O TruSens vem com filtragem DuPont True HEPA de 360 graus para capturar e destruir todos os tipos de contaminantes. Estamos falando de alérgenos, vírus transportados pelo ar, pêlos de animais, fumaça, odores e certos gases VOC. Ele cobre até 750 pés quadrados e o fluxo de ar bidireccional fornece ar purificado 24% melhor do que o purificador de ar médio.*

*As leituras do SensorPod simplificam o monitoramento da qualidade do ar, além de poder controlar tudo diretamente do seu smartphone. Também estamos procurando um design ultramoderno, emitindo vibrações futuristas de alto-falante Bluetooth.*



amazon



# BOTELLA LARQ PUREVIS

## GARRAFA LARQ PUREVIS



amazon



¿Alguna vez te has preguntado qué hay en el agua que estás bebiendo? Elimine los temores sobre gérmenes, bacterias y otros microbios con LARQ Bottle PureVis, una botella de agua aislada que utiliza luz ultravioleta para desinfectar el agua.

Disponível em vários cores, mantendrá tus bebidas frescas durante 24 horas o calientes durante 12 horas. Al beber agua de la botella LARQ PureVis, puede iniciar una limpieza de 60 segundos que neutralizará las bacterias y los virus que causan el mal olor.

También se autolimpiará solo, y además te dará recordatorios de hidratación para beber agua a través del anillo de luz LED alrededor de la tapa.

*Alguma vez você já se perguntou o que está na água que você está bebendo? Elimine os medos sobre germes, bactérias e outros micróbios com o LARQ Bottle PureVis, uma garrafa de água isolada que usa luz ultravioleta para desinfetar a água.*

*Disponível em várias cores, mantém suas bebidas frescas por 24 horas ou quentes por 12 horas. Ao beber água da garrafa LARQ PureVis, você pode iniciar uma limpeza de 60 segundos que neutraliza bactérias e vírus causadores de odor.*

*Ele também se auto-limpa, além de fornecer lembretes de hidratação para beber água através do anel de luz LED ao redor da tampa.*



**AMTI**  
ASOCIACIÓN MEXICANA DEL  
TRANSPORTE INTERMODAL A.C.



# XXIII CONGRESO INTERMODAL 2022



Octubre **19** al **22**  
**HOTEL AZUL GRAND**  
IXTAPA - ZIHUATANEJO  
GUERRERO MÉXICO



@AMTIMexico

[www.CongresoIntermodal.mx](http://www.CongresoIntermodal.mx)

**Encontrá  
un buen  
proveedor  
de donde sea  
y en donde  
estés.**

**GUÍA  
LOGÍSTICA**

**APP**



Google play



Download on the  
App Store

ALACAT

MÉXICO  
XXXVIII CONGRESO  
RIVIERA MAYA | 9-12 OCT



¡Únete a la celebración  
de nuestra comunidad!



9 AL 12  
DE OCT.



Hotel Occidental  
At Xcaret  
Riviera Maya

Capacítate y haz  
networking al más  
alto nivel

Capacitación

Negocios

Networking

Experiencias

Reserva  
Ahora



  
Asociación Anfitriona

  
Patrocinador Oficial

  
Patrocinador Oro

  
LOGISTICS  
Organizadores



+52 442 382 4014



buyers@c12community.com

# COMUNICADO CONJUNTO DEL MINISTRO DE RELACIONES EXTERIORES DE BRASIL, CARLOS FRANÇA, Y EL MINISTRO DE RELACIONES EXTERIORES DE URUGUAY, FRANCISCO BUSTILLO

## DECLARAÇÃO CONJUNTA DO MINISTRO DAS RELAÇÕES EXTERIORES DO BRASIL, CARLOS FRANÇA, E DO MINISTRO DAS RELAÇÕES EXTERIORES DO URUGUAI, FRANCISCO BUSTILLO



Los Ministros de Relaciones Exteriores de Uruguay, Francisco Bustillo, y de Brasil, Carlos França, sostuvieron una reunión oficial el 9 de junio de 2022 en Los Ángeles.

Ambos ministros expresaron su satisfacción por el excelente estado de las relaciones bilaterales y destacaron los históricos lazos de amistad y cooperación que unen a ambos pueblos.

Coincidieron en que el nivel actual del Arancel Externo Común del MERCOSUR, aún considerando sus excepciones, no refleja las necesidades actuales del bloque y que su reducción contribuirá a elevar los niveles de competitividad y productividad de sus economías. En este sentido, Uruguay manifestó su apoyo a la propuesta de reducción horizontal del Arancel Externo Común que se discute en el MERCOSUR.

Coincidieron en la necesidad de modernizar el bloque y en la centralidad de su agenda externa, la cual, para adquirir mayor dinamismo, debe tener, entre otros, formatos y mecanismos flexibles, que respondan a las especificidades de las distintas coyunturas y atiendan los intereses y sensibilidades de cada uno de los cuatro socios.

*Os senhores ministros de Relações Exteriores do Uruguai, Francisco Bustillo, e do Brasil, Carlos França, mantiveram um encontro oficial em 9 de junho de 2022, em Los Angeles.*

*Ambos os ministros expressaram sua satisfação pelo excelente estado das relações bilaterais e destacaram os históricos vínculos de amizade e cooperação que unem ambos os povos.*

*Coincidiram em que o nível atual da Tarifa Externa Comum do MERCOSUL, mesmo quando se consideram suas exceções, não reflete as necessidades atuais do bloco e que sua redução contribuirá para aumentar os níveis de competitividade e produtividade de suas economias. Nesse sentido, o Uruguai indicou seu apoio à proposta de redução horizontal da Tarifa Externa Comum em discussão no MERCOSUL.*

*Coincidiram na necessidade de modernizar o bloco e na centralidade de sua agenda externa, a qual, para adquirir maior dinamismo, deve possuir, entre outros, formatos e mecanismos flexíveis, que respondam às especificidades de diferentes situações e atendam aos interesses e sensibilidades de cada um dos quatro sócios.*

# Acordo de Zonas Francas Brasil - Uruguai

En este contexto, Uruguay informó sobre los desarrollos de su agenda externa, en particular los que ha venido manteniendo con los países de extrazona, con el objetivo de fortalecer y mejorar la inserción internacional del país.

Brasil indicó su disposición a dar prioridad al tratamiento del tema de las flexibilidades de negociación en el MERCOSUR y reiteró la importancia que otorga a la intensificación y diversificación de la agenda de relaciones externas del bloque.

Ambos países reafirmaron la importancia de ampliar sus acuerdos comerciales bilaterales con el fin de ampliar los flujos comerciales y dotarlos de previsibilidad y seguridad jurídica. En ese sentido, acordaron las condiciones para el acceso preferencial de mercancías producidas en zonas francas y áreas aduaneras especiales ubicadas en la República Oriental del Uruguay y la República Federativa de Brasil, así como el requisito técnico para la yerba mate.

En cuanto a otros temas relevantes de la agenda bilateral, destacaron la importancia de los proyectos de infraestructura y desarrollo sostenible entre los dos países, entre los que se destaca el desarrollo de las Cuencas Lagoa Mirim y Rio Quaraí, el segundo puente sobre el río Jaguarão, y la restauración del Puente Internacional Barão de Mauá, así como la viabilidad de la navegación en el Alto Uruguay.

Acordaron retomar la pronta convocatoria de los Comités Fronterizos y tomaron nota con satisfacción de la convocatoria de la Primera Reunión del Comité Trinacional de Integración Fronteriza.

Resaltaron que la habilitación de la Hidrovía Uruguay-Brasil para el relanzamiento efectivo de la navegación comercial entre ambos países es un paso fundamental hacia la integración física bilateral y recordaron el encuentro entre los Presidentes de ambos países, Luis Lacalle Pou y Jair Bolsonaro, el pasado febrero de 2021, que marcó un hito en el avance e implementación de estos temas.

Celebraron la entrega a las autoridades brasileñas de los estudios de factibilidad económica del proyecto de la Hidrovía Uruguay-Brasil en el marco del Programa de Sociedades de Inversión (PSI).

Señalaron el aumento de la participación de la energía eléctrica en el comercio bilateral, felicitándose por las reuniones ministeriales realizadas hasta el momento, en áreas como comercio de energía, movilidad eléctrica y energías renovables. Subrayaron que la energía ha demostrado ser un factor central para mejorar las relaciones bilaterales, así como para fortalecer la integración de la infraestructura regional en el MERCOSUR. ●

*Nesse contexto, o Uruguai informou sobre os desenvolvimentos de sua agenda externa, em particular aqueles que vem mantendo com países de extrazona, com o objetivo de fortalecer e melhorar a inserção internacional do país.*

*O Brasil assinalou sua disposição de conferir prioridade ao tratamento do tema das flexibilidades negociadoras no âmbito do MERCOSUL e reiterou a importância que atribui à intensificação e diversificação da agenda de relacionamento externo do bloco.*

*Ambos os países reafirmaram a importância de ampliar seus acordos comerciais bilaterais a fim de expandir os fluxos comerciais e conferir a eles previsibilidade e segurança jurídica. Nesse sentido, acordaram as condições para o acesso preferencial de mercadorias produzidas em zonas francas e áreas aduaneiras especiais situadas na República Oriental do Uruguai e na República Federativa do Brasil, assim como o requisito técnico da erva-mate.*

*Com relação a outros temas relevantes da agenda bilateral, assinalaram a importância dos projetos de infraestrutura e de desenvolvimento sustentável entre os dois países, entre os quais se destacam o desenvolvimento das Bacias da Lagoa Mirim e do Rio Quaraí, a segunda ponte sobre o Rio Jaguarão e a restauração da Ponte Internacional Barão de Mauá, assim como a factibilidade da navegação no Alto Uruguai.*

*Acordaram retomar a pronta convocação dos Comitês de Fronteira e registraram com satisfação a convocação da Primeira Reunião do Comitê de Integração Fronteiriça Trinacional.*

*Destacaram que a habilitação da Hidrovia Uruguai-Brasil para o relançamento efetivo da navegação comercial entre os dois países constitui um passo fundamental para a integração física bilateral e recordaram o encontro entre os Presidentes de ambos países, Luis Lacalle Pou e Jair Bolsonaro, em 3 de fevereiro de 2021, o qual constituiu um marco no avanço e concretização desses temas.*

*Celebraram a entrega às autoridades brasileiras dos estudos de viabilidade econômica do projeto da Hidrovia Uruguai-Brasil no marco do Programa de Parcerias de Investimentos (PPI).*

*Registraram o incremento da participação da energia elétrica no comércio bilateral, congratulando-se pelos encontros ministeriais mantidos até o momento, em áreas como comercialização de energia, mobilidade elétrica e energias renováveis. Sublinharam que a energia demonstrou ser um fator central para potencializar as relações bilaterais, bem como para fortalecer a integração regional de infraestrutura no MERCOSUL. ●*



Los negocios portuarios en América Latina, tienen fecha y lugar

**Santos, Brasil**

**28 al 30 NOV 2022**

# XXX CONGRESO LATINOAMERICANO DE PUERTOS



Viva la Experiencia  
**#AAPALatino**



- ✓ Conferencias
- ✓ Networking
- ✓ Feria comercial



[www.aapalatino.com](http://www.aapalatino.com)  
[info@aapalatino.com](mailto:info@aapalatino.com)



# ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS URUGUAY, REUNIÓ A MÁS DE 200 LÍDERES REGIONALES DE LOS SECTORES: LOGÍSTICA, TRANSPORTE, PUERTOS Y COMERCIO EXTERIOR.

## ENCONTRO DE PROTAGONISTAS URUGUAI, REUNIU MAIS DE 200 LÍDERES REGIONAIS DOS SETORES: LOGÍSTICA, TRANSPORTE, PORTOS E COMÉRCIO EXTERIOR.

GOLD SPONSORS



SILVER SPONSORS



BRONZE SPONSORS



BRANDING SUPPORTERS



PARTNERS





# "Uruguay, origen y destino de nuevos negocios"

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



 Encuentro  
de Protagonistas

 12 de Mayo 2022  
URUGUAY

Radisson Montevideo Victoria Plaza Hotel



**Encuentro**  
de Protagonistas

*“Uruguay, origen y destino de nuevos negocios”*

**“ESTAMOS COMPROMETIDOS  
EN CONVERTIR A URUGUAY  
EN HUB REGIONAL”**

**“ESTAMOS COMPROMETIDOS EN TRANSFORMAR  
O URUGUAI NO HUB REGIONAL”**



12 de Mayo 2022  
URUGUAY



MINISTRO de TRANSPORTE - URUGUAY  
**José Luis Falero**



Ministro de Transporte

**José Luis Falero**

URUGUAY

SPEAKER / PALESTRANTE



12 de Mayo 2022  
URUGUAY  
Radisson Montevideo Victoria Plaza Hotel

# “ESTAMOS COMPROMETIDOS A CONVERTIR A URUGUAY EN EL HUB REGIONAL”

## “ESTAMOS COMPROMETIDOS EM TRANSFORMAR O URUGUAI NO HUB REGIONAL”

EXCLUSIVO: PONENCIA DEL MINISTRO JOSÉ LUIS FALERO

EXCLUSIVO: APRESENTAÇÃO DO MINISTRO JOSÉ LUIS FALERO

**¿Cómo ve la situación en la logística actual?**

Tenemos enormes desafíos en logística y en lo que nos compete, debemos ocuparnos en clave regional con miras al futuro.

De nuestra parte, comentar que el rol del gobierno será escuchar las necesidades de los actores en el sector para tener un diagnóstico que nos obliga a pensar en soluciones.

Tenemos mucho para mejorar debido a que no siempre podemos acompañar como nos gustaría al empuje del sector privado y por eso tratamos de bajar lo más posible la burocracia y nuestra idea es simplificar lo más posible el contacto con las empresas.

Una idea que se había planteado es acudir a una consultora internacional acerca de la infraestructura y las condiciones actuales del país, donde el resultado del estudio nos permita tomar acciones concretas con una meta concreta, que tengamos la mejor condición para una logística de excelencia.

**¿De qué manera desde el Estado se apoya a que las empresas puedan reducir sus costes, más en contextos de incertidumbre que vivimos?**

Pensando en la idea de reducir costes en el transporte, venimos desarrollando iniciativas en concreto en sectores camineros, con la adopción de las asociaciones público-privadas, hemos creado un nuevo instrumento financiero, que es el Cremar.

*Como o senhor vê a situação atual na logística de hoje?*

*Temos enormes desafios na logística e no que nos diz respeito, devemos lidar com isso regionalmente com vista ao futuro.*

*De nossa parte, comentar que o papel do governo será ouvir as necessidades dos atores do setor para ter um diagnóstico que nos obrigue a pensar em soluções.*

*Temos muito a melhorar porque nem sempre conseguimos acompanhar o impulso do setor privado como gostaríamos e por isso tentamos desburocratizar ao máximo e nossa ideia é simplificar ao máximo o contato com as empresas.*

*Uma ideia que foi levantada é ir a um consultor internacional sobre a infraestrutura e as condições atuais do país, onde o resultado do estudo nos possa permitir tomar ações concretas com um objetivo específico, que possamos ter as melhores condições para uma logística de excelência.*

***Como é que o Estado apoia as empresas na redução dos seus custos, ainda mais nos contextos de incerteza em que vivemos?***

*Pensando na ideia de reduzir os custos de transporte, temos desenvolvido iniciativas especificamente nos setores rodoviários, com a adoção de associações público-privadas, criamos um novo instrumento financeiro, que é o Cremar.*



Buscamos en definitiva, una red vial mucho más segura, mucho más efectiva y que ayude a reducir costes en el transporte, pero no nos quedamos ahí.

Tenemos como base, mejorar el Puerto de Montevideo. Pronto lograremos contar con nuevos accesos al recinto que optimicen las operaciones con un único punto de control para que todo sea más ágil pero para que no se deje de cumplir con los requisitos de seguridad/calidad del proceso.

Para esta tarea, debemos incorporar más y mejor tecnología para tener un puerto inteligente lo más rápido posible. Otro elemento que estará también apoyando el crecimiento de la logística, es el ferrocarril que estará conectado con el Puerto pero que no se quedará en eso, sino que hay planes de conectar el Ferrocarril Central con otros ramales para poder brindar su aporte a productores de distintas partes del Uruguay y del exterior.

Queremos que quede claro que Uruguay está listo para poder cumplir con las necesidades logísticas de otros países, brindando soluciones concretas en logística a toda la región. ●

*Em suma, procuramos uma rede rodoviária muito mais segura, muito mais eficaz, que ajude a reduzir os custos de transporte, mas não paramos por aí.*

*Nossa base é melhorar o Porto de Montevideú. Em breve teremos novos acessos ao site que otimizam as operações com um único ponto de controle para que tudo seja mais ágil, mas para que os requisitos de segurança/qualidade do processo não sejam perdidos.*

*Para esta tarefa, devemos incorporar mais e melhor tecnologia para ter uma porta inteligente o mais rápido possível. Outro elemento que também estará apoiando o crescimento da logística é a ferrovia que estará ligada ao Porto mas não ficará por aí, mas há planos para ligar a Ferrovia Central a outros ramaes para dar sua contribuição aos produtores de diferentes partes do Uruguai e no exterior.*

*Queremos que fique claro que o Uruguai está pronto para atender às necessidades logísticas de outros países, fornecendo soluções logísticas concretas para toda a região. ●*



# “ESTAMOS CREANDO UNA EMPRESA INFINITA”

## “ESTAMOS CRIANDO UMA EMPRESA INFINITA”

POENCIA EXCLUSIVA EN EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS DE CHRISTOPHER JONES - TATA

PALESTRA EXCLUSIVA NO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS POR CHRISTOPHER JONES - TATA

CEO  
TA-TA

**Christopher Jones**

URUGUAY

SPEAKER / PALESTRANTE



12 de Mayo 2022  
URUGUAY  
Radisson Montevideo Victoria Plaza Hotel

**¿Cuales fueron los orígenes de Tata?**

Iniciamos en 1956 y mantenemos la vigencia desde entonces, habiendo logrado crecer por todo el territorio uruguayo. Como grupo, tenemos presencia en diversos sectores comerciales que incluye supermercado, farmacia, y la flamante Tata Shop como marketplace, apuntalado por nuestro segmento digital y por el pilar del negocio, que es el sector logístico.

**Quais foram as origens da Tata?**

Começamos em 1956 e estamos em vigor desde então, conseguindo crescer em todo o território uruguaio. Como grupo, estamos presentes em diversos setores comerciais que incluem supermercados, farmácias e a novíssima Tata Shop como marketplace, sustentada pelo nosso segmento digital e pelo pilar do negócio, que é o setor logístico.



**¿Cómo ve el futuro de la firma?**

Estamos construyendo una empresa infinita, una firma que realmente perdure en el tiempo más allá de quienes trabajen en ella y que mantiene el nombre y el prestigio por encima de todo. Para lograr esta meta, tenemos en mente el bajar el costo de vida a los uruguayos ofreciendo los mejores precios del mercado.

Como grupo, estamos siempre liderando las encuestas de Best Place to Work, debido a que en cada una de nuestras empresas tienen un ambiente de trabajo especial, donde incluso si logramos ganancias extras, dichas ganancias se comparten con nuestros colaboradores.

Nuestro grupo apuesta por lo digital y trabajamos ya en la nube y el futuro es 100% compatible entre el manejo de carga en nuestros centros de distribución para nosotros y para terceros, mostrando que la digitalización que también se ve en el marketplace se traduce en eficiencia logística para nuestras empresas y para quienes nos eligen. ●

**Como você vê o futuro da empresa?**

Estamos construindo uma empresa infinita, uma empresa que realmente perdura no tempo além daqueles que nela trabalham e que mantém seu nome e prestígio acima de tudo. Para atingir este objetivo, temos em mente reduzir o custo de vida dos uruguaios oferecendo os melhores preços do mercado.

Como grupo, estamos sempre liderando as pesquisas Best Place to Work, pois em cada uma de nossas empresas há um ambiente de trabalho especial, onde mesmo que consigamos ganhos extras, esses ganhos são compartilhados com nossos colaboradores.

Nosso grupo está comprometido com o digital e já estamos trabalhando na nuvem e o futuro é 100% compatível entre movimentação de cargas em nossos centros de distribuição para nós e para terceiros, mostrando que a digitalização que também se vê no mercado se traduz em eficiência logística para as nossas empresas e para quem nos escolhe. ●

# “SOMOS EL SEGUNDO PUERTO MÁS IMPORTANTE DEL BRASIL”

## “SOMOS O SEGUNDO PORTO MAIS IMPORTANTE DO BRASIL”

EN ESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA EN EL MARCO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS, PUDIMOS CONOCER MÁS A FONDO LO QUE OFRECE EL PUERTO DE RÍO GRANDE, DE LA MANO DEL GERENTE COMERCIAL DE WILSON SONS, RODRIGO VELHO

NESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA NO ÂMBITO DO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS, PUDEMOS CONHECER MELHOR O QUE O PORTO DE RÍO GRANDE OFERECE, DA MÃO DO GERENTE COMERCIAL DA WILSON SONS, RODRIGO VELHO

### ¿Qué es RS y qué comprende?

Portos RS - Autoridad Portuaria de Río Grande, está compuesto de 3 terminales públicas (Porto Río Grande, Pelotas y Porto Alegre), y 17 terminales privados.

Cabe destacar que es el segundo mayor puerto de Brasil y mueve más de 40 millones de toneladas, genera 10.000 empleos, destacando además que es el primero de nuestro país en obtener el licenciamiento ambiental de operaciones.

### ¿Cuáles son las particularidades del puerto?

La profundidad mayor de nuestro puerto es de 15 metros gracias a un dragado llevado a cabo en 2018, con 700 kilómetros de vías navegables. Hay áreas específicas pensadas especialmente para quienes quieran invertir en actividades logísticas cerca del puerto, y lo mejor, es que los precios de estas áreas son realmente atractivos.

### ¿Qué ventaja presenta el puerto para quienes se interesen en invertir en él?

La ventaja competitiva es que tenemos un puerto con modalidad completa e infraestructura de primer nivel, área retro portuarias especiales para crear hub logísticos, una operatoria basada en la sustentabilidad y cuidado del medio ambiente y tarifas realmente competitivas.

Hoy lo que era un ente autárquico será una empresa pública manejada por personas que saben realmente acerca de la tarea portuaria, que buscará reinvertir las ganancias del puerto para continuar creciendo y logrando profesionalización del manejo del recinto, generando una cadena de evolución de inversiones. ●

### O que é RS e o que ele compreende?

Portos RS - Autoridade Portuária do Rio Grande, é composta por 3 terminais públicos (Porto Rio Grande, Pelotas e Porto Alegre), e 17 terminais privados

Cabe destacar que é o segundo maior porto do Brasil e movimenta mais de 40 milhões de toneladas, gera 10.000 empregos, destacando-se ainda que é o primeiro em nosso país a obter o licenciamento ambiental das operações.

### Quais são as particularidades do porto?

A maior profundidade do nosso porto é de 15 metros graças a uma dragagem realizada em 2018, com 700 quilômetros de hidrovias. Existem áreas específicas projetadas especialmente para quem deseja investir em atividades logísticas próximas ao porto, e o melhor é que os preços nessas áreas são realmente atrativos.

### Que vantagem o porto apresenta para os interessados em investir nele?

A vantagem competitiva é que temos um porto com modalidade completa e infraestrutura de primeira, áreas retroportuárias especiais para criação de hubs logísticos, operação pautada pela sustentabilidade e cuidado com o meio ambiente e tarifas realmente competitivas.

Hoje, o que era uma entidade autárquica será uma empresa pública gerida por pessoas que realmente conhecem a tarefa portuária, que buscarão reinvestir os lucros do porto para continuar crescendo e alcançando a profissionalização da gestão do local, gerando uma cadeia de evolução do investimento. ●



Gerente Comercial  
WILSON SONS -  
TECON RIO GRANDE

### Rodrigo Velho

BRASIL

#### SPEAKER / PALESTRANTE



12 de Mayo 2022  
URUGUAY

Radisson Montevideo Victoria Plaza Hotel



Director de Logística y Distribución  
FARMASHOP

**Jose Ignacio Mignone**

URUGUAY

SPEAKER / PALESTRANTE



# “ESTÁ TODO POR GANAR EN MATERIA DE LOGÍSTICA”

## “HÁ TUDO A GANHAR EM TERMOS DE LOGÍSTICA”

EXCLUSIVO DIÁLOGO CON JOSE IGNACIO MIGNONE - FARMASHOP EN EL MARCO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS 2022.

DIÁLOGO EXCLUSIVO COM JOSÉ IGNACIO MIGNONE - FARMASHOP NO ÂMBITO DO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS 2022.

**¿Cómo inició en el sector logístico y como ve a este segmento?**

Tuve la suerte de trabajar en Tata y eso me dio el background que me ha llevado al lugar donde estoy hoy.

Hay un lema muy interesante en el sector logístico que indica que “cuando el silencio domina en logística, es que las cosas están siendo llevadas de manera correcta”.

Pero al mismo tiempo este silencio genera un debate debido a que si no se indica lo que se hace, no se logra comprender en detalle la importancia de la logística en el proceso productivo.

Ahora en la actualidad, se entiende que los procesos logísticos deben ser manejados por profesionales, por ende es realmente vital el contar con especialistas en logísticas, tanto ingenieros como perfiles profesionales calificados que logran resultados increíbles en lo que se denomina la logística protagonista ante un mercado en constante cambio.

**¿Qué opina del acercamiento de la juventud a la logística, ya sea por medio de nuevas especializaciones y/o de entender la importancia del sector?**

La parte compleja de esta nueva realidad es lidiar con gente de una generación que toma el trabajo como un tema de paso y van pasando de empresa en empresa sin aquerenciarse concretamente en una firma en particular.

*Como você começou no setor de logística e como você vê esse segmento?*

*Tive a sorte de trabalhar na Tata e isso me deu a formação que me trouxe até onde estou hoje.*

*Existe um lema muito interessante no setor logístico que indica que “quando o silêncio domina na logística, as coisas estão sendo realizadas corretamente”.*

*Mas, ao mesmo tempo, esse silêncio gera um debate, pois se o que for feito não for indicado, não é possível entender em detalhes a importância da logística no processo produtivo.*

*Hoje, entende-se que os processos logísticos devem ser gerenciados por profissionais, por isso é muito importante ter especialistas em logística, engenheiros e perfis profissionais qualificados que alcancem resultados incríveis no que se chama de logística líder diante de um mercado em constante mudança.*

***O que você acha da abordagem dos jovens à logística, seja por meio de novas especializações e/ou entendendo a importância do setor?***

*A parte complexa dessa nova realidade é lidar com pessoas de uma geração que encaram o trabalho como uma questão de passagem e vão de empresa em empresa sem se apegar especificamente a uma determinada empresa.*





Hay que tener en cuenta también que esta es una fase, porque literalmente estos jóvenes de ahora irán creciendo y en ese camino van generando mejoras constantes en la logística, combinado con el avance tecnológico que va permitiendo mayor dinamismo.

**¿Qué otro desafío ve a futuro que deba ser atendido?**

La tecnología será también un desafío ya que implica estar actualizado ya que una nueva herramienta o recurso va reemplazando a otra y cada vez pasa más rápido, por lo que hay que estar pendientes de cada uno de los cambios que se producen.

La última cuestión relacionada a la complejidad de nuestra tarea, está dada por las alternativas cambiantes donde se genera una enorme presión del usuario a la hora de comprar ya que cada uno quiere determinados productos en diferentes espacios de precio. Tenemos un sinfín de plataformas de e-commerce o de delivery de productos y la logística tiene que adaptarse a estas nuevas necesidades ya que aparece el concepto de entrega de última milla y omnicanal que debe ser resuelto de manera urgente.

Aún así, estamos en un momento donde está todo por ganar. Donde tenemos la oportunidad de innovar y ser fundamental a la hora de satisfacer necesidades crecientes. Ser motor de lo que es un compromiso social con la vida diaria en general y mantener a diversos sectores económicos en movimiento. ●

*Deve-se também ter em mente que esta é uma fase, porque literalmente esses jovens de hoje vão crescer e ao longo do caminho vão gerar melhorias constantes na logística, aliadas a avanços tecnológicos que permitirão maior dinamismo.*

**Que outro desafio você vê no futuro que precisa ser enfrentado?**

*A tecnologia também será um desafio, pois implica estar atualizado, pois uma nova ferramenta ou recurso está substituindo outro e acontece cada vez mais rápido, portanto, você deve estar ciente de cada uma das mudanças que ocorrem.*

*A última questão relacionada com a complexidade da nossa tarefa é dada pela mudança de alternativas onde se gera uma enorme pressão por parte do utilizador na hora de comprar uma vez que cada um quer determinados produtos em diferentes gamas de preços. Temos infinitas plataformas de e-commerce ou entrega de produtos e a logística precisa se adaptar a essas novas necessidades, pois o conceito de entrega de última milha e omnicanal aparece e deve ser resolvido com urgência.*

*Ainda assim, estamos num momento em que tudo se ganha, onde temos a oportunidade de inovar e ser essenciais na satisfação de necessidades crescentes e ser o motor do que é um compromisso social com a vida quotidiana em geral e para manter vários setores que movimentam a economia. ●*

**Tenemos un sinfín de plataformas de e-commerce o de delivery de productos y la logística tiene que adaptarse a estas nuevas necesidades ya que aparece el concepto de entrega de última milla y omnicanal que debe ser resuelto de manera urgente.**

***Temos infinitas plataformas de e-commerce ou entrega de produtos e a logística precisa se adaptar a essas novas necessidades, pois o conceito de entrega de última milha e omnicanal aparece e deve ser resolvido com urgência.***



Presidente  
de la Administración  
Nacional de Puertos  
ANP

## Dr. Juan Curbelo

URUGUAY

SPEAKER / PALESTRANTE



12 de Mayo 2022  
URUGUAY  
Radisson Montevideo Victoria Plaza Hotel

# “APOSTAMOS POR UN URUGUAY HUB PORTUARIO DE LA REGIÓN”

## “ESTAMOS COMPROMETIDOS COM UM HUB PORTUÁRIO DO URUGUAI NA REGIÃO”

¿PUEDE URUGUAY SER EL SOSTÉN LOGÍSTICO DE SUDAMÉRICA? EL PRESIDENTE DE LA ANP, JUAN CURBELO, NOS RESPONDE DE MANERA DIRECTA A ESTA Y OTRAS CONSULTAS EN ESTA EXPOSICIÓN EXCLUSIVA EN EL MARCO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS 2022.

O URUGUAI PODE SER O SUPORTE LOGÍSTICO DA AMÉRICA DO SUL? O PRESIDENTE DA ANP, JUAN CURBELO, RESPONDE-NOS DIRETAMENTE A ESTA E OUTRAS QUESTÕES NESTA EXPOSIÇÃO EXCLUSIVA NO ÂMBITO DO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS 2022.

¿Cuál es la misión y la visión de la ANP hoy?

Tenemos un firme compromiso con el Uruguay sustentable, abierto al mundo y con los puertos como elemento fundamental de este proceso, porque vemos a los puertos como instrumentos y no como fines.

Esta es la idea que pusimos en marcha desde el inicio de nuestra gestión, comprometidos con el rol que deben tener los puertos como apoyo fundamental para nuestra industria.

Entendimos que necesitamos mejorar y optimizar la infraestructura portuaria. Que esto hace la diferencia en materia de desarrollo logístico. Hoy podemos decir que hemos cumplido con una de nuestras premisas. Hoy 12 de Mayo, me confirmaron que hemos logrado una profundidad a 13 metros en el Puerto de Montevideo. Con las autoridades marítimas, lograremos confirmar esta información, lo que representaría un posicionamiento concreto del recinto en la región que nos permitirá recibir buques de más calado.

Qual é a missão e visão da ANP hoje?

Temos um firme compromisso com um Uruguai sustentável, aberto ao mundo e aos portos como elemento fundamental desse processo, porque vemos os portos como instrumentos e não como fins.

Essa é a ideia que lançamos desde o início de nossa gestão, comprometidos com o papel que os portos devem ter como suporte fundamental para nossa indústria.

Entendemos que precisamos melhorar e otimizar a infraestrutura portuária que faz a diferença em termos de desenvolvimento logístico. Hoje podemos dizer que cumprimos uma de nossas premissas, pois me confirmaram que atingimos uma profundidade de 13 metros no Porto de Montevideú e com as autoridades marítimas, poderemos confirmar essa informação, o que representaria um posicionamento específico do local na região, graças a poder receber navios de calado cada vez maior.



## **PUERTO DE MONTEVIDEO DRAGADO CANAL DE ACCESO**

# -13

**METROS DE PROFUNDIDAD**

Para estas obras de gran envergadura, hemos invertido unos U\$S 140 millones y esperamos ya las tareas estén terminadas en el último trimestre de 2022, mejorando de manera ostensible el flujo de camiones hacia el puerto de manera segura.

*Para essas obras de grande porte, investimos cerca de US\$ 140 milhões e esperamos que as obras sejam concluídas no último trimestre de 2022, melhorando ostensivamente o fluxo de caminhões para o porto com segurança.*



**¿Qué resultados se obtuvieron en un contexto tan complejo como el de la pandemia y qué obras puso en marcha la ANP?**

En 2021 se da un año histórico en materia de inversiones, en los movimientos de contenedores en los puertos, en los ingresos de la ANP y desde ese entonces, estamos en un proceso evolutivo representado en el viaducto y los accesos al Puerto de Montevideo.

Para estas obras de gran envergadura, hemos invertido unos U\$S 140 millones y esperamos ya las tareas estén terminadas en el último trimestre de 2022, mejorando de manera ostensible el flujo de camiones hacia el puerto de manera segura.

**Que resultados foram obtidos num contexto tão complexo como o da pandemia e que obras a ANP lançou?**

Em 2021 será um ano histórico em termos de investimentos, nas movimentações de contêineres nos portos, nas receitas da ANP e desde então, estamos em um processo evolutivo representado no viaduto e nos acessos ao Porto de Montevideú.

Para essas obras de grande porte, investimos cerca de US\$ 140 milhões e esperamos que as obras sejam concluídas no último trimestre de 2022, melhorando ostensivamente o fluxo de caminhões para o porto com segurança.

## Expresión en tiempo real de la economía del país

Además, apostamos por nuevo equipamiento como son la adquisición de balanzas y la automatización en los ingresos al puerto de Montevideo y seguimos haciendo obras en otros puertos como la Terminal Pesquera en Capurro con una inversión de U\$S 100 millones. Esto nos generará un kilómetro de muelles y 7 hectáreas para actividades logísticas que dan pie a mejoras en la industria de la pesca con una logística al servicio del crecimiento de dicho sector.

También queremos incentivar la actividad privada en el puerto de la capital y estamos avanzando en la Terminal granelera para posicionar al recinto en lo que concierne al movimiento de graneles en la región.

*Além disso, apostamos em novos equipamentos como a aquisição de balanças e a automatização das entradas do porto de Montevideu e continuamos realizando obras em outros portos como o Terminal Pesqueiro de Capurro com investimento de US\$ 100 milhões. Isso vai gerar um quilômetro de cais e 7 hectares para atividades logísticas que dão origem a melhorias na indústria pesqueira com a logística a serviço do crescimento desse setor.*

*Queremos também estimular a atividade privada no porto da capital e já estamos adiantando o terminal de granéis para posicionar o local no que diz respeito à movimentação de granéis na região.*

**Estamos avanzando en la Terminal granelera para posicionar al recinto en lo que concierne al movimiento de graneles en la región.**

**Estamos adiantando o terminal de granéis para posicionar o local no que diz respeito à movimentação de granéis na região.**



**LA TERMINAL DE GRANELES  
MÁS MODERNA DEL URUGUAY  
Y LA PRIMERA EN MONTEVIDEO**

**TGM**  
TERMINAL DE GRANELES  
MONTEVIDEO

Contamos con el único puesto de atraque privado del Puerto de Montevideo y el más profundo de la Hidrovía permitiendo la carga de buques Panamax y PosPanamax, tecnología de punta, procesos automatizados y personal altamente capacitado y responsable, aportando más competitividad al sector en Uruguay.

**Puerto de Montevideo - Acceso Colombia  
+598 2929 6587  
contacto@tgm.com.uy**

**tgm.com.uy**

**A mediados de este año, estaría operando la Terminal de Celulosa y tenemos ya en cartera llevar adelante una de las mayores inversiones de Uruguay de U\$S400 millones en mejoras concretas del Terminal Especializado de Contenedores (TCP) la cual lograría tener el doble de su capacidad actual en unos 3 años.**

***Até meados deste ano, o Terminal de Celulose estará em operação e já temos em nosso portfólio realizar um dos maiores investimentos no Uruguai de US\$ 400 milhões em melhorias específicas no Terminal Especializado de Contêineres (TCP), que duplicaria sua capacidade atual em cerca de 3 anos.***



A mediados de este año, estaría operando la Terminal de Celulosa y tenemos ya en cartera llevar adelante una de las mayores inversiones de Uruguay de U\$S400 millones en mejoras concretas del Terminal Especializado de Contenedores (TCP) la cual lograría tener el doble de su capacidad actual en unos 3 años.

**¿Es Montevideo el único lugar donde se han puesto en marcha proyectos de mejoras estructurales?**

Hemos decidido también que el ferrocarril tenga su importancia en la logística portuaria beneficiando coste. El ferrocarril mejorará la eficiencia logística con mejoras concretas en la competitividad del principal recinto del país.

Pero avanzamos en otros puertos del país, como es el caso de el inicio de la operativa en Juan Lacaze hacia Buenos Aires con un servicio diario Ro&Ro, o en el Puerto de Colonia, el principal recinto de ingreso de turistas a Uruguay será ampliado y en septiembre comenzaremos la etapa 3 con una inversión de U\$S 12 millones con la idea de convertir al puerto con un recinto con los mejores servicios para los pasajeros que nos visitan.

*Até meados deste ano, o Terminal de Celulose estará em operação e já temos em nosso portfólio realizar um dos maiores investimentos no Uruguai de US\$ 400 milhões em melhorias específicas no Terminal Especializado de Contêineres (TCP), que duplicaria sua capacidade atual em cerca de 3 anos.*

**Montevideú é o único lugar onde foram lançados projetos de melhoria estrutural?**

*Também decidimos que a ferrovia tem sua importância na logística portuária, beneficiando custos e melhorará a eficiência logística com melhorias concretas na competitividade da principal área do país.*

*Mas estamos avançando em outros portos do país, como é o caso do início das operações em Juan Lacaze rumo a Buenos Aires com serviço diário de Ro&Ro, ou no Porto de Colônia, o principal ponto de entrada de turistas ao Uruguai será expandido e em setembro iniciaremos a etapa 3 com um investimento de US\$ 12 milhões com a ideia de transformar o porto em uma instalação com os melhores serviços para os passageiros que nos visitam.*



# TAMIBEL GROUP

Port - Shipping - Logistic

**MIRAR CADA VEZ MÁS LEJOS.  
ESFORZARNOS DÍA A DÍA.  
SUMAR CALIDAD EN CADA PASO.  
SIEMPRE SEGUIR AVANZANDO.**



Servicio de  
carga y  
descarga  
big bags



Servicios de  
descarga  
buques  
pesqueros  
y reefers



Servicios  
logísticos



Servicios  
marítimos



Servicios de  
carga de  
madera rolliza  
para  
exportación

📍 Dirección: 25 de Mayo 491 / Piso 6 Torre 58 - C.P. 11000

📠 Tel fax: (598) 2915 9665\* 📞 Central de operaciones: 2924-6920

✉️ [comercial@tamibel.com.uy](mailto:comercial@tamibel.com.uy) Montevideo - Uruguay / [www.tamibel.com.uy](http://www.tamibel.com.uy)



Presidente  
de la Administración  
Nacional de Puertos  
ANP

## Dr. Juan Curbelo

URUGUAY

SPEAKER / PALESTRANTE



12 de Mayo 2022  
URUGUAY  
Radisson Montevideo Victoria Plaza Hotel



Nueva Palmira, el principal puerto granelero del Uruguay está en planes la realización de proyectos que logren sacar todo el potencial que posee el recinto, acompañados por inversiones privadas.

Puerto de La Paloma está por el momento ligado específicamente con la pesca pero tiene un enorme potencial de crecer en otras áreas, en el futuro cercano.

**¿Cuál es la visión a futuro de su entidad y de qué manera piensan abordar las necesidades logísticas de los diferentes sectores industriales del país?**

Buscamos una gestión inteligente, con finanzas en orden y siempre abocada a apoyar emprendimientos de empresas privadas que son el principal motor del crecimiento del país y de la idea de Uruguay como centro logístico para toda la región.

Nuestro compromiso es estar cerca de las necesidades, con diálogo fluido con todos los sectores entendiendo las realidades de todos y con el desafío de englobar a todos aquellos que necesitan una logística inteligente y efectiva.

Reafirmamos desde la ANP el compromiso con un rumbo claro y entendemos que estamos llevando adelante un proceso que beneficia a la sociedad en su conjunto y es una transformación constante y sin freno, convencidos que es un cambio que ya no tiene vuelta atrás. ●

*Nueva Palmira, principal porto de granéis do Uruguai, está planejando projetos para atingir todo o potencial do local, acompanhados de investimentos privados.*

*Atualmente, Puerto de La Paloma está especificamente ligado à pesca, mas tem um enorme potencial para crescer em outras áreas em um futuro próximo.*

**Qual é a visão de futuro da sua entidade e como você planeja atender às necessidades logísticas dos diferentes setores industriais do país?**

*Buscamos uma gestão inteligente, com as finanças em ordem e sempre com foco no apoio aos empreendimentos de empresas privadas que são o principal motor do crescimento do país e da ideia do Uruguai como centro logístico para toda a região.*

*Nosso compromisso é estar próximo das necessidades, com diálogo fluido com todos os setores, entendendo a realidade de todos e com o desafio de abranger todos aqueles que precisam de uma logística inteligente e eficaz.*

*Nós da ANP reafirmamos nosso compromisso com um rumbo claro e entendemos que estamos realizando um processo que beneficia a sociedade como um todo e é uma transformação constante e imparável, convictos de que é uma mudança que não tem volta. ●*



# Oportunidad

/Del latín *op 'hacia'* y *portus 'puerto'*./

Hacia el puerto van las oportunidades y desde ahí llegan a todos. Como la de ampliar la Terminal Cuenca del Plata y mejorar su infraestructura, duplicando el tamaño de los muelles y sumando hectáreas de área de gestión, y ser la única terminal especializada de contenedores integrada con un depósito de logística acorde a las exigencias del comercio internacional. Las inigualables condiciones geográficas del puerto de Montevideo, combinadas con la experiencia y conocimiento de Katoen Natie en más de 30 países, nos dan la oportunidad de ser la terminal más productiva de la región.

## TERMINAL CUENCA DEL PLATA





Gerente Comercial  
RIOESTIBA INTERNACIONAL

## Jonny Sarraute

URUGUAY

# RIOESTIBA MUEVE MÁS DE 3,75 MILLONES DE TONELADAS AL AÑO

## A RIOESTIBA MOVIMENTA MAIS DE 3,75 MILHÕES DE TONELADAS POR ANO

**¿Cuántos años llevas en la empresa y cómo fue tu llegada a la misma?**

En setiembre cumpliré 10 años en la empresa.

Ingresé al grupo el 1 de junio del 1992 (hace 30 años).

En mi tarea anterior me desempeñé como programador de sistemas, gerente de operaciones, gerente de logística, en una de las empresas del grupo. En 2012 se generó una oportunidad y me ofrecieron un nuevo desafío para desarrollar el departamento comercial de Rioestiba y Rioestiba Internacional, incluyendo el agenciamiento comercial de Terminal Ontur.

**¿Cuáles son las principales actividades que realiza la empresa?**

Rioestiba es un operador portuario, que se encarga de ejecutar operativas de carga, descarga, trasbordos de buques y barcazas, logística de depósitos portuarios y vinculados al puerto y transporte intraportuario, atendiendo más de 2,5 millones de toneladas anuales.

Operamos todo tipo de cargas, tales como: celulosa, cargas de proyecto, graneles líquidos y sólidos, fertilizantes, carbón, clinker, yeso, soja, maíz, subproductos, arroz, citrus, bobinas de acero, placas de acero, entre otros.

**¿En qué consiste la ESTIBA y como ha cambiado en el tiempo?**

El servicio de estiba consiste en la carga o descarga de embarcaciones, esto incluye transbordos directos de buques a barcazas y viceversa.

**Há quantos anos você está na empresa e como foi sua chegada a ela?**

Em setembro completarei 10 anos de empresa.

Ingressei no grupo em 1º de junho de 1992 (há 30 anos).

No meu trabalho anterior trabalhei como programador de sistemas, gerente de operações, gerente de logística, em uma das empresas do grupo. Em 2012 surgiu uma oportunidade e me foi oferecido um novo desafio para desenvolver o departamento comercial de Rioestiba e Rioestiba Internacional, incluindo a agência comercial do Terminal Ontur.

**Quais são as principais atividades desenvolvidas pela empresa?**

A Rioestiba é uma operadora portuária, responsável pela execução das operações de carga, descarga, transbordo de navios e barcaças, logística de armazéns portuários e aquelas vinculadas ao transporte portuário e intraportuário, atendendo mais de 2,5 milhões de toneladas por ano.

Operamos todos os tipos de cargas, tais como: celulose, carga de projeto, graneis líquidos e sólidos, fertilizantes, carvão, clínquer, gesso, soja, milho, subprodutos, arroz, citrus, bobinas de aço, chapas de aço, entre outras.

**Em que consiste a estiva e como ela mudou ao longo do tempo?**

O serviço de estiva consiste no carregamento ou descarregamento de navios, incluindo transferências diretas de navios para barcaças e vice-versa.

ARGENTINA - PARAGUAY - URUGUAY

# Kenport

**Mobil**  
MARINE & AVIATION

**VENTA Y PUESTA  
A BORDO DE GAS OIL,  
MEZCLAS IFO Y LUBRICANTES**

# Kenport

hace la diferencia

## COMBUSTIBLES

Marcela Rodríguez  
+5491158423654  
sales@kenportbunker.com



## LUBRICANTES

Luis Pereira  
+59893323236  
lubes@kenportbunker.com

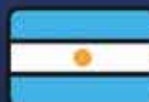
VISÍTANOS EN



kenportbunker



kenportbunkersa



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

Con el tiempo se han integrado nuevos servicios de logística portuaria, el cliente espera que uno o pocos actores ofrezcan una solución logística.

*Com o tempo, novos serviços de logística portuária foram sendo integrados, o cliente espera que um ou alguns atores ofereçam uma solução logística.*

Si bien aún se mantienen los servicios clásicos, la tendencia a una integralidad es constante. De hecho, antes competían las estibas entre sí, hoy las competencias se dan más a nivel de sistemas logísticos.

*Embora os serviços clássicos ainda sejam mantidos, a tendência de abrangência é constante. De facto, antes das paletes competirem entre si, hoje as competições são mais ao nível dos sistemas logísticos.*

### ¿Cuáles han sido las operativas más desafiantes?

### Quais foram as operações mais desafiantes?

Durante los 22 años de vida de la empresa, hemos tenido varios desafíos, por citar ejemplos y comenzando con el más importante:

*Ao longo dos 23 anos de vida da empresa, tivemos vários desafios, para citar exemplos e começando pelos mais importantes:*

Operativa de carga/descarga, operación de depósito y carga de buques de celulosa, está operativa demandó mucho análisis, importantes inversiones, contratación y formación de más de 180 personas y marcó un punto de inflexión en la empresa. Pasamos de operar en forma zafral/eventual a operar casi ininterrumpidamente, atendiendo más de 1,25 millones de toneladas al año, que en movimiento (carga/descarga/carga) son 3,75 millones de toneladas anuales. Esto representa 360 barcazas de 3.500 tm (cargadas), 360 barcazas (descargadas) y 52 buques cargados, por año.

*Operação de carga/descarga, operação de armazenagem e carregamento de navios de celulose, esta operação exigiu muita análise, investimentos significativos, contratação e treinamento de mais de 180 pessoas e marcou um ponto de virada na empresa. Passamos de operar sazonalmente/eventualmente para operar quase continuamente, atendendo mais de 1,25 milhão de toneladas por ano, que em movimentação (carga/descarga/carga) é de 3,75 milhões de toneladas por ano. Isso representa 360 barcaças de 3.500 mt (carregadas), 360 barcaças (descarregadas) e 52 navios carregados, por ano.*

Otras operaciones desafiantes fueron las cargas (descargas de buques) de proyecto de las 3 plantas de celulosa de Uruguay (donde en total se operaron más de 70 buques), los 9 buques de proyecto de la planta de YPFB (Bolivia) y componentes de aerogeneradores tanto para Uruguay como para Bolivia.

*Outras operações desafiantes foram o carregamento (descarga de navios) do projeto das 3 fábricas de celulose no Uruguai (onde mais de 70 navios foram operados no total), os 9 navios de projeto da planta YPFB (Bolívia) e componentes de turbinas eólicas para Uruguai e Bolívia.*

Otro desafío importante fue la operación de las 2 terminales de trasbordo (Don Miguel y Antwerpen) que operamos entre 2013 y 2016 en Punta Arenal, donde tuvimos que formar más de 40 operadores de grúa para movilizar más de 1,5 millones de toneladas anuales.

*Outro desafio importante foi a operação dos 2 terminais de transbordo (Don Miguel e Antwerpen) que operamos entre 2013 e 2016 em Punta Arenal, onde tivemos que treinar mais de 40 operadores de guindastes para movimentar mais de 1,5 milhão de toneladas por ano.*

### ¿Cuánto tiempo puede llevar la programación y organización de una operativa compleja?

### Quanto tempo pode demorar a programação e organização de uma operação complexa?

La programación de los grandes proyectos pueden demandar meses, a veces años, contando desde que se comienza a planificar hasta que se ejecuta.

*A programação de grandes projetos pode levar meses, às vezes anos, contando desde o início do planejamento até sua execução.*

**Otras operaciones desafiantes fueron las cargas (descargas de buques) de proyecto de las 3 plantas de celulosa de Uruguay (donde en total se operaron más de 70 buques), los 9 buques de proyecto de la planta de YPFB (Bolivia) y componentes de aerogeneradores tanto para Uruguay como para Bolivia.**

**Outras operações desafiantes foram o carregamento (descarga de navios) do projeto das 3 fábricas de celulose no Uruguai (onde mais de 70 navios foram operados no total), os 9 navios de projeto da planta YPFB (Bolívia) e componentes de turbinas eólicas para Uruguai e Bolívia.**

CELULOSA | GRANELES  
CARGAS DE PROYECTO  
CONTENEDORES  
FERTILIZANTES

**RIOESTIBA**

**22 años de trayectoria y respaldo  
en operaciones logísticas y portuarias en  
una ubicación estratégica para el comercio  
en la hidrovía**



**LÍDERES EN SERVICIOS PORTUARIOS**  
DESDE NUEVA PALMIRA A TODO EL LITORAL DEL RIO URUGUAY

RUTA 12 Y BAYGORRIA - NUEVA PALMIRA  
COLONIA - URUGUAY  
TEL: +598 4544-7184 / 8716  
E-MAIL: CONTACTO@RIOESTIBA.COM.UY

"AGENTE COMERCIAL EXCLUSIVO DE ONTUR INTERNACIONAL"



[www.rioestiba.com.uy](http://www.rioestiba.com.uy)

Las operaciones regulares se planifican en días y a veces en horas, pues el rubro es muy dinámico.

**¿Han cambiado mucho las embarcaciones que les toca atender?**

En general los buques se han ido modernizando, son de mayor capacidad, con grúas más ágiles, con ello han cambiado (aumentado) los rendimientos, lo cual exige que la logística sea fluida y en particular que los operadores portuarios seamos cada vez más profesionales.

**¿Cómo se vive el día que hay que descargar equipos de grandes dimensiones?**

Es un día más, con más planificación y reuniones pre operativas con todos los actores; estiba, clientes y comando del buque. Todas las cargas de proyecto exigen una planificación especial.

**¿Hay mujeres en la estiba portuaria uruguaya?**

Hasta hace muy pocas décadas, ésta tarea era llevada a cabo sólo por hombres, afortunadamente en la actualidad cada día se incorporan más mujeres a esta actividad.

En RioEstiba, desde nuestros comienzos contamos con mujeres realizando diferentes tareas portuarias, estibadores, apuntadoras, choferes, guincheras, etc.

**¿Es una actividad muy riesgosa? ¿Cómo se disminuyen los riesgos?**

Es una actividad que tiene riesgos, se mueven cargas pesadas, se operan equipos pesados, maquinarias, etc.

Los riesgos se disminuyen con mucho trabajo de concientización, capacitación, involucramiento de toda la organización. Se trabaja permanentemente en análisis de riesgos, acciones preventivas, tratando siempre de anticiparnos y teniendo como premisa principal que la seguridad está primero, es todos los días, todas las horas.

*As operações regulares são planejadas em dias e às vezes em horas, pois o campo é muito dinâmico.*

*Os barcos que você tem que atender mudaram muito?*

*Em geral, os navios foram modernizados, são de maior capacidade, com guindastes mais ágeis, com isso os rendimentos mudaram (aumentaram), o que exige que a logística seja fluida e principalmente que os operadores portuários sejam cada vez mais profissionais.*

*Como você vive o dia em que precisa descarregar equipamentos grandes?*

*É mais um dia, com mais planejamento e reuniões pré-operacionais com todos os atores; estiva, clientes e comando do navio. Todas as cargas do projeto requerem planejamento especial.*

*Há mulheres na estiva portuária uruguaya?*

*Até algumas décadas atrás, essa tarefa era realizada apenas por homens, felizmente hoje mais mulheres estão aderindo a essa atividade a cada dia.*

*Na Rioestiba, desde os nossos primórdios, tivemos mulheres desempenhando diferentes funções portuárias, estivadoras, ponteiros, motoristas, guinchos, etc.*

*É uma atividade muito arriscada? Como os riscos são reduzidos?*

*É uma atividade que apresenta riscos, movimentam-se cargas pesadas, operam-se equipamentos pesados, máquinas, etc.*

*Os riscos são reduzidos com muito trabalho de conscientização, treinamento, envolvimento de toda a organização. Trabalhamos permanentemente na análise de riscos, ações preventivas, sempre procurando antecipar e tendo como principal premissa que a segurança vem em primeiro lugar, é todo dia, toda hora.*

**Los riesgos se disminuyen con mucho trabajo de concientización, capacitación, involucramiento de toda la organización.**

**Os riscos são reduzidos com muito trabalho de conscientização, treinamento, envolvimento de toda a organização.**

Todas las ramas de actividades tienen riesgos, y los trabajos portuarios no son ni más ni menos riesgosos que los de cualquier otra actividad, solo son diferentes.

En primer lugar, se lleva a cabo la evaluación de los riesgos y en función de los resultados obtenidos, se procede a planificar las acciones preventivas para implantar las medidas de cada actividad. ●

*Todos os ramos de atividades têm riscos, e o trabalho portuário não é nem mais nem menos arriscado do que qualquer outra atividade, são apenas diferentes.*

*Primeiramente, é realizada a avaliação de riscos e, com base nos resultados obtidos, são planejadas ações preventivas para implementar as medidas para cada atividade. ●*

## El proceso de Identificación de Peligros, Evaluación de Riesgos y Determinación de Controles se denomina Gestión de Riesgos.

1. Se comienza elaborando una lista de todas las actividades, discriminada por sector, teniendo en cuenta las obligaciones legales aplicables, aquellas actividades que se realizan de manera rutinaria y no rutinaria. Luego de tener el listado se continúa con los siguientes pasos:
2. Identificación del peligro, los peligros se identifican tanto para aquellas tareas que se realizan rutinariamente, como para las tareas que la organización realiza en forma esporádica. La identificación de peligros y evaluación de riesgos se realiza recorriendo cada sector, analizando las actividades; dialogando con el personal en las diferentes tareas; teniendo en cuenta la infraestructura, el equipamiento y los materiales en el lugar de trabajo, así como las capacidades de la persona que desempeña la tarea.  
  
Se tienen en consideración también los aspectos asociados al entorno donde se ejecutan las actividades, y aquellas situaciones que no son controladas por la organización. Para realizar la identificación de peligros se deben plantear tres preguntas que los ayudarán en el proceso;  
¿Existe una fuente de daño?  
¿Quién o qué puede ser dañado?  
¿Cómo puede ocurrir el daño?
3. Estimación del riesgo (P= Probabilidad y C= Consecuencias) Para cada peligro identificado en cada tarea definida, se estiman los riesgos asociados, determinando la potencialidad del daño (consecuencias) y la probabilidad de que éste se materialice.
4. Valoración del riesgo, con los valores de Probabilidad y Consecuencia se aplicará la siguiente expresión:  $NR = P \times C$ . Según nuestros procedimientos distinguimos cinco niveles de riesgo, los cuales tienen un valor orientativo para elaborar los planes de acción y cronogramas asociados.
5. Control del riesgo, la determinación de los controles se basa en el principio de "jerarquización", es decir que primero se procura eliminar el peligro o sustituirlo, de no ser posible, se adoptan medidas de ingeniería y/o medidas de gestión y como última medida, el uso de equipos de protección personal.

Luego de estos pasos se capacita a quien debe realizar la tarea en la evaluación y las medidas surgidas para controlar los riesgos.

## O processo de Identificação de Perigos, Avaliação de Riscos e Determinação de Controles é chamado de Gerenciamento de Riscos.

1. *Começa por elaborar uma lista de todas as atividades, desagregadas por setor, tendo em conta as obrigações legais aplicáveis, aquelas atividades que são realizadas de forma rotineira e não rotineira. Após ter a lista, prosseguem os seguintes passos:*
2. *Identificação de perigos, os perigos são identificados tanto para as tarefas que são executadas rotineiramente quanto para as tarefas que a organização realiza esporadicamente. A identificação de perigos e avaliação de riscos é feita percorrendo cada setor, analisando as atividades; dialogar com a equipe nas diferentes tarefas; levando em consideração a infraestrutura, equipamentos e materiais no local de trabalho, bem como as capacidades da pessoa que executa a tarefa.  
  
Também são levados em consideração os aspectos associados ao ambiente onde as atividades são realizadas e aquelas situações que não são controladas pela organização. Para realizar a identificação do perigo, devem ser feitas três perguntas que os ajudarão no processo;  
Existe uma fonte de dano?  
Quem ou o que pode ser prejudicado?  
Como os danos podem ocorrer?*
3. *Estimativa de risco (P= Probabilidade e C= Consequências) Para cada perigo identificado em cada tarefa definida, são estimados os riscos associados, determinando a potencialidade do dano (consequências) e a probabilidade de se concretizar.*
4. *Avaliação de risco, com os valores de Probabilidade e Consequência, será aplicada a seguinte expressão:  $NR = P \times C$ . De acordo com nossos procedimentos, distinguimos cinco níveis de risco, que possuem um valor indicativo para elaborar planos de ação e associados horários.*
5. *Controle de risco, a determinação dos controles é baseada no princípio da "hierarquia", ou seja, primeiro é feita uma tentativa de eliminar o perigo ou substituí-lo, se isso não for possível, medidas de engenharia e/ou medidas de gestão são adotada e como última medida, o uso de equipamentos de proteção individual.*

*Após essas etapas, a pessoa que deve realizar a tarefa é treinada na avaliação e nas medidas tomadas para controlar os riscos.*



Presidente  
PTP Group

## Guillermo Missiano

ARGENTINA

# “NECESITAMOS RE-PENSAR EL JUST IN TIME”

## “PRECISAMOS REPENSAR O JUST IN TIME”

ENTREVISTA EXCLUSIVA A GUILLERMO MISSIANO EN EL MARCO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS 2022.

ENTREVISTA EXCLUSIVA NO ÂMBITO DO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS 2022.



**¿Cómo ve las inversiones mencionadas por el titular de la ANP y cuánto ayudan al crecimiento del comercio exterior en la región?**

En un contexto mundial donde hay muchos desafíos, contar con un calado de 13 metros es una reducción de costos necesaria para que nuestras industrias puedan ser competitivas.

**¿De qué manera sería posible replantear la concepción de logística actual?**

Hoy es interesante plantear el cambio de paradigmas en cuanto a lo que la tecnología ofrece en este marco de retorno a la presencialidad luego de casi 2 años de tareas meramente digitales. Notamos que la pandemia nos permite re-definir el concepto de just in Time. Es la logística justamente la puerta de entrada a los diferentes mercados y toda acción que permita que barcos que llegan puedan irse con el mismo volumen de carga, gracias a mejoras de calados en puertos de nuestra región, esto permite una notable reducción de costes y nos permiten ganar competitividad.

**¿Qué puede contarnos acerca de la empresa que representa y cómo este nuevo concepto tiene un papel fundamental en sus inversiones?**

PTP es un concesionario portuario/logístico con presencia en el Mercosur y España que tiene como misión conectar mercados, tanto los oceánicos como los mediterráneos y buscamos brindar las alternativas para poder generar mejores intercambios.

Redefinir el just in time nos permitió decidir invertir en el puerto de Cadiz, España con la firme idea de conectar mercados.

**Como você vê os investimentos mencionados pelo chefe da ANP e o quanto eles ajudam no crescimento do comércio exterior na região?**

Em um contexto global onde há muitos desafios, ter uma profundidade de 13 metros é uma redução de custos necessária para que nossas indústrias possam ser competitivas.

**Como seria possível repensar o conceito logístico atual?**

Hoje é interessante propor a mudança de paradigmas em relação ao que a tecnologia oferece neste quadro de retorno à presença após quase 2 anos de tarefas puramente digitais. Observamos que a pandemia nos permite redefinir o conceito de just in time. A logística é justamente a porta de entrada para os diferentes mercados e qualquer ação que permita que os navios que chegam saiam com o mesmo volume de carga, graças a melhorias nos calados nos portos da nossa região, isso permite uma redução significativa de custos e permite ganhar competitividade.

**O que você pode nos dizer sobre a empresa que você representa e como esse novo conceito desempenha um papel fundamental em seus investimentos?**

A PTP é uma concessionária portuária/logística com presença no Mercosul e Espanha cuja missão é conectar mercados, tanto oceânicos quanto mediterrâneos, e buscamos oferecer alternativas para gerar melhores trocas.

A redefinição just in time nos permitiu decidir investir no porto de Cádiz, na Espanha, com a firme ideia de conectar mercados.





Cuando llegó la crisis en China, el mundo tuvo que suplir la necesidad de alimento (mega granjas porcinas) del mercado más grande del planeta, a lo que al tiempo se le sumó el desafío para la cadena de suministro debido a la pandemia, donde los productos no llegaban a los mercados destino y hasta cambiaron la concepción de compra de los usuarios.

*Quando a crise na China chegou, o mundo teve que suprir a necessidade de alimentos (mega fazendas de porcos) do maior mercado do planeta, o que ao mesmo tempo se somava ao desafio para a cadeia de suprimentos devido à pandemia, onde os produtos não atingiu os mercados-alvo e até mudou o conceito de compra dos usuários.*

**B BOLUDA  
TOWAGE REYLA**

Boluda Towage Reylya - Piedras 172 - 11000 - Montevideo - Uruguay  
T. +598 2915 1216 - F. +598 2916 1329 - info@boluda.com.uy - reylya.com.uy

The advertisement features a large image of a tugboat with multiple fenders, pushing a large red and blue barge. In the background, other ships and a port building are visible under a cloudy sky with seagulls. The Boluda Towage Reylya logo is prominently displayed in the top left corner. Contact information is provided at the bottom of the image.



Y en nuestra región, la crisis hídrica realmente ha perjudicado nuestra logística donde muchas posibilidades de negocios con mercados fuera de la región han debido ser dejados de lado por la incertidumbre de no poder llevar el producto desde el punto de producción a destino final.

***E em nossa região, a crise hídrica afetou muito nossa logística onde muitas oportunidades de negócios com mercados fora da região tiveram que ser deixadas de lado devido à incerteza de não conseguir levar o produto do ponto de produção até o destino final.***

Puertos cerrados, barcos en vilo, diferentes estandar sanitarios que afectaron la logística y luego el bloqueo del Canal de Suez, sumando mucha más leña al fuego y poniendo en jaque con lo que fue la logística hacia y desde Europa.

Y en nuestra región, la crisis hídrica realmente ha perjudicado nuestra logística donde muchas posibilidades de negocios con mercados fuera de la región han debido ser dejados de lado por la incertidumbre de no poder llevar el producto desde el punto de producción a destino final.

Por todo lo mencionado, hay que cambiar la concepción para lograr estar cerca de los mercados, de las necesidades de producción. Una opción que planteamos son las cadenas de cercanías,

*Portos fechados, navios em suspenso, diferentes padrões sanitários que afetaram a logística e depois o bloqueio do Canal de Suez, colocando muito mais lenha na fogueira e colocando em xeque a logística de e para a Europa.*

*E em nossa região, a crise hídrica afetou muito nossa logística onde muitas oportunidades de negócios com mercados fora da região tiveram que ser deixadas de lado devido à incerteza de não conseguir levar o produto do ponto de produção até o destino final.*

*Por tudo isso, é preciso mudar a concepção para estar próximo dos mercados, das necessidades da produção. Uma opção que propomos são as cadeias suburbanas, especialmente nos casos em*

especialmente en los casos donde hay que resolver las necesidades de lugares alejados donde ya la prioridad no solo es llegar al puerto pasando de los Incoterm C a los Incoterm D, llegar finalmente a nuestros principales mercados.

Este tipo de acciones involucra mayores inversiones pero al mismo tiempo, la consecuencia positiva es asegurar que el producto llegue sin intermediarios, poniendo mayor seguridad al alcance de los clientes gracias a la tecnología.

Para lograr esto, hay que desarrollar una red de ideas como el que estamos desarrollando en la bahía de Cádiz para cargas refrigeradas en un recinto que hoy tiene conexión directa mediante ferrocarril a toda Europa y, debido a su cercanía, nos permite llegar a la zona del Magreb o el norte de África.

Pero no solo hay que invertir en el destino de nuestros productos, hay que invertir en nuestra región. De eso depende también el éxito de la operación, complementando la actividad de los puertos de la región para que la carga pueda tener muchas opciones en materia portuarias y la cadena de suministros funcione de manera fluida. ●

*que as necessidades de locais remotos devem ser atendidas, onde a prioridade não é apenas chegar ao porto, passando do Incoterm C ao Incoterm D, mas finalmente chegar aos nossos principais mercados.*

*Esse tipo de ação envolve maiores investimentos mas, ao mesmo tempo, a consequência positiva é garantir que o produto chegue sem intermediários, colocando maior segurança ao alcance dos clientes graças à tecnologia.*

*Para isso, devemos desenvolver uma rede de ideias como a que estamos desenvolvendo na Baía de Cádiz para carga refrigerada em uma área que hoje tem uma conexão ferroviária direta com toda a Europa e, devido à sua proximidade, nos permite chegar à área do Magreb ou norte da África.*

*Mas não devemos investir apenas no destino de nossos produtos, devemos investir em nossa região. O sucesso da operação também depende disso, complementando a atividade dos portos da região para que a carga tenha muitas opções em matéria portuária e a cadeia de suprimentos funcione sem problemas. ●*



## CÁMARA DE ACTIVIDADES DE PRACTICAJE Y PILOTAJE

Alicia Moreau de Justo 1150 - OF 201 "A"  
Ciudad de Buenos Aires - Argentina  
Teléfono +5411.4342.2459  
Email: [info@camaradepRACTICAJE.com.ar](mailto:info@camaradepRACTICAJE.com.ar)

[www.camaradepRACTICAJE.com.ar](http://www.camaradepRACTICAJE.com.ar)



Responsable de Planificación e Hidrografía  
Jan de Nul

## Fernando Caviglia

ARGENTINA

SPEAKER / PALESTRANTE



12 de Mayo 2022  
URUGUAY  
Radisson Montevideo Victoria Plaza Hotel

# LA FIRMA DE DRAGADO MÁS IMPORTANTE DEL MUNDO A MAIOR EMPRESA DE DRAGAGEM DO MUNDO

LA IMPORTANCIA DE JAN DE NUL ES RECONOCIDA EN TODO EL PLANETA Y EN ESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA EN EL MARCO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS DE URUGUAY, NOS ENTERAMOS LA HISTORIA, LO QUE SE VIENE Y LO QUE SIGNIFICA JAN DE NUL PARA LA NAVEGACIÓN EN LA REGIÓN.

*A IMPORTÂNCIA DE JAN DE NUL É RECONHECIDA EM TODO O PLANETA E NESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA NO ÂMBITO DO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS DO URUGUAI, CONHECEMOS A HISTÓRIA, O QUE ESTÁ POR VIR E O QUE JAN DE NUL SIGNIFICA PARA A NAVEGAÇÃO NA REGIÃO.*

**¿Cómo define a Jan de Nul, una de las firmas de dragados más importantes del mundo?**

Jan de Nul es una empresa internacional con años de experiencia en tareas de dragado en todo el mundo. Si bien sigue manteniendo la idea con la que se fundó, como empresa familiar en 1938, desde 1970 la firma empezó a trabajar en obras de gran envergadura.

La empresa posee un departamento de ingeniería naval, alquilando astilleros, la firma logra construir sus propias embarcaciones las cuales dotan de la más moderna tecnología.

Jan de Nul ocupa más de 7000 personas en todo el mundo (500 en Argentina) y en 1995 llegó a nuestra región primero en Argentina y luego se extendió a las demás naciones de la región, destacándose un proyecto actual en Ecuador donde se está creando una hidrovía.

La firma tiene 31 dragas por succión por arrastre, 14 dragas de succión por cortador, 20 barcasas split hopper y embarcaciones de cables submarinos (cables umbilicales), sumándose en este último tiempo una nueva tecnología pensada para la instalación de molinos eólicos en el mar, participando en obras de este tipo en todo el mundo, destacándose la de Taiwán por su envergadura.

**¿Qué rol juega la tecnología en la concepción que la empresa tiene en su operatoria?**

La empresa apuesta siempre por nueva tecnología y se encargaron dragas que reducen el 99% la

**Como você define a Jan de Nul, uma das empresas de dragagem mais importantes do mundo?**

*A Jan de Nul é uma empresa internacional com anos de experiência em tarefas de dragagem em todo o mundo. Embora continue a manter a ideia com que foi fundada, como empresa familiar em 1938, a partir de 1970 a empresa começou a trabalhar em projetos de grande envergadura.*

*A empresa possui um departamento de engenharia naval e, alugando estaleiros, consegue construir suas próprias embarcações, equipadas com a mais moderna tecnologia.*

*Jan de Nul emprega mais de 7.000 pessoas em todo o mundo (500 na Argentina) e em 1995 chegou à nossa região, primeiro na Argentina e depois se espalhou para outras nações da região, destacando um projeto atual no Equador onde uma hidrovía.*

*A empresa possui 31 dragas de arrasto, 14 dragas de sucção de corte, 20 barcasas split hopper e embarcações de cabo submarino (cabos umbilicais), acrescentando recentemente uma nova tecnologia projetada para a instalação de moinhos de vento no mar, participando de obras deste tipo em todo o mundo, destacando-se a de Taiwan pelo seu tamanho.*

**Qual o papel da tecnologia na concepção da empresa sobre suas operações?**

*A empresa está sempre comprometida com novas tecnologias e foram contratadas dragas que reduzem a emissão de gases poluentes no*

emisión de gases contaminantes al ambiente, 2 de dichas dragas están trabajando en este momento en Sudamérica.

**¿Cómo fue la entrada de la empresa a nuestra región y que tareas están desarrollando en este momento en el Uruguay?**

El primer trabajo de Jan de Nul fue entre Argentina y Uruguay, en un gasoducto que implicó complejas partes técnicas debido a un dragado del canal de navegación a 16 metros y también complicaciones medio ambientales, ya que en la zona de Santa Ana en Uruguay, tuvimos que trabajar con excavadoras hasta que logramos una exitosa operación

En este momento, estamos trabajando en el Puerto de Montevideo el proyecto Taurus de UPM; el cual inició en 2019 (fase 1 del proyecto se movió 1,2 millones de metros cúbicos) y hoy estamos dragando la dársena a 13 metros usando una draga excavadora (que dragará más de 500 metros cúbicos) junto a dos barcasas. ●

*meio ambiente em 99%, 2 dessas dragas estão trabalhando atualmente na América do Sul.*

*Como foi a entrada da empresa em nossa região e quais tarefas você está desenvolvendo atualmente no Uruguai?*

*O primeiro trabalho de Jan de Nul foi entre Argentina e Uruguai, em um gasoduto que envolvia peças técnicas complexas devido à dragagem do canal de navegação a 16 metros e também complicações ambientais, já que na área de Santa Ana do Uruguai, tivemos que trabalhar com bulldozers até conseguirmos uma operação bem sucedida*

*Neste momento, estamos trabalhando no Porto de Montevideú no projeto UPM Taurus; que começou em 2019 (a fase 1 do projeto movimentou 1,2 milhão de metros cúbicos) e hoje estamos dragando o cais para 13 metros usando uma draga escavadeira (que dragará mais de 500 metros cúbicos) juntamente com duas barcasas. ●*

**En este momento, estamos trabajando en el Puerto de Montevideo el proyecto Taurus de UPM; el cual inició en 2019 (fase 1 del proyecto se movió 1,2 millones de metros cúbicos)**

**Neste momento, estamos trabalhando no Porto de Montevideú no projeto UPM Taurus; que começou em 2019 (a fase 1 do projeto movimentou 1,2 milhão de metros cúbicos)**

**Vamos por lo seguro... al realizar operativas en Paraguay, elige El puerto más grande de Villeta y la mejor logística de M.R. Alonso.**

**PUERTO SEGURO FLUVIAL**  
 puertosegurofluvial  
 puertosegurofluvial  
 puertosegurofluvial  
 @psfluvial  
 Ruta py 19 Villeta - pilar, Km 4.5  
 Villeta - Paraguay  
 +59521 238 1627  
 www.puertosegurofluvial.com  
 comercial@psf.com.py

**SOLUCIÓN LOGÍSTICA S.A.**  
 SolucionLogisticaPS  
 SolucionLogisticaPS  
 solucionlogisticaps  
 @puertoseguroT  
 Mcal. Estigarribia esq. Paseo De Fátima  
 Mariano Roque Alonso, Paraguay  
 +595 21 238 1646  
 www.puertoseguro.com.py  
 recepcion@puertoseguro.com.py



Presidente  
TRANSMA

**Julissa E. Jessy B.**

PANAMÁ

# SOLUCIONES INTEGRALES LOGÍSTICAS EN PRIMERA PERSONA

## SOLUÇÕES LOGÍSTICAS INTEGRAIS EM PRIMEIRA PESSOA

EN ESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA, NOS ADENTRAMOS EN EL MUNDO DEL GRUPO TRANSMA, UNO DE LOS LÍDERES REGIONALES EN SOLUCIONES INTEGRALES EN MATERIA DE LOGÍSTICA Y PUDIMOS CONOCER LA ADAPTABILIDAD EN TIEMPOS DE PANDEMIA, EXCELENCIA EN OPERACIONES Y TODO LO QUE PERMITE A ESTE HOLDING SER UN VERDADERO REFERENTE EN EL SECTOR.

*NESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA, ENTRAMOS NO MUNDO DO GRUPO TRANSMA, UM DOS LÍDERES REGIONAIS EM SOLUÇÕES ABRANGENTES DE LOGÍSTICA, E PUDEMOS APRENDER SOBRE ADAPTABILIDADE EM TEMPOS DE PANDEMIA, EXCELÊNCIA NAS OPERAÇÕES E TUDO O QUE PERMITE QUE ESSA HOLDING SEJA UMA VERDADEIRA REFERÊNCIA NO SETOR.*

**Panamá es, según datos del Banco Mundial, uno de los mejores países de la región para invertir. ¿Cómo esta situación influye en el crecimiento constante de vuestro grupo?**

Es muy cierto que Panamá ha expandido su economía más del doble del promedio de toda la región centroamericana y parte del sur y además se puede afirmar que Panamá es muy atractivo para los inversionistas extranjeros por sus rascacielos de Ciudad de Panamá, el impactante flujo comercial que transita por su icónico canal, puertos de contenedores como Manzanillo, Balboa, Cristóbal Colón Container Terminal, sumado al sabor cosmopolita de la urbe, por sus lugares turísticos, y por su buena economía. No podemos dejar a un lado al Aeropuerto Internacional de Tocumen, ya que representa uno de los grandes imanes de inversión, además otras obras de infraestructura como el sistema desarrollado de transporte.

La situación de crecimiento económico en Panamá influye positivamente a nuestra corporación, con el incremento de inversión extranjera que requiere del servicio del grupo TRANSMA entre ellos, asesoría financiera, asesoría logística, representación legal en Panamá. Con la rápida activación económica que está experimentando el país luego de la pandemia, se espera que el grupo tenga un crecimiento alrededor del 50% en comparación al año 2021.

**O Panamá é, segundo dados do Banco Mundial, um dos melhores países da região para investir. Como essa situação influencia no crescimento constante do seu grupo?**

*É bem verdade que o Panamá expandiu sua economia mais que o dobro da média de toda a região centro-americana e parte do sul e também pode-se dizer que o Panamá é muito atraente para os investidores estrangeiros devido aos seus arranha-céus na Cidade do Panamá, o impressionante fluxo comercial que transita por seu icônico canal, portos de contêineres como Manzanillo, Balboa, Terminal de Contêineres Cristóbal Colón, somados ao sabor cosmopolita da cidade, por seus pontos turísticos e por sua boa economia. Não podemos deixar de lado o Aeroporto Internacional de Tocumen, pois representa um dos grandes ímãs de investimentos, além de outras obras de infraestrutura, como o sistema de transporte desenvolvido.*

*A situação de crescimento econômico no Panamá influencia positivamente nossa corporação, com o aumento do investimento estrangeiro que requer o serviço do grupo TRANSMA, incluindo assessoria financeira, assessoria logística, representação legal no Panamá. Com a rápida ativação econômica que o país vive após a pandemia, o grupo deverá crescer cerca de 50% face a 2021.*

**Una de las firmas que componen su grupo empresarial, es Transservices Management, Inc. ¿De qué manera ha cambiado la operatoria de la empresa en tiempos de pandemia?**

Todos hemos escuchado alguna vez que en las crisis se presentan las oportunidades, y esto es realmente cierto aún más en los negocios.

Debido a la crisis de salud, hemos implementado ciertas medidas sanitarias para cuidar tanto a todo nuestro personal, proveedores y clientes y la reducción de ingreso a nuestras instalaciones.

Entre esos cambios operativos fue la rápida adaptación de parte de nuestro personal al trabajo remoto; para ello toda la corporación TRANSMMA invirtió en tecnología de comunicación y software y velamos todo el personal de los distintos departamentos se capacitaran en estas tecnologías y otras áreas de oportunidad que estos nuevos modelos de negocios y tecnologías van abriendo paso en su camino consiguiendo con esto una alta satisfacción a nuestros clientes.

*Uma das empresas que compõem o seu grupo empresarial é a Transservices Management, Inc. Como as operações da empresa mudaram em tempos de pandemia?*

*Todos nós já ouvimos que em crises surgem oportunidades, e isso é ainda mais verdadeiro nos negócios.*

*Devido à crise de saúde, implementamos algumas medidas sanitárias para cuidar de todos os nossos funcionários, fornecedores e clientes e a redução de admissão em nossas instalações.*

*Entre essas mudanças operacionais está a rápida adaptação de alguns de nossos funcionários ao trabalho remoto; para isso, toda a corporação TRANSMMA investiu em tecnologia e software de comunicação e garantimos que todo o pessoal dos diferentes departamentos seja treinado nessas tecnologias e outras áreas de oportunidade que esses novos modelos de negócios e tecnologias estão abrindo caminho, conseguindo com isso uma alta satisfação aos nossos clientes.*

**Todos hemos escuchado alguna vez que en las crisis se presentan las oportunidades, y esto es realmente cierto aún más en los negocios.**

**Todos nós já ouvimos que em crises surgem oportunidades, e isso é ainda mais verdadeiro nos negócios.**

TRANSLOG ES PARTE DEL GRUPO  
**TRANSMMA**  
CORPORATION

# EN PANAMÁ

## SOMOS SU SOCIO ESTRATÉGICO

TRANSPORTE MARÍTIMO | CARGAS AÉREAS  
TRANSPORTE TERRESTRE | SEGUIMIENTO DE CARGA  
SEGUROS | SERVICIO DE ALMACENAJE | 4PL

TEL: +507-474-9932  
EMAIL: [INSIDESALES@TRANSLOG-GLOBAL.COM](mailto:INSIDESALES@TRANSLOG-GLOBAL.COM)  
SKYPE: VENTAS.TRANSLOG  
COLON (ONX): COMERCIAL COCO SOLITO,  
MANZANA CO 3-2, LOCALES C-7, C-8, C-9  
ZONA LIBRE DE COLON, PANAMA

PANAMA CITY: BANK AREA, STREET 50TH,  
GLOBAL BANK TOWER, FLOOR 32ND.

+507 6322-8525 / [insidesales@translog-global.com](mailto:insidesales@translog-global.com)

**TRANSLOG**  
GLOBAL SOLUTIONS INC  
[www.translog.com.pa](http://www.translog.com.pa)

Podemos afirmar que las reuniones virtuales y las personas trabajando desde sus hogares ha dejado atrás el modelo tradicional y ha producido un aumento de la competitividad laboral por los puestos de trabajo en nuestra organización. En cuanto a la operación, implementamos de manera permanente la liberación de los documentos de embarques de manera virtual.

Además de lo mencionado podemos agregar que brindamos a nuestros clientes como valor agregado la entrega de las cargas dentro del área de la Zona Libre de Colón de manera para reducir la congestión de retiro y entrega de carga en nuestras instalaciones el cual agilizó a que cada cliente recibiera su carga on time.

**Contar con el Canal da claras ventajas logísticas, pero al mismo tiempo, configura un desafío a la hora de poder satisfacer demanda constante. ¿Cómo se logran procesos de just in time de alta calidad siendo que el volumen de operaciones es tan alto?**

Uno de los problemas a los que se enfrenta la logística luego del Covid-19, es la congestión del tráfico marítimo por el alto volumen debido a que el comercio internacional estuvo paralizado por las medidas de restricción por la pandemia. Esta congestión ha generado una débil cadena de suministro, lo que puede llegar a limitar la capacidad de abastecimiento de bienes.

En este sentido, los largos plazos de entrega y los retrasos en el comercio, ocasionan una mala gestión impidiendo que los bienes lleguen a los consumidores finales con la rapidez que se espera.

Sin embargo, a pesar de este reto que estamos afrontando todos en la cadena de suministro, nos comprometemos con nuestros clientes de dar fiel seguimiento a cada uno de los embarques y sobre todo mantenerlos totalmente comunicados de los atrasos que pudieran presentarse tanto en origen como en el transcurso hasta su llegada, y procuramos que la entrega al cliente sea en el menor tiempo posible luego de su llegada.

**¿Qué proyectos a mediano y largo plazo tiene la empresa y de qué manera se trabaja el concepto de 4PL con la creciente demanda de compras online?**

Debido a que es cada vez mayor la complejidad de los procesos logísticos y el auge de los negocios e-commerce han hecho que la mayoría de las empresas acudiera a intermediarios especializados para delegarles funciones sobre sus propias cadenas de suministro.

*Podemos afirmar que as reuniões virtuais e as pessoas trabalhando em casa deixaram para trás o modelo tradicional e produziram um aumento na competitividade da mão de obra para empregos em nossa organização. Em relação à operação, implementamos de forma permanente a liberação de documentos de embarque virtualmente.*

*Além do exposto, podemos acrescentar que oferecemos aos nossos clientes, como valor agregado, a entrega de carga dentro da área da Zona Franca de Colón, a fim de diminuir o congestionamento de coleta e entrega de carga em nossas instalações, o que agilizou para cada cliente receber sua carga on time.*

**Ter o Canal oferece vantagens logísticas claras, mas, ao mesmo tempo, representa um desafio para poder atender a uma demanda constante. Como os processos just-in-time de alta qualidade são alcançados quando o volume de operações é tão alto?**

*Um dos problemas que a logística enfrenta após a Covid-19 é o congestionamento do tráfego marítimo devido ao alto volume devido ao fato de o comércio internacional ter sido paralisado pelas medidas de restrição devido à pandemia. Esse congestionamento gerou uma cadeia de suprimentos fraca, o que pode limitar a capacidade de fornecer mercadorias.*

*Nesse sentido, longos prazos de entrega e atrasos no comércio causam má gestão, impedindo que as mercadorias cheguem ao consumidor final com a rapidez esperada.*

*No entanto, apesar deste desafio que todos enfrentamos na cadeia de abastecimento, comprometemo-nos com os nossos clientes a acompanhar fielmente cada envio e, acima de tudo, mantê-los plenamente informados sobre os atrasos que podem ocorrer tanto na origem como no percurso até à chegada, e tentamos entregar ao cliente no menor tempo possível após a chegada.*

**Quais projetos de médio e longo prazo a empresa possui e como o conceito 4PL funciona com a crescente demanda por compras online?**

*Devido à crescente complexidade dos processos logísticos e à ascensão dos negócios de comércio eletrônico, a maioria das empresas recorreu a intermediários especializados para delegar funções a eles em suas próprias cadeias de suprimentos.*

**Uno de los problemas a los que se enfrenta la logística luego del Covid-19, es la congestión del tráfico marítimo por el alto volumen debido a que el comercio internacional estuvo paralizado por las medidas de restricción por la pandemia.**

***Um dos problemas que a logística enfrenta após a Covid-19 é o congestionamento do tráfego marítimo devido ao alto volume devido ao fato de o comércio internacional ter sido paralisado pelas medidas de restrição devido à pandemia.***





**Estamos conscientes del aumento de la demanda de las compras en línea, tenemos proyectado invertir en tecnología de primera mano, para apoyar a todos nuestros clientes con su tienda electrónica para que a su vez pueda analizar de manera cuidadosa su inventario en su totalidad...**

***Estamos cientes do aumento da demanda por compras online, planejamos investir em tecnologia de primeira mão, para apoiar todos os nossos clientes com sua loja eletrônica para que possam analisar cuidadosamente seu estoque em sua totalidade...***

TRANSERVICES MANAGEMENT, cuenta con un departamento dedicado a servicios 4PL especializado en accesorios automotrices que actualmente está en expansión hacia otros verticales, con 10 profesionales ejerciendo como un equipo de torre de control que maximizan la eficiencia y fiabilidad y reducen costos en general. Como 4PL, en TRANSERVICES le ofrecemos total transparencia de todos los datos y máxima optimización de su cadena de suministro.

*A TRANSERVICES MANAGEMENT, possui um departamento dedicado aos serviços 4PL especializado em acessórios automotivos que atualmente está se expandindo para outras verticais, com 10 profissionais atuando como uma equipe de torre de controle que maximiza a eficiência e confiabilidade e reduz os custos em geral. Como 4PL, na TRANSERVICES oferecemos-lhe total transparência de todos os dados e otimização máxima da sua cadeia de abastecimento.*

Estamos conscientes del aumento de la demanda de las compras en línea, tenemos proyectado invertir en tecnología de primera mano, para apoyar a todos nuestros clientes con su tienda electrónica para que a su vez pueda analizar de manera cuidadosa su inventario en su totalidad y realizar las entregas de manera aún mayormente eficiente para que les llegue a más tardar en 24 horas luego de efectuar sus compras.

*Estamos cientes do aumento da demanda por compras online, planejamos investir em tecnologia de primeira mão, para apoiar todos os nossos clientes com sua loja eletrônica para que possam analisar cuidadosamente seu estoque em sua totalidade e faça as entregas com ainda mais eficiência para que ele chegue em até 24 horas após a realização de suas compras.*

**TRANSLOG GLOBAL SOLUTIONS INC es otra parte de vuestro grupo empresarial. ¿Qué servicios presta la empresa y cómo se plantean las "soluciones integrales" que ofrecen a cada uno de sus clientes?**

*A TRANSLOG GLOBAL SOLUTIONS INC é outra parte do seu grupo empresarial. Que serviços a empresa presta e como aborda as "soluções abrangentes" que oferece a cada um dos seus clientes?*

Hablar en general de soluciones integrales equivale a subrayar la necesidad que tienen las empresas de acoplarse a las nuevas tecnologías para obtener ventajas competitivas y a la vez obtener resultados eficaces en el desarrollo de sus procesos.

*Falar em geral de soluções integrais equivale a sublinhar a necessidade de as empresas se adaptarem às novas tecnologias para obter vantagens competitivas e ao mesmo tempo obter resultados efetivos no desenvolvimento dos seus processos. Entre as atividades comerciais da empresa Translog Global Solutions estão:*

Las actividades comerciales de la empresa Translog Global Solutions son:

***Importação e exportação*** através da modalidade de transporte marítimo tanto em contêineres intactos, quanto consolidação de cargas de toda a Ásia, Europa e América.

**Importación y exportación** mediante la modalidad de transporte marítimo, tanto como contenedores intactos, como consolidación de carga desde toda Asia, Europa y América.

**Importación y exportación** mediante la modalidad de transporte aéreo desde y hacia toda Asia, Europa y América.

**Corretaje de aduana.**

**Almacenaje** en nuestra bodega de 10,000 metros cuadrados ubicada en la Zona Libre de Colón.

**Transporte terrestre** a todo lo largo y ancho de la República de Panamá.

**Seguro de carga**

Concerniente a las soluciones integrales que le brindamos a nuestros clientes están:

Asignación de una persona exclusiva de nuestro departamento operativo y servicio al cliente para seguimiento de sus operaciones.

Atención al cliente de 24 horas al día para todas sus solicitudes mediante nuestra línea WhatsApp.

Contamos con software de monitoreo, seguimiento de todos los despachos y control estricto del inventario de nuestros clientes.

**¿Qué nuevos proyectos tiene Translog y cuáles considera son los principales desafíos de la logística en Panamá?**

Translog Global Solutions, tiene como proyecto para este año 2022, fortalecernos aún más en el servicio aéreo por lo que tenemos proyectado tener una bodega propia para la recepción y entrega de carga en el Aeropuerto de Tocumen. Con este nuevo proyecto, tenemos calculado contar con un crecimiento del 40% sobre el año 2021. Para promover este nuevo servicio, estamos invirtiendo en la capacitación de nuestro personal con el compromiso de brindar un servicio personalizado, invirtiendo mucho en Marketing para promoción de esta nueva línea de servicio y flota para la recogida de carga desde la bodega de nuestros clientes sin costo alguno como un valor agregado a este servicio.

En cuanto a los principales desafíos de la logística panameña, considero que el mayor de todos es poner el sistema portuario nacional, centro del sistema logístico, a la altura del reto estratégico, por lo que uno de los proyectos comprometidos es la creación de dos megaportos en la parte occidental del país, uno ubicado en Barú, Chiriquí y otro en la provincia de Bocas del Toro, ambos representan una inversión multimillonaria con el propósito para impulsar el incremento de llegada de barcos contenerizados al país. ●

**Importação e exportação** por transporte aéreo de e para toda a Ásia, Europa e América.

**Despachante aduaneiro.**

**Armazenagem** em nosso armazém de 10.000 metros quadrados localizado na Zona Franca de Colón.

**Transporte terrestre** em todo o comprimento e largura da República do Panamá.

**Seguro de carga**

No que diz respeito às soluções integrais que oferecemos aos nossos clientes são:

Atribuição de uma pessoa exclusiva do nosso departamento operacional e atendimento ao cliente para acompanhar suas operações.

Atendimento ao cliente 24 horas por dia para todas as suas solicitações através de nossa linha de WhatsApp.

Contamos com software de monitoramento, acompanhamento de todos os embarques e controle rigoroso do estoque de nossos clientes.

**Quais são os novos projetos da Translog e quais você considera os principais desafios logísticos no Panamá?**

A Translog Global Solutions, tem como projeto para este ano de 2022, nos fortalecer ainda mais no serviço aéreo, por isso planejamos ter nosso próprio armazém para recebimento e entrega de cargas no Aeroporto de Tocumen. Com este novo projeto, calculamos um crescimento de 40% em relação ao ano de 2021. Para promover este novo serviço, estamos a investir na formação dos nossos colaboradores com o compromisso de prestar um atendimento personalizado, apostando fortemente em Marketing para promover esta nova linha de serviço e frota para a coleta de carga do armazém de nossos clientes sem custo como um valor agregado a este serviço.

Quanto aos principais desafios da logística panamenha, acredito que o maior de todos é colocar o sistema portuário nacional, o centro do sistema logístico, à altura do desafio estratégico, então um dos projetos envolvidos é a criação de dois mega portos em a parte ocidental do país, um localizado em Barú, Chiriquí e outro na província de Bocas del Toro, ambos representam um investimento multimilionário com o objetivo de promover o aumento da chegada de navios contenerizados ao país. ●

**Translog Global Solutions, tiene como proyecto para este año 2022, fortalecernos aún más en el servicio aéreo por lo que tenemos proyectado tener una bodega propia para la recepción y entrega de carga en el Aeropuerto de Tocumen.**

**A Translog Global Solutions, tem como projeto para este ano de 2022, nos fortalecer ainda mais no serviço aéreo, por isso planejamos ter nosso próprio armazém para recebimento e entrega de cargas no Aeroporto de Tocumen.**

TE PRESENTAMOS LA NUEVA TODOLOGÍSTICANEWS

**Todologística**  
news

**¡SUSCRÍBETE!**

MEDIO EMPRESARIAL DE REFERENCIA

ACTIVO 24/7 DESDE 1998

AUDIENCIA: DECISORES REGIONALES DUEÑOS DE CARGA (IMPORTADORES Y EXPORTADORES) Y FACILITADORES LOGÍSTICOS (OPERADORES, AGENTES DE CARGA, DESPACHANTES, DEPÓSITOS, TERMINALES).

PRESENTA TU OFERTA, EN FORMA PERFECTAMENTE DIRIGIDA Y MEDIBLE EN NUESTRO PORTAL DE NOTICIAS, BOLETIN DE NOTICIAS Y E-MAIL MARKETING



GRUPO  
**Todologística**  
A COMERCIO EXTERIOR

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



CEO  
STARFIP

**Santiago Marco**  
MÉXICO

# “ACTUALMENTE, LA GESTIÓN REMOTA ES IMPRESCINDIBLE”

## “ATUALMENTE, O GERENCIAMENTO REMOTO É ESSENCIAL”

ENTREVISTA EXCLUSIVA A SANTIAGO MARCO, DESDE MÉXICO, CEO DE STARFIP, PLATAFORMA DE GESTIÓN INTEGRAL DE RRHH, QUE ESTÁ OPERATIVA EN URUGUAY DESDE 2021.

*ENTREVISTA EXCLUSIVA COM SANTIAGO MARCO, DESDE O MÉXICO, CEO DA STARFIP, UMA PLATAFORMA DE GESTÃO INTEGRAL DE RH, QUE ESTÁ EM OPERAÇÃO NO URUGUAI DESDE 2021.*

### ¿Qué es Starfip y cómo nace?

Starfip es una plataforma para la gestión humana empresarial.

Es un desarrollo que surge en México y que en Uruguay comercializa un partner local, Possum Consulting, que tiene muchos años de experiencia en el sector de RRHH y vio la oportunidad de innovar y aplicar tecnología a la gestión integral de RRHH.

El contexto de pandemia potenció la necesidad de integrar plataformas de este tipo, porque la gestión remota de las personas se hizo imprescindible.

### ¿Por qué les interesó Uruguay?

Evidentemente, como plataforma, está concebida para una escala global, no solo en Uruguay y con la posibilidad de customización por país.

Uruguay resultó un mercado interesante por varias razones. Tiene un muy buen nivel de conectividad y empresas afines a la aplicación de nuevas tecnologías.

Además, surgieron oportunidades por necesidades del mercado.

La gente de Possum Consulting fue muy proactiva. Starfip ofrece soluciones que se adaptan muy bien a las necesidades de las empresas locales y nuestra proyección es estar en toda Latinoamérica.

### ¿En qué sentido aporta innovación la Plataforma Starfip?

La tecnología puede mejorar enormemente la eficiencia en la gestión de RRHH.

### O que é a Starfip e como nasceu?

*Starfip é uma plataforma de gestão humana empresarial.*

*É um empreendimento que surge no México e é comercializado no Uruguai por um parceiro local, a Possum Consulting, que tem muitos anos de experiência no setor de RH e viu a oportunidade de inovar e aplicar tecnologia à gestão integral de RH.*

*O contexto de pandemia reforçou a necessidade de integração de plataformas deste tipo, pois a gestão remota de pessoas tornou-se essencial.*

### Por que vocês se interessaram pelo Uruguai?

*Obviamente, como plataforma, está projetada para escala global, não apenas no Uruguai, e com possibilidade de customização por país.*

*O Uruguai se mostrou um mercado interessante por vários motivos. Possui um nível muito bom de conectividade e empresas relacionadas à aplicação de novas tecnologias.*

*Além disso, oportunidades surgiram devido às necessidades do mercado.*

*As pessoas da Possum Consulting foram muito proativas. A Starfip oferece soluções muito bem adaptadas às necessidades das empresas locais e nossa projeção é estar em toda a América Latina.*

### Em que sentido a Plataforma Starfip proporciona inovação?

*A tecnologia pode melhorar muito a eficiência na gestão de RH.*

Hay procesos redundantes, se utiliza mucho documento en papel se digitan y re digitan horas, hay errores y pérdidas en la liquidación de sueldos, hay procesos de control de documentación laboral y vencimientos que siguen siendo manuales y generan también errores costosos.

La tecnología facilita que algunos de esos procesos repetidos empiecen a automatizarse, tener indicadores fáciles de leer y esto vale para empresas grandes y pequeñas. Es un cambio para el área de RRHH y para el área de Seguridad y Salud Ocupacional. Es una enorme facilitación en la gestión, además de ahorro de tiempo, recursos y dinero.

### ¿Estamos ya en una era digital de las empresas?

La situación varía mucho por país. Nos encontramos con muchas empresas, grandes, medianas y pequeñas, donde la documentación, los registros horarios, la liquidación de salarios, los legajos de colaboradores, se gestionan como hace 20 años. Con programas poco amigables, que requieren mucho tiempo, con cálculos e ingresos manuales.

*Há processos redundantes, muitos documentos em papel são usados, horas são inseridas e reinseridas, há erros e perdas na liquidação de salários, há processos de controle de documentação trabalhista e vencimentos que continuam sendo manuais e também geram erros dispendiosos.*

*A tecnologia facilita que alguns desses processos repetidos comecem a automatizar, tenham medidores fáceis de ler, e isso vale para empresas grandes e pequenas. É uma mudança para a área de RH e para a área de Saúde e Segurança do Trabalho. É uma enorme facilitação na gestão, além de economizar tempo, recursos e dinheiro.*

### Já estamos na era digital das empresas?

*A situação varia muito de país para país. Encontramos muitas empresas, grandes, médias e pequenas, onde a documentação, registros de horas, liquidação de salários, arquivos de funcionários, são gerenciados como eram há 20 anos. Com programas pouco amigáveis que demandam muito tempo, com cálculos e entradas manuais.*

**La tecnología facilita que algunos de esos procesos repetidos empiecen a automatizarse, tener indicadores fáciles de leer y esto vale para empresas grandes y pequeñas.**

**A tecnologia facilita que alguns desses processos repetidos comecem a automatizar, tenham medidores fáceis de ler, e isso vale para empresas grandes e pequenas.**

**ENCARGO**  
SOLUCIONES LOGÍSTICAS

Que tu única preocupación sea vender, nosotros nos encargamos del resto

- Almacená tu stock
- Garantizales a tus clientes envíos en 24hs

LOGÍSTICA   DISTRIBUCIÓN   ALMACENAJE

[www.encargo.com.uy](http://www.encargo.com.uy)

097 226 106   @encargouy   comercial@encargo.com.uy



La pandemia nos obligó al home office y dejó en evidencia esa situación.

*A pandemia nos obrigou ao home office e expôs essa situação.*

Toda la infraestructura “fija”, equipos para marcar horarios, archivos “físicos”, legajos, quedó secuestrada en las empresas.

*Toda a infraestrutura “fixa”, equipamentos para marcação de horários, arquivos “físicos”, arquivos, foram apreendidos nas empresas.*

Starfip, se accede desde cualquier dispositivo y permite registrar horarios, pagar sueldos, gestionar la documentación, etc. Es una solución, porque de un día para el otro tuvimos tantas sucursales de la empresa como hogares de colaboradores.

*A Starfip, é acessada desde qualquer dispositivo e permite registrar horários, pagar salários, gerenciar documentação, etc. É uma solução, pois de um dia para o outro tivemos tantas filiais da empresa quanto casas de colaboradores.*

**¿Por qué es tan importante innovar e invertir en un contexto en que las empresas están con incertidumbres importantes por lo sanitario y el panorama global?**

*Por que é tão importante inovar e investir em um contexto em que as empresas enfrentam incertezas significativas em relação à saúde e ao cenário global?*

Estos cambios globales, justamente exigen innovar, pensar diferente.

*Essas mudanças globais exigem justamente inovar, pensar diferente.*

Hemos encontrado un mercado receptivo, con liderazgo joven y dispuesto a pensar en la tecnología como un aliado.

*Encontramos um mercado receptivo, com liderança jovem e disposição para pensar a tecnologia como aliada.*

Starfip es una plataforma que cambia la forma de resolver la gestión de los RRHH.

*Starfip é uma plataforma que muda a forma de resolver a gestão de RH.*

Fácil de implementar, accesible remotamente y en forma segura. Logramos eficiencias y demostramos que son posibles, permitiendo que el área de Gestión Humana tenga tiempo para otros desafíos que sin duda el mundo laboral le plantea.

*Fácil de implementar, acessível remotamente e segura. Alcançamos eficiências e demonstramos que são possíveis, permitindo que a área de Recursos Humanos tenha tempo para outros desafios que o mundo do trabalho sem dúvida impõe.*

Acompañamos el cambio y dejamos a muchas empresas preparadas y con la tecnología para afrontar nuevos desafíos con el modelo de gestión que indefectiblemente requiere el tiempo actual. ●

*Acompanhamos a mudança e deixamos muitas empresas preparadas e com tecnologia para enfrentar novos desafios com o modelo de gestão que o momento atual inevitavelmente exige. ●*

**Starfip, se accede desde cualquier dispositivo y permite registrar horarios, pagar sueldos, gestionar la documentación, etc.**

***A Starfip, é acessada desde qualquer dispositivo e permite registrar horários, pagar salários, gerenciar documentação, etc.***

# GDX

CARGO LOGISTICS



**LOGÍSTICA INTERNACIONAL**  
INTERNATIONAL LOGISTICS



**DESEMBARAÇO ADUANEIRO**  
CUSTOMS CLEARANCE



**TRANSPORTE AÉREO**  
AIR FREIGHT



**TRANSPORTE MARÍTIMO FCL/LCL**  
SEA FREIGHT FCL/LCL



**TRANSPORTE RODOVIÁRIO**  
ROAD TRANSPORTATION

SEU PARCEIRO NO BRASIL E NO MUNDO  
Your partner in Brazil and worldwide



Accredited Agent



São Paulo | Santos | Campinas | Guarulhos  
Rio de Janeiro | Goiânia | Belo Horizonte  
Itajaí | Manaus | Belém



acesse nosso site  
access our site

[gdxcargo.com.br](http://gdxcargo.com.br)

CONTATE-NOS | CONTACT US



Tel: +55 11 2359-7787 | 2359 6465  
e-mail: [comercial@gdxcargo.com.br](mailto:comercial@gdxcargo.com.br)

**GOLDMEX**  
LOGISTICS SERVICES

# LOGÍSTICA INVERSA: DESAFÍO A RESOLVER

## LOGÍSTICA REVERSA: DESAFIO A RESOLVER



Siempre se habla de la importancia de hacer llegar la mercadería a manos del cliente, pero poco se comenta de los inconvenientes que genera el proceso de logística inversa.

Según indica una investigación de mercado en España, una de cada tres prendas comprada vía online es devuelta a la tienda, pueden llegar a representar hasta el 40% del stock de algunas marcas y el 50% no vuelve a la venta con el mismo valor.

Las empresas se plantean medidas tales como endurecer las condiciones de las devoluciones o penalizar a los consumidores que son reincidentes, pero eso podría atentar contra sus ventas y por el momento no encuentran un claro horizonte.

Para ayudar un poco a las empresas a planificar este desafiante, un informe de If Lastmile logró identificar elementos de máxima importancia;

**Plazos de recogida** – debido a que la logística inversa por el momento es lenta en comparación a la entrega, se podría pensar un servicio premium tanto en los envíos como también a las recogidas.

**Fallos en la recogida** – se necesita concentrar horas para retirar el paquete, lo que elimina las incertidumbres para las marcas y también para el consumidor.

*As pessoas sempre falam sobre a importância de levar a mercadoria até o cliente, mas pouco se fala sobre os transtornos gerados pelo processo de logística reversa.*

*Segundo estudos de mercado em Espanha, uma em cada três peças de vestuário compradas online é devolvida à loja, podendo representar até 40% do stock de algumas marcas e 50% não regressam à venda com o mesmo valor.*

*As empresas estão a ponderar medidas como o endurecimento das condições de devoluções ou a penalização dos consumidores reincidentes, mas que podem prejudicar as suas vendas e, de momento, não encontram um horizonte claro.*

*Para ajudar um pouco as empresas a se planejarem para esse desafio, um relatório do If Lastmile conseguiu identificar elementos de máxima importância;*

**Tempos de coleta** – como atualmente a logística reversa é lenta em comparação com a entrega, um serviço premium pode ser considerado tanto para remessas quanto para coletas.

**Falhas na coleta** – leva horas para coletar a embalagem, o que elimina incertezas para as marcas e também para o consumidor.

**Según indica una investigación de mercado en España, una de cada tres prendas comprada vía online es devuelta a la tienda...**

**Segundo estudos de mercado em Espanha, uma em cada três peças de vestuário compradas online é devolvida à loja...**



**Falta de Trazabilidad:** aún existen elementos de la cadena logística que no han sido correctamente digitalizados (o directamente no fueron digitalizados) en algunas empresas, lo que dificulta una rápida acción logística.

**Centros de validación lejos de las ciudades:** logística inversa que se apoya en centros de validación situados en el extrarradio de las ciudades resta flexibilidad y agilidad a la operativa, además que aumenta costes operativos.

**Gestión indiferenciada:** los retornos de mercadería deben procesarse separados de los procesos de envíos.

**Cadena de suministro fragmentada:** es importante resolver las inconsistencias que existen cuando hay intermediarios mal interconectados (repartidores, puntos de recogida, logística externalizada, puntos de reprocesado y el propio retailer) para evitar sobre costes y una falta de control o responsabilidad sobre el proceso.

Es un gran desafío el satisfacer la demanda de última milla con entregas casi a 24 horas sin planificar bien una política de retornos, si no se hiciera, la rentabilidad de las empresas estaría en grave peligro. ●

**Falta de Rastreabilidad:** ainda existem elementos da cadeia logística que não foram digitalizados corretamente (ou não foram digitalizados diretamente) em algumas empresas, o que dificulta uma ação logística rápida.

**Centros de validação longe das cidades:** a logística reversa apoiada em centros de validação localizados na periferia das cidades reduz a flexibilidade e agilidade nas operações, além de aumentar os custos operacionais.

**Gestão indiferenciada:** As devoluções de mercadorias devem ser processadas separadamente dos processos de envio.

**Cadeia de suprimentos fragmentada:** é importante resolver as inconsistências que existem quando há intermediários mal interconectados (distribuidores, pontos de coleta, logística terceirizada, pontos de reprocessamento e o próprio varejista) para evitar derrapagens de custos e falta de controle ou responsabilidade sobre o processo.

É um grande desafio atender a demanda de última milha com entregas em quase 24 horas sem planejar bem uma política de devolução, se não fosse feito, a lucratividade das empresas estaria em sério perigo. ●

Es un gran desafío el satisfacer la demanda de última milla con entregas casi a 24 horas sin planificar bien una política de retornos, si no se hiciera, la rentabilidad de las empresas estaría en grave peligro.

É um grande desafio atender a demanda de última milha com entregas em quase 24 horas sem planejar bem uma política de devolução, se não fosse feito, a lucratividade das empresas estaria em sério perigo.



- Operador Multipropósito, servicios de carga y descarga de buques portacontenedores, graneles, cargas de proyecto y demás cargas generales que arriben a todos los Puertos del País.
- Mano de obra especializada para el manejo de todas las cargas (estibadores / supervisores).
- Consultoría Logística y Portuaria.
- Servicios de consolidado, desconsolidado, trasiego, almacenaje, fraccionamiento y manejos de stock de mercaderías.
- Transportes Especiales / Cargas de Proyecto.
- Transporte de cargas Nacionales e Internacionales.
- Alquiler de equipos y materiales para movimiento de cargas contenedorizadas, graneles y de proyecto.

**UTILAJE**  
OPERADOR PORTUARIO Y LOGÍSTICO



SERVICIOS PORTUARIOS



SERVICIOS LOGÍSTICOS



CARGAS DE PROYECTO

Acceso Muelle C - Terminal y Depósito  
Puerto de Montevideo - Uruguay  
Tel: (+598) 2908 8994 - utilaje@utilaje.com.uy

[www.utilaje.com.uy](http://www.utilaje.com.uy)



Director  
ENVIGO

**Alejandro  
Casaretto**

URUGUAY

# EL DESAFÍO DE LA ENTREGA DE ÚLTIMA MILLA “SAME DAY” ¿CÓMO RESOLVERLO?

## O DESAFIO DA ENTREGA DE ÚLTIMA MILHA “SAME DAY” COMO RESOLVER ELE?

UNO DE LOS TÓPICOS MÁS IMPORTANTES DE LA LOGÍSTICA ACTUAL VISTO DESDE LA ÓPTICA DE UNA GRAN EMPRESA COMO ES ENVIGO, EN ESTE ARTÍCULO GENERADO POR ALEJANDRO CASARETTO, DIRECTOR DE LA COMPAÑÍA.

*UM DOS TEMAS MAIS IMPORTANTES DA LOGÍSTICA ATUAL É VISTO SOB A ÓTICA DE UMA GRANDE EMPRESA COMO A ENVIGO, NESTE ARTIGO GERADO POR ALEJANDRO CASARETTO, DIRETOR DA EMPRESA.*



Pasando raya, en el acierto o en el error, vamos siendo partícipes del crecimiento, evolución y maduración de un mercado y su lógica que - sin duda - son parte cierta del presente y futuro del consumo, y que cada vez nos va a plantear más y mayores desafíos.

En éstos últimos años - y acelerado aún más por la pandemia - los desafíos para las empresas de logística de “última milla” se han incrementado exponencialmente.

Los requerimientos de las tiendas de venta y de gigantes como Mercado Libre, empujados por las necesidades de los clientes, hacen que la cadena se tense y recaiga todo sobre las empresas de logística.

*Cruzando a linha, com ou sem razão, estamos participando do crescimento, evolução e amadurecimento de um mercado e sua lógica que - sem dúvida - são uma verdadeira parte do presente e do futuro do consumo, e que cada vez mais vão representar mais e maiores desafios.*

*Nos últimos anos - e ainda mais acelerados pela pandemia - os desafios para as empresas de logística de “última milha” aumentaram exponencialmente.*

*As exigências das lojas de vendas e gigantes como o Mercado Livre, impulsionadas pelas necessidades dos clientes, tornam a cadeia tensa e tudo recai sobre as empresas de logística.*

Cliente se escribe con “C” de “Cabrón” escuché decir alguna vez a alguien que sabe mucho de negocios y de experiencia de usuario y cuánta razón tiene.

En Envigo hemos desarrollado una serie de estrategias que nos han permitido acercarnos cada vez más a lo que para algunos es la “utopía” del 100% de efectividad, atendiendo los deseos de todas las partes involucradas, sobre todo de los “Cabrones”.

Aquí algunas de las líneas de trabajo en las que día a día hacemos énfasis:

**Comunicación constante:** tener línea abierta (teléfono, whatsapp, etc.) con todas las partes (vendedor y receptor), ya sea automatizada (bots) o personalizada, permite “controlar” las expectativas. Sabemos que la diferencia entre las expectativas y la percepción efectiva es lo que marca la calidad de servicio y la propensión a recomendar (entre otras cosas claro).

*Cliente é escrito com um “C” para “Chato” Certa vez ouvi alguém que sabe muito sobre negócios e experiência do usuário dizer, e como ele está certo.*

*Na Envigo desenvolvemos uma série de estratégias que nos permitiram aproximar-nos cada vez mais daquilo que para alguns é a “utopia” de 100% de eficácia, indo ao encontro dos anseios de todas as partes envolvidas, especialmente dos “Chatos”.*

*Aqui estão algumas das linhas de trabalho que enfatizamos todos os dias:*

**Comunicação constante:** tener línea abierta (teléfono, whatsapp, etc.) con todas las partes (vendedor y receptor), ya sea automatizada (bots) o personalizada, permite “controlar” las expectativas. Sabemos que la diferencia entre las expectativas y la percepción efectiva es lo que marca la calidad de servicio y la propensión a recomendar (entre otras cosas claro).

**En Envigo hemos desarrollado una serie de estrategias que nos han permitido acercarnos cada vez más a lo que para algunos es la “utopía” del 100% de efectividad**

**Na Envigo desenvolvemos uma série de estratégias que nos permitiram aproximar-nos cada vez mais daquilo que para alguns é a “utopia” de 100% de eficácia**

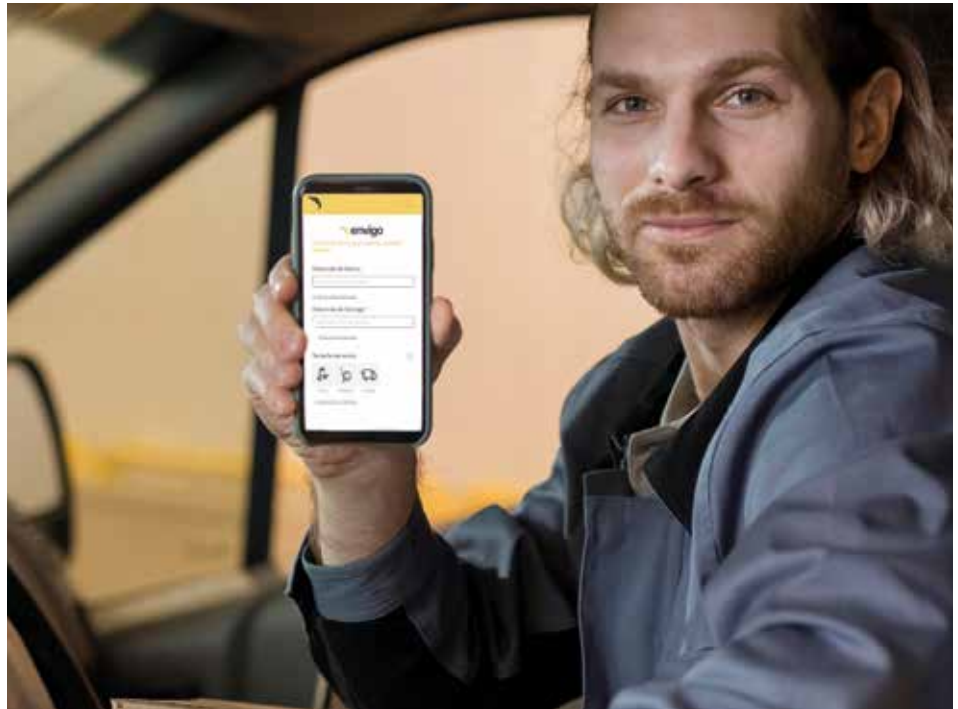
**¡DESDE PARAGUAY A TODA AMÉRICA LATINA!**

Contá con el conjunto más amplio de soluciones de transporte para tu empresa.

- SOLUCIONES EN TRANSPORTE
- TRANSPORTES DE CARGA SECA Y REFRIGERADA
- CONSOLIDACIÓN DE MERCADERÍAS

transur.com.uy (+598) 99 681 675

Facebook, Instagram, LinkedIn icons



**Funcionar como socios estratégicos:** la entrega es una de las partes más importantes (para algunos la más importante) de la cadena de valor del ciclo de consumo del ecommerce. El apoyo y colaboración entre tienda de venta y empresa de logística, defenderse, cuidarse y controlar juntos las expectativas, reduce drásticamente la frustración.

**Asumir la responsabilidad:** las cosas pasan, moviendo gente y bienes, los problemas ocurren, los vehículos se rompen, las direcciones no se encuentran y las personas se enferman. En esos casos, una respuesta rápida, asertiva, donde se asume la responsabilidad y se busca una solución real, también colabora y mucho en la mejora de la percepción.

**Apoyarnos en la tecnología:** el 60% de los rubros de inversiones de nuestra firma lo hacemos en tecnología. En función de eso, hemos desarrollado una plataforma de CRM que nos permite tener los procesos controlados y con mecanismos de comunicación automatizados (en algunos casos basados en inteligencia artificial), colaborando de forma drástica en mantener la calidad del servicio con altos niveles.

Y por último: **Acordarnos de Pareto:** aquella "ley" del 80/20. No todos los clientes son iguales. Hay buenos y malos clientes. Están los que están dispuestos a funcionar como socios y los otros. Aquellos que siempre buscarán un "culpable" sin voluntad cierta de mejorar en conjunto, a sabiendas de que es un camino a veces largo. ●

**Atuar como parceiros estratégicos:** a entrega é uma das partes mais importantes (para alguns, a mais importante) da cadeia de valor do ciclo de consumo do comércio eletrônico. O apoio e colaboração entre a loja de vendas e a empresa de logística, defendendo-se, cuidando-se mutuamente e controlando as expectativas em conjunto, reduz drasticamente a frustração.

**Assuma a responsabilidade:** coisas acontecem, pessoas e mercadorias em movimento, problemas ocorrem, veículos quebram, endereços estão faltando e pessoas ficam doentes. Nesses casos, uma resposta rápida e assertiva, onde se assume a responsabilidade e se busca uma solução real, também colabora muito para melhorar a percepção.

**Apoie-nos em tecnologia:** 60% dos itens de investimento de nossa firma são feitos em tecnologia. Com base nisso, desenvolvemos uma plataforma de CRM que nos permite ter processos controlados e mecanismos de comunicação automatizados (em alguns casos baseados em inteligência artificial), colaborando drasticamente na manutenção da qualidade de serviço em níveis elevados.

E por último: **Lembrarnos do Pareto:** aquela "lei" de 80/20. Nem todos os clientes são iguais. Existem bons e maus clientes. Há aqueles que estão dispostos a funcionar como parceiros e os demais. Aqueles que sempre procuram um "culpado" sem uma certa vontade de melhorar como um todo, sabendo que às vezes é um longo caminho. ●

**No todos los clientes son iguales. Hay buenos y malos clientes. Están los que están dispuestos a funcionar como socios y los otros.**

**Nem todos os clientes são iguais. Existem bons e maus clientes. Há aqueles que estão dispostos a funcionar como parceiros e os demais.**

# ACCESO A LA INFORMACIÓN VITAL DEL ALMACÉN

## ACESSO À INFORMAÇÃO VITAL DO ARMAZÉM

INTEGRAR SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA OPERACIONES DE FABRICACIÓN, MOVILIDAD EMPRESARIAL Y CADENA DE SUMINISTRO ES LO QUE MOTIVA A MULTISYSTEMS A TRABAJAR DÍA A DÍA

INTEGRAR SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA OPERAÇÕES FABRIS, MOBILIDADE EMPRESARIAL E CADEIA DE SUPRIMENTOS É O QUE MOTIVA A MULTISYSTEMS A TRABALHAR TODOS OS DIAS

Es necesario optimizar los procesos dentro del almacén y lograr resultados inmediatos asociados a las exigencias del mercado. Optimizar procesos también permite ampliar las capacidades de los trabajadores con una solución con todas las funciones que proporciona una visión total de las transacciones del almacén.



É necessário otimizar os processos dentro do armazém e obter resultados imediatos associados às exigências do mercado. A simplificação de processos também permite expandir os recursos de seus funcionários com uma solução completa que fornece uma visão completa das transações do armazém.

Con clientes importantes como Toyota, Wendy's, Abbott, Eaton o Bepensa Bebidas, MultiSystems colabora en la implementación de la recopilación de datos y las soluciones de sus plantas; y les ayuda a las empresas a obtener acceso instantáneo a información vital. Conozca por ejemplo, el último caso de éxito con Grupo Colon Genera, visitando el sitio web de Multisystems, y sepa como con más de 116 localidades alrededor de Puerto Rico, la optimización de los almacenes del Grupo fue un éxito. La colaboración de Multisystems para optimizar procesos y lograr las metas fue primordial.

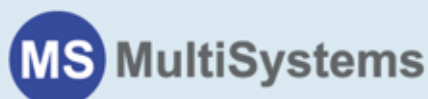
En Puerto Rico, MultiSystems ofrece servicios de Consultoría en Tecnología, RFID Site Surveys, Diseño y Desarrollo de Software, Implementación de Proyectos, Soporte de Servicios Técnicos e Instalación e Entrenamiento de Equipo.

MultiSystems, Inc recomienda la automatización de la fuerza laboral móvil a través de sus productos MultiRoute y WDCS (Warehouse Data Control Systems) en conjunto con soluciones de etiquetado e identificación con el uso de impresoras de transferencia térmica, terminales de recolección de datos, escáneres, dispositivos portátiles, sistemas de inspección y verificación, tarjetas de identificación de su socio de negocios, Zebra Technologies, para el éxito de su almacén. ●

Com clientes importantes como Toyota, Wendy's, Abbott, Eaton ou Bepensa Bebidas, a MultiSystems colabora na implementação de recolha de dados e soluções para as suas fábricas; e ajuda as empresas a obter acesso instantâneo a informações vitais. Conheça, por exemplo, a mais recente história de sucesso do Grupo Colon Genera, visitando o site da Multisystems, e saiba como, com mais de 116 localidades em Porto Rico, a otimização dos armazéns do Grupo foi um sucesso. A colaboração da Multisystems para otimizar processos e atingir os objetivos foi primordial.

Em Porto Rico, a MultiSystems oferece serviços de Consultoria de Tecnologia, RFID Site Surveys, Design e Desenvolvimento de Software, Implementação de Projetos, Suporte de Serviços Técnicos e Instalação e Treinamento de Equipamentos.

A MultiSystems, Inc recomenda a automação da força de trabalho móvel por meio de seus produtos MultiRoute e WDCS (Warehouse Data Control Systems) em conjunto com soluções de rotulagem e identificação com o uso de impressoras de transferência térmica, terminais de coleta de dados, scanners, dispositivos portáteis, sistemas de inspeção e verificação, cartões de identificação do seu parceiro de negócios, Zebra Technologies, para o sucesso do seu armazém. ●



MultiSystems  
www.multisystems.com/es  
Whatsapp al +1 (787) 632 7612  
sales@multisystems.com





Presidente  
Frigorífico Modelo

**Cr. Agustín Fernández**  
URUGUAY

# PODEMOS ALMACENAR 2.200 CONTENEDORES EN CONGELADOS

## PODEMOS ARMAZENAR 2.200 CONTÊINERES EM CONGELADOS

AGUSTÍN FERNANDEZ ES CONTADOR Y TIENE UN MBA REALIZADO EN CANADÁ. EN EL 2010 INGRESA AL ÁREA DE ADMINISTRACIÓN DE FRIGORÍFICO MODELO. INICIALMENTE CON UN PERFIL DE AUDITOR Y CONTADOR, POSTERIORMENTE SE FUE VOLCANDO A DIFERENTES SECTORES DE LA EMPRESA, COMO RECURSOS HUMANOS, CONTRATOS, EL ÁREA COMERCIAL Y ANÁLISIS DE NEGOCIOS. HOY OCUPA EL PUESTO DE PRESIDENTE DE LA PRINCIPAL EMPRESA DE SERVICIOS DE FRÍO A TERCEROS DEL URUGUAY.

A CONTINUAÇÃO EL DIÁLOGO EXCLUSIVO REALIZADO CON REVISTA PROTAGONISTA.

AGUSTÍN FERNANDEZ É CONTADOR E POSSUI UM MBA NO CANADÁ. EM 2010, INGRESSOU NA ÁREA DE ADMINISTRAÇÃO DO FRIGORÍFICO MODELO. INICIALMENTE COM PERFIL DE AUDITOR E CONTADOR, POSTERIORMENTE VOLTOU-SE PARA DIVERSOS SETORES DA EMPRESA, COMO RECURSOS HUMANOS, CONTRATOS, ÁREA COMERCIAL E ANÁLISE DE NEGÓCIOS. HOJE OCUPA O CARGO DE PRESIDENTE DA PRINCIPAL EMPRESA DE FRIOS PARA TERCEIROS DO URUGUAI.

SEGUE ABAIXO O DIÁLOGO EXCLUSIVO FEITO COM A REVISTA PROTAGONISTA.

**¿Cómo llegas en doce años a ser presidente de una empresa tan grande como Frigorífico Modelo?**

Hace dos años, soy director. Tenemos un protocolo en la empresa, que te obliga a salir de la posición ejecutiva cuando se cumplen los 65 años. Y si se integra el directorio, el protocolo establece que a los 70 años debe abandonar el directorio.

En octubre del año pasado, en la presentación a la asamblea del balance anual, se rearma el directorio y se realiza el cambio de autoridades, dado que mi padre, cumplía sus 70 años,

A partir de esa asamblea, con gran orgullo, estoy como presidente, junto con Santiago y tres directores externos.

Más allá de las actividades del frigorífico modelo, en estos años, hemos ido desarrollando otras sociedades y por tal motivo, integramos los directorios de las otras empresas.

**Como você consegue em doze anos ser presidente de uma empresa do porte do Frigorífico Modelo?**

Sou diretor há dois anos. Temos um protocolo na empresa, que obriga você a deixar o cargo executivo quando completar 65 anos. E se integra o diretório, o protocolo estabelece que aos 70 anos deve-se sair do diretório.

Em outubro do ano passado, na apresentação à assembleia do balanço anual, a diretoria foi reagrupada e as autoridades trocadas, tendo em vista que meu pai completou 70 anos,

Dessa assembléia, com muito orgulho, estou como presidente, junto com Santiago e três diretores externos.

Além das atividades do frigorífico modelo, nestes anos, desenvolvemos outras empresas e por isso integramos os diretórios das demais empresas.

## Eres la cuarta generación. ¿Cuál fue el aporte de la generación anterior?

La tercera generación tuvo que arrancar muy joven. Como bien dices, formalmente ellos fueron la tercera y nosotros somos la cuarta. Pero en la práctica, la primera generación, compuesta por nuestro bisabuelo, es la que arranca la empresa en el año 1929.

Mi bisabuelo, el fundador, vivió más años que mi abuelo. Entonces la transición terminó siendo de mi bisabuelo, a la tercera generación.

La tercera generación, se metió de lleno en la empresa. Algunos de ellos, debieron abandonar sus carreras. Estuvieron prácticamente 40 años en la empresa. Y tienen el mérito de haber empujado la empresa en ese inicio. La llevaron adelante, con las dificultades propias de esa época. La transformaron en una empresa diversificada, que ha ido dejando actividades e incorporando otras.

Quizás una de las cosas que más cambió, en los últimos 12 años, fue el crecimiento y la incorporación del parque logístico Polo Oeste. Donde el propio Frigorífico Modelo creció, en la parte de frío, en congelados y refrigerados. Y también creció, con la sociedad con Katoen Natie, en la parte del desarrollo del parque, incorporando la parte de depósitos secos y otras operativas relacionadas con logística.

Tanto en el 2012 con Polo Oeste, como en el 2014, cuando desembarcamos en Paraguay, fueron acciones de la tercera generación coexistiendo con la cuarta generación. Con lo cual para nosotros es un orgullo que nos impone muchas responsabilidades. Desafíos de los buenos, que consisten en continuar con todo lo que se generó al final de la tercera generación. A cada uno de ellos, le pedí cierta participación y vemos las cosas en conjunto. Tenemos reuniones entre la tercera y cuarta generación con cierta frecuencia. Dependiendo del momento y de los temas que puedan surgir, ellos son personas de consulta, por la experiencia que tienen.

## ¿Puedes explicarle al lector, cómo es el negocio del frío?

El negocio del frío, es el negocio principal y de origen de la empresa.

Para que el lector entienda, cuando decimos servicio de frío a terceros, en síntesis, es como que fuéramos un gran congelador. Como el freezer de casa, pero de un tamaño muy importante.

## Você é a quarta geração. Qual foi a contribuição da geração anterior?

*A terceira geração teve que começar muito jovem. Como você diz, formalmente eles eram a terceira e nós somos a quarta. Mas, na prática, a primeira geração, composta por nosso bisavô, é a que iniciou a empresa em 1929.*

*Meu bisavô, o fundador, viveu mais do que meu avô. Então a transição acabou sendo do meu bisavô, para a terceira geração.*

*A terceira geração, entrou direto na empresa. Alguns deles tiveram que abandonar suas carreiras. Foram praticamente 40 anos na empresa. E eles têm o mérito de ter impulsionado a empresa nesse início. Levaram-na adiante, com as dificuldades da época. Transformaram-na em uma empresa diversificada, que vem deixando atividades e incorporando outras.*

*Talvez uma das coisas que mais mudou nos últimos 12 anos tenha sido o crescimento e a incorporação do parque logístico do Polo Oeste. Onde o próprio Frigorífico Modelo cresceu, na parte fria, em congelados e refrigerados. E cresceu também, com a parceria com a Katoen Natie, na parte de desenvolvimento do parque, incorporando a parte de depósitos secos e outras operações ligadas à logística.*

*Tanto em 2012 com o Polo Oeste, quanto em 2014, quando desembarcamos no Paraguai, foram ações da terceira geração convivendo com a quarta geração. Com o que para nós é um orgulho que nos impõe muitas responsabilidades. Desafios dos mocinhos, que consistem em continuar com tudo o que foi gerado no final da terceira geração. A cada um deles, pedi alguma participação e vemos as coisas juntos. Temos encontros entre a terceira e quarta geração com certa frequência. Dependendo do momento e das questões que possam surgir, são pessoas a consultar, pela experiência que têm.*

## Você pode explicar para o leitor, como é o negócio do frio?

*O negócio de frios é o negócio principal e original da empresa.*

*Para que o leitor entenda, quando dizemos serviço de frio a terceiros, em suma, é como se fôssemos um grande freezer. Como o freezer em casa, mas de um tamanho muito importante.*

**Quizás una de las cosas que más cambió, en los últimos 12 años, fue el crecimiento y la incorporación del parque logístico Polo Oeste.**

**Talvez uma das coisas que mais mudou nos últimos 12 anos tenha sido o crescimento e a incorporação do parque logístico do Polo Oeste.**

**Para explicar un poco más qué hacemos: recibimos mercadería de terceros, ya sea de importación o eventualmente de exportación. Le damos el servicio de guardado, descarga, control de temperatura, control de stock, trazabilidad y cuando el cliente necesita la mercadería, se coordina y se despacha. Tanto la recepción como el despacho, puede ser paletizadas o a granel, preparada o eventualmente pickeada en la salida.**

***Para explicar um pouco mais o que fazemos: recebemos mercadorias de terceiros, sejam elas importadas ou eventualmente exportadas. Prestamos o serviço de armazenagem, descarga, controle de temperatura, controle de estoque, rastreabilidade e quando o cliente precisa da mercadoria, ela é coordenada e despachada. Tanto a recepção como a expedição podem ser paletizadas ou a granel, preparadas ou eventualmente retiradas na saída.***

En términos de capacidad, para dar una idea, podemos almacenar unos 1.800 contenedores en congelado en Uruguay y unos 400 contenedores en Paraguay. Además de la parte de refrigerado.

En los últimos años, hemos crecido bastante en capacidad. Ahora estamos inaugurando una nueva planta de frío, donde sumamos aproximadamente 6.000 posiciones operativas.

Para explicar un poco más qué hacemos: recibimos mercadería de terceros, ya sea de importación o eventualmente de exportación. Le damos el servicio de guardado, descarga, control de temperatura, control de stock, trazabilidad y cuando el cliente necesita la mercadería, se coordina y se despacha. Tanto la recepción como el despacho, puede ser paletizadas o a granel, preparada o eventualmente pickeada en la salida.

**Estos 1800 contenedores de capacidad, ¿qué porcentaje de la oferta de frío total representan?**

Si pensamos en operadores, no en aquellas empresas que tienen su propia capacidad; podemos estar hablando, que disponemos de un 70% de la capacidad de frío a terceros del país.

**¿Esta oferta, es suficiente para cubrir las necesidades del mercado?**

Obviamente ha crecido mucho el consumo interno. Han crecido mucho los congelados. Esto se nota en los supermercados, en los importadores y en el stock que nosotros guardamos.

Venimos ampliando, pero no imagino hacer cámaras nuevas todos los años, como algo infinito. Porque la población y el consumo de Uruguay no va a variar mucho.

Puede haber algún espacio más para crecer, por los cambios del consumo. Nos ha pasado, que las últimas veces que hemos crecido: prácticamente estamos prendiendo la nueva cámara y ya aparecen los productos y la demanda.

**En esa búsqueda de crecimiento, han decidido volcarse a Paraguay ¿porque se eligió este mercado en particular?**

A Paraguay, inicialmente fuimos por tierra, por el Chaco Paraguayo.

Empezamos a explorar Paraguay, hace más de 10 años.

*Em termos de capacidade, para se ter uma ideia, podemos armazenar uns de 1.800 contêineres em congelados no Uruguai e uns 400 contêineres no Paraguai. Além da parte refrigerada.*

*Nos últimos anos, crescemos bastante em capacidade. Agora estamos inaugurando uma nova planta de frio, onde adicionamos aproximadamente 6.000 posições operacionais.*

*Para explicar um pouco mais o que fazemos: recebemos mercadorias de terceiros, sejam elas importadas ou eventualmente exportadas. Prestamos o serviço de armazenagem, descarga, controle de temperatura, controle de estoque, rastreabilidade e quando o cliente precisa da mercadoria, ela é coordenada e despachada. Tanto a recepção como a expedição podem ser paletizadas ou a granel, preparadas ou eventualmente retiradas na saída.*

***Esses 1500 contêineres com capacidade, que porcentagem da oferta de frio eles representam?***

*Se pensarmos nas operadoras, não naquelas empresas que têm capacidade própria; podemos estar falando, que temos 70% da capacidade de frio para terceiros do país.*

***Esta oferta é suficiente para cobrir as necessidades do mercado?***

*Obviamente, o consumo interno cresceu muito. Os congelados cresceram muito. Isso é perceptível nos supermercados, nos importadores e no estoque que mantemos.*

*Estamos expandindo, mas imagino fazer novas câmeras todo ano, como algo infinito. Porque a população e o consumo do Uruguai não vão variar muito.*

*Pode haver um pouco mais de espaço para crescer, devido a mudanças no consumo. Aconteceu conosco, que as últimas vezes que temos crescido: estamos praticamente ligando a nova câmara e os produtos e a demanda já aparecem.*

***Nessa busca de crescimento, tem decidido se voltar para o Paraguai, por que esse mercado específico foi escolhido?***

*Para o Paraguai, inicialmente fomos por terra, pelo Chaco Paraguai.*

*Começamos a explorar o Paraguai, há mais de 10 anos.*



Lo primero que hicimos fue comprar un campo y empezar con el desarrollo agropecuario.

Y después, en nuestros viajes por ese rubro, al quedarnos en Asunción, empezamos a ver qué ocurría con los congelados en la ciudad. Nosotros mismos fuimos averiguando. Nos pareció que estaba la necesidad de un tipo de servicio parecido al que hacemos acá. Un servicio que no veíamos mucho allá.

Teníamos la duda de si era el momento adecuado. Hicimos un estudio de mercado, con una consultora, que no era muy auspicioso. Si nos hubiéramos guiado exclusivamente por ese estudio, quizás no hubiéramos arrancado. Pero nosotros mismos, viendo el sector y hablando con exportadores e importadores, decidimos lanzarnos a la parte fría.

Inauguramos en el 2018 y la verdad que nos ha ido muy bien. Estamos muy conformes, porque replicamos un negocio de acá en un mercado que no conocíamos. Fue la primera vez que salimos de Uruguay y la verdad, estamos muy contentos. ●

*A primeira coisa que fizemos foi comprar um campo e iniciar o desenvolvimento agrícola.*

*Em mais tarde, em nossas viagens nesta área, quando ficamos em Assunção, começamos a ver o que estava acontecendo com os alimentos congelados na cidade. Estávamos nos descobrindo. Pareceu-nos que havia a necessidade de um tipo de serviço semelhante ao que fazemos aqui. Um serviço que não vimos muito por lá.*

*Estávamos nos perguntando se era o momento certo. Fizemos um estudo de mercado com um consultor, o que não foi muito auspicioso. Se tivéssemos sido guiados exclusivamente por esse estudo, talvez não tivéssemos começado. Mas nós mesmos, vendo o setor e conversando com exportadores e importadores, decidimos nos jogar na parte fria.*

*Abrimos em 2018 e a verdade é que nos correu muito bem. Estamos muito satisfeitos, pois replicamos um negócio daqui em um mercado que não conhecíamos. Foi a primeira vez que saímos do Uruguai e a verdade é que estamos muito felizes. ●*

**Empezamos a explorar Paraguay, hace más de 10 años. Lo primero que hicimos fue comprar un campo y empezar con el desarrollo agropecuario.**

**Começamos a explorar o Paraguai, há mais de 10 anos. A primeira coisa que fizemos foi comprar um campo e iniciar o desenvolvimento agrícola.**

**LOGÍSTICA DE CONGELADOS Y REFRIGERADOS**

**FRIGORIFICO MODELO**

**Su socio estratégico para la logística de productos congelados en Uruguay y Paraguay**

CAPACIDAD DE CÁMARAS

**40.000 TONELADAS URUGUAY**

**9.000 TONELADAS PARAGUAY**

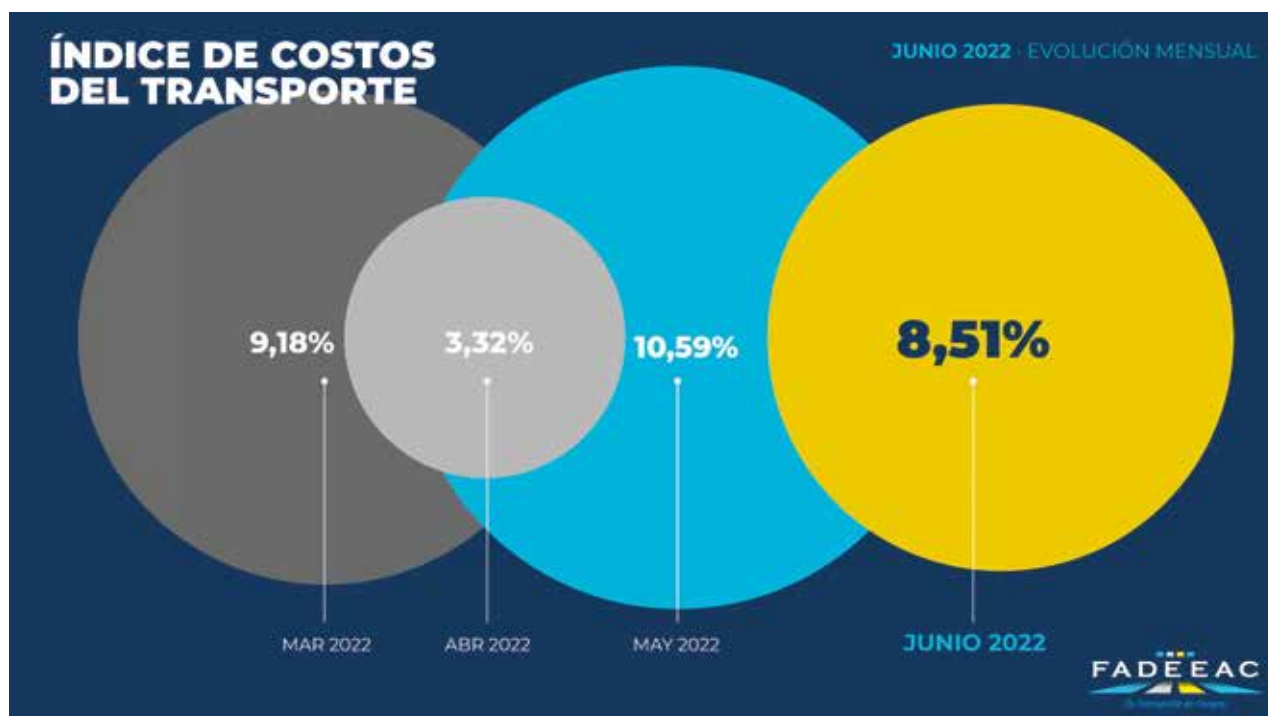
COMO HACE MÁS DE 90 AÑOS, NOS PROYECTAMOS PARA SEGUIR SIENDO LA SOLUCIÓN EN LOGÍSTICA DE CONGELADOS DE MAYOR CAPACIDAD Y MEJOR SERVICIO EN:

**URUGUAY** **PARAGUAY**

**frimosa.com.uy** **frimodelo.com**

# EN JUNIO, LOS COSTOS DE TRANSPORTE SE INCREMENTARON 8,51%

EM JUNHO, OS CUSTOS DE TRANSPORTE AUMENTARAM 8,51%



El Índice de Costos de Transporte elaborado por FADEEAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) volvió a exhibir en junio un significativo aumento de 8,51%, tras registrar en mayo el incremento récord de 10,59%. Las fuertes subas registradas en el Combustible desde mediados de junio y que alcanzan un aumento mensual del 18% del gasóleo implican una suba del 70% del Combustible en el período enero-junio 2022.

Con este registro, la variación acumulada alcanza un récord de aumento de costos de transporte de 48,6% sólo en el primer semestre de 2022. Esta situación sucede en un contexto de continuidad de aceleración de la inflación minorista y mayorista en la economía -en particular desde el segundo trimestre del año-, como así también de la ampliación de las brechas cambiarias, con todo lo que ello conlleva en cuanto a incertidumbre futura sobre los niveles de precios y costos.

Como contrapartida, la economía real también viene evidenciando niveles de actividad aceptables en el transcurso del año teniendo en cuenta la fuerte recuperación económica general experimentada desde el segundo semestre de 2021.

*O Índice de Custos de Transporte elaborado pela FADEEAC (Federação Argentina de Entidades Empresariais de Transporte Rodoviário) voltou a apresentar um aumento significativo de 8,51% em junho, após registrar um aumento recorde de 10,59% em maio. Os fortes aumentos registados nos Combustíveis desde meados de junho e que atingem um aumento mensal de 18% no gasóleo implicam um aumento de 70% nos Combustíveis no período janeiro-junho de 2022.*

*Com este recorde, a variação acumulada atinge um aumento recorde nos custos de transporte de 48,6% apenas no primeiro semestre de 2022. Essa situação ocorre em um contexto de contínua aceleração da inflação varejista e atacadista na economia - em particular a partir do segundo trimestre de 2022. o ano -, bem como o alargamento dos gaps cambiais, com tudo o que isso implica em termos de incerteza futura sobre os níveis de preços e custos.*

*Por outro lado, a economia real também tem vindo a apresentar níveis de atividade aceitáveis ao longo do ano, tendo em conta a forte recuperação económica geral vivida desde o segundo semestre de 2021.*



Con el incremento de junio, la variación acumulada alcanza el 76% en los últimos doce meses, luego de cerrar 2021 en 49%, y tras los considerables aumentos de costos en 2018 (61,5%) y 2019 (47%).

Com o aumento de junho, a variação acumulada chega a 76% nos últimos doze meses, após fechar 2021 em 49%, e após os consideráveis aumentos de custos em 2018 (61,5%) e 2019 (47%).



EL ES LABÓN  
QUE CONECTA  
LA CADENA  
PRODUCTIVA



El estudio, realizado por el Departamento de Estudios Económicos y Costos de FADEEAC y auditado por la Universidad Di Tella, mide 11 rubros que impactan directamente en los costos de las empresas de transporte de cargas de todo el país, y es referencia en buena medida para la fijación o ajuste de las tarifas del sector.

En junio, al igual que en febrero, marzo y mayo, la mayoría de los rubros mostraron subas, y varios de los mismos volvieron a exhibir aumentos decididamente relevantes.

En primer término, se destaca un nuevo y significativo aumento del Combustible (17,79%) tras el fuerte incremento también de mayo, abarcando tanto el segmento mayorista como minorista y en un marco de dificultades para el normal aprovisionamiento del gasoil en las regiones del país afectadas por la escasez del Combustible, en un contexto de fuertes tensiones en el mercado internacional.

Lubricantes, por su parte, se incrementó 11% en junio tras las marcadas subas de marzo, abril y mayo. En segundo lugar, sobresalen los rubros relacionados con el equipo de transporte, con Material Rodante mostrando la suba más elevada (14,65%), seguido por Seguros (12%) y con Reparaciones (9,15%) volviendo a exhibir otro incremento relevante.

A continuación, Neumáticos vuelve a exhibir otro visible aumento (5,62%), registrando el sexto incremento mensual y consecutivo desde el comienzo de 2022, tras exhibir el récord en 2021 (103,7%).

*O estudo, realizado pelo Departamento de Estudos Econômicos e Custos da FADEEAC e auditado pela Universidade Di Tella, mede 11 itens que impactam diretamente os custos das empresas de transporte de cargas de todo o país, e é em grande parte uma referência para fixação ou reajuste das tarifas do setor.*

*Em junho, assim como em fevereiro, março e maio, a maioria dos itens apresentou aumentos, e vários deles voltaram a apresentar aumentos decisivamente relevantes.*

*Em primeiro lugar, destaca-se um novo e significativo aumento de Combustíveis (17,79%) após o forte aumento também em maio, abrangendo tanto os segmentos de atacado como de varejo e em um quadro de dificuldades para o abastecimento normal de diesel nas regiões do país afetado pela escassez de combustíveis, num contexto de fortes tensões no mercado internacional.*

*Os lubrificantes, por sua vez, aumentaram 11% em junho, após as altas acentuadas em março, abril e maio. Em segundo lugar, destacam-se os itens relacionados a equipamentos de transporte, com Material Rodante apresentando o maior aumento (14,65%), seguido por Seguros (12%) e Reparos (9,15%) apresentando outro aumento relevante.*

*Em seguida, Pneus voltou a apresentar mais um aumento visível (5,62%), registrando o sexto aumento mensal consecutivo desde o início de 2022, depois de apresentar o recorde em 2021 (103,7%).*



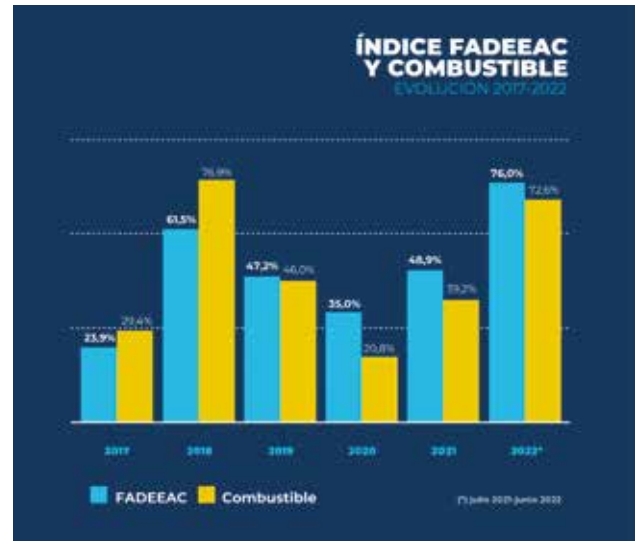
## CAPACITATE PARA CONSTRUIR EL TRANSPORTE DEL MAÑANA

FORMACIÓN PERMANENTE EN TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

Ruta N°9 KM 58  
Colectora Este, Belén de Escobar  
Provincia de Buenos Aires  
011 4860-7750 • [FPT.ORG.AR](http://FPT.ORG.AR)

**FADEEAC**  
El Transporte de Cargas

**FPT** Fundación Profesional para el Transporte



Finalmente, Gastos Generales marca 6,60%, mientras que Personal (Conducción) (-5,46%) responde a la finalización de la asignación extraordinaria no remunerativa rubricada en diciembre de 2021 y registrada entre febrero y mayo, inclusive.

El resto de los rubros (Peaje, Patentes), con excepción del Costo Financiero (18,8%), no sufrieron modificaciones en relación al mes anterior.

## Aumento sostenido

Con el récord de aumento de costos en veinte años (casi el 49% de suba del Índice de Costos y el 71% en Combustible sólo en el primer semestre de 2022), continúa muy sostenido el aumento de costos en el Transporte de Cargas.

En el marco de inflación mundial más alta en 40 años –EE. UU., la primera economía mundial, marcó el récord de inflación anual de 8,6% en dólares en mayo-, y de, asimismo, el récord de inflación doméstica desde 2002 (las principales proyecciones de IPC en Argentina estiman un piso de 65% para todo 2022), los costos del transporte de carga superan por varios puntos a la inflación minorista (proyección), en un marco donde ambos indicadores enfrentan subas récord en el 2022.

Los costos de Transporte de Carga y de logística afrontan esta situación en un marco de alta nominalidad de inflación en la economía argentina y por el gran incremento registrado en el gasoil, principal insumo en la estructura de costos del sector -que representa entre 33% y 36% en la media y larga distancia en términos generales-, teniendo en cuenta la compleja situación del mercado de petróleo a nivel mundial.

En este sentido, al igual que en la mayor parte de las economías occidentales, los muy elevados precios de los commodities energéticos y alimenticios (que encadena la salida de la pandemia con la guerra en Ucrania) ha llevado el barril internacional desde unos U\$D 80 a U\$D 120 (una suba en torno a 50%), lo que está ejerciendo una enorme presión sobre las empresas de transporte y logística a nivel mundial.

La última semana de junio el barril cotizaba entre U\$D 110 y U\$D 115. ●

Por fim, as Despesas Gerais marcam 6,60%, enquanto a Pessoal (Condução) (-5,46%) responde pela conclusão da cessão extraordinária não remunerada assinada em dezembro de 2021 e registrada entre fevereiro e maio, inclusive.

Os demais itens (Pedágios, Placas), com exceção do Custo Financeiro (18,8%), não sofreram modificações em relação ao mês anterior.

## Aumento sustentado

Com o aumento recorde de custos em vinte anos (aumento de quase 49% no Índice de Custos e 71% em Combustíveis apenas no primeiro semestre de 2022), o aumento dos custos de Transporte de Cargas continua muito sustentado.

No contexto da maior inflação mundial em 40 anos – EUA. Os EUA, a maior economia do mundo, bateram recorde de inflação anual de 8,6% em dólares em maio, e também o recorde de inflação doméstica desde 2002 (as principais projeções do IPC na Argentina estimam um piso de 65% para todo o ano de 2022), os custos de transporte de carga superam a inflação do varejo em vários pontos (projeção), em um quadro em que ambos os indicadores enfrentam altas recordes em 2022.

Os custos de transporte de cargas e logística enfrentam essa situação em um quadro de alta inflação nominal na economia argentina e devido ao grande aumento registrado no diesel, principal insumo na estrutura de custos do setor - que representa entre 33% e 36% na média e longa distância em termos gerais-, levando em conta a complexa situação do mercado de petróleo em todo o mundo.

Nesse sentido, como na maioria das economias ocidentais, os preços altíssimos das commodities energéticas e alimentares (que ligam o fim da pandemia à guerra na Ucrânia) levaram o barril internacional de cerca de U\$D 80 para US\$ 120 (um aumento de cerca de 50%), o que está a colocar uma enorme pressão sobre as empresas de transporte e logística em todo o mundo.

Na última semana de junho, o barril estava sendo negociado entre US\$ 110 e US\$ 115. ●



Director General  
Electric Mobility Trucks

## Anel Hernández Serrano

MÉXICO

# UNA HERRAMIENTA CLAVE PARA LA ÚLTIMA MILLA

## UMA FERRAMENTA CHAVE PARA A ÚLTIMA MILHA

A CONTINUACIÓN LA ENTREVISTA REALIZADA AL DIRECTOR GENERAL DE ELECTRIC MOBILITY TRUCKS, ANEL HERNÁNDEZ SERRANO. ANEL ES UNA ORGULLOSA MEXICANA, RADICADA EN CIUDAD DE MÉXICO. Y LAS OFICINAS DE ELECTRIC MOBILITY TRUCKS, SE ENCUENTRAN UBICADAS ESTRATÉGICAMENTE EN LA ZONA METROPOLITANA.

*ABAIXO, A ENTREVISTA COM O DIRETOR GERAL DE ELECTRIC MOBILITY TRUCKS, ANEL HERNÁNDEZ SERRANO. ANEL É UMA MEXICANA ORGULHOSA, BASEADA NA CIDADE DO MÉXICO E OS ESCRITÓRIOS DA ELECTRIC MOBILITY TRUCKS, ESTÃO ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADOS NA REGIÃO METROPOLITANA.*

**¿Qué es lo que te atrajo al mundo del transporte?** *O que a atraiu para o mundo do transporte?*

Soy licenciada en economía, estudié en la Universidad Panamericana y distintos caminos me llevaron hasta aquí. En la preparatoria estudié electrónica y esto me fue direccionando. Llevo ocho años en el sector automotriz pero 100% eléctrico.

*Sou formado em economia, estudei na Universidade Panamericana e diferentes caminhos me trouxeram até aqui. No ensino médio eu estudei eletrônica e isso estava me orientando. Estou no setor automotivo há oito anos, mas 100% elétrico.*

**El transporte eléctrico que se veía tan distante, es una realidad hoy?**

***O transporte elétrico que parecia tão distante hoje é uma realidade?***

Hoy es una realidad más que marcada. Es un compromiso. En el año 2040, todas las ventas de vehículos van a ser de vehículos eléctricos. Ese es el tratado que firmó México.

*Hoje é uma realidade mais do que marcada. É um compromisso. Em 2040, todas as vendas de veículos serão veículos elétricos. Esse é o tratado que o México assinou.*

Por esto las empresas están muy preocupadas. Sobre todos los monstruos transnacionales. Este tema está muy posicionado en Europa, en Asia y también en África.

*É por isso que as empresas estão muito preocupadas. Sobre todos os monstros transnacionais. Este tema está altamente posicionado na Europa, na Ásia e também na África.*

Están comprometidos con el medio ambiente. Con el incremento de la última milla, a raíz de la pandemia, el transporte eléctrico cobra importancia más que nunca.

*Eles estão comprometidos com o meio ambiente. Com o aumento da última milha, fruto da pandemia, o transporte elétrico é mais importante do que nunca.*

**¿Se puede utilizar el transporte eléctrico y ser competitivo?.**

***Pode-se utilizar o transporte elétrico e ser competitivo?***

Existen demasiados beneficios fiscales que lo vuelven muy atractivo.

*Há muitos benefícios fiscais que o tornam muito atraente.*



alvaro | **PALEO**  
TRANSPORTES

# Una Familia Creando Camino

## • TRANSPORTE

de líquidos a granel, contenedores, forestal, cargas en general y arrastre de cisternas específicas, tanto en el ámbito nacional como internacional; especializados en el transporte de Mercancías Peligrosas y Alimenticias

## • LAVADERO Y SANITIZADO

lavadero y planta de tratamiento autorizado

## • MANTENIMIENTO

ligero de unidades de terceros

+598 096114038

Cno. Carlos A. López 6480

visítanos en [alvaropaleo.com](http://alvaropaleo.com)



Además en la ciudad de México se maneja la doble contingencia, cuando los niveles de contaminación son muy altos. Tener parada una, dos o más unidades por este motivo hace diferencia .

Tener una energía limpia Reducir las emisiones de CO2. Acceder a tarifas diferenciales por cargar las unidades de noche.

Entonces se llega a un punto de equilibrio.

Pero la imagen que están dando las marcas comprometidas con el medio ambiente, también entra dentro de la valoración.

**¿Qué dificultades enfrentó este tipo de soluciones?**

Es bien extraño. El primer motor que se realizó fue un motor eléctrico. Pero por distintos motivos e intereses, despegó el motor de combustión interna.

El principal reto al que nos enfrentamos era la autonomía. Porque al inicio, se tenía una autonomía de muy poco kilometraje.

Hoy tenemos unidades que nos dan 300 km de autonomía y unidades que pueden cargar 3,5 toneladas.

**Hoy tenemos unidades que nos dan 300 km de autonomía y unidades que pueden cargar 3,5 toneladas.**

**Hoje temos unidades que nos dão 300 km de autonomia e unidades que podem transportar 3,5 toneladas.**

*Além disso, na Cidade do México é tratada a dupla contingência, quando os níveis de contaminação são muito altos. Ter uma, duas ou mais unidades paradas por esse motivo faz a diferença.*

*Tenha energia limpa Reduza as emissões de CO2. Acesse tarifas diferenciadas para unidades de carregamento à noite.*

*Então, um ponto de equilíbrio é alcançado.*

*Mas a imagem que as marcas comprometidas com o meio ambiente estão dando também entra na avaliação.*

**Que dificuldades esse tipo de solução enfrentou?**

*É muito estranho. O primeiro motor que foi feito foi um motor elétrico. Mas por diferentes razões e interesses, o motor de combustão interna decolou.*

*O principal desafio que enfrentamos foi a autonomia. Porque no início tinha uma autonomia muito pequena.*

*Hoje temos unidades que nos dão 300 km de autonomia e unidades que podem transportar 3,5 toneladas.*



## ¿Cómo es el proceso de integración?

Las empresas hoy lo están tomando como algo paulatino. Dependiendo de los volúmenes de la flota actual. En EMT hacemos todo un estudio, para ver cuántas unidades soportan este cambio.

EMT es uno de los distribuidores autorizados en última milla y el primero en México de la marca BYD.

Hacemos un acompañamiento total. Desde un estudio de infraestructura, de los voltajes, de los tiempos que van a tener disponibles para cargar estas unidades. Si las van a cargar en ocho horas, en tres o en una hora y media, dependiendo de su logística.

## ¿Qué nos puedes comentar sobre el mercado?

En el momento que me uní al proyecto, no creía que iba a tomar el auge y la fuerza que hoy tiene. Los clientes tocan a nuestras puertas.

Las empresas más grandes, las paqueteras, las de "papas fritas". Las que te puedas imaginar, viene y dicen ¿cómo le hago?, "quiero probar", "quiero tres", "quiero diez", "quiero treinta", "quiero cien".

## Como é o processo de integração?

As empresas hoje estão tomando isso como algo gradual. Dependendo dos volumes atuais da frota. Na EMT fazemos todo um estudo para ver quantas unidades suportam essa mudança.

A EMT é um dos distribuidores autorizados last mile e o primeiro no México da marca BYD.

Fazemos um acompanhamento completo. A partir de um estudo de infraestrutura, das tensões, dos horários que terão disponível para carregar essas unidades. Se vão carregá-los em oito horas, em três ou em uma hora e meia, dependendo da logística deles.

## O que você pode nos dizer sobre o mercado?

Na época em que entrei no projeto, não imaginava que ele teria o boom e a força que tem hoje. Os clientes batem às nossas portas.

As maiores empresas, as empresas de embalagens, as empresas de "chips". Os que você pode imaginar vêm e dizem como eu faço?, "Eu quero tentar", "Eu quero três", "Eu quero dez", "Eu quero trinta", "Eu quero cem".

**EMT es uno de los distribuidores autorizados en última milla y el primero en México de la marca BYD.**

**A EMT é um dos distribuidores autorizados last mile e o primeiro no México da marca BYD.**




**TRANSPORTE RODOVIÁRIO NO BRASIL  
PARA CARGAS DE IMPORTAÇÃO  
E EXPORTAÇÃO**

**TRANSPORTE TERRESTRE EN BRASIL  
PARA CARGAS DE IMPORTACIÓN  
Y EXPORTACIÓN**

**BRAMORIM**  
EM MOVIMENTO COM OS SEUS NEGÓCIOS

**Em Movimento  
com os seus Negócios**

atendimento@bramorim.com.br

Fale Conosco pelo WhatsApp  +55 11 97466-2819

[www.bramorim.com.br](http://www.bramorim.com.br)



Algunos traen su plan y presupuesto para los años subsecuentes.

*Alguns trazem seu plano e orçamento para os anos seguintes.*

Una farmacéutica ya nos comentó que para el 2030 cambiarán novecientas unidades.

*Um farmacêutico já nos disse que até 2030 vão trocar novecientas unidades.*

**¿Qué tan engorroso resulta acceder a los beneficios de la movilidad eléctrica, para las pequeñas empresas de transporte?**

***Quão complicado é acessar os benefícios da mobilidade elétrica para pequenas empresas de transporte?***

Esta transformación lleva un proceso. Y no a todos nos gustan los procesos. Ya sea una empresa grande, mediana o pequeña.

*Essa transformação requer um processo. E nem todos nós gostamos de processos. Seja uma grande, média ou pequena empresa.*

En EMT te damos un servicio 360. Para que la migración de su flota a eléctrica sea más fácil.

*Na EMT damos-lhe um serviço 360. Para que a migração da sua frota para elétrica seja mais fácil.*

Beneficios fiscales, tenencia, verificación, arrendamiento, colaboramos en todo.

*Benefícios fiscais, posse, verificação, locação, colaboramos em tudo.*

El estudio de infraestructura, para que por ejemplo puedas cargar a 440 V.

*O estudo de infraestrutura, para que, por exemplo, você possa carregar em 440 V.*

**Esta transformación lleva un proceso. Y no a todos nos gustan los procesos. Ya sea una empresa grande, mediana o pequeña.**

Acompañamiento en el tema refacciones, el tema de posventa.

*Acompanhamento no assunto de peças de reposição, no assunto de pós-venda.*

Te entregamos la unidad, no solamente el chasis, si no la caja con el rack,

*Entregamos a unidade, não só o chassi, mas também a caixa com o rack,*

***Essa transformação requer um processo. E nem todos nós gostamos de processos. Seja uma grande, média ou pequena empresa.***

Para los que ocupan cadena de frío, se hace una customización en refrigerados.

*Para quem ocupa a cadeia de frio, é feita uma customização no refrigerado.*

Recientemente realizamos un estudio para equipos de frío en eléctrico, para Industrias Zubiria. Ellos son pioneros en esta parte de refrigeración en eléctricos y ha sido todo un Boom. ●

*Recentemente, realizamos um estudo para equipamentos elétricos de frio para as Indústrias Zubiria. Eles são pioneiros nesta parte da refrigeração elétrica e tem sido um boom. ●*



# Necesita un buen proveedor?

**NUESTROS PATROCINADORES ESTÁN 24/7 A SU DISPOSICIÓN**

**TodOLOGÍSTICA**  
news

Para los que nos  
apasiona la logística



Solicite información de las diferentes opciones para colocar su banner en el portal de noticias [www.todologisticanews.com](http://www.todologisticanews.com)

+250.000 visitantes únicos // +4.000.000 páginas vistas / año

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

GRUPO  
**Todológica**  
COMERCIO EXTERIOR



# **NO HABRÁ LOGÍSTICA REALMENTE SUSTENTABLE EN EL CORTO PLAZO**

**NÃO HAVERÁ LOGÍSTICA VERDADEIRAMENTE  
SUSTENTÁVEL NO CURTO PRAZO**

SI BIEN HAY PLANES CONSTANTES PONIÉNDOSE EN MARCHA QUE BUSCAN UNA SUSTENTABILIDAD COMPLETA EN EL ÁMBITO LOGÍSTICO, LA REALIDAD ES QUE DICHO OBJETIVO ESTÁ BASTANTE LEJOS DE SER ALCANZADO.

ESTAS SON LAS RAZONES QUE IMPIDEN QUE LA IDEA DE UNA LOGÍSTICA TOTALMENTE VERDE SEA POSIBLE.

EMBORA HAJA CONSTANTES PLANOS SENDO LANÇADOS QUE BUSCAM A SUSTENTABILIDADE TOTAL NO CAMPO DA LOGÍSTICA, A REALIDADE É QUE ESSE OBJETIVO ESTÁ MUITO LONGE DE SER ALCANÇADO.

ESTES SÃO OS MOTIVOS QUE IMPEDEM QUE A IDEIA DE UMA LOGÍSTICA TOTALMENTE VERDE SEJA POSSÍVEL.

## Falta de energía (limpia)

### Falta de energía (limpa)



Si bien en general el tema de los combustibles fósiles se viene discutiendo desde hace muchos años, la flota de camiones a nivel mundial sigue siendo mayoritariamente dependiente del combustible fósil.

Como ejemplo, en el 2021 las ventas de vehículos comerciales medianos y pesados en la Unión Europea, con 255,099 unidades representaron el 95,8% de las ventas totales. según lo informa la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA).

Cabe destacar que circulan en Europa unos 6,2 millones de camiones y si la industria quiere cumplir con los objetivos acordados con la UE para 2030 -reducir en un 30% el CO2 respecto a hoy- la cifra de vehículos cero emisiones se tendría que multiplicar casi por 100, hasta 200.000 unidades.

*Embora em geral a questão dos combustíveis fósseis seja discutida há muitos anos, a frota mundial de caminhões ainda é muito dependente do combustível fóssil.*

*A título de exemplo, em 2021 as vendas de veículos comerciais médios e pesados na União Europeia, com 255.099 unidades, representaram 95,8% das vendas totais. conforme relatado pela Associação de Fabricantes de Automóveis Europeus (ACEA).*

*Refira-se que circulam na Europa cerca de 6,2 milhões de camiões e se a indústria pretende cumprir os objetivos acordados com a UE para 2030*

*-reduzir o CO2 em 30% comparado a hoje - o número de veículos de emissão zero teria que ser multiplicado quase por 100, até 200.000 unidades.*

## Falta de cargadores de vehículos eléctricos

### Falta de carregadores de veículos elétricos

Para cambiar la realidad del parque automotor, la principal apuesta es la de los vehículos eléctricos sin embargo, hay una gran carencia de lugares de carga lo que limita (y mucho) la operatividad de este tipo de unidad.

En relación a países latinoamericanos, en 2021 en Argentina había 21 locaciones y 34 conectores de los cuales 25 son tipo 2, cuatro son CCS 2 y tres CHAdeMo. En cuanto a las acciones que apuntan a cambiar la situación, se destacan los cargadores instalados en las estaciones de servicio Axion y la red que se prepara en las provincias de Río Negro y Neuquén.

En Brasil, según información de ABVE (Asociación Brasileña de Vehículos Eléctricos) a finales de 2021 había en el país unos 460 puestos de carga de vehículos eléctricos a lo largo y ancho del país, lo que lo hace aún insuficiente en una nación tan grande y basta como es la brasilera.

*Para mudar a realidade da frota automotiva, a principal aposta é a de veículos elétricos, porém, há uma grande falta de pontos de carregamento, o que limita (e muito) a operacionalidade desse tipo de Unidade .*

*Em relação aos países da América Latina, em 2021 na Argentina havia 21 localidades e 34 conectores, dos quais 25 são do tipo 2, quatro são CCS 2 e três são CHAdeMo. Quanto às ações que visam mudar a situação, destacam-se os carregadores instalados nos postos Axion e a rede que está sendo preparada nas províncias de Río Negro e Neuquén.*

*No Brasil, segundo informações da ABVE (Associação Brasileira de Veículos Elétricos), no final de 2021 havia cerca de 460 postos de recarga de veículos elétricos em todo o país, o que o torna ainda insuficiente em uma nação tão grande e suficiente quanto a brasileira.*



# La innovación no ha logrado cumplir con las demandas del mercado

*A inovação não tem sido capaz de atender às demandas do mercado*



*É que a taxa de substituição dos veículos a combustão por elétricos só está prevista para 2030 e o mercado, devido às regulamentações ambientais e à necessidade de promover a ideia de sustentabilidade, precisa de uma solução urgente.*

*Em 2009 e de acordo com analistas da Universidade de Maryland em uma apresentação eles indicaram que o boom da tecnologia sustentável era esperado para 2020, mas a realidade é que as regulamentações foram feitas primeiro e depois a indústria tenta cumprir as regulamentações.*

Es que la velocidad de reemplazo de vehículos a combustión por eléctricos recién se prevé para 2030 y el mercado debido a regulaciones medioambientales y la necesidad de impulsar la idea de sustentabilidad, necesita una solución urgente.

En 2009 y según analistas de la Universidad de Maryland en una ponencia indicaron que se esperaba para 2020 el boom de la tecnología sustentable, pero la realidad es que primero se hicieron las regulaciones, y luego la industria trata de cumplir con las normativas.

Este error de concepción, obliga a todo el mercado a presionar al máximo a las empresas dedicadas a generar vehículos sustentables, caso contrario, muchos vehículos ya no solo no podrán circular en el centro de las ciudades, sino que en 2032 directamente no podrían circular en áreas urbanas. ●

*Este equívoco força todo o mercado a exercer pressão máxima sobre as empresas dedicadas à geração de veículos sustentáveis, caso contrário muitos veículos não só não poderão circular nos centros das cidades, como em 2032 não poderão circular diretamente nas áreas urbanas. ●*

**En conclusión, la sustentabilidad es por el momento un cúmulo de buenas intenciones, pero basta ver los desafíos que quedan por superar, para decir que va a pasar un tiempo antes de que la logística logre ese equilibrio de 0 emisiones, operaciones óptimas y abastecimiento de la creciente demanda relacionada con el e-commerce.**

**Concluindo, a sustentabilidade é neste momento um acúmulo de boas intenções, mas basta ver os desafios que ainda precisam ser superados, para dizer que demora um pouco para que a logística alcance esse equilíbrio de 0 emissões, operações ótimas e fornecimento de à crescente demanda relacionada ao comércio eletrônico.**



Presidente  
Assekuransa

## Juan Angel González

ARGENTINA

# LATINOAMÉRICA TIENE UNA SITUACIÓN PRIVILEGIADA

## A AMÉRICA LATINA TEM UMA SITUAÇÃO PRIVILEGIADA

DIALOGAMOS EN FORMA EXCLUSIVA PARA "REVISTA PROTAGONISTA", CON EL PRESIDENTE DE ASSEKURANSA (COMPAÑÍA DE SEGUROS); JUAN ANGEL GONZÁLEZ SOBRE LA POLÍTICA ARQUITECTÓNICA, EL COMERCIO EXTERIOR, LOS SEGUROS A LA CARGA Y EL SEGUNDO SEMESTRE POR VENIR. A CONTINUACIÓN LAS EXPRESIONES DE JUAN ANGEL.

CONVERSAMOS COM EXCLUSIVIDADE PARA A "REVISTA PROTAGONISTA", COM O PRESIDENTE DA ASSEKURANSA (SEGURADORA); JUAN ÁNGEL GONZÁLEZ SOBRE POLÍTICA ARQUITETÔNICA, COMÉRCIO EXTERIOR, SEGURO DE CARGA E O SEGUNDO SEMESTRE QUE VEM. ABAIXO ESTÃO AS EXPRESSÕES DE JUAN ÁNGEL.

**Comentaste que sos un argentino que quiere mucho a su país, ¿cómo estás viviendo lo que está ocurriendo en estos momentos en Argentina?**

Quisiera contextualizar la pregunta. Estamos mejor que Ucrania, no tenemos problemas tan graves como ellos. En el tema de energía, estamos mejor que en Europa, pero tenemos problemas propios que enturbian el panorama. Argentina, es un país que tiene muchas potencialidades.

Consideremos las dos fases de la política: la agonal y la arquitectónica. En la política agonal, que se desarrolla para llegar al poder, en esa lucha se exacerban las cosas. Y es una impronta en todo el mundo, que se exacerba la grieta. Aparecen las distintas opiniones y se opaca una visión de lo que ocurre realmente.

Por otro lado, en la política arquitectónica cuando se está en el poder, se planifica y se trabaja en la construcción. Ahí Argentina, tiene un problema de inflación real y muy importante. Tiene también el problema de una crisis política, donde hay una lucha constante y no hay acuerdos para poder llegar a objetivos en común.

Estos son los problemas que vivimos y que tienen todo el panorama que vivimos aquí y se ve desde el exterior.

**Você comentou que é um argentino que ama muito seu país, como está vivenciando o que está acontecendo na Argentina neste momento?**

Gostaria de contextualizar a questão. Estamos melhor do que a Ucrânia, não temos problemas tão sérios como eles. Na questão da energia, estamos em melhor situação do que na Europa, mas temos os nossos próprios problemas que obscurecem o quadro. A Argentina é um país que tem muitas potencialidades.

Considere as duas fases da política: a agonística e a arquitetônica. Na política agonística, que se desenvolve para chegar ao poder, nessa luta as coisas se exacerbam. E é uma marca em todo o mundo, que agrava o crack. Diferentes opiniões aparecem e uma visão do que realmente acontece é obscurecida.

Por outro lado, na política arquitetônica, quando você está no poder, você planeja e trabalha na construção. Lá, a Argentina tem um problema de inflação real e muito importante. Tem também o problema de uma crise política, onde há uma luta constante e não há acordos para alcançar objetivos comuns.

Esses são os problemas que estamos vivendo e que colorem todo o panorama que estamos vivendo aqui e é visto de fora.



### ¿Qué nos puedes comentar sobre el sector de transporte internacional y comercio exterior?

Hay una gran redistribución de los operadores en el comercio exterior. Algunas grandes navieras como Maersk, compran a otras navieras y también compran forwarders. Hasta hay una "leyenda negra", que habla de una intencional desaparición de los forwarders. Esto es algo que está teniendo su peso, pero es cierto que la última milla siempre va a estar en manos de pequeños actores y esto para mí, es muy bueno.

Realmente el comercio internacional, en este momento está teñido por la problemática de una guerra. Pero no solamente una guerra armada, como está ocurriendo entre Rusia y Ucrania, sino una guerra solapada en donde hay intereses contrapuestos, intereses ocultos, que no se manifiestan. Ocultando situaciones reales que aunque no se vean ocurren y el comercio internacional se ve teñido de esta cuestión.

También hay en este momento, un problema de tarifas. Han explotado las tarifas marítimas y con esto, toda una problemática de costos, que genera inflación en todos lados. No como en Argentina pero cuando vemos un 9% de inflación en Estados Unidos y vemos un 10% de inflación en Europa, es catastrófico e influye en el comercio internacional.

Se pone en evidencia los problemas de la interdependencia y las divisiones de funciones. Como el ejemplo bastante gráfico, de una fábrica que necesita de un camión: es mucho más económico y práctico tener cerca una empresa de transporte que le lleve las cosas. Pero eso crea una dependencia y en momentos críticos, tal vez no las pueda llevar. Por eso, una fábrica necesita tener su propio vehículo, además de poder conectarse con una empresa de transporte.

Lo mismo pasa en el mundo, donde se ve claramente que esa interdependencia a veces se transforma en un arma de presión, cómo es el caso de la provisión de gas a Europa.

### ¿Cómo han sido los negocios de los seguros a la carga en este primer semestre del año en Latinoamérica?

Nosotros tenemos un escenario de trabajo en toda Latinoamérica, desde México hasta Tierra del Fuego. Venimos en un crecimiento sostenido.

### O que você pode nos dizer sobre o setor de transporte internacional e comércio exterior?

Há uma grande redistribuição de operadores no comércio exterior. Algumas grandes companhias de navegação, como a Maersk, compram de outras companhias de navegação e também compram despachantes. Existe até uma "lenda negra", que fala de um desaparecimento intencional de forwarders. Isso é algo que está tendo seu peso, mas é verdade que a última milha sempre estará nas mãos de pequenos atores e isso, para mim, é muito bom.

Realmente o comércio internacional, neste momento está manchado pelo problema de uma guerra. Mas não apenas uma guerra armada, como está acontecendo entre a Rússia e a Ucrânia, mas uma guerra dissimulada onde há interesses conflitantes, interesses ocultos, que não se manifestam. Escondendo situações reais que mesmo não sendo vistas, ocorrem e o comércio internacional é tingido com essa questão.

Há também, neste momento, um problema tarifário. As tarifas marítimas explodiram e com isso, todo um problema de custos, que gera inflação em todos os lugares. Não como na Argentina, mas quando vemos uma inflação de 9% nos Estados Unidos e uma inflação de 10% na Europa, é catastrófico e influencia o comércio internacional.

Os problemas de interdependência e divisão de funções são destacados. Como o exemplo bastante gráfico de uma fábrica que precisa de um caminhão: é muito mais barato e prático ter uma empresa de transporte por perto para levar as coisas até você. Mas isso cria uma dependência e em momentos críticos, você pode não conseguir carregá-los. Por isso, uma fábrica precisa ter um veículo próprio, além de poder se conectar com uma empresa de transporte.

O mesmo acontece no mundo, onde se vê claramente que essa interdependência às vezes se torna uma arma de pressão, como é o caso do fornecimento de gás à Europa.

### Como foram os negócios de seguros de carga no primeiro semestre na América Latina?

Temos um cenário de trabalho em toda a América Latina, do México à Terra do Fogo. Entramos em crescimento sustentado.

**Realmente el comercio internacional, en este momento está teñido por la problemática de una guerra. Pero no solamente una guerra armada, como está ocurriendo entre Rusia y Ucrania, sino una guerra solapada en donde hay intereses contrapuestos, intereses ocultos, que no se manifiestan.**

**Realmente o comércio internacional, neste momento está manchado pelo problema de uma guerra. Mas não apenas uma guerra armada, como está acontecendo entre a Rússia e a Ucrânia, mas uma guerra dissimulada onde há interesses conflitantes, interesses ocultos, que não se manifestam.**

En este momento estamos en un 20% sobre el año pasado y el año pasado también con crecimiento, a pesar de estar saliendo de una pandemia.

Después de dos años de no tener posibilidades de movimiento por la pandemia. Se dio un crecimiento del turismo, porque la gente necesita salir, distraerse y divertirse, necesita comprar.

Todo esto provoca un rebote, lógicamente, pero independiente de la economía, sino más bien de la curva de satisfacción e insatisfacción.

Supongamos que este año tenemos una gran venta de automotores y todo el mundo tiene su "carro nuevo", (como dicen en Centroamérica). Obviamente al año siguiente, como está satisfecha la demanda, se va a dar una venta mínima, y no es que la economía esté mal en ese segundo año, porque no se venden automotores. Lo que ocurre, es que simplemente la curva de satisfacción está completa.

**Juan Angel, toda la audiencia quiere saber qué depara este segundo semestre del año. ¿Tú cómo lo ves?**

El otro día escuché a un señor muy divertido que respondió una pregunta similar diciendo; "me olvidé en casa la bola de cristal" (risas).

Latinoamérica tiene una situación privilegiada. Está lejos de todo para muchas cosas, pero también está lejos para las cosas malas. Tenemos materias primas que necesitan satisfacer una industria que está en crisis por estas guerras y demás. Estamos lejos y tenemos situaciones básicas resueltas, como el agua y los alimentos.

**La gran incógnita, es: ¿por qué tenemos una tasa tan inmensa de pobreza?.**

El mundo tardó millones de años para entender que mejor que estar peleando solo, era estar peleando en comunidad. Y sin embargo, pareciera que hay una tendencia a creer que si todo el mundo trata de ser satisfecho individualmente la sumatoria va a dar una felicidad total y no es así. Tenemos que volver a ayudarnos y colaborar mutuamente.

Quiero cerrar este comentario con una analogía: Gabriel García Márquez, decía que el objetivo del matrimonio no era la felicidad si no, la estabilidad. Yo extendería la cita, afirmando que el objetivo de la paz entre los hombres de los distintos países, no es la felicidad sino la estabilidad, la tranquilidad y que cada uno colabore con los otros. ●

Neste momento estamos com 20% em relação ao ano passado e ano passado também com crescimento, apesar de sairmos de uma pandemia.

Depois de dois anos sem ter a possibilidade de se mudar devido à pandemia. Houve um crescimento do turismo, porque as pessoas precisam sair, se divertir e se divertir, precisam comprar.

Tudo isso provoca um rebote, logicamente, mas independente da economia, mas sim da curva de satisfação e insatisfação.

Suponha que este ano tenhamos uma grande venda de carros e todos tenham seu "carro novo" (como se diz na América Central). Obviamente, no ano seguinte, à medida que a demanda for satisfeita, haverá uma venda mínima, e não é que a economia esteja ruim nesse segundo ano, porque nenhum carro é vendido. O que acontece é que a curva de satisfação é simplesmente completa.

Isso é o que está acontecendo. Não se trata de situações de vantagens monetárias, de possibilidades econômicas, mas da necessidade de preencher um vazio existente.

**Juan Angel, todo o público quer saber o que esta segunda metade do ano reserva. Como você vê isso?**

Outro dia ouvi um homem muito engraçado que respondeu a uma pergunta semelhante dizendo; "Esqueci a bola de cristal em casa" (risos).

A América Latina tem uma situação privilegiada. Está longe de tudo para muitas coisas, mas também está longe de coisas ruins. Temos matérias-primas que precisam satisfazer uma indústria que está em crise por causa dessas guerras e outras. Estamos longe e temos situações básicas resolvidas, como água e comida.

**A grande incógnita é: por que temos um índice de pobreza tão imenso?**

O mundo levou milhões de anos para entender que, melhor do que lutar sozinho, era lutar em comunidade. E, no entanto, parece que há uma tendência a acreditar que, se todos tentarem se satisfazer individualmente, a soma dará a felicidade total, e não é o caso. Temos que nos ajudar novamente e colaborar uns com os outros.

Quero encerrar este comentário com uma analogia: Gabriel García Márquez disse que o objetivo do casamento não era a felicidade, mas a estabilidade. Estenderia a citação, afirmando que o objetivo da paz entre os homens dos diferentes países não é a felicidade, mas a estabilidade, a tranquilidade e que cada um colabore com os demais. ●

**Latinoamérica tiene una situación privilegiada. Está lejos de todo para muchas cosas, pero también está lejos para las cosas malas.**

**A América Latina tem uma situação privilegiada. Está longe de tudo para muitas coisas, mas também está longe de coisas ruins.**



# LA SOLUCIÓN PARA ESTAR **BIEN ASEGURADOS** TRANSPORTE DE MERCANCÍAS - CAUCIONES Y GARANTÍAS IATA.

[www.assekuransa.com](http://www.assekuransa.com) +54 11 52545254

OSSN [www.ossn.gub.uy](http://www.ossn.gub.uy)  
0100 665 8420



Presidenta  
Unión de Exportadores

## Andrea Roth

URUGUAY

# NECESITAMOS SER MÁS COMPETITIVOS PRECISAMOS SER MAIS COMPETITIVOS

EN ENTREVISTA EXCLUSIVA PARA REVISTA PROTAGONISTA, PREGUNTAMOS A LA PRESIDENTA DE LA UNIÓN DE EXPORTADORES, ANDREA ROTH, SOBRE LOS EXPORTADORES URUGUAYOS, LOS PRECIOS DE LOS COMMODITIES, LOS DESAFÍOS QUE ESTÁN VIVIENDO Y LOS ACUERDOS COMERCIALES. A CONTINUACIÓN SUS RESPUESTAS SOBRE ESTOS IMPORTANTES TÓPICOS.

*EM ENTREVISTA EXCLUSIVA PARA A REVISTA PROTAGONISTA, PERGUNTAMOS À PRESIDENTA DO SINDICATO DOS EXPORTADORES, ANDREA ROTH, SOBRE OS EXPORTADORES URUGUAIOS, OS PREÇOS DAS COMMODITIES, OS DESAFIOS QUE VIVEM E OS ACORDOS COMERCIAIS. AQUI ESTÃO SUAS RESPOSTAS SOBRE ESSES TÓPICOS IMPORTANTES.*

**La pandemia ha sido un punto de inflexión en el comercio exterior. ¿Cómo se han adaptado los exportadores uruguayos?**

La capacidad de adaptación que vienen demostrando los exportadores es realmente algo para destacar. Al inicio de la pandemia debieron aplicar protocolos de un día para el otro, enfrentar desafíos logísticos muy complejos y trabajar en un contexto de incertidumbre muy superior a lo normal. Desde la Unión de Exportadores del Uruguay (UEU) estuvimos apoyando en ese sentido, buscando mecanismos con las autoridades para evitar demoras, para alivianar costos y transitar por un período difícil de la mejor manera. Creo que salimos fortalecidos de esa etapa, tanto a nivel institucional como empresarial.

La pandemia dejó secuelas, que ahora se ven agravadas por la guerra en Ucrania. Tenemos precios de commodities en aumento, pero también costos logísticos y de insumos con subas considerables.

**Con relación a los precios de los commodities su volatilidad hace complicado plantearse una estrategia a largo plazo. ¿Existe alguna hoja de ruta que pueda ponerse en práctica para aprovechar la situación y ganar nuevos mercados?**

Nos gustaría no depender de los precios de los commodities, tener una matriz exportadora más diversificada, con productos más elaborados y formar parte de cadenas de valor más estables.

**A pandemia foi um divisor de águas no comércio exterior. Como os exportadores uruguaios se adaptaram?**

*A capacidade de adaptação que os exportadores vêm mostrando é realmente algo a destacar. No início da pandemia, eles tiveram que aplicar protocolos de um dia para o outro, enfrentar desafios logísticos muito complexos e trabalhar em um contexto de incerteza muito maior do que o normal. A partir da União de Exportadores do Uruguai (UEU) estávamos apoiando nesse sentido, buscando mecanismos junto às autoridades para evitar atrasos, aliviar custos e passar por um período difícil da melhor forma. Acredito que saímos dessa fase fortalecidos, tanto em nível institucional quanto empresarial. A pandemia deixou consequências, que agora são agravadas pela guerra na Ucrânia. Temos preços de commodities em alta, mas também custos logísticos e de insumos com aumentos consideráveis.*

**Em relação aos preços das commodities, sua volatilidade dificulta a consideração de uma estratégia de longo prazo. Existe um roteiro que possa ser colocado em prática para aproveitar a situação e conquistar novos mercados?**

*Queremos não depender dos preços das commodities, ter uma matriz exportadora mais diversificada, com produtos mais elaborados e fazer parte de cadeias de valor mais estáveis.*



**La hoja de ruta debería ser una estrategia nacional de exportación, que esté diseñada y acordada entre todos los actores vinculados al comercio exterior.**

**O roteiro deve ser uma estratégia nacional de exportação, desenhada e acordada por todos os atores ligados ao comércio exterior.**

Para eso necesitamos ser más competitivos y contar con un mejor acceso a mercados, es decir contar con acuerdos comerciales que faciliten esta interconexión con el mundo. La hoja de ruta debería ser una estrategia nacional de exportación, que esté diseñada y acordada entre todos los actores vinculados al comercio exterior. Es una aspiración de hace muchos años de la UEU y seguimos trabajando para que se concrete.

**Usted indicó que el gobierno ha sido receptivo con los planteos que el sector exportador ha realizado. ¿Cuáles son los principales desafíos que quedarían por abordar luego de lograrse la eliminación de tasas, flexibilizaciones y modificaciones transitorias?**

Hoy tenemos el gran desafío de convertirnos en un país competitivo y sostenible, ya que esa será la condición para lograr mantenernos en los mercados en los que ya estamos y ampliar los horizontes.

Para ser más competitivos es necesario bajar costos, contar con un tipo de cambio que esté alineado a lo que sucede en el mundo y trabajar en diferentes aspectos como la innovación, la integración de los desarrollos tecnológicos en los negocios o la capacitación de los recursos humanos. Por otra parte, la sostenibilidad es un tema cada vez más relevante en el mundo y cada vez será una exigencia mayor para poder exportar. En ese sentido venimos trabajando desde la UEU en la unidad Exportación Verde para que las empresas integren la perspectiva ambiental, social y de gobernanza en sus modelos de negocios. A su vez, todos estos temas los venimos trabajando con el gobierno a partir de grupos de trabajo conformados por exportadores.

*Para isso precisamos ser mais competitivos e ter melhor acesso aos mercados, ou seja, ter acordos comerciais que facilitem essa interconexão com o mundo. O roteiro deve ser uma estratégia nacional de exportação, desenhada e acordada por todos os atores ligados ao comércio exterior. É uma aspiração da UEU há muitos anos e continuamos trabalhando para torná-la realidade.*

*A senhora indicou que o governo tem sido receptivo às propostas do setor exportador. Quais são os principais desafios a serem enfrentados após a eliminação de taxas, flexibilizações e modificações transitórias?*

*Hoje temos o grande desafio de nos tornarmos um país competitivo e sustentável, pois essa será a condição para nos mantermos nos mercados em que já estamos presentes e expandirmos os nossos horizontes.*

*Para ser mais competitivo, é preciso reduzir custos, ter um câmbio alinhado com o que está acontecendo no mundo e trabalhar em diferentes aspectos, como inovação, integração de desenvolvimentos tecnológicos nos negócios ou formação de recursos humanos. Por outro lado, a sustentabilidade é um tema cada vez mais relevante no mundo e será um requisito maior para poder exportar. Nesse sentido, temos trabalhado a partir da UEU na unidade Green Export para que as empresas integrem a perspectiva ambiental, social e de governança em seus modelos de negócios. Por sua vez, temos trabalhado em todas essas questões com o governo por meio de grupos de trabalho formados por exportadores.*

**Para ser más competitivos es necesario bajar costos, contar con un tipo de cambio que esté alineado a lo que sucede en el mundo y trabajar en diferentes aspectos como la innovación, la integración de los desarrollos tecnológicos en los negocios o la capacitación de los recursos humanos.**

***Para ser mais competitivo, é preciso reduzir custos, ter um câmbio alinhado com o que está acontecendo no mundo e trabalhar em diferentes aspectos, como inovação, integração de desenvolvimentos tecnológicos nos negócios ou formação de recursos humanos.***



**¿De qué manera puede Uruguay consolidarse aún más, en el exterior, siendo que muchos posibles tratados comerciales dependen de que todos los socios del Mercosur estén de acuerdo con esta apertura? ¿Cree que irá Uruguay finalmente a un modelo más independiente del bloque a la hora de negociar TLCs?**

Uruguay necesita todos los mercados posibles. Esto significa que es necesario firmar acuerdos comerciales con la mayor cantidad de países -que no tienen por qué ser tratados de libre comercio, puede haber otros formatos-, pero también seguir exportando al Mercosur. Al bloque exportan cientos de empresas que no tienen posibilidad de exportar a otros mercados debido al tipo de producto, la cercanía o por ser multinacionales que se instalaron para abastecer a los países vecinos. Está en manos de la Cancillería y el excelente plantel diplomático que tiene Uruguay negociar para que se pueda encontrar el camino más adecuado para mantener las corrientes exportadoras actuales y generar nuevas. ●

**Como o Uruguai pode se consolidar ainda mais no exterior, já que muitos acordos comerciais em potencial dependem de que todos os parceiros do Mercosul concordem com essa abertura? Você acha que o Uruguai finalmente passará a um modelo mais independente do bloco na hora de negociar os TLCs?**

*O Uruguai precisa de todos os mercados possíveis. Isso significa que é preciso firmar acordos comerciais com o maior número de países -que não precisam ser acordos de livre comércio, pode haver outros formatos-, mas também continuar exportando para o bloco que não têm a possibilidade de exportar para outros mercados pelo tipo de produto, pela proximidade ou por serem multinacionais que se instalaram para abastecer países vizinhos. É nas mãos do Itamaraty e da excelente equipe diplomática que o Uruguai tem que negociar para encontrar o caminho mais adequado para manter as tendências atuais de exportação e gerar novas. ●*



## MÁS SERVICIOS Y MAYOR PRACTICIDAD PARA TU EMPRESA

Si sos cliente corporativo te ofrecemos atención integral para tus pagos y recaudos masivos con servicios de acuerdo a las necesidades de tu empresa.

- Servicios:**
- Pago de nómina.
  - Retenciones.
  - Transferencia entre cuentas.
  - Pago a proveedores.
  - Servicios de recaudación (Cuenta BROU).

Informate más en [brou.com.uy](http://brou.com.uy)



**BANCO  
REPÚBLICA**



Presidente  
F.Pache SA

## Fernando Pache

URUGUAY

# CERRAREMOS NUESTRO 2022 CON RÉCORD DE EXPORTACIONES

## FECHAREMOS O NOSSO 2022 COM RECORDE DE EXPORTAÇÕES

VISITAMOS LA ÚNICA EMPRESA URUGUAYA, DEDICADA AL PROCESAMIENTO DE CACAO EN POLVO , CUYA MATERIA PRIMA SE ORIGINA EN AFRICA. CON EL DENOMINADO "MODELO HOLANDÉS ( DUTCH PROCESS ) , F.PACHE INDUSTRIAL Y COMERCIAL SA ES PROVEEDORA DE LAS MAYORES EMPRESAS DE RENOMBRE MUNDIAL, INSTALADAS EN BRASIL, ARGENTINA, PARAGUAY, MÉXICO, COLOMBIA, Y TURQUÍA, ENTRE OTROS PAÍSES.

VISITAMOS A ÚNICA EMPRESA URUGUAIA DEDICADA AO PROCESSAMENTO DE CACAU EM PÓ, CUJA MATÉRIA-PRIMA É ORIGINÁRIA DA ÁFRICA. COM O CHAMADO "MODELO HOLANDÊS (DUTCH PROCESS), A F.PACHE INDUSTRIAL Y COMERCIAL SA É FORNECEDORA DAS MAIORES EMPRESAS DE RENOME MUNDIAL, INSTALADAS NO BRASIL, ARGENTINA, PARAGUAI, MÉXICO, COLÔMBIA E TURQUIA, ENTRE OUTROS PAÍSES.

Mobilizando más de 18.000 T anuales, de materia prima y productos terminados al año y generando más de un centenar de puestos de trabajo directos, F.Pache SA apuesta a incrementar aún mas su participación en los mercados regionales y mundiales . Revista Protagonista dialogó en forma exclusiva con su presidente: Fernando J Pache.

*Mobilizando mais de 18.000 toneladas de matéria-prima e produtos acabados por ano e gerando mais de uma centena de empregos diretos, a F.Pache SA está empenhada em aumentar ainda mais sua participação nos mercados regional e mundial. A Revista Protagonista conversou com exclusividade com seu presidente: Fernando J Pache.*

### ¿Cómo surgió esta industria del cacao?

Llevo más de 35 años de actividad en la industria de alimentos. Comencé en el año 1987 en una industria familiar centenaria, dedicada a la comercialización de Yerba mate, café y cocoa. Con el tiempo se fue concentrando esa actividad, a mí me tocó el comando y la visión fue ir hacia el lado del cacao y el azúcar, acentuándose el Cacao durante los últimos 10 años.

### Como surgiu esta indústria do cacau?

*Estou na indústria alimentícia há mais de 35 anos. Comecei em 1987 numa empresa familiar centenária, dedicada à comercialização de erva-mate, café e cacau. Com o tempo essa atividade foi se concentrando, me deram o comando e a visão era ir para o lado do cacau e do açúcar, enfatizando o cacau nos últimos 10 anos.*

Comence representando una empresa tradicional del Brasil en el rubro, y años después , ante el fallecimiento del dueño, con quien había logrado un gran amistad, tuve la oportunidad de iniciar el proyecto de montar una moderna fábrica de Cacao en Polvo en Uruguay.

*Comecei representando uma tradicional empresa brasileira no ramo e, anos depois, antes da morte do proprietário, com quem havia estabelecido uma grande amizade, tive a oportunidade de iniciar o projeto de montar uma moderna fábrica de Cacao em Pó no Uruguai.*

No fue para nada fácil; solo y sin el know how de mi socio brasileño y sin la espalda financiera requerida, fue como subir una montaña cargando un camión de arena. Pero las ganas y por sobre todo, el equipo de colaboradores de aquel momento, me ayudaron a seguir adelante con el proyecto.

*Não foi nada fácil; Sozinho e sem o know-how do meu sócio brasileiro e sem o apoio financeiro necessário, foi como subir uma montanha carregando um caminhão de areia. Mas a vontade e sobretudo a equipa de colaboradores da altura, ajudaram-me a continuar com o projeto.*





FEIRA DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE MULTIMODAL  
DE CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR

## PARTICIPE DO MAIOR EVENTO DE LOGÍSTICA DO SUL DO PAÍS

Inovação, tecnologia e empreendedorismo.  
Tudo em um só lugar.

### Participe da programação de conteúdos

Credencie-se gratuitamente no site  
[logistique.com.br](http://logistique.com.br)

Patrocínio:



30 e 31 de agosto  
e 01 de setembro

Pavilhões da Expoville  
Joinville - SC



Así lo hicimos e iniciamos la actividad de la nueva fábrica allá por el año 2014.

Hoy, 10 años después, vemos que hemos crecido mucho más de lo pensado. Hoy estamos con las ventas a tope. Hace dos años, agrandamos la capacidad productiva de la planta un 20%. Y nuevamente estamos a tope y con proyecciones de mantenimiento por los próximos dos años.

### ¿Qué le llevó a desarrollar el primer parque industrial del Uruguay?

Al salir al mundo, a la compra de materias primas y a la venta de nuestros productos, llegué a darme cuenta, que en la gran mayoría de las ciudades que visitaba, toda la industria y la distribución estaba concentrada en polígonos industriales o parques industriales.

Esto de alguna manera conjugó una doble situación. La visión de poner un parque industrial con una concentración de empresas en el Uruguay, fuera de Montevideo. Y por otro lado, tratar de utilizar los beneficios fiscales y legales de Uruguay, para con ellos, intentar promover logística y producción con origen Mercosur, desde un solo lugar. Tuvimos mucho éxito en la idea.

En cuanto al parque industrial, hicimos estudios de mercado, para saber quienes estarían dispuestos a instalarse en el parque industrial. No existía ley de parques industriales aún, y sin un marco jurídico adecuado, la idea se hacía compleja.

La Dirección Nacional de Industrias del MIEM y el MEF de la época, hicieron su parte, y una vez aprobada la Ley 17547 de Parques Industriales y Logísticos, comenzamos con mayor ímpetu.

En el 2004 iniciamos la construcción del parque con F.Pache SA como piedra fundamental, para hacer creíble que como empresa de alimentos nos instalamos en el parque industrial.

Después vinieron Danone, luego le siguió L’Oreal, luego Cacao del Plata, luego Mondelex, Maxion Montich, Mecalux, logrando percibir que la tracción entre empresas multinacionales, era una corriente atractiva, lo que llevo a que últimamente estos ingresos se coronaran con la llegada de Nestlé y esta, con sus emblemáticas y tradicionales marcas a las que se sumó la producción de café Starbucks para plaza y exportación.

Esto nos llevó a tener ahora un parque industrial modelo, con 15 empresas instaladas y algunos proyectos nuevos en cartera.

*Assim o fizemos e iniciámos a atividade da nova fábrica em 2014.*

*Hoje, 10 anos depois, vemos que crescemos muito mais do que pensávamos. Hoje estamos com vendas plenas. Há dois anos, aumentamos em 20% a capacidade de produção da planta. E mais uma vez estamos cheios e com projeções de manutenção para os próximos dois anos.*

### *O que o levou a desenvolver o primeiro parque industrial no Uruguai?*

*Saindo pelo mundo, comprando matéria-prima e vendendo nossos produtos, percebi que na grande maioria das cidades que visitei, toda a indústria e distribuição estava concentrada em parques industriais ou parques industriais.*

*Isso de alguma forma conjugava uma situação dupla. A visão de montar um parque industrial com concentração de empresas no Uruguai, fora de Montevideú. E por outro lado, tentar usar os benefícios fiscais e legais do Uruguai, para tentar promover a logística e a produção com origem no Mercosul, a partir de um único lugar. Tivemos muito sucesso com a ideia.*

*Quanto ao parque fabril, fizemos uma pesquisa de mercado para saber quem estaria disposto a se instalar no parque fabril. Ainda não havia lei sobre parques industriais e, sem um arcabouço legal adequado, a ideia tornou-se complexa.*

*A Direção Nacional das Indústrias do MIEM e o MEF da época, fizeram a sua parte, e uma vez aprovada a Lei 17.547 dos Parques Industriais e Logísticos, começamos com maior ímpeto.*

*Em 2004 iniciámos a construção do parque tendo a F.Pache SA como pedra angular, para tornar credível que como empresa alimentar nos instalamos no parque industrial.*

*Depois veio a Danone, depois a L’Oreal, depois a Cacao del Plata, depois a Mondelex, a Maxion Montich, a Mecalux, conseguindo perceber que a tração entre empresas multinacionais era uma corrente atrativa, o que fez com que essas receitas acabassem por ser coroadas com a chegada de Nestlé e esta, com as suas marcas emblemáticas e tradicionais, às quais se juntou a produção de café Starbucks para mercado e exportação.*

*Isso nos levou a ter um parque fabril modelo, com 15 empresas instaladas e alguns novos projetos em carteira.*

**Al salir al mundo, a la compra de materias primas y a la venta de nuestros productos, llegué a darme cuenta, que en la gran mayoría de las ciudades que visitaba, toda la industria y la distribución estaba concentrada en polígonos industriales o parques industriales.**

***Saindo pelo mundo, comprando matéria-prima e vendendo nossos produtos, percebi que na grande maioria das cidades que visitei, toda a indústria e distribuição estava concentrada em parques industriais ou parques industriais.***

## ¿Cuáles han sido los desafíos más importantes que se ha encontrado?

Aquellos desafíos que tiene prácticamente todo industrial emprendedor: encontrar la gente adecuada para llevarlo adelante. Acertar en el elemento humano que va a acompañar la idea del emprendedor.

El otro gran desafío es el financiamiento de estos proyectos.

Tampoco fueron fáciles ; en algunos momentos fueron llevaderos, en otros, muy difíciles y actualmente, fluidos y normales.

En este tema se aprende mucho y se conoce mucho a la gente, aunque prefiero no ahondar sobre el punto.

Un segundo desafío es la apertura de mercados. Los clientes no se hacen de la noche a la mañana.

Otro de los desafíos, son los grandes cambios que el mundo ha traído, en cuanto a exigencias y controles de calidad que las empresas de alimentos tienen.

*Quais foram os maiores desafios que você encontrou?*

*Esses desafios que praticamente todo empresário empreendedor tem: encontrar as pessoas certas para levá-lo adiante. Acerte no elemento humano que acompanhará a ideia do empreendedor.*

*O outro grande desafio é o financiamento desses projetos.*

*Eles também não eram fáceis; em alguns momentos eram suportáveis, em outros, muito difíceis e atualmente, fluidos e normais.*

*Neste tópico você aprende muito e conhece muito as pessoas, embora eu prefira não me aprofundar no assunto.*

*Um segundo desafio é a abertura dos mercados. Os clientes não são feitos da noite para o dia.*

*Otro dos desafios são as grandes mudanças que o mundo trouxe, em termos de exigências e controles de qualidade que as empresas de alimentos possuem.*

**Aquellos desafíos que tiene prácticamente todo industrial emprendedor: encontrar la gente adecuada para llevarlo adelante. Acertar en el elemento humano que va a acompañar la idea del emprendedor.**

**Esses desafios que praticamente todo empresário empreendedor tem: encontrar as pessoas certas para levá-lo adiante. Acerte no elemento humano que acompanhará a ideia do empreendedor.**



## DESPACHO ADUANERO Soluciones en Comercio

[www.agenciasallustro.com.py](http://www.agenciasallustro.com.py)

CONTRATACIÓN DE FLETES INTERNOS, PERSONAL PARA ESTIBA/DESESTIBA - SEGUIMIENTO POST RETIRO EMBARQUE DE LA MERCADERÍA - CONTRATACIÓN DE FLETES Y SEGUROS INTERNACIONALES - ASESORAMIENTO JURÍDICO, LEGAL Y TÉCNICO EN TEMAS ADUANEROS - ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN RECIBIDA - TRAMITACIÓN Y OBTENCIÓN DE CERTIFICADOS - EMISIÓN DE PROFORMAS - SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN TERCERIZADA



Montevideo N°173 (CP 1206) - Edif. Boquerón - 5to. Piso  
Teléf: +595 21 444-569  
[contacto@agenciasallustro.com.py](mailto:contacto@agenciasallustro.com.py) - Asunción - Paraguay

En esas certificaciones hemos incursionado con gran trabajo, qué ha sido llevado adelante por mi hijo Francisco y su departamento técnico.

*Nós nos aventuramos nessas certificações com muito trabalho, que vem sendo realizado pelo meu filho Francisco e seu departamento técnico.*

Francisco es quien, al día de hoy, y desde hace ya 8 años, está el frente de la fábrica y su producción.

*Francisco é quem, até hoje, e há 8 anos, está à frente da fábrica e da sua produção.*

Los desafíos financieros han sido muy importantes. Mover volúmenes de casi 12.000 toneladas de materia prima de cacao anuales, requiere de una estrategia financiera y logística, muy importante.

*Os desafios financeiros foram muito importantes. A movimentação de volumes de quase 12.000 toneladas de matéria-prima de cacau por ano exige uma estratégia financeira e logística muito importante.*

Tanto nuestros proveedores, con su línea de crédito, como la banca, además de nosotros mismos, somos los que hacemos este emprendimiento, realidad.

*Tanto nossos fornecedores, com sua linha de crédito, quanto o banco, além de nós mesmos, são os que tornam esse empreendimento uma realidade.*

Y el más grande desafío, que vivió el mundo entero y no fuimos de ninguna manera ajenos, fue poder continuar trabajando durante la pandemia, cuidando la salud de nuestra gente.

*E o maior desafio, que o mundo inteiro viveu e não ficamos alheios, foi poder continuar trabalhando durante a pandemia, cuidando da saúde do nosso povo.*

Ese fue uno de los logros más importantes, que no se mide en dinero. Mantener la calidad de la salud de nuestra gente y a su vez mantener a nuestros clientes atendidos.

*Essa foi uma das conquistas mais importantes, que não se mede em dinheiro. Manter a qualidade da saúde de nosso pessoal e, por sua vez, manter nossos clientes atendidos.*

**Tratar de buscar a los mejores, aún si cobran mayor sueldo que el propio director.**

**Porque creemos que eso va a repercutir en un crecimiento en la empresa, y a mediano plazo los accionistas, el director y los demás funcionarios, se van a ver beneficiados, por la estabilidad que genera un expertis en la empresa.**

***Tente encontrar os melhores, mesmo que ganhem um salário maior do que o próprio diretor.***

***Porque acreditamos que isso terá impacto no crescimento da empresa, e a médio prazo os acionistas, o administrador e os restantes dirigentes se beneficiarão da estabilidade que uma experiência gera na empresa.***

**¿Qué se debe tener en cuenta al incorporar talento?**

Depende mucho de cada persona. Cada empresario elige el modelo adecuado para tomar sus decisiones. Pero no hay nada mejor que ver el puesto que ocuparon en otras empresas de prestigio. Uno normalmente dice, si yo tuviera a "tal" o "cual" persona trabajando conmigo, creo que podríamos hacer un buen tándem, para poder crecer juntos.

***O que deve ser levado em consideração ao incorporar talentos?***

*Depende muito de cada pessoa. Cada empreendedor escolhe o modelo certo para tomar suas decisões. Mas não há nada melhor do que ver a posição que ocupavam em outras empresas de prestígio. Costuma-se dizer, se eu tivesse "esta" ou "aquela" pessoa trabalhando comigo, acho que poderíamos fazer uma boa dupla, para podermos crescer juntos.*

Aunque ese modelo no ha sido lo que siempre hemos hecho, creémos que hoy, con el crecimiento logrado, es el camino a seguir en cuanto a nuevas incorporaciones al equipo.

*Embora esse modelo não tenha sido o que sempre fizemos, acreditamos que hoje, com o crescimento alcançado, é o caminho a seguir em termos de novas adições à equipe.*

Tratar de buscar a los mejores, aún si cobran mayor sueldo que el propio director.

*Tente encontrar os melhores, mesmo que ganhem um salário maior do que o próprio diretor.*

Porque creemos que eso va a repercutir en un crecimiento en la empresa, y a mediano plazo los accionistas, el director y los demás funcionarios, se van a ver beneficiados, por la estabilidad que genera un expertis en la empresa.

*Porque acreditamos que isso terá impacto no crescimento da empresa, e a médio prazo os acionistas, o administrador e os restantes dirigentes se beneficiarão da estabilidade que uma experiência gera na empresa.*

**¿Cómo ve el mediano plazo?**

***Como você vê o médio prazo?***

Honestamente estamos en un muy buen momento.

*Sinceramente, estamos em um momento muito bom.*

Quedan situaciones macroeconómicas que no preveíamos, como por ejemplo la baja del dólar, que tiene un impacto en todos los que exportamos.

*Existem situações macroeconômicas que não prevíamos, como a queda do dólar, que impacta todos nós que exportamos.*

En los últimos siete meses se ha perdido más de 10% en competitividad, por tipo de cambio, que no es menor, aunque sabemos que esta tendencia es volátil y en cualquier momento puede revertirse. Así mismo ocurre con las tasas de interés a nivel mundial y local.

La suba de los combustibles. La guerra entre Rusia y Ucrania, que en definitiva ha hackeado el mundo entero, son factores exógenos que también golpean la competitividad.

En la parte logística, el valor de los fletes, son un gran dolor de cabeza que tenemos todos los empresarios en nuestra cadena de abastecimiento.

Son varias las situaciones engorrosas con las que los emprendedores debemos lidiar, pero entendemos que se van a resolver. Pues cuando los problemas son genéricos y mundiales, las soluciones son genéricas y mundiales también.

Nosotros visualizamos que tanto el Parque Industrial como F.Pache y Cacao del Plata, van a cerrar exitosamente un año 2022, con récord de exportaciones. Y entendemos que el año 2023 va a ser un año de buen éxito, en lo comercial; ya tenemos pedidos para el primer trimestre 2023 y esperamos que se mantengan. ●

*Nos últimos sete meses, perdeu-se mais de 10% de competitividade, por conta do câmbio, que não é pouco, embora saibamos que essa tendência é volátil e pode ser revertida a qualquer momento. O mesmo acontece com as taxas de juros nos níveis global e local.*

*O aumento do combustível. A guerra entre Rússia e Ucrânia, que definitivamente hackeou o mundo inteiro, são fatores exógenos que também atingem a competitividade.*

*Na parte logística, o valor do frete é uma grande dor de cabeça que todos os empresários da nossa cadeia de suprimentos têm.*

*Existem várias situações complicadas com as quais os empreendedores devem lidar, mas entendemos que serão resolvidas. Bem, quando os problemas são genéricos e globais, as soluções são genéricas e globais também.*

*Prevemos que tanto o Parque Industrial quanto a F.Pache e Cacao del Plata fecharão com sucesso um ano de 2022, com recorde de exportações. E entendemos que o ano de 2023 será um ano de sucesso comercial; já temos encomendas para o primeiro trimestre de 2023 e esperamos que fiquem. ●*

**La suba de los combustibles. La guerra entre Rusia y Ucrania, que en definitiva ha hackeado el mundo entero, son factores exógenos que también golpean la competitividad.**

**O aumento do combustível. A guerra entre Rússia e Ucrânia, que definitivamente hackeou o mundo inteiro, são fatores exógenos que também atingem a competitividade.**

**FEDERAL**  
JUST IN TIME COURIER

**ENVÍOS NACIONALES E INTERNACIONALES**

*Empresa regulada por la ATT.*

*Realizamos entregas locales en todas las ciudades capitales de Bolivia.*

**SERVICIOS DE ENVÍO**

- VIP
- Express
- Económico
- Carga

**Sucursales (Bolivia)**

<b>SANTA CRUZ</b> Calle Don Bosco #180 Tel: (591) 3398212 (591) 7109 1244	<b>LA PAZ</b> Calle Samuel Oropeza #1346 Telf: (591) 7215 2301 (591) 2270121	<b>COCHABAMBA</b> Calle Ecuador #356 Telf: (591) 6892 4235 (591) 4069649
--	---	---

**SALIDA A MÁS DE 200 PAÍSES**

**INFO (591) 68924234 (591) 72100327**

**Cobertura TOTAL para Bolivia**  
La Paz - Cochabamba - Santa Cruz - Beni - Pando - Sucre - Potosí - Tarija y PROVINCIAS

**federal.jit@hotmail.com www.federaljit.com**



CTO - Manager  
de Tecnología en  
Poseidón Technologies

**José Gabriel  
Ferreira Bueno**  
URUGUAY

## “TENEMOS UN ROADMAP DE CRECIMIENTO QUE AFIANZA NUESTRO LIDERAZGO”

## “TEMOS UM ROADMAP DE CRESCIMENTO QUE MARCA A NOSSA LIDERANÇA”

ENTREVISTA EXCLUSIVA CON JOSÉ GABRIEL FERREIRA BUENO DE LA FIRMA POSEIDÓN TECHNOLOGIES, UNO DE LOS REFERENTES REGIONALES EN MATERIA DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS RELACIONADAS A LA LOGÍSTICA.

ENTREVISTA EXCLUSIVA COM JOSÉ GABRIEL FERREIRA BUENO DA POSEIDÓN TECHNOLOGIES, UMA DAS REFERÊNCIAS REGIONAIS EM SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS RELACIONADAS À LOGÍSTICA.

**Si bien en vuestra web hay un acercamiento a lo que es Poseidón Technologies, nos queda la duda acerca de cuanto abarca vuestro servicio. ¿Cuál será la mejor manera de referenciar a su empresa y qué servicios concretos presta?**

POSEIDÓN es una empresa focalizada en brindar soluciones tecnológicas a la logística de contenedores. Nuestra plataforma permite realizar un control detallado de todas las cargas, y le permite al cliente final conocer todos los hitos de información relacionados con los eventos que ocurren con cada contenedor, desde la carga hasta la descarga.

Manejamos distintos grupos de volúmenes de contenedores, lo cual nos permite atender desde medianas empresas, hasta grupos logísticos o entidades del estado que monitorean grandes volúmenes de cargas.

Nuestro foco siempre ha sido proporcionar tecnología a la cadena logística, y con esa visión seguimos haciendo crecer nuestra plataforma para brindar las mejores herramientas a nuestros clientes.

**¿Qué sector empresarial se interesa principalmente por sus servicios y de qué mercados?**

Hoy en día POSEIDÓN tiene como foco crecer en toda la cadena de suministro.

*Embora em seu site haja uma abordagem sobre o que é a Poseidón Technologies, ficamos com dúvidas sobre o quanto seu serviço cobre. Qual será a melhor forma de referenciar a sua empresa e quais os serviços específicos que ela oferece?*

*A POSEIDÓN é uma empresa focada em fornecer soluções tecnológicas para a logística de contêineres. Nossa plataforma permite o controle detalhado de todas as cargas, e permite que o cliente final conheça todas as informações dos marcos relacionados aos eventos que ocorrem com cada contêiner, desde o carregamento até o descarregamento.*

*Trabalhamos com diversos grupos de volumes de contêineres, o que nos permite atender desde empresas de médio porte, até grupos logísticos ou entidades estaduais que monitoram grandes volumes de cargas.*

*Nosso foco sempre foi fornecer tecnologia para a cadeia logística, e com essa visão continuamos a crescer nossa plataforma para fornecer as melhores ferramentas aos nossos clientes.*

**Qual setor de negócios está interessado principalmente em seus serviços e de quais mercados?**

*Hoje a POSEIDÓN está focada em crescer em toda a cadeia de suprimentos.*



“Somos una plataforma que apoya y brinda servicios al compliance Logístico, de modo que la digitalización de toda la información desde la carga hasta la descarga, es el eje fundamental en el cual nos basamos para proporcionar herramientas a nuestros clientes.”

*Somos uma plataforma que suporta e presta serviços ao compliance logístico, pelo que a digitalização de toda a informação desde a carga à descarga é o eixo fundamental sobre o qual nos baseamos para fornecer ferramentas aos nossos clientes.*

Desde el tracking Marítimo, tracking terrestre a información de análisis. Somos una plataforma que apoya y brinda servicios al compliance Logístico, de modo que la digitalización de toda la información desde la carga hasta la descarga, es el eje fundamental en el cual nos basamos para proporcionar herramientas a nuestros clientes.

*Desde rastreamento marítimo, rastreamento terrestre até informações de análise. Somos uma plataforma que suporta e presta serviços ao compliance logístico, pelo que a digitalização de toda a informação desde a carga à descarga é o eixo fundamental sobre o qual nos baseamos para fornecer ferramentas aos nossos clientes.*

Nuestros clientes son:

**Importadores / Exportadores**  
**Despachantes de Aduana**  
**Organizaciones del Estado**  
**Freight Forwarders**  
**Empresas de Logística**  
**Agentes y Operadores Portuarios**

Nossos clientes são:

**Importadores / Exportadores**  
**Despachantes aduaneiros**  
**Organizações Estaduais**  
**Freight Forwarders**  
**Empresas de Logística**  
**Agentes e Operadores Portuários**

Cada uno atiende diferentes realidades y desde POSEIDÓN poseemos las herramientas para digitalizar toda su gestión.

*Cada um atende a diferentes realidades e na POSEIDÓN temos as ferramentas para digitalizar toda a sua gestão.*

Cuáles son los beneficios de utilizar POSEIDÓN?

*Quais são os benefícios de usar POSEIDÓN?*

**Toma de decisiones más ágil**  
**Integración de procesos**  
**Mayor eficiencia y productividad**  
**100% de la información digitalizada**

*Tomada de decisão mais ágil*  
*Integração de processos*  
*Maior eficiência e produtividade*  
*100% da informação digitalizada*



**Siendo que la reactivación económica podría finalmente llegar a mediano plazo, ¿qué proyectos posee la empresa para los años venideros?**

*Dado que a reativação econômica pode finalmente chegar no médio prazo, quais projetos a empresa tem para os próximos anos?*

POSEIDÓN tiene un roadmap tecnológico marcado para los próximos 2 años, el cual viene con una muy buena ejecución y adopción por parte de nuestros clientes. Siempre resaltando nuestros valores de calidad de la información y nuevos servicios centralizados para el cliente.

*A POSEIDÓN tem um roteiro tecnológico marcado para os próximos 2 anos, que vem com uma execução e adoção muito boa por nossos clientes. Sempre destacando nossos valores de qualidade da informação e novos serviços centralizados para o cliente.*

Dentro del roadmap queremos destacar los siguientes proyectos y nuevas funcionalidades del producto:

*Dentro do roadmap queremos destacar os seguintes projetos e novas funcionalidades do produto:*

**Tracking aéreo:** Estamos incluyendo toda la información aérea a la plataforma, dónde nuestros clientes podrán visualizar todas sus cargas en base al AWB.

*Tracking aéreo: Estamos incluindo todas as informações aéreas na plataforma, onde nossos clientes poderão visualizar todas as suas cargas com base no AWB.*

**Tracking Terrestre multi-país :** hoy en día ofrecemos todo el tracking terrestre dentro de cada país, y damos el paso a trabajar con dispositivos GPS/precintos que permiten el movimiento fuera de cada frontera, y comunicado estado y toda la telemetría asociada.

*Tracking Terrestre multi-país: Hoje oferecemos todo o rastreamento terrestre dentro de cada país, e damos o passo para trabalhar com dispositivos/ selos GPS que permitem movimentação fora de cada fronteira, e status comunicado e toda telemetria associada.*

**Integración con Aduanas:** Seguimos avanzando con estar integrados con más aduanas en Sudamérica, lo cual es una herramienta fundamental de ayuda para las distintas asociaciones de despachantes de aduana en cada país. Al combinar la información de POSEIDÓN con las aduanas, se permite mejorar todo el circuito de informes y paneles de control para la toma de decisiones. Además a los entes estatales les proporcionamos un panel de control con todo el análisis de contenedores entrando y saliendo del país, en tiempo real.

*Integração com Alfândegas: Continuamos avançando na integração com mais alfândegas da América do Sul, o que é uma ferramenta fundamental para auxiliar as diferentes associações de despachantes aduaneiros de cada país. Ao combinar as informações da POSEIDÓN com as aduaneiras, é possível aprimorar todo o circuito de relatórios e painéis de controle para tomada de decisão. Além disso, disponibilizamos às entidades estaduais um painel de controle com toda a análise dos contêineres que entram e saem do país, em tempo real.*

**POSEIDÓN tiene un roadmap tecnológico marcado para los próximos 2 años, el cual viene con una muy buena ejecución y adopción por parte de nuestros clientes.**

*A POSEIDÓN tem um roteiro tecnológico marcado para os próximos 2 anos, que vem com uma execução e adoção muito boa por nossos clientes.*

También hemos implementado varios proyectos con IOT, para atender funcionalidades a medida de nuestros clientes.

*Também implementamos vários projetos com IOT, para atender funcionalidades sob medida para nossos clientes.*

El foco de POSEIDÓN es siempre brindarle al cliente una solución que mejore su productividad y la calidad de su información. ●

*O foco da POSEIDON é sempre fornecer ao cliente uma solução que melhore sua produtividade e a qualidade de suas informações. ●*





CONFERENCIA ONLINE GRATUITA

# POWER MEETING INTERNACIONAL

YouTube Live LinkedIn Live Facebook Live

www.powermeetinginternacional.com

**POWER MEETING INTERNACIONAL**  
**SEGUROS A LA CARGA**  
 28 de julio de 2022

**GEORG VON KOELLER**  
DIRECTOR COMERCIAL  
CARGOX  
PARAGUAY

**JOSÉ SÁNCHEZ NUÑO**  
CEO Y PRESIDENTE  
GRUPO NUÑO  
MÉXICO

**RICARDO BAYARDO**  
DIRECTOR GENERAL  
GRUPO ESSCALD  
MÉXICO

INSCRÍBETE  
www.powermeetinginternacional.com

SUBSCRIBE



**POWER MEETING XXXI INTERNACIONAL**  
 30 de junio de 2022  
 17:00 h - 3:00 CTM  
**TRANSPORTE Y CARGA AUTOMOTRIZ**

**ANEL HERNÁNDEZ SERRANO**  
DIRECTOR GENERAL  
ELECTRIC MOBILITY TRUCKS  
MÉXICO

**CÉSAR CEA**  
REGIONAL PRODUCT MANAGER  
ZEBRA  
TECHNOLOGIES  
LATAM

**IVÁN ROMERO**  
KEY ACCOUNT MANAGER  
SMARTLB  
MÉXICO

REGISTER FOR FREE

SUBSCRIBE



**POWER MEETING XXX INTERNACIONAL**  
 2 de junio de 2022  
 17:00 h - 3:00 CTM  
**BIENVENIDO**  
**TECNOLOGÍA**

**OSCAR VICTORIN**  
CO-FOUNDER & CEO  
SKYDROPX  
MÉXICO

**MATÍAS ALISKEVICH**  
DIRECTOR  
SMARTLOG  
LATAM SUR

**CHRISTIAN MONTES**  
DIRECTOR  
DETECTION TECHNOLOGIES  
LATAM

www.powermeetinginternacional.com

SUBSCRIBE



PATROCINADORES DE LA TERCERA TEMPORADA



# CUATRO REDES SOCIALES QUE DEBES SEGUIR

## QUATRO REDES SOCIAIS A SEGUIR

**Consideraciones económicas:**

**Criterios:**

- Ciclo de vida del producto
- Transparencia en las operaciones
- Garantizar el cumplimiento normativo
- Valorar la capacidad y dependencia financiera
- Valoración de los intangibles (reputación de la empresa)
- Procedencia, localización del suministro, considerando su huella de carbono

#COMER(LO)JUSTO

**CIRCULAR ORIENTAL**

### COMPRAS SUSTENTABLES

**Definición:** Son acciones que además de las consideraciones económicas y financieras, se deben sumar las ambientales, sociales y éticas (valorando el impacto en estos aspectos).

**Finalidad:** Obtener el "mejor valor por el dinero gastado" en términos de generación de beneficios no solo para la organización sino para la sociedad y la economía, minimizando los impactos en el ambiente.

**CIRCULAR ORIENTAL**  
DESARROLLO SUSTENTABLES

ENCUENTRANOS EN LinkedIn e Instagram [servicios@circulororiental.com](https://www.servicios@circulororiental.com)

**Criterios sociales**

**COMPRA SUSTENTABLES**

- Lucha contra la explotación infantil
- Desarrollo de las comunidades donde están insertas
- Relaciones comerciales basadas en el diálogo, transparencia, respeto mutuo, perdurables en el tiempo

ENCUENTRANOS EN LinkedIn e Instagram [servicios@circulororiental.com](https://www.servicios@circulororiental.com)

**GS GUILLERMO SCHRAMM**  
DESPACHANTE DE ADUANA LOGÍSTICA INTEGRAL

## ¿Querés importar?

+598 94 440 245



**AGILIDAD Y CALIDAD DEJAN CLIENTES SATISFECHOS**

**DINÁMICO EXPRESS**

**SOLICITA COTIZACIÓN**

email para cotización: [comercial@dinamicoexpress.net](mailto:comercial@dinamicoexpress.net)

[www.dinamicoexpress.com.br](http://www.dinamicoexpress.com.br)

+591 77889363  
Fijo +591 3 341 4655



Estámos comprometidos con el desarrollo del país.

**Mensualmente operamos la carga de buques de más de 35.000 toneladas de troncos de pino de madera nacional.**

[www.utilaje.com.uy](http://www.utilaje.com.uy)



**ANP**  
SUPLEMENTOS ESPECIALES EL PAÍS

Un puerto para barcozas en Salto será una realidad

[www.utilaje.com.uy](http://www.utilaje.com.uy)

**UTILAJE**

**21 DE JULIO**

Feliz día del trabajador portuario!

Saludamos a todos los trabajadores portuarios en su día.

[www.utilaje.com.uy](http://www.utilaje.com.uy)



# Nos encargamos **de las redes sociales** de tu empresa

LLEGÓ LA HORA  
DE TERCERIZAR  
ESTA LABOR



Nos encarregamos  
**das redes sociais**  
da tua empresa

CHEGOU A HORA DE  
TERCEIRIZAR ESTE TRABALHO.

[www.todologica.com/communitymanager](http://www.todologica.com/communitymanager)

  
**Todológica**  
COMMUNITY MANAGER



[www.guialogistica.info](http://www.guialogistica.info)

MULTIMEDIA  
ESPECIALIZADO  
EN LOGÍSTICA  
Y COMERCIO EXTERIOR

**GUÍA  
LOGÍSTICA**  
Y DE COMERCIO EXTERIOR

LEA  
CONTACTE  
DESCARGUE  
INSTALE