

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

PROTAGONISTA

PUERTOS, LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y COMERCIO EXTERIOR

Diretor
Comercial

TENORA

Logística Internacional

**Jean Carlos
Schwengber**
Brasil

Vicepresidente
Cámara de
Comercios
y Servicios
del Uruguay
**Dra. Anabela
Aldaz**
Uruguay

Gerente General

RANSA

Matías Silva
Bolivia

Gerente
de Procesos
y Activos

UPM

Logística Industrial
Andrés Rey
Uruguay



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



Director
Grupo Robinson
Daniel Robinson
ARGENTINA



Director
Brom Consulting
Vicepresidente
de la Cámara de Comercio
Argentino-Paraguaya
Lic. Martín Brom
ARGENTINA



CEO
Interborders
Lucas Bianchi
ARGENTINA



Gerente Comercial
Puerto Fenix
Gustavo Getto
PARAGUAY



Vicepresidente
de la Administración
Nacional de Puertos
ANP
**Cap. Nav. (R)
Daniel Loureiro**
URUGUAY

Estimados lectores,

Es un placer darles la bienvenida a la edición número 53 de Revista Protagonista, su fuente esencial de información en el dinámico mundo de la logística, los puertos, el transporte y el comercio exterior. En esta edición, nos enorgullece presentarles una variedad de contenidos que capturan la innovación, el crecimiento y la colaboración en nuestra industria.

Un paso significativo se ha dado con la apertura de Interborders en Santiago de Chile, marcando un hito en la expansión regional. Conversamos con ellos, sumergiéndonos en su visión y estrategias para impulsar la eficiencia logística en la región. En esta edición, también destacamos a Puerto Fenix, cuyo compromiso con la excelencia se refleja en sus inversiones en infraestructura. Conversamos con Gustavo Getto, Gerente Comercial, quien nos comparte su visión sobre el enfoque en brindar servicios integrales excepcionales.

La sostenibilidad y la innovación son protagonistas en el artículo sobre Prodevelop, destacando su enfoque en soluciones tecnológicas que impulsan la eficiencia y reducen el impacto ambiental. La excelencia en el servicio es resaltada por TENORA, cuyo compromiso con la calidad les ha llevado a obtener certificaciones destacadas en el sector.

En esta edición, presentamos una selección de líderes influyentes que están dando forma al futuro de nuestra industria. Desde Andrés Rey de UPM, que nos habla sobre las renovaciones en el sector logístico, hasta la Dra. Anabela Aldaz de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, cuyo enfoque es impulsar el desarrollo empresarial en el país. Exploramos los avances y logros de ANP, en nuestro diálogo con su vicepresidente Daniel Loureiro.

Estos son solo algunos de los fascinantes temas que encontrará en esta edición de Revista Protagonista. Agradecemos su continuo apoyo y confianza en nuestra publicación como su fuente esencial de información en la industria logística y de comercio exterior.



Ing. Mario Alonso

Fundador Grupo Todologista

Editores de las publicaciones:
Guía Logística y Revista Protagonista.

Organizadores de los eventos:
Encuentro de Protagonistas y U-Hub País Logístico
Productores de los medios digitales:
Power Meeting y TodologistaNEWS

WhatsApp: +598 93 870 150
Correo electrónico: mario@todologista.com



Queridos leitores,

É um prazer recebê-lo na 53ª edição da Revista Protagonista, sua fonte essencial de informações sobre o dinâmico mundo da logística, portos, transportes e comércio exterior. Nesta edição, temos o orgulho de apresentar a vocês uma variedade de conteúdos que capturam inovação, crescimento e colaboração em nosso setor.

Um passo significativo foi dado com a abertura da Interborders em Santiago do Chile, marcando um marco na expansão regional. Conversamos com eles, mergulhando em sua visão e estratégias para aumentar a eficiência logística na região. Nesta edição, destacamos também o Puerto Fenix, cujo compromisso com a excelência se reflete nos investimentos em infraestrutura. Conversamos com Gustavo Getto, Gerente Comercial, que compartilhou sua visão sobre o foco na prestação de serviços integrales excepcionais.

Sustentabilidade e inovação são protagonistas na matéria da Prodevelop, destacando seu foco em soluções tecnológicas que aumentam a eficiência e reduzem o impacto ambiental. A excelência no serviço é destacada pela TENORA, cujo compromisso com a qualidade os levou a obter certificações de destaque no setor.

Nesta edição, apresentamos uma seleção de líderes influentes que estão moldando o futuro de nosso setor. Desde Andrés Rey, da UPM, que nos fala sobre as renovações no setor de logística, à Dra. Anabela Aldaz, da Câmara de Comércio e Serviços do Uruguai, cujo foco é promover o desenvolvimento de negócios no país. Exploramos os avanços e conquistas da ANP, em nosso diálogo com seu vice-presidente Daniel Loureiro.

Estes são apenas alguns dos tópicos fascinantes que você encontrará nesta edição da Revista Protagonista. Agradecemos seu contínuo apoio e confiança em nossa publicação como sua fonte essencial de informações no setor de logística e comércio exterior.



Sacro.



www.sacrodestilados.com.uy

La logística comienza en las personas

A logística começa com as pessoas



CONTENIDO / CONTEÚDO

Editorial	2
Maserati Gran Turismo 2023	6
Vicepresidente de la Administración Nacional de Puertos - ANP URUGUAY - Cap. Nav. (R) Daniel Loureiro	8
HITO HISTÓRICO. Más de 3.500 vehículos se centralizan en el Puerto de Montevideo para su distribución	16
Puerto de Barcelona, el enlace logístico entre Latinoamérica y Europa	18
Provisión de Gas Oil , IFO, Lubricantes, Urea Marina, Biofuels	20
Gerente Comercial Puerto Fenix - PARAGUAY - Gustavo Getto	22
Prodevelop recibe una segunda certificación AWS FTR para Posidonia PCS	26
Gerente de Procesos y Activos de UPM Logística Industrial - URUGUAY - Andrés Rey	28
Director Distrifluvial - PARAGUAY - Luis Caballero	34
Miembro del Consejo de Dirección del INALOG por la CZFUY - Ing. Ind. Juan R. Operti (MBA)	36
Consultor internacional especialista en competitividad, desarrollo económico... - Micaela Camacho	42
Miembro del Consejo de Dirección del INALOG por la CIU. - Roberto Horta	43
Miembro del Consejo de Dirección del INALOG por la CIU. - Washington Durán	46
Gerente General RANSA Bolivia - Matías Silva	48
Salomón Grúas incorpora su nueva grúa de 320 toneladas sobre orugas	50
Diretor Comercial TENORA Logística Internacional - Jean Carlos Schwengber	52
La importancia de la digitalización y la innovación en los procesos logísticos	56
Coordinador del Programa de Innovación en Logística, ANII - Ignacio Boschi	58
Gerente Comercial, GARMET y GOYAIKE - Santiago Morelli	58
Oficial Senior, BID Lab - Ana Castillo	60
CEO, ALTech - Mauricio Ronqui	61
Gerente de RRHH, Calidad y SYSO de Grupo Murchison - Stefani Sampietro	63
Director de Brom Consulting - Vicepresidente Cámara de Comercio Argentino-Paraguaya - Lic. Martín Brom	64
CEO de Interborders - Lucas Bianchi	68
Director del Grupo Robinson - Daniel Robinson	72
Vicepresidente de la Cámara de Comercios y Servicios del Uruguay - Dra. Anabela Aldaz	76
FIEE 2023 supera expectativas e alcança R\$ 2,4 bilhões em negócios	82

ANUNCIANTES

ARLOG	31
ASSEKURANSA	27
BANCO REPUBLICA	33
BATERIAS RUTA	61
BOLUDA TOWAGE REYLA	81
BOTISOL/ARGELAN	60
BRAMORIM	25
CAMARA DE PRACTICAJE	17
CLACE - FELABAN	71
CORPORACION NAVIOS	11
FEDERAL JUSTINTIME	66
GANDYS	62
GENTE DE RIO	56
INALOG	39
INTERBORDERS	69
INTERMODAL 2024	41
KENPORT	21
MERCOMAR - GR	73
NSA LOGISTICA	59
PUERTO SEGURO	57
PYD - perfume	5
RIOESTIBA	45
SACRO DESTILADOS	3
STARFIP	79
TAMIBEL	13
TGM	15
TOUS	5
UPM	29
UTILAJE	75

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



Director / Editor

Diretor / Editor.

Mario Alonso
mario@todologistica.com

Diseño / Publicidad

Design / Publicidade.

Alvaro Alonso
alvaro@todologistica.com

Coordinador de Contenidos

Coordenador de conteúdo.

Damián Miranda

Administración

Administração.

Valentina Alonso
valonso@mercosoft.com

Periodistas / Asistentes

Jornalistas / Assistentes.

Laura González
Macarena Alonso

Equipo comercial

Equipe comercial.

Juan Lessa | jlessa@mercosoft.com
Rafael Pereira | rafael@todologisticanews.com
Luciano Delle Ville | luciano@todologistica.com
Alvaro Sienna | alvaro.sienna@revistaprotagonista.com

Traducción

Tradução.

Lilian Magri

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.



Maserati GranTurismo 2023

Este año nos esperaban emocionantes presentaciones, y una de ellas tenía a Maserati como protagonista. Pero esta vez no se trata de un nuevo SUV, como el ya existente Maserati Grecale, sino todo lo contrario: un nuevo Maserati GranTurismo.

Si bien en 2020 todos los reflectores apuntaban al tan esperado Maserati MC20, el automóvil más deportivo de la compañía con propulsión híbrida, poco después supimos que esta nueva generación del icónico GranTurismo heredaría parte de sus características. El GranTurismo 2023 estará disponible con dos opciones de motorización bien diferenciadas: un V6 Turbo y una versión completamente eléctrica llamada Folgore.

El Maserati GranTurismo muestra claras similitudes con el recién llegado Grecale, pero su silueta sigue evocando a los GranTurismo clásicos. Se destaca por su imponente parrilla frontal de grandes dimensiones, con sutiles entradas de aire laterales, y sus grupos ópticos están inspirados en los del mencionado SUV. No podemos pasar por alto su alargado capó y la línea descendente del techo que realza la curvatura del pilar, donde se encuentra el icónico logotipo del tridente.

En la parte trasera, como era de esperar, se aprecian las cuatro salidas de escape que son distintivas de los modelos de Maserati, aunque la nueva versión eléctrica prescindirá de ellas, y cuenta con pilotos horizontales que se extienden a lo largo del vehículo.

En el interior, se destaca el nuevo volante del Maserati GranTurismo, que viene acompañado de generosas levas de cambio y botones satélite. Estos botones permiten encender y apagar el motor, así como ajustar ciertos parámetros del vehículo.

Este ano nos esperavam apresentações emocionantes, e uma delas teve a Maserati como protagonista. Mas desta vez não é um novo SUV, como o já existente Maserati Grecale, mas muito pelo contrário: um novo Maserati GranTurismo.

Embora em 2020 todos os refletores apontassem para o tão esperado Maserati MC20, o carro mais desportivo da empresa com propulsão híbrida, pouco depois sabemos que esta nova geração do icónico GranTurismo irá herdar parte das suas características. O GranTurismo 2023 estará disponível com duas opções distintas de motorização: um V6 Turbo e uma versão totalmente eléctrica chamada Folgore.

O Maserati GranTurismo mostra claras semelhanças com o recém-chegado Grecale, mas sua silhueta segue evocando os GranTurismo clássicos. Destaca-se pela imponente grelha frontal de grandes dimensões, com sutis entradas de ar laterais, e pelos seus grupos ópticos inspirados nos mencionados SUV. Não podemos deixar de notar seu capô alongado e a linha descendente do teto que realça a curvatura do pilar, onde se encontra o icónico logótipo do tridente.

Na parte traseira, como era de se esperar, destacam-se as quatro saídas de escape que são características dos modelos Maserati, embora a nova versão eléctrica prescindirá delas, e conta com pilotos horizontais que se estendem ao longo do veículo.

No interior, destaca-se o novo volante do Maserati GranTurismo, que vem acompanhado por generosas trocas de marcha e botões de satélite. Esses botões permitem ligar e desligar o motor, bem como ajustar determinados parâmetros do veículo.

Longitud: 4,95 metros (4,96 m Folgore)

Anchura: 1,95 metros

Altura: 1,35 metros

Batalla: 2,92 metros

Peso: 1.795 kilos (2.260 kg Folgore)

Maletero: 310 litros (270 l Folgore)

Motorización: gasolina V6 de 490 ó 550 CV / eléctrica bimotor de 761 CV

Transmisión: automática de ocho velocidades

Tracción: integral

Aceleración (0-100 km/h): 2,7 segundos (Folgore)

Velocidad máxima: 320 km/h

Comprimento: 4,95 metros (4,96 m Folgore)

Largura: 1,95 metros

Altura: 1,35 metros

Eixos: 2,92 metros

Peso: 1.795 kilos (2.260 kg Folgore)

Porta-malas: 310 litros (270 l Folgore)

Motorização: 490 ou 550 CV V6 a gasolina / 761 CV bimotor eléctrico

Transmissão: automática de oito marchas

tração: integral

Aceleração (0-100 km/h): 2,7 segundos (Folgore)

Velocidade máxima: 320km/h





Vicepresidente de la
Administración Nacional de
Puertos - ANP
URUGUAY

Vice-Presidente da
Administração Nacional dos
Portos

Cap. Nav. (R)
Daniel Loureiro

CRECIMOS UN 3% EN EL PRIMER SEMESTRE

CRESCEMOS 3% NO PRIMEIRO SEMESTRE



Mirada interna y Estructura Salarial:

Considerando la incorporación más reciente de tres puertos deportivos, nos situamos con aproximadamente ochocientos funcionarios en todo el país. Estamos trabajando en una estructura salarial para mitigar inequidades arrastradas durante mucho tiempo. Buscamos recomponer la carrera de los funcionarios con un escalonamiento gradual del uno al ocho, un objetivo interno de gestión que consideramos crucial. Esto no surgió de un reclamo sindical, sino de una iniciativa de la actual administración, lo cual es especialmente significativo en un momento de resultados económicos favorables, a pesar de afirmaciones en sentido contrario.

Olhar Interno e Estrutura Salarial:

Considerando a mais recente adição de três portos desportivos, temos aproximadamente oitocentos funcionários em todo o país. Estamos trabalhando em uma estrutura salarial para mitigar desigualdades de longa data. Procuramos recompor a carreira dos funcionários com um escalonamento gradual de um para oito, um objetivo de gestão interna que consideramos fundamental. Isso não partiu de uma reivindicação sindical, mas de uma iniciativa da atual administração, o que é especialmente significativo em um momento de resultados econômicos favoráveis, apesar das afirmações em sentido contrário.

EL GOBIERNO AUTORIZÓ OBRAS EN EL PUERTO DE MONTEVIDEO

El Ministerio de Medio Ambiente firmó la habilitación para la nueva obra. Se acordó realizar una segunda playa de contenedores de 22 hectáreas y un muelle de 700 m x 14 m triplicando su capacidad.



Traspaso de Puertos y Obras:

Respecto al traspaso de puertos por parte del MTOP, hemos asumido cerca de 20 funcionarios provenientes de la Dirección Nacional de Hidrografía. Estos nuevos puertos, dedicados a actividades deportivas y turísticas, no generan beneficios económicos directos. Dado que esto ha sido establecido por la LUC, estamos llevando a cabo obras importantes, como en el Puerto de Carmelo.

Además, se está realizando una batimetría en el canal sur de Isla Sola para permitir el acceso a los puertos y varaderos, facilitando el turismo en la región.

Un dragado necesario en el canal sur de Isla Sola está en proceso, con una empresa argentina a cargo tras una licitación internacional.

Movimiento de Contenedores:

En cuanto al movimiento de contenedores, a pesar de desafíos en el comercio exterior, hemos logrado en este primer semestre, un incremento del 3% en comparación con igual período del año pasado, medido en TEUs. Esto demuestra un posicionamiento sólido del Puerto de Montevideo en la región, respaldando la política portuaria del gobierno.

Transferência de Portos e Obras:

Referente à transferência de portos pelo MTOP, assumimos cerca de 20 funcionários provenientes da Direção Nacional de Hidrografia. Estes novos portos, dedicados às atividades desportivas e turísticas, não geram benefícios econômicos diretos. Desde que foi estabelecido pelo LUC, estamos realizando obras importantes, como o Porto de Carmelo. Além disso, está sendo realizada uma batimetria no canal sul da Ilha Sola para permitir o acesso a portos e rampas de lançamento, facilitando o turismo na região.

Uma dragagem necessária no canal sul de Isla Sola está em andamento, a cargo de uma empresa argentina após uma licitação internacional.

Movimentação de Contêineres:

Com relação à movimentação de contêineres, apesar dos desafios no comércio exterior, alcançamos neste primeiro semestre, um aumento de 3% em relação ao mesmo período do ano passado, medido em TEUs. Isso demonstra uma sólida posição do Porto de Montevideu na região, apoiando a política portuária do governo.



Perspectivas de Movimiento para lo que resta del año

Esperamos que el segundo semestre mantenga cifras similares al récord histórico del año pasado, cerca de 1,080,000 TEUs.

Obras y Proyectos

Con las autorizaciones ambientales ya obtenidas para el proyecto de la Terminal de Contenedores (TCP), estamos optimistas de que las obras comenzarán en breve. La empresa de dragados Jan de Nul, una de las integrantes del consorcio encargado de la ampliación de la terminal especializada en contenedores, ya ha avanzado significativamente en la movilización de sus recursos para iniciar los trabajos sin demora.

Perspectivas de Movimento para o resto do ano

Esperamos que o segundo semestre mantenha números semelhantes ao recorde histórico do ano passado, próximo a 1.080.000 TEUs.

Obras e Projetos

Com as autorizações ambientais já obtidas para o projeto do Terminal de Contêineres (TCP), estamos otimistas de que as obras comecem em breve. A empresa de dragagens Jan de Nul, um dos membros do consórcio responsável pela expansão do terminal especializado em contêineres, já fez progressos significativos na mobilização dos seus recursos para iniciar os trabalhos sem demora.





Este proyecto representa la inversión más grande en la historia del Puerto de Montevideo y traerá consigo un cambio significativo en sus capacidades, triplicando la capacidad de la terminal especializada. Se trata, sin duda, de una de las obras más trascendentales en curso.

En otro ámbito, estamos viendo la operación de la terminal especializada en celulosa de UPM. A pesar de la falta de conectividad ferroviaria, se ha establecido un enlace carretero que ha permitido el transporte de toda la producción de UPM 2. Los primeros embarques realizados desde la nueva dársena número tres del Puerto de Montevideo han sido altamente satisfactorios, consolidando la operatividad de esta terminal.

“Este proyecto representa la inversión más grande en la historia del Puerto de Montevideo y traerá consigo un cambio significativo en sus capacidades, triplicando la capacidad de la terminal especializada. Se trata, sin duda, de una de las obras más trascendentales en curso.”

Este projeto representa o maior investimento da história do Porto de Montevideu e provocará uma mudança significativa em suas capacidades, triplicando a capacidade do terminal especializado. É, sem dúvida, uma das obras mais transcendentais em andamento.

Em outra âmbito, estamos vendo a operação do terminal especializado em celulose da UPM. Apesar da falta de conectividade ferroviária, foi estabelecida uma ligação rodoviária que permitiu o transporte de toda a produção da UPM 2. Os primeiros embarques feitos a partir da nova doca número três do Porto de Montevideu foram altamente satisfatórios, consolidando a operacionalidade deste terminal.

“Este proyecto representa la inversión más grande en la historia del Puerto de Montevideo y traerá consigo un cambio significativo en sus capacidades, triplicando la capacidad de la terminal especializada. Se trata, sin duda, de una de las obras más trascendentales en curso.”



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 📍 Montevideo - Uruguay / www.tamibel.com.uy

Terminal Pesquera

Finalizarán las obras de ingeniería civil en la terminal pesquera en Capurro este año. Aunque hubo demoras debido al hundimiento del dique Tsakos en el Puerto de Montevideo, se espera que las obras de dragado de Capurro comiencen cerca de fin de año.



Profundidad del Puerto de Montevideo a -14 metros

En relación con la aprobación para dragar a una profundidad de 14 metros, la delegación uruguaya ante la CARP, proporcionó respuestas detalladas a las preguntas planteadas por la delegación argentina, demostrando que el proyecto no afecta al medio ambiente ni a las condiciones de navegación del río.

Uruguay espera obtener la autorización en breve. ●

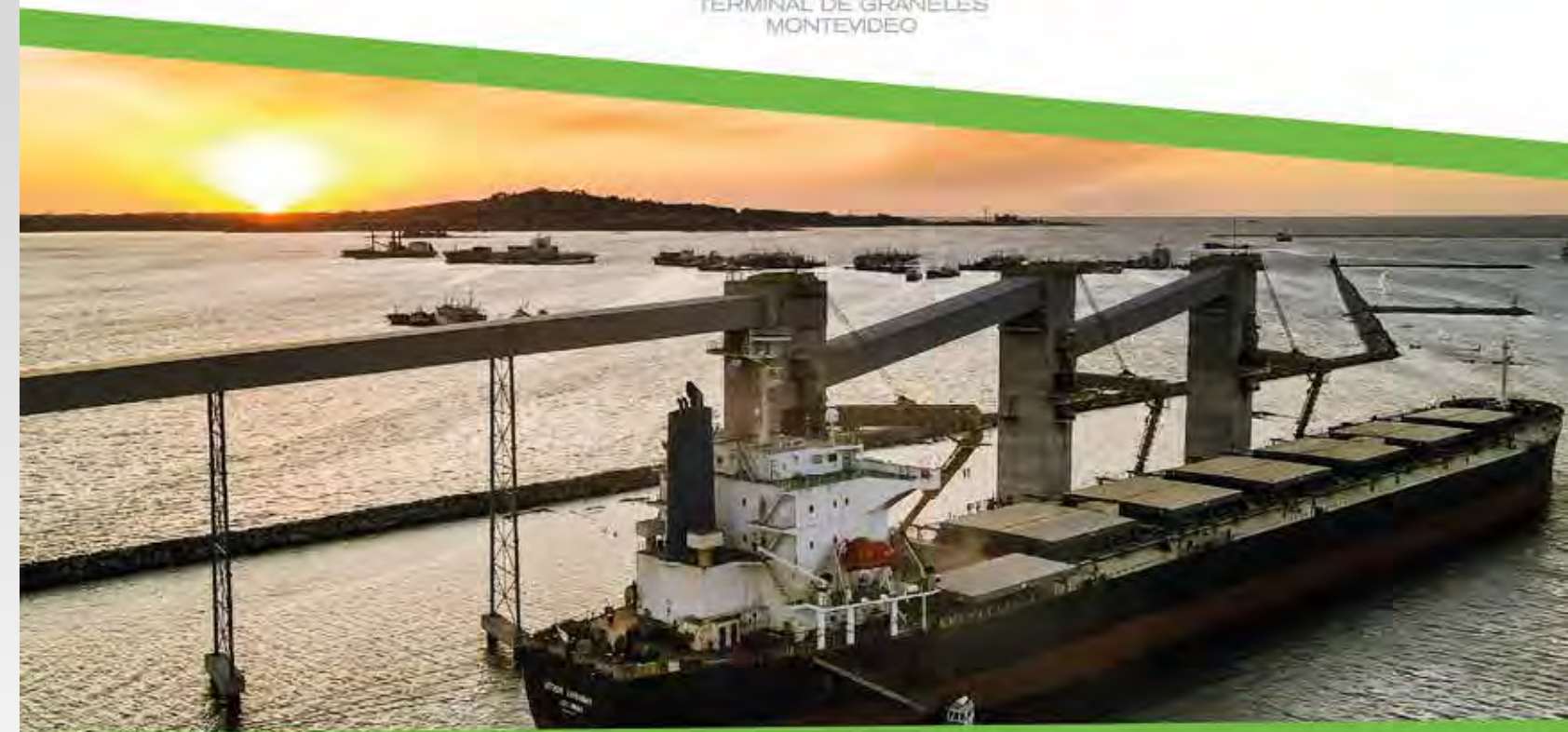
Terminal de Pesca

As obras de engenharia civil do terminal pesqueiro de Capurro serão concluídas ainda este ano. Embora tenha havido atrasos devido ao rompimento da barragem de Tsakos no porto de Montevideú, as obras de dragagem em Capurro estão previstas para começar próximo ao final do ano.

Profundidade do Porto de Montevideú a -14 metros

Com relação à aprovação da dragagem a 14 metros de profundidade, a delegação uruguaia junto ao CARP forneceu respostas detalhadas às questões levantadas pela delegação argentina, demonstrando que o projeto não afeta o meio ambiente nem as condições de navegação do rio.

O Uruguai espera obter autorização em breve. ●



LA TERMINAL DE GRANELES MÁS MODERNA DEL URUGUAY

- Capacidad de operar buques Panamax y PostPanamax
- Control de calidad asegurando los estándares internacionales
- Balanzas propias autorizadas y certificadas DNA y ANP
- Capacidad de carga de buques a 1200 toneladas por hora
- Seguimiento online de mercaderías en tiempo real

HITO HISTÓRICO. MÁS DE 3.500 VEHÍCULOS SE CENTRALIZAN EN EL PUERTO DE MONTEVIDEO PARA SU DISTRIBUCIÓN

MARCO HISTÓRICO. MAIS DE 3.500 VEÍCULOS ESTÃO CENTRALIZADOS NO PORTO DE MONTEVIDÉU PARA DISTRIBUIÇÃO

Más de 3.500 vehículos procedentes de diversos países junto a vehículos de industria nacional, fueron centralizados en el puerto de Montevideo para su posterior distribución.

Esta operación se caracteriza por ser la de mayor volumen de vehículos en la historia del puerto. Y es posible gracias a la "carga en tránsito", una nueva unidad de negocio del puerto, que está en crecimiento por la gran cantidad de trabajo que genera. En este caso, la carga en tránsito son vehículos provenientes de distintos países, sumado a la industria nacional automotriz de Peugeot y Ford.

Así lo afirmó el presidente de la Administración Nacional de Puertos (ANP), Dr. Juan Curbelo: "hoy tenemos un movimiento histórico de más de 3.500 autos que se componen de un porcentaje importante de autos que vienen en tránsito y vehículos fabricados en la región que vienen al puerto de Montevideo, se posicionan aquí y salen al resto de sudamérica para su distribución".

El mandatario aseguró que la industria automotriz nacional, viene en auge: "en los últimos años ha sido notorio el crecimiento de la industria automotriz en el Uruguay generando cada vez un mayor volumen en el puerto que requiere la mejor infraestructura y la mejor logística". Además aseguró que: "desde antes de la pandemia al día de hoy, hemos pasado de 3 mil a 30 mil vehículos que se industrializan en el Uruguay".

Esta operación portuaria genera un trabajo directo de 150 personas por turno y tendrá una duración de aproximadamente 3 días (56-60 horas). El primer destino del buque será Brasil y luego vía Estrecho de Magallanes hacia el Pacífico: Chile, Perú, Ecuador y terminará en México para luego volver.

El gerente Comercial y de Administración de GLS en Uruguay y naviera Hyundai Glovis, Duncan Chanes, mencionó la posibilidad para el puerto de esta operativa para posicionarse como HUB de lo que es la industria automotriz: "El puerto de Montevideo tienen muchas ventajas desde lo geográfico hasta lo jurídico. Como naviera lo que hacemos es comunicarle al mundo eso y tratar de traer al puerto esta logística como están viendo aquí el buque".

Para culminar el Presidente de ANP, hizo mención a nivel general sobre la operativa del puerto: "En el 2022 fue un año histórico y este año seguimos creciendo, en julio fue el mayor mes de la historia de ANP en lo que tiene que ver con el

Mais de 3.500 veículos de vários países, juntamente com veículos da indústria nacional, foram centralizados no porto de Montevideú para posterior distribuição.

Essa operação se caracteriza por ser a de maior volume de veículos da história do porto. E isso é possível graças à "carga em trânsito", uma nova unidade de negócios do porto, que vem crescendo devido ao grande volume de trabalho que gera. Neste caso, as cargas em trânsito são veículos de diversos países, somados à indústria automobilística nacional da Peugeot e Ford.

Assim afirmou o presidente da Administração Nacional dos Portos (ANP), Dr. Juan Curbelo: "hoje temos uma movimentação histórica de mais de 3.500 carros que são compostos por um percentual significativo de carros que entram em trânsito e veículos fabricados em da região que chegam ao porto de Montevideú, se posicionam aqui e seguem para o resto da América do Sul para distribuição".

O presidente assegurou que a indústria automobilística nacional está crescendo: "nos últimos anos foi notório o crescimento da indústria automobilística no Uruguai, gerando um volume crescente no porto que requer a melhor infraestrutura e a melhor logística". Ele também garantiu que: "desde antes da pandemia até hoje, passamos de 3.000 para 30.000 veículos industrializados no Uruguai".

Esta operação portuária gera trabalho direto para 150 pessoas por turno e terá duração aproximada de 3 dias (56-60 horas). O primeiro destino do navio será o Brasil e depois pelo Estreito de Magalhães até o Pacífico: Chile, Peru, Equador e terminará no México e depois voltará.

O Gerente Comercial e Administrativo da GLS no Uruguai e do armador Hyundai Glovis, Duncan Chanes, mencionou a possibilidade de o porto desta operação se posicionar como um HUB da indústria automobilística: "O porto de Montevideú tem muitas vantagens de uma localização geográfica ponto de vista, mesmo legal. Como uma empresa de navegação, o que fazemos é comunicar isso para o mundo e tentar trazer essa logística para o porto como eles estão vendo o navio aqui".

Para finalizar, o presidente da ANP fez uma menção geral às operações portuárias: "2022 foi um ano histórico e este ano continuamos crescendo, julho foi o maior mês da história da ANP no que diz respeito à movimentação



movimiento de contenedores, fueron más de 60 mil contenedores. Las exportaciones este año han disminuido sin embargo las operaciones portuarias han aumentado porque tenemos el 100% de la carga paraguaya y además mucha carga brasileña que tiene alguna dificultad en sus puertos en el sur y define operar aquí por el puerto de Montevideo. Lo que hace que la política portuaria que hemos llevado adelante y la visión en cuanto a la infraestructura y las áreas especializadas, se esté transformando en el HUB de la región y que el puerto de Montevideo hoy tenga prácticamente la totalidad del volumen de terceros países que operan aquí." ●

de contêineres, foram mais de 60 mil contêineres. As exportações este ano diminuiram, porém as operações portuárias aumentaram porque temos 100% da carga paraguaia e também muita carga brasileira que tem alguma dificuldade em seus portos do sul e resolve operar aqui pelo porto de Montevideú. O que faz a política portuária que realizamos e a visão em termos de infraestrutura e áreas especializadas, é se tornar o HUB da região e que o porto de Montevideú hoje tenha praticamente todo o volume de terceiros países que operam aqui." ●



Alicia Moreau de Justo 1150 OF 201 "A"
Buenos Aires - Argentina
Teléfono: +54 11.4342.2459
Email: info@camaradepracticaje.com.ar

PUERTO DE BARCELONA, EL ENLACE LOGÍSTICO ENTRE LATINOAMÉRICA Y EUROPA

PORTO DE BARCELONA, O ELO LOGÍSTICO ENTRE A AMÉRICA LATINA E A EUROPA

EL PUERTO DE BARCELONA PONE SUS INFRAESTRUCTURAS Y CONECTIVIDAD AL SERVICIO DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS.

Latinoamérica es, en su conjunto, uno de los mercados estratégicos para el Puerto de Barcelona. Los intercambios con el continente americano suponen el 26% de las exportaciones que salen desde los muelles barceloneses y el 10% de las importaciones que llegan hasta ellos. Y países como México, Chile, Brasil, Colombia o Argentina son algunos de los orígenes y destinos más dinámicos en estos intercambios.

El esfuerzo continuado del Puerto de Barcelona por adaptar sus servicios logísticos a las necesidades de los empresarios americanos está dando, sin duda, sus frutos.

Yes que en 2022, el comercio del Puerto de Barcelona con América se incrementó un 9%, con la mayor parte de los países del continente en positivo. Alimentación, química, papel y manufacturas diversas son los productos americanos más importados, mientras en el segmento de las exportaciones destacan la alimentación, la química y los bienes de equipo.

Para promover el crecimiento de estos intercambios comerciales, el Puerto de Barcelona ofrece las mejores infraestructuras, servicios y conectividad entre Latinoamérica y Europa y los países de la ribera mediterránea. Actualmente, cerca de 100 líneas regulares conectan al Puerto de Barcelona con 850 puertos en todo el mundo, destacando, por su oferta y tiempo de tránsito, la conectividad para el transporte de contenedores con los principales mercados americanos y asiáticos.

Estos servicios interoceánicos se complementan en el Mediterráneo con los servicios diarios de short sea shipping con los países del norte de África y con una amplia oferta intermodal y unos servicios logísticos fiables y competitivos hacia el resto de la Península Ibérica y Europa que permiten, por ejemplo, hacer llegar de forma rápida y competitiva los contenedores con productos frescos a los principales mercados mayoristas de España, como Mercabarna, Mercazaragoza y Mercamadrid, y el mercado de Saint-Charles, en el sur de Francia.

En conectividad marítima, el Puerto de Barcelona tiene una oferta competitiva con el Mercosur. El servicio de las navieras Hapag Lloyd, MSC y ZIM, con escala en los puertos de Itapoa, Navegantes, Paranagua, Pecem, Rio de Janeiro, Salvador, Santos, Suape y Montevideo, ofrece un transit time de 14 días para los tráficos de importación y 22 días para los de exportación.

Estos pocos días de navegación sitúan a Barcelona como un puerto muy competitivo, especialmente para los tráficos refrigerados, tanto de productos hortofrutícolas como agropecuarios producidos en Brasil, Uruguay y el resto de Sudamérica. A través de los puertos de Navegantes y Montevideo, estas navieras ofrecen conexión entre Barcelona y los principales puertos de Argentina,

O PORTO DE BARCELONA COLOCA SUAS INFRAESTRUTURAS E CONECTIVIDADE A SERVIÇO DAS EXPORTAÇÕES LATINO-AMERICANAS.

A América Latina é, como um todo, um dos mercados estratégicos para o Porto de Barcelona. O comércio com o continente americano representa 26% das exportações que saem do cais de Barcelona e 10% das importações que ali chegam. E países como México, Chile, Brasil, Colômbia ou Argentina são algumas das origens e destinos mais dinâmicos desses intercâmbios.

O esforço contínuo do Porto de Barcelona para adaptar seus serviços logísticos às necessidades dos empresários americanos está, sem dúvida, dando frutos.

E é que em 2022, o comércio do Porto de Barcelona com a América aumentou 9%, com a maioria dos países do continente no positivo. Alimentos, produtos químicos, papel e manufaturados diversos são os produtos americanos mais importados, enquanto no segmento de exportação destacam-se alimentos, produtos químicos e bens de capital.

Para promover o crescimento dessas trocas comerciais, o Porto de Barcelona oferece as melhores infraestruturas, serviços e conectividade entre a América Latina e a Europa e os países da costa mediterrânea. Atualmente, cerca de 100 linhas regulares conectam o Porto de Barcelona com 850 portos ao redor do mundo, destacando-se, por sua oferta e transit time, a conectividade para o transporte de contêineres com os principais mercados americanos e asiáticos.

Estes serviços interoceânicos complementam-se no Mediterrâneo com serviços diários de transporte marítimo de curta distância com os países do Norte de África e com uma vasta gama de serviços intermodais e serviços logísticos fiáveis e competitivos para o resto da Península Ibérica e Europa que permitem, por exemplo, o transporte rápido e entregam de forma competitiva contêineres com produtos frescos aos principais mercados atacadistas da Espanha, como Mercabarna, Mercazaragoza e Mercamadrid, e ao mercado de Saint-Charles, no sul da França.

Na conectividade marítima, o Porto de Barcelona tem uma oferta competitiva com o Mercosul. O serviço dos armadores Hapag Lloyd, MSC e ZIM, com escalas nos portos de Itapoa, Navegantes, Paranaguá, Pecém, Rio de Janeiro, Salvador, Santos, Suape e Montevideu, oferece transit time de 14 dias para o tráfego de importação e 22 dias para exportação.

Esses poucos dias de navegação fazem de Barcelona um porto muito competitivo, especialmente para o tráfego refrigerado, tanto de frutas e verduras quanto de produtos agrícolas produzidos no Brasil, Uruguai e resto da América do Sul. Através dos portos de Navegantes e Montevideu, esses armadores oferecem uma conexão entre Barcelona e os principais portos da Argentina, com tempos de trânsito de 31 dias para o tráfego de importação e 35 dias para o tráfego de exportação.



con unos tiempos de tránsito de 31 días para los tráficos de importación y de 35 días para los de exportación.

El Puerto de Barcelona, que cuenta con las mejores infraestructuras, servicios y conectividad para contenedores refrigerados, es hoy el hub mejor posicionado en el Mediterráneo para la logística a temperatura controlada. Las terminales de contenedores -BEST, perteneciente al grupo Hutchison, y APM Terminals Barcelona- han desarrollado en los últimos años importantes proyectos para ampliar el número de conexiones eléctricas destinadas a los reefers, superando actualmente las 3.500 conexiones reefer permanentes, lo que lo sitúa como el primer puerto de la región para este tipo de tráfico. Además, BEST está desarrollando un proyecto para incorporar nueva infraestructura para contenedores refrigerados, lo que conllevará que el Puerto de Barcelona pase a ofrecer 4.000 conexiones reefer en un plazo inferior a dos años.

Las dos grandes terminales de contenedores barcelonesas no solo han apostado por ofrecer los mejores servicios para el tráfico reefer sino que también han realizado mejoras constantes para adaptarse al mayor tamaño de los buques portacontenedores y garantizar que el paso de las mercancías se realiza de la forma más ágil, segura y eficiente posible.

Tanto Hutchison Ports BEST como APM Terminals Barcelona han puesto en servicio durante los últimos años nuevas grúas pórtico super post panamax, con una capacidad operativa de 24 posiciones de manga y 47 metros de altura bajo spreader, lo que les permite trabajar en buques de hasta 10 alturas sobre bodega. Las dimensiones de ambas terminales, con 1.500 metros de línea de muelle, alrededor de 100 hectáreas de superficie y unas infraestructuras en los lados marítimo y terrestre altamente eficientes, sumado a sus altos índices de productividad, les permiten operar los mayores buques portacontenedores. ●

O Porto de Barcelona, que possui a melhor infraestrutura, serviços e conectividade para contêineres refrigerados, é hoje o hub mais bem posicionado no Mediterrâneo para logística de temperatura controlada. Os terminais de contêineres -BEST, pertencente ao grupo Hutchison, e APM Terminals Barcelona-desenvolveram importantes projetos nos últimos anos para aumentar o número de conexões elétricas para frigoríficos, ultrapassando atualmente as 3.500 conexões permanentes de frigoríficos, o que o coloca como o primeiro porto do região para este tipo de tráfego. Adicionalmente, o BEST está a desenvolver um projeto de incorporação de novas infraestruturas para contentores refrigerados, o que permitirá ao Porto de Barcelona oferecer 4.000 ligações refrigeradas em menos de dois anos.

Os dois grandes terminais de contêineres de Barcelona não apenas optaram por oferecer os melhores serviços para o tráfego refrigerado, mas também fizeram melhorias constantes para se adaptar ao maior porte dos navios porta-contêineres e garantir que a passagem de mercadorias seja realizada da maneira mais ágil e segura e eficiente possível.

Tanto a Hutchison Ports BEST quanto a APM Terminals Barcelona colocaram em operação novos guindastes de pórtico super post panamax nos últimos anos, com uma capacidade operacional de 24 posições de viga e uma altura de 47 metros sob o spreader, o que lhes permite trabalhar em embarcações de até 10 alturas acima armazém. As dimensões de ambos os terminais, com 1.500 metros de linha de cais, cerca de 100 hectares de superfície e infraestruturas altamente eficientes na vertente marítima e terrestre, aliadas aos seus elevados índices de produtividade, permitem-lhes operar os maiores navios porta-contentores. ●

PROVISIÓN DE GAS OIL , IFO, LUBRICANTES, UREA MARINA, BIOFUELS

PROVISIÓN DE GAS OIL , IFO, LUBRICANTES, UREA MARINA, BIOFUELS



Pioneros en concebir como un concepto global al abastecimiento de combustibles y lubricantes marinos en la Hidrovia, KENPORT ha re-certificado sus procesos bajo normas ISO 9001.

La empresa es la única en el mercado en tener presencia operativa en los puertos de Argentina, Paraguay y Uruguay.

Cambiamos el enfoque de los embarques aislados de combustible y lubricantes, a un concepto que contempla el round trip de las Flotas fluviales.

Incluimos un asesoramiento altamente calificado que plantea estrategias para optimizar los costos del Bunker.

Avalan nuestras operaciones, la confianza permanente que los armadores depositan en nuestros servicios y apoyo técnico. ●

Pioneros en concebir como un concepto global al abastecimiento de combustibles y lubricantes marinos en la Hidrovia, KENPORT ha re-certificado sus procesos bajo normas ISO 9001.

La empresa es la única en el mercado en tener presencia operativa en los puertos de Argentina, Paraguay y Uruguay.

Cambiamos el enfoque de los embarques aislados de combustible y lubricantes, a un concepto que contempla el round trip de las Flotas fluviales.

Incluimos un asesoramiento altamente calificado que plantea estrategias para optimizar los costos del Bunker.

Avalan nuestras operaciones, la confianza permanente que los armadores depositan en nuestros servicios y apoyo técnico. ●

KENPORT™

Bunkers & Lubes

COMBUSTIBLES ○ BIOCOMBUSTIBLES ○ LUBRICANTES ○ UREA MARINA



ARGENTINA PARAGUAY URUGUAY



COMBUSTIBLES
 Marcela Rodríguez
 +5491158423654
 sales@kenportbunker.com

LUBRICANTES
 Luis Pereira
 +59893323236
 lubes@kenportbunker.com



www.kenportbunker.com



Gerente Comercial
Puerto Fenix
PARAGUAY

Gustavo Getto

INVERTIMOS EN INFRAESTRUCTURA PARA BRINDAR SIEMPRE EL MEJOR SERVICIO INTEGRAL A NUESTROS CLIENTES

INVESTIMOS EM INFRAESTRUTURA PARA OFERECER SEMPRE O MELHOR ATENDIMENTO COMPLETO AOS NOSSOS CLIENTES

PUERTO FENIX LO TIENE TODO. DESDE OPERATORIA LOGÍSTICA DE CONTENEDORES, PASANDO POR SILOS PARA GRANOS ALIMENTOS Y FERTILIZANTES, Y ADEMÁS DE UNA DE LOS MÁS GRANDES PARQUES LOGÍSTICOS DE LA REGIÓN.

Podría comentarnos de ser posible en un resumen, los servicios que ofrece actualmente Puerto Fénix, y que tiempo viene desarrollando sus actividades dentro del Puerto?

Puerto Fénix inició sus operaciones en el 2004, enfocado principalmente en servicios genéricos como puerto, por citar algunos: el ingreso de mercaderías de importación y/o exportación, tanto vía fluvial como terrestre, ya sea en contenedores, camiones, o carga suelta, así también la consolidación y exportación de granos alimentos.

Me incorporé en el 2017 como Gerente con el desafío de implementar estrategias y políticas comerciales que ayuden a determinar y lograr objetivos de posicionamiento en los distintos servicios. Luego de haber realizado un estudio de mercado, me percate que había un segmento de la logística que no estaba siendo atendido, es por eso que fuimos incorporando nuevos servicios asociados a esa necesidad del mercado; teniendo en cuenta un mundo cada vez más conectado y globalizado, entendimos que los servicios logísticos integrados a una terminal portuaria era el camino a seguir, es por eso, que en conjunto con el directorio se tomó la decisión de invertir fuertemente en mayores y mejores infraestructuras ampliando nuestros silos para alimentos, incorporando además un silo exclusivo para granos de fertilizantes, el más grande del país, con una capacidad de 100.000 ton de almacenamiento, y acompañado a esto, el desarrollo de un parque logístico integrado al recinto portuario.

PUERTO FENIX TEM TUDO. DESDE OPERAÇÕES LOGÍSTICAS DE CONTÊINERES, PASSANDO POR SILOS PARA GRÃOS ALIMENTÍCIOS E FERTILIZANTES, E TAMBÉM UM DOS MAIORES PARQUES LOGÍSTICOS DA REGIÃO.

Você poderia nos dizer, se possível, de forma resumida, os serviços que Puerto Fénix oferece atualmente e há quanto tempo desenvolve suas atividades dentro do Porto?

A Puerto Fénix iniciou a sua atividade em 2004, enfocando principalmente em serviços genéricos como portuários, para citar alguns: a entrada de mercadorias de importação e/ou exportação, tanto por via fluvial como terrestre, seja em contêineres, caminhões, ou carga solta, bem como também a consolidação e exportação de grãos alimentícios.

Entre em 2017 como Gerente com o desafio de implementar estratégias e políticas comerciais que ajudem a determinar e atingir objetivos de posicionamento nos diferentes serviços. Depois de ter feito um estudo de mercado, percebi que havia um segmento da logística que não estava sendo atendido, por isso estávamos a incorporar novos serviços associados a essa necessidade do mercado; Tendo em conta um mundo cada vez mais conectado e globalizado, entendemos que os serviços logísticos integrados num terminal portuário eram o caminho a seguir, e por isso, em conjunto com a diretoria, foi tomada a decisão de investir fortemente em mais e melhores infraestruturas ampliando nossos silos para alimentos, incorporando também um silo exclusivo para grãos fertilizantes, o maior do país, com capacidade de armazenamento de 100.000 toneladas, e acompanhado disso, o desenvolvimento de um parque logístico integrado à área portuária.



Actualmente contamos con más de 200.000 m² de depósitos clase AAA construidos, el más grande de la región que se encuentra dentro de zona primaria aduanera, todo esto fue una apuesta al futuro que se tomó en medio de la pandemia.

Ha pasado realmente de todo en los 6 años que usted se ha desempeñado como Gerente Comercial. La pandemia y sus complicaciones, bajante del caudal de los ríos y hasta cambios en el gobierno nacional.

¿Cómo se logró no solo sortear cada obstáculo, sino también crecer de manera ostensible en este periodo tan complejo?

Efectivamente hemos pasado tiempos difíciles, el bajo nivel de los ríos, casi 2 años de pandemia, en donde todo el mundo se vio obligado a encerrarse, pero así también, esto hizo que la logística mundial se reinvente, con nuevos desafíos de mantener la cadena de abastecimiento y colaborar con las acciones de los gobiernos mundiales por contener los contagios. Consideramos que en estos tiempos difíciles, es donde se ven a los verdaderos líderes, aquellos que desafían los paradigmas y se enfrentan a problemas más complejos, innovando en soluciones e invirtiendo tanto en infraestructura como en las personas, ya que nosotros a pesar de las adversidades, mantuvimos el mismo personal, concientizando y capacitándolos para afrontar los desafíos diarios, como los que nos depararían más adelante en cuanto la pandemia finalice, y efectivamente fue así.

“Actualmente contamos con más de 200.000 m² de depósitos clase AAA construidos, el más grande de la región que se encuentra dentro de zona primaria aduanera, todo esto fue una apuesta al futuro que se tomó en medio de la pandemia.”

Atualmente temos mais de 200.000 m² de depósitos classe AAA construídos, os maiores da região que se situam dentro da zona primária alfandegária, tudo isto foi uma aposta no futuro que se fez em plena pandemia.

Tudo aconteceu de verdade nesses 6 anos que você trabalhou como Gerente Comercial. A pandemia e suas complicações, rebaixamento da vazão do rio e até mudanças no governo nacional.

Como foi possível não só superar cada obstáculo, mas também crescer visivelmente neste período tão complexo?

De fato, passamos por momentos difíceis, o baixo nível dos rios, quase 2 anos de pandemia, onde o mundo inteiro foi obrigado a se trancar, mas também, isso fez com que a logística mundial se reinventasse, com novos desafios de manter a cadeia abastecida e colaborar com as ações dos governos mundiais para conter o contágio. Acreditamos que nestes tempos difíceis, é onde se vêem os verdadeiros líderes, aqueles que desafiam paradigmas e enfrentam problemas mais complexos, inovando nas soluções e investindo tanto em infraestrutura como em pessoas, pois nós, apesar das adversidades, mantivemos o mesmo pessoal, sensibilizando-os e capacitando-os para enfrentar os desafios diários, como depararíamos assim que a pandemia finalizasse, e de fato assim foi.

“Atualmente temos mais de 200.000 m² de depósitos classe AAA construídos, os maiores da região que se situam dentro da zona primária alfandegária, tudo isto foi uma aposta no futuro que se fez em plena pandemia.”



Hoy, luego de ese tiempo oscuro, nos encontramos más fortalecidos, preparados para ofrecer a todos los clientes, tanto nacionales como extranjeros, servicios e infraestructura de calidad. Gracias a la definición de objetivos claros, medibles y alcanzables tenemos capacitado al personal y principalmente al área comercial 100% motivada.

Puerto Fenix lo tiene todo. Desde operatoria logística de contenedores, pasando por silos para granos alimentos y fertilizantes, y además de una de los más grandes parques logísticos de la región.

¿Qué nuevos servicios se proyectan para brindar a la ya completa gama de soluciones que ofrecen en el recinto?

Actualmente nos estamos enfocando en ofrecer servicios integrales destinados especialmente para empresarios e inversionistas extranjeros, aquellos que buscan por alguna razón, ya sea económica, financiera, de logística o de expansión, radicarse en Paraguay, considerando las circunstancias coyunturales de los diferentes países de la región, como también, los enormes beneficios que ofrece nuestro país a nivel impositivo y de recursos.

La infraestructura que poseemos va de la mano con los más altos estándares de calidad y exigencia de cualquier inversionista que desee instalarse aquí.

¿Considera que habrá pronta solución en la navegabilidad de la hidrovía ante la constante falta de caudal de los ríos?

El hombre ha intentado siempre tratar de ganar a las distintas adversidades de la naturaleza, y creo que es algo que debemos mejor aprender a adaptarnos, y que es básicamente lo que hicimos en los últimos 2 años con niveles de río muy bajos.

Hoje, passado aquele período sombrio, nos encontramos mais fortes, preparados para oferecer a todos os clientes, nacionais e estrangeiros, serviços e infraestrutura de qualidade. Graças à definição de objetivos claros, mensuráveis e alcançáveis, capacitamos a equipe e principalmente a área comercial 100% motivada.

Puerto Fenix tem tudo. Desde operações logísticas de contêineres, passando por silos para grãos alimentícios e fertilizantes, e também um dos maiores parques logísticos da região.

¿Que novos serviços se projetam para oferecer ao já completo leque de soluções oferecidas no recinto?

Atualmente estamos focados em oferecer serviços integrais voltados especialmente para empresários e investidores estrangeiros, que buscam por qualquer motivo, seja econômico, financeiro, logístico ou de expansão, instalar-se no Paraguai, considerando as atuais circunstâncias dos diferentes países da região, assim como os enormes benefícios que nosso país oferece em termos de impostos e recursos.

As infra-estruturas de que dispomos andam de mãos dadas com os mais elevados padrões de qualidade e exigências de qualquer investidor que aqui se queira instalar.

Acha que haverá uma solução imediata para a navegabilidade da hidrovía dada a constante falta de caudal do rio?

O homem sempre tentou tentar vencer as diferentes adversidades da natureza, e acho que é algo a que temos de aprender a adaptar-nos melhor, e foi basicamente o que fizemos nos últimos 2 anos com níveis de rio muito baixos.

Gracias a la empresa MSG, naviera fluvial que forma parte de nuestro grupo empresarial y que cuenta con embarcaciones de bajo calado, pudimos mantener una operatoria constante y fluida, además de eso, considerando los diferentes intereses de organismos internacionales por colaborar con el nuevo gobierno en darle una solución definitiva a la situación de los calados, creo que se vienen mejoras en este sentido.

La sustentabilidad es un elemento fundamental para la operatoria logística actual, considera Puerto Fenix acciones logísticas siendo respetuoso con el medio ambiente?

Para que todo desarrollo sea sustentable en el tiempo, debe ir de la mano con el cuidado del medio ambiente. Las injerencias del hombre sobre la naturaleza hemos visto, siempre han generado adversidades a las cuales afrontar, es por eso por lo que todo lo desarrollado por Puerto Fénix va de la mano con las leyes medio ambientales y el cuidado de los recursos naturales. ●

Pudimos conocer de primera mano cómo fue el sortear enormes desafíos y generar servicios adicionales a la ya amplia gama de opciones que ofrece Puerto Fenix.

Graças à empresa MSG, empresa de navegação fluvial que faz parte do nosso grupo empresarial e que possui embarcações de baixo calado, conseguimos manter uma operação constante e fluida, além disso, considerando os diferentes interesses de organizações internacionais em colaborar com o novo governo em dar uma solução definitiva para a situação dos calados, acho que melhorias estão chegando nesse sentido

A sustentabilidade é um elemento fundamental para as operações logísticas atuais, a Puerto Fenix considera que as ações logísticas são respeitadas com o meio ambiente?

Para que todo desenvolvimento seja sustentável ao longo do tempo, ele deve andar de mãos dadas com o cuidado com o meio ambiente. Vimos a interferência do homem na natureza, sempre geraram adversidades a serem enfrentadas, por isso tudo o que a Puerto Fénix desenvolve anda de mãos dadas com as leis ambientais e o cuidado com os recursos naturais. ●

Pudemos ver em primeira mão como foi superar enormes desafios e gerar serviços adicionais ao já amplo leque de opções oferecidas por Puerto Fenix.



**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**

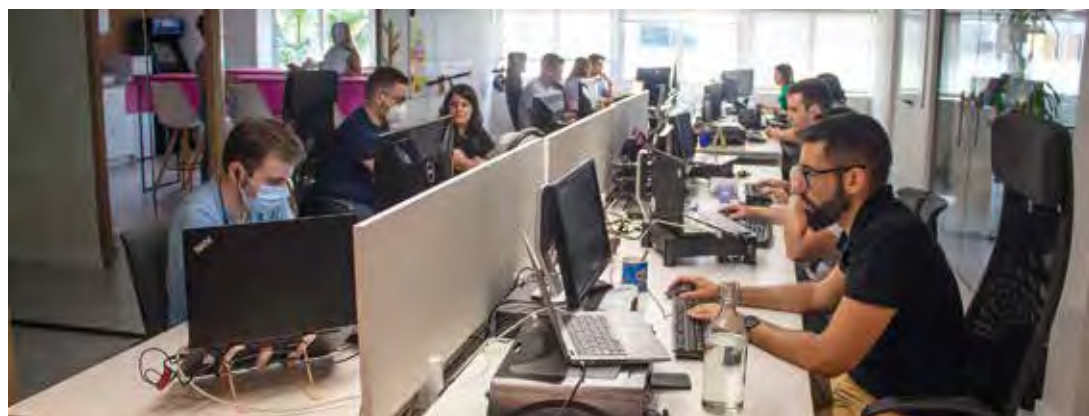
atendimento@bramorim.com.br

Fale Conosco pelo WhatsApp  +55 11 97466-2819

www.bramorim.com.br

PRODEVELOP RECIBE UNA SEGUNDA CERTIFICACIÓN AWS FTR PARA POSIDONIA PCS

PRODEVELOP RECEBE UMA SEGUNDA CERTIFICAÇÃO AWS FTR PARA POSIDONIA PCS



Apenas unos meses después de recibir la certificación AWS FTR para Posidonia Terminal 4.0, Prodevelop ha sido galardonado con una segunda. Esta vez para Posidonia PCS, y es que, su Port Community System ha demostrado el cumplimiento de los altos estándares de seguridad, fiabilidad y operatividad establecidos por Amazon.

Este nuevo galardón certifica su compromiso con sus clientes y la voluntad de ofrecer el mejor software posible.

Según Carlos Pascual, Director Comercial de Prodevelop, "el objetivo es fortalecer nuestro portafolio basado en soluciones SaaS, para ello, conseguir este tipo de certificaciones es fundamental".

La certificación AWS FTR garantiza la alta fiabilidad, calidad, seguridad y excelencia operativa de Posidonia PCS.

"Como clientes de Prodevelop y usuarios de Posidonia PCS en la nube, saber que AWS los ha certificado es una gran tranquilidad", afirma Blanca Teresa Girón Mesa, Directora de Digitalización y TI del Puerto de Gijón, "ya que contamos con la garantía de una gran empresa como Amazon para asegurar la alta calidad del software y en un sector como el marítimo, es fundamental."

Esta certificación beneficia directamente a los usuarios del programa, ya que mitiga los riesgos de la carga de trabajo, con las consiguientes ventajas que ello ofrece y les ayuda a realizar sus tareas diarias de forma eficaz, con mayor seguridad y tranquilidad. ●

Apenas alguns meses depois de receber a certificação AWS FTR para Posidonia Terminal 4.0, a Prodevelop recebeu uma segunda. Desta vez, a Posidonia PCS e seu Port Community System demonstraram conformidade com os altos padrões de segurança, confiabilidade e operacionalidade estabelecidos pela Amazon.

Este novo prêmio certifica seu compromisso com seus clientes e a vontade de oferecer o melhor software possível.

Segundo Carlos Pascual, Diretor Comercial da Prodevelop, "o objetivo é fortalecer nosso portfólio baseado em soluções SaaS, para isso, conseguir este tipo de certificação é fundamental".

A certificação AWS FTR garante a alta confiabilidade, qualidade, segurança e excelência operacional da Posidonia PCS.

"Como clientes da Prodevelop e usuários do Posidonia PCS na nuvem, saber que a AWS os certificou é uma grande tranquilidade", diz Blanca Teresa Girón Mesa, Diretora de Digitalização e TI do Porto de Gijón, "pois temos a garantia de uma grande empresa como a Amazon para garantir a alta qualidade do software e em um setor como o marítimo, é essencial."

Essa certificação beneficia diretamente os usuários do programa, pois mitiga os riscos da carga de trabalho, com as consequentes vantagens que oferece e os ajuda a realizar suas tarefas diárias com eficiência, com maior segurança e tranquilidade. ●



LA SOLUCIÓN PARA ESTAR **BIEN ASEGURADOS**

Seguro de Transporte de Mercancías | Caucciones y Garantías IATA



¡Contactanos, nos encanta atender tus consultas!
+54 9 11 6991 1323 | www.assekuransa.com

OSSN www.ssn.gov.ar
0800-666-8400
N° de inscripción SSN-771



Gerente de Procesos y Activos de UPM Logística Industrial URUGUAY

Andrés Rey

POSIBILITAMOS GRANDES RENOVACIONES DEL SECTOR LOGÍSTICO

POSSIBILITAMOS GRANDES RENOVAÇÕES NO SETOR LOGÍSTICO

ENTREVISTAMOS AL GERENTE DE PROCESOS Y ACTIVOS DE UPM LOGÍSTICA INDUSTRIAL, ANDRÉS REY.

¿Cómo ha sido la experiencia de la planta desde su inauguración? ¿Cuáles han sido los principales desafíos y logros logísticos hasta el momento?

El comienzo de producción de UPM Paso de los Toros ha sido muy bueno y dentro de lo esperado. El conocimiento del grupo de ingenieros uruguayos ha permitido lograr altos niveles de producción en estos primeros meses. Esto claramente representó un desafío muy grande para nuestro equipo de logística, que en un período corto de tiempo se adaptó rápidamente a los escalones de producción que la planta exigía.

Esto solo se pudo llevar adelante gracias a una gran planificación, donde diseñamos y preparamos todos los eslabones de la cadena logística.

Para dar una idea, hoy estamos moviendo casi 5.500 toneladas de celulosa y productos químicos por día y esto, además del desafío logístico que representa, trae aparejado un gran desafío a nivel de seguridad. Trabajamos muy cerca de nuestros contratistas desarrollando y expandiendo la cultura de seguridad de UPM, donde la seguridad está primero y donde cada uno es responsable de su propia seguridad para posibilitar la seguridad del conjunto.

“Nuestra base de operaciones logísticas se encuentra localizada en la nueva Terminal Especializada en Celulosa del Puerto de Montevideo. Esta nueva terminal, cuya inversión alcanzó los 280 millones de dólares, permite la carga de barcos a carga completa, logrando la independencia logística frente a otros competidores de la región.”

ENTREVISTAMOS O GERENTE DE PROCESSOS E ATIVOS DA UPM LOGÍSTICA INDUSTRIAL, ANDRÉS REY.

Como tem sido a experiência da fábrica desde sua inauguração? Quais foram os principais desafios e conquistas logísticas até agora?

O início da produção na UPM Paso de los Toros foi muito bom e dentro das expectativas. O conhecimento do grupo de engenheiros uruguaios permitiu atingir altos níveis de produção nestes primeiros meses. Isso claramente representou um desafio muito grande para nossa equipe de logística, que se adaptou rapidamente às etapas de produção exigidas pela planta em um curto período de tempo.

Isso só foi possível graças a um grande planejamento, onde projetamos e preparamos todos os elos da cadeia logística.

Para se ter uma ideia, hoje movimentamos quase 5.500 toneladas de celulose e produtos químicos por dia e isso, além do desafio logístico que representa, traz consigo um grande desafio em termos de segurança. Trabalhamos em estreita colaboração com nossos contratados desenvolvendo e expandindo a cultura de segurança da UPM, onde a segurança vem em primeiro lugar e cada um é responsável por sua própria segurança para possibilitar a segurança de todos.

“Nossa base de operações logísticas está localizada no novo Terminal Especializado em Celulose do Porto de Montevideú. Este novo terminal, cujo investimento ascendeu a 280 milhões de dólares, permite a carga de navios a carga completa, obtendo independência logística frente a outros competidores da região.”

UPM URUGUAY



PRODUCIMOS
FUTURO

www.upm.uy



Con la implementación actual de los camiones para el transporte, ¿cuál ha sido el alcance de la capacidad de carga y la frecuencia de envío de productos?

Nuestra cadena logística es una "cadena caliente", es decir, debemos manejar y transportar el 100% de la producción de la planta, y cualquier interrupción puede ocasionar impactos en la cadena. Es por ello que todas nuestras operaciones, tanto para el transporte de celulosa como de insumos para su producción, funcionan las 24 horas del día, los 365 días del año.

Nuestra base de operaciones logísticas se encuentra localizada en la nueva Terminal Especializada en Celulosa del Puerto de Montevideo. Esta nueva terminal, cuya inversión alcanzó los 280 millones de dólares, permite la carga de barcos a carga completa, logrando la independencia logística frente a otros competidores de la región. Cuando la planta alcance los volúmenes de diseño, la terminal recibirá aproximadamente 100 barcos por año, teniendo exportaciones de celulosa cada 5 días.

Com a atual implantação de caminhões para transporte, qual tem sido o alcance da capacidade de carga e a frequência de embarque dos produtos?

Nossa cadeia logística é uma "cadeia quente", ou seja, devemos movimentar e transportar 100% da produção da fábrica, e qualquer interrupção pode causar impactos na cadeia. É por isso que todas as nossas operações, tanto de transporte de celulose quanto de insumos para sua produção, funcionam 24 horas por dia, 365 dias por ano.

Nossa base de operações logísticas está localizada no novo Terminal Especializado em Celulose do Porto de Montevideú. Este novo terminal, cujo investimento ascendeu a 280 milhões de dólares, permite a carga de navios a carga completa, obtendo independência logística frente a outros competidores da região. Quando a fábrica atingir os volumes projetados, o terminal receberá aproximadamente 100 navios por ano, com exportação de celulose a cada 5 dias.



XXX ENCUENTRO NACIONAL DE LOGISTICA EMPRESARIA



5 de Octubre 2023
8:30 a 17:00 h



Centro de Capacitación "Rogelio Cavalieri Iribarne" FPT / FADEEAC
RN N°9, KM 58, Colectora Este, Belén de Escobar, Pcia. de Buenos Aires

TRANSICIÓN GLOBAL Y SUPPLY CHAIN NUEVOS DESAFÍOS PARA LA LOGÍSTICA

Logística y cadena de abastecimiento en la Argentina: los retos y oportunidades en el entorno actual.

MÁS INFO: www.expotrade.com.ar/arlog



TOYOTA MATERIAL HANDLING MERCOSUR





Gerente de Procesos y Activos de UPM Logística Industrial URUGUAY Andrés Rey

¿Qué beneficios espera obtener al cambiar al transporte ferroviario cuando esté inaugurado el ferrocarril central? ¿Cómo cree que esto impactará en la eficiencia logística de la planta?

La planta de celulosa UPM Paso de los Toros fue diseñada incluyendo al modo ferroviario para el transporte de sus productos, y esto se hizo por varias razones. Es el medio de transporte más seguro y amigable con el medio ambiente, es el medio de transporte más eficiente en términos de costos, y es el medio de transporte de mayor confiabilidad de servicio.

Estas son las condiciones operativas necesarias para este tipo de emprendimiento extensivos en capital y con mirada a los próximos 40-50 años.

¿Cómo cree que esta innovación en la logística de transporte podría influir en otras industrias y en la economía local de Uruguay en general?

UPM ha posibilitado tres grandes renovaciones a nivel logístico que potencian al sector agroindustrial: por un lado, el renacimiento del transporte ferroviario en el país, por otro, la profundización del puerto de Montevideo, y finalmente la conexión directa entre ambos. Esto impacta directamente sobre los costos logísticos de toda empresa localizada fuera de Montevideo, sea exportadora o importadora de productos. Sabido es el alto impacto de los costos logísticos en todo negocio y emprendimiento, estas renovaciones tienen un resultado inmediato sobre dichos costos.

Dentro de UPM, nuestro objetivo es proveer una logística segura, confiable y eficiente, que asegure la competitividad de la producción y de la empresa en su globalidad... Esto es el común denominador de todo el sector y gracias a UPM, todo el Uruguay Logístico se podrá ver beneficiado por estas revoluciones. ●

Que benefícios espera obter com a mudança para o transporte ferroviário quando for inaugurada a linha férrea central? Como você acha que isso vai impactar na eficiência logística da fábrica?

A fábrica de celulose UPM Paso de los Toros foi projetada incluindo o modal ferroviário para o transporte de seus produtos, e isso foi feito por vários motivos. É o meio de transporte mais seguro e amigável com o meio ambiente, é o meio de transporte mais eficiente em termos de custos e é o meio de transporte com maior confiabilidade de serviço.

Estas são as condições operacionais necessárias para este tipo de empreendimento de capital extensivo com vistas aos próximos 40-50 anos.

Como você acha que essa inovação na logística de transporte pode influenciar outras indústrias e a economia local uruguaia em geral?

A UPM permitiu três grandes renovações logísticas que impulsionam o setor agroindustrial: por um lado, o renascimento do transporte ferroviário no país, por outro, o aprofundamento do porto de Montevideú e, finalmente, a conexão direta entre os dois. Isso impacta diretamente nos custos logísticos de qualquer empresa localizada fora de Montevideú, seja ela exportadora ou importadora de produtos. Sabendo o alto impacto dos custos logísticos em todos os negócios e empreendimentos, estas renovações têm um efeito imediato nos referidos custos.

Dentro da UPM, nosso objetivo é fornecer uma logística segura, confiável e eficiente, que garanta a competitividade da produção e da empresa como um todo... Este é o denominador comum de todo o setor e, graças à UPM, toda a Logística Uruguaia é Você poderá se beneficiar dessas revoluções. ●



CONOCÉ LA OFERTA INTEGRAL QUE TU BANCO TIENE PARA TU EMPRESA

- Cuenta Pyme gratuita.
- Tarjeta de Débito para compras y retiros de efectivo.
- eBROU las 24 h para consultas, pagos, transferencias y cambio de moneda con cotización preferencial.
- Crédito Express en 48 h, a sola firma y con una tasa muy conveniente.
- Primer POS gratis por seis meses.



Más información en brou.com.uy





Director
Distrifluvial PARAGUAY

Luis Caballero

SOMOS ALIADOS ESTRATEGICOS DE NUESTROS CLIENTES , OFRECIENDOLES UN SERVICIO INTEGRAL, COMPROMETIDO Y EFICIENTE

SOMOS ALIADOS ESTRATÉGICOS DOS NOSSOS CLIENTES, OFERECENDO-LHES UM SERVIÇO INTEGRAL, COMPROMETIDO E EFICIENTE

ENTREVISTA EXCLUSIVA CON LUIS CABALLERO, DIRECTOR DE DISTRIFLUVIAL, QUE NOS COMENTA COMO HA SIDO LA EVOLUCIÓN DE UNA EMPRESA LÍDER EN LA REGIÓN Y COMO HAN MANEJADO SITUACIONES COMO LA BAJANTE DEL RIO, PANDEMIA Y POS PANDEMIA

ENTREVISTA EXCLUSIVA COM LUIS CABALLERO, DIRETOR DE DISTRIFLUVIAL, QUE NOS CONTA COMO FOI A EVOLUÇÃO DE UMA EMPRESA LÍDER NA REGIÃO E COMO ELES MANEJARAM SITUAÇÕES COMO A CALHA DO RIO, PANDEMIA E PÓS-PANDEMIA

Luego de duros años de la bajante Del rio mas pandemia y post pandemia, llegó el momento de reinventarse. ¿De qué manera la empresa emprendió el nuevo desafío de liderar el mercado en este nuevo contexto?

Si , fueron años difíciles para el rubro y para la economía del país, considerando que la mayor parte de la importación y exportación se mueve en la hidrovía.

Nuestra empresa tiene 17 años de experiencia, con una estructura sólida que nos permitió poder mantenernos estos años difíciles, claramente nos afectó , pero el movimiento se está regularizando, con alentadoras proyecciones que nos permiten seguir en nuestra línea de ser los líderes en servicios y suministros , siempre invirtiendo en logística , depósitos, calidad de productos y equipo humano , factores fundamentales para la excelencia en el servicio.

¿Cuál considera que es la clave por el cual Distrifluvial es un referente indiscutido en suministros para remolcadores?

Considero que es el COMPROMISO CON EL CLIENTE , un equipo humano comprometido. En un rubro donde los tiempos son super valiosos , la eficiencia es fundamental, para ello invertimos en capacitaciones , inducciones , respuestas inmediatas , atención personalizada.

Creo que en todos estos años fuimos adaptándonos a las necesidades de cada cliente y sus exigencias , ofreciendo un servicio integral en un solo proveedor . **TUDO EN UNA SOLA EMPRESA.**

Depois de anos duros da calha do rio mais pandemia e pós-pandemia, chegou a hora de se reinventar. Como a empresa encarou o novo desafio de liderar o mercado nesse novo contexto?

Sim, foram anos difíceis para a indústria e para a economia do país, tendo em vista que a maior parte das importações e exportações são feitas pela hidrovía.

Nossa empresa tem 17 anos de experiência, com uma estrutura sólida que nos permitiu manter esses anos difíceis, claro que nos afetou, mas o movimento está se regularizando, com projeções animadoras que nos permitem continuar em nossa linha de ser líderes em serviços e suprimentos. , investindo sempre em logística, armazéns, qualidade dos produtos e recursos humanos, fatores fundamentais para a excelência no atendimento.

O que você considera a chave para tornar a Distrifluvial uma referência indiscutível em suprimentos para rebocadores?

Considero que é o COMPROMISSO COM O CLIENTE, uma equipe humana comprometida. Numa área onde o tempo é extremamente valioso, a eficiência é essencial, para isso investimos em formação, induções, respostas imediatas, atendimento personalizado.

Acredito que em todos esses anos fomos nos adaptando às necessidades de cada cliente e suas demandas, oferecendo um serviço integral a partir de um único fornecedor. **TUDO EM UMA EMPRESA.**



¿Como está compuesta la empresa Distrifluvial ?

La empresa cuenta con un equipo humano de 70 personas en áreas de logística, administrativa y de planta. Atendemos aproximadamente 100 barcos al mes y para ello, estamos equipados con depósitos con cámaras frigoríficas , camiones refrigerados , una lancha rápida de 700 hp para las entregas a bordo , camión cisterna, donde buscamos no ser solo un proveedor mas, sino que ser aliados estratégicos de nuestros clientes para la optimización en sus operativas.

Siendo que hay desafíos por delante y que el Paraguay cuenta con nuevo gobierno ¿que planes a mediano plazo tiene Distrifluvial para seguir creciendo?

Seguimos con los planes de proyección y diversificación , en plena recuperación, con nuevos desafíos.

Y como empresarios y emprendedores siempre tenemos las mejores expectativas con el gobierno entrante, estamos renovando las esperanzas y la confianza en los proyectos del gobierno para la hidrovía , que permita una navegabilidad permanente. ●

“Creo que en todos estos años fuimos adaptándonos a las necesidades de cada cliente y sus exigencias , ofreciendo un servicio integral en un solo proveedor . **TUDO EN UNA SOLA EMPRESA.**”

Como é constituída a empresa Distrifluvial?

A empresa conta com uma equipa humana de 70 pessoas nas áreas logística, administrativa e fabril. Atendemos aproximadamente 100 navios por mês e para isso, contamos com armazéns com câmaras frigoríficas, caminhões refrigerados, lancha de 700 hp para entregas a bordo, caminhão tanque, onde buscamos não ser apenas mais um fornecedor, mas ser estratégico aliados de nossos clientes para a otimização de suas operações.

Dado que existem desafios pela frente e que o Paraguai tem um novo governo, que planos de médio prazo a Distrifluvial tem para continuar crescendo?

Continuamos com planos de projeção e diversificação, em plena recuperação, com novos desafios.

E como empresários e empreendedores sempre temos as melhores expectativas com o próximo governo, estamos renovando nossas esperanças e confiança nos projetos do governo para a hidrovía, que permite a navegabilidade permanente. ●

“Acredito que em todos esses anos fomos nos adaptando às necessidades de cada cliente e suas demandas, oferecendo um serviço integral a partir de um único fornecedor. **TUDO EM UMA EMPRESA.**”



Encargado de Relaciones Institucionales de la Cámara de Zonas Francas del Uruguay (CZFUY) y miembro del Consejo de Dirección del INALOG por la CZFUY

Responsável de Relações Institucionais da Câmara de Zonas Francas do Uruguai (CZFUY) e membro do Conselho de Administração do INALOG para CZFUY

Ing. Ind. Juan R. Operti (MBA)

COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO, LA NUEVA NORMALIDAD LOGÍSTICA

COMÉRCIO ELETRÔNICO TRANSFRONTEIRIÇO, A NOVA NORMALIDADE LOGÍSTICA

En instancias que el mundo afrontaba el inicio de una nueva década (2020), la OMS formalizaba la presencia del SARS COV 2, que pocos meses después se popularizó como COVID 19 y mantuvo al mundo recluso en una pandemia como no sucedía en siglos. A partir de ese momento las disrupciones en las cadenas de suministro a nivel global se transformaron en la nueva normalidad, dando paso a la **Reformulación en la dinámica** de estas, con la aceleración de nuevos hábitos de consumos, entre ellos la omnicanalidad y el comercio electrónico.

Para introducirnos en esta reflexión, ¿Qué se entiende por Cadena de Suministro de Comercio Electrónico? Es aquella integrada por cuatro partes vinculadas. Una plataforma informática, el flujo directo y reverso de bienes, el flujo de información y los flujos financieros; posibilitando cumplir eficiente, efectiva y sosteniblemente con la solicitud de los clientes. (definición adaptada de CLT de MIT).



Por otro lado, ¿Qué entendemos por comercio electrónico? Comercio Electrónico, consiste en la compra y venta de productos y servicios a través de medios electrónicos, tales como Internet y otras redes informáticas, es decir, empleando las tecnologías de la información y la comunicación. Esta modalidad de comercio permite que no sea necesario el contacto físico entre comprador y vendedor.

*Numa época em que o mundo enfrentava o início de uma nova década (2020), a OMS formalizou a presença do SARS COV 2, que poucos meses depois se popularizou como COVID 19 e manteve o mundo preso em uma pandemia como não sucedia em séculos. A partir desse momento, as disrupções nas cadeias de abastecimento globais tornaram-se o novo normal, dando lugar a uma **Reformulação da sua dinâmica**, com a aceleração de novos hábitos de consumo, incluindo o omnicanal e o comércio eletrônico.*

Para nos introduzirmos nessa reflexão, o que se entende por Cadeia de Suprimentos do Comércio Eletrônico? É um composto de quatro partes vinculadas. Uma plataforma informática, o fluxo direto e inverso de bens, o fluxo de informação e os fluxos financeiros; permitindo atender com eficiência, eficácia e sustentabilidade a solicitação do cliente. (definição adaptada do MIT CLT).

Por outro lado, o que entendemos por comércio eletrônico? Comércio eletrônico, consiste na compra e venda de produtos e serviços por meio eletrônico, como a Internet e outras redes de informática, ou seja, utilizando tecnologias de informação e comunicação. Este tipo de comércio significa que o contato físico entre comprador e vendedor não é necessário.

El comercio electrónico puede ser dividido en varias categorías, donde B2C (Business to Consumer) es la forma más común en la que las empresas venden a los consumidores individuales. Un ejemplo es la compra de ropa en una tienda online.

Comercio Electrónico, de última milla, se refiere a la etapa final del proceso de comercio electrónico en una jurisdicción nacional; la entrega de un producto al consumidor final. Esta es una fase crítica en la cadena de suministro, ya que es la parte que más se interacciona directamente con el cliente y, por lo tanto, puede tener un gran impacto en la satisfacción de este, denominándose "hora de la verdad". Este tipo de comercio electrónico ha impulsado el uso tecnología de IA, machine learning, próximamente drones, y los vehículos autónomos. También en grandes metrópolis siguen siendo imprescindibles el uso intensivo del factor humano, para los pick ups y las entregas por repartidores por motivos de congestiónamiento y arribo a tiempo a las personas.

Comercio Electrónico Transfronterizo o E Commerce Crossborder, el mismo está regulado por la Unión Postal Universal (UPU, Agencia de Naciones Unidas) que impulsa el uso de correos públicos y privados para su desarrollo, así como la tendencia a la centralización en Hubs Logísticos denominados Central Warehouses o Fulfillment Centers¹. La UPU, fomenta la cooperación y la estandarización entre los operadores postales de sus 192 países miembros; la UPU tiene como objetivo promover un ecosistema de comercio electrónico transfronterizo eficiente y confiable, beneficiando a las empresas y consumidores de comercio electrónico al garantizar entregas internacionales fluidas, predecibles, sostenibles y reduciendo de tiempos.

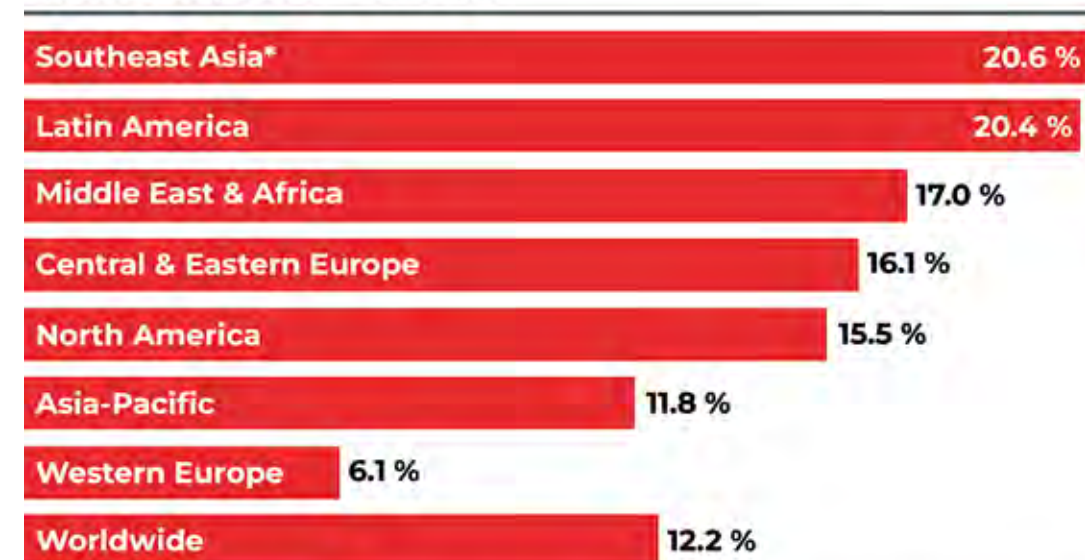
O comércio eletrônico pode ser dividido em diversas categorias, sendo o B2C (Business to Consumer) a forma mais comum de as empresas venderem para consumidores individuais. Um exemplo é comprar roupas em uma loja online.

Comércio eletrônico, última milha, se refere-se à fase final do processo de comércio eletrônico em uma jurisdição nacional; a entrega de um produto ao consumidor final. Esta é uma fase crítica na cadeia de suprimentos, pois é a parte que interage mais diretamente com o cliente e, portanto, pode ter um grande impacto na satisfação do cliente, sendo chamada de "tempo crítico". Esse tipo de comércio eletrônico promoveu o uso de tecnologia de IA, aprendizado de máquina, drones e veículos autônomos. Também nas grandes metrópoles, o uso intensivo do fator humano continua sendo essencial para coletas e entregas por mensageiros devido ao congestionamento e pontualidade na chegada das pessoas.

Comércio eletrônico transfronteiriço ou E Commerce Cross border, É regulado pela União Postal Universal (UPU, Agência das Nações Unidas) que promove a utilização de correios públicos e privadas para o seu desenvolvimento, bem como a tendência para a centralização em Hubs Logísticos denominados Central Warehouses ou Fulfillment Centers¹. A UPU promove a cooperação e padronização entre os operadores postais de seus 192 países membros; A UPU visa promover um ecossistema de comércio eletrônico transfronteiriço eficiente e confiável, beneficiando empresas e consumidores de comércio eletrônico, garantindo entregas internacionais suaves, previsíveis, sustentáveis e com economia de tempo.



Retail Ecommerce Sales Growth Worldwide, by Region, 2022 % change



Note: Includes products or services ordered using the internet via any device, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payment such as bill pay, taxes or money transfer, food services and drinking place sales, gambling and other vice good sales; *Southeast Asia is a subset of Asia-Pacific and the Southeast Asia figures are also included in the Asia-Pacific totals. Source: eMarketer, Jan 2022

©Marketer | InsiderIntelligence.com

Los cinco pilares para el fortalecimiento de las cadenas de suministros asociadas al comercio electrónico transfronterizo son: **Regulaciones y leyes** que faciliten el flujo expedito de las mercaderías, punto que hace especial énfasis la UPU, Logística asociada a nodos en la cadena de suministro que centralicen las mercaderías y operaciones en Hubs denominados Central Warehouses (Fulfillment Centers) en enclaves aduaneros seguros, **Pago y moneda que faciliten** los flujos de fondos para las transacciones, **Cultura y lenguaje** Nearshore de los Hubs a los centros de consumo B2C, **Tecnología y plataformas** que garanticen privacidad de los datos, la ciberseguridad en los flujos de información y financieros, interfaces informáticas, así como tecnologías como la que ha arribado a Uruguay, 5G.

Oportunidades para Uruguay frente al Reperfilamiento de las Cadenas de Suministro y el Comercio Electrónico Transfronterizo.

1. Cadena de Suministro y Central Warehouses en enclaves aduaneros. Fulfillment Centers. Frente a la nueva realidad del E Commerce Transfronterizo, así como el crecimiento proyectado del mismo a nivel regional; Uruguay se reperfila como Hub de E Commerce Crossborder en Central Warehouses (Fulfillment Centers) para el desarrollo del mismo desde sus enclaves aduaneros como ser Zonas Francas, Puerto Libre y Depósitos Aduaneros. El concepto de Central Warehouse se centra en el Pick Up por parte de los correos en los Fulfillment Centers en enclaves aduaneros, de los pedidos de los clientes para posterior desarrollo de la distribución transfronteriza B2C. Se presenta a continuación la Cadena de Suministro para E Commerce Transfronterizo descrita, bajo el modelo Central Warehouse (Fulfillment Center), en un ejemplo de interacción de B2C Uruguay - Brasil, desde Zonas Francas.

*Os cinco pilares para fortalecer as cadeias de abastecimento associadas ao comércio eletrônico transfronteiriço são: **Regulamentações e leis** que facilitam o fluxo ágil de mercadorias, ponto que a UPU dá especial ênfase, **Logística associada aos nós da cadeia de abastecimento que centralizam as mercadorias e operações em Hubs denominados Central Warehouses (Fulfillment Centers) em enclaves alfandegários seguros, **Pagamento e moeda que facilitam** o fluxo de fundos para transações, **Cultura e linguagem** nearshore dos Hubs aos centros de consumo B2C, **Tecnologia e plataformas** que garantem privacidade de dados, cibersegurança em fluxos de informação e financeiros, interfaces informáticas, além de tecnologias como a que chegou ao Uruguai, 5G.***

Oportunidades para o Uruguai na Redefinição de Cadeias de Suprimentos e Comércio Eletrônico Transfronteiriço.

1. Cadeia de Suprimentos e Central Warehouses em enclaves alfandegários. Centros de atendimento. Face à nova realidade do Comércio Eletrônico Transfronteiriço, bem como ao seu crescimento projetado a nível regional; O Uruguai é reformulado como um E-Commerce Cross border em Central Warehouses (Fulfillment Centers) para o seu desenvolvimento a partir de seus enclaves alfandegários como Zonas Francas, Porto Franco e Armazéns Aduaneiros. O conceito de Central Warehouses centra-se no Pick Up por parte dos correios nos Fulfillment Centers em enclaves aduaneiros, das encomendas dos clientes para posterior desenvolvimento da distribuição transfronteiriça B2C. Se apresenta a continuação da Cadeia de Abastecimento para Comércio Eletrônico Transfronteiriço descrita a seguir o modelo Central Warehouse (Fulfillment Center), em um exemplo de interação B2C Uruguai - Brasil, a partir de Zonas Francas.



Fuente: Tesis Graduación "Factibilidad del Desarrollo de E-commerce Cross Border desde Zonas Francas de Uruguay a Brasil"
Ing. Log. Claudia Rodríguez - Ing. Log. Damian Candor - Tutor. Ing. MBA. Juan Operti
Fonte: Trabalho de Conclusão de Curso "Viabilidade do Desenvolvimento do E-commerce Cross Border desde Zonas Francas do Uruguai ao Brasil" - Eng. Log. Claudia Rodríguez - Eng. Log. Damian Candor - Tutor. Engenheiro MBA. Juan Operti

¿Por qué Uruguay como centro de distribución?



RICOH LATIN AMERICA, Diego Imperio, President & CEO

"Por la estabilidad que brinda el país, desde el lado político, económico y social. La ley de zonas francas brinda una plataforma importante y hace atractivo que una compañía como Ricoh se posicione en el Uruguay para distribuir sus productos en la región. Los RRHH son uno de los principales diferenciales que tiene este país, con profesionales que hacen posible agregar valor a las operaciones logísticas."



MEGALABS, Ana Carina Delgado, Chief Transformation Officer

"Uruguay se destaca por su seguridad legal, además de contar con el régimen de zona franca que le permite a las empresas desarrollar actividades comerciales, industriales y de servicios con exoneraciones impositivas. A su vez, Uruguay permite operaciones eficientes que lo posicionan como un hub logístico. Una de las razones más importantes para que Megalabs se estableciera en Uruguay, fue la posibilidad de contratar mano de obra calificada. Adicionalmente, otro beneficio es que los productos almacenados en zona franca mantienen el origen MERCOSUR de la mercadería".



PEPSICO, Mario Maneyro, Director & Vice-Presidente CZFUJ

"PepsiCo ha estado presente en Uruguay, con su planta de concentrados de Colonia desde hace más de 30 años. Uruguay es un país confiable, con un sistema jurídico sólido, condiciones de estabilidad y previsibilidad económica, que permiten a la empresa proyectar sus negocios hacia un futuro cada vez más sustentable, contribuyendo en gran medida con las exportaciones de bienes del país".



MERCK, Gabriela Brancato, Managing Director

"En resumen, las principales ventajas son el clima confiable de negocios que tiene Uruguay, uno de los más altos índices de democracia en el mundo, el buen clima económico y el favorable marco legal para inversiones extranjeras. Por otro lado, y muy importante, los recursos humanos, calificados y competitivos. Esto es algo que hemos comprobado a través de los años, además de la atractiva locación y la estabilidad social, política y económica; así como la alta calidad de vida."



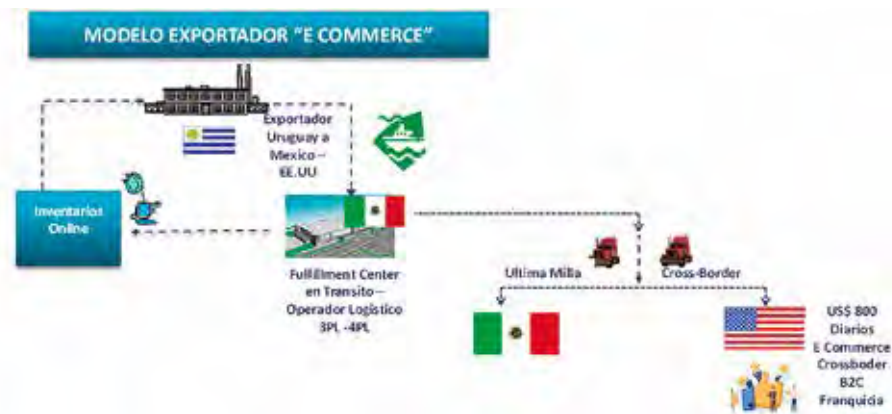
Encargado de Relaciones Institucionales de la Cámara de Zonas Francas del Uruguay (CZFUY) y miembro del Consejo de Dirección del INALOG por la CZFUY

Responsável de Relações Institucionais da Câmara de Zonas Francas do Uruguai (CZFUY) e membro do Conselho de Administração do INALOG para CZFUY

Ing. Ind. Juan R. Operti (MBA)

2. Comercio Electrónico aplicado a Exportaciones a TLC Uruguay - México y Transfronterizo a EE.UU.
Aprovechando exportadores uruguayos, la centralización de un inventario en tránsito en México bajo el concepto de Central Warehouse, para así llegar en México en la modalidad "Speed To Market" a los clientes de última milla aprovechando el TLC de Uruguay con dicha nación, considerando la aceleración de las nuevas modalidades de compra digitales.

Por otro desde el Central Warehouse (Fulfillment Center en México), se abre la oportunidad de atender desde el mismo a los Estados Unidos de América mediante ventas E Commerce Crossborder, aprovechando el régimen de franquicias de compras que cuenta el ciudadano norteamericano. A partir de septiembre de 2021, Estados Unidos exonera hasta \$800 de compras por internet de aranceles en la modalidad B2C. Esta exención se conoce como el "valor de minimis" y se aplica a bienes importados por una sola persona en un solo día para uso personal, regulado a través de los correos adheridos a la UPU.



Por ello, a partir de la presente reflexión, es idea que la Gestión de la Complejidad de la Cadena de Suministro vinculado a Comercio Electrónico Transfronterizo ha llegado, y si logramos generar el Diseño y Dinámica Controlado de Nuevas Cadenas de Suministro asociados al mismo, estaremos arribando con mayor valor agregado a los clientes con bienes y servicios uruguayos, así como contribuyendo al desarrollo del Trabajo del Futuro, donde la Logística de E Commerce, las tecnologías de información y disruptivas se presentan como áreas de alto potencial de empleo calificado y sostenible. ●

2. Comércio Eletrônico aplicado a Exportação para TLC Uruguai - México e Transfronteiriço para os EUA.
Aproveitando os exportadores uruguayos, a centralização de um estoque em trânsito no México sob o conceito de Central Warehouse, para chegar ao México na modalidade "Speed To Market" para clientes de última milha, aproveitando o TCL do Uruguai com dita nação, considerando a aceleração de novas modalidades de compra digital.

Por outro lado, a partir do Central Warehouse (Centro de Fulfillment no México), abre-se a oportunidade de atender os Estados Unidos da América através de vendas E-Commerce Cross Border, aproveitando o regime de franquia de compras que os cidadãos americanos possuem. A partir de setembro de 2021, os Estados Unidos isentam de tarifas de até US\$800 em compras pela internet na modalidade B2C. Esta isenção é conhecida como "valor de minimis" e aplica-se a mercadorias importadas por uma única pessoa num único dia para uso pessoal, reguladas através dos correios aderidos à UPU.

Por isso, com base nesta reflexão, é a ideia que a Gestão da Complexidade da Cadeia de Suprimentos vinculada ao Comércio Eletrônico Transfronteiriço há chegado, e se conseguirmos gerar o Desenho e a Dinâmica Controlada de Novas Cadeias de Suprimentos a ela associados, estaremos a chegar com maior valor agregado aos clientes com bens e serviços uruguayos, além de contribuir para o desenvolvimento da Obra do Futuro, onde Logística de Comércio Eletrônico, tecnologias da informação e disruptivas se apresentam como áreas de alto potencial para o emprego qualificado e sustentável. ●



INALOG INSTITUTO NACIONAL DE LOGÍSTICA
Uruguay Logístico
www.inalog.org.uy

28ª EDICIÓN
INTERMODAL
2024 SOUTH AMERICA



SEA UN EXPOSITOR EN EL **MAYOR EVENTO DE LAS AMÉRICAS** PARA EL SECTOR DE TRANSPORTE DE CARGA, LOGÍSTICA, INTRALOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR.



EXPANDE TU ESTRATEGIA DE VENTAS Y COLOCA TU MARCA EN EL EVENTO MÁS IMPORTANTE DEL SECTOR.



¡SEA UN EXPOSITOR!

05 AL 07 DE MARZO DE 2024
SÃO PAULO EXPO - SÃO PAULO - BRASIL

INTERMODAL.COM.BR/ES

Organización y promoción: **informamarkets**



Consultor internacional especialista en competitividad, desarrollo económico, clusters y política pública. Integra el Sistema Nacional de Investigadores.

Consultora internacional especializada em competitividade, desenvolvimento econômico, clusters e políticas públicas. Membro do Sistema Nacional de Pesquisadores.

Micaela Camacho

MONITOREANDO LA COMPETITIVIDAD DE LA ACTIVIDAD LOGÍSTICA EN URUGUAY

MONITORANDO A COMPETITIVIDADE DA ATIVIDADE LOGÍSTICA NO URUGUAI

La preocupación, el análisis y la investigación relacionada con la competitividad de las economías, regiones, sectores y empresas, está presente cada vez más en las agendas de empresarios, asociaciones gremiales, gobiernos, organismos internacionales y academia. Esto se debe a la importancia que tiene poder comprenderla y medirla en el ámbito de los negocios y, en consecuencia, en el desarrollo de las economías y los países.

En este contexto, en este último año hemos venido trabajando, junto con el equipo técnico del Instituto Nacional de Logística (INALOG), en cómo mejorar la competitividad de la actividad logística en Uruguay. En particular, en esta breve nota, nuestro objetivo es presentar algunas ideas sobre la importancia de la construcción competitiva en la actividad logística, así como sobre la forma de medir y monitorear su evolución.

Importancia de los procesos de construcción competitiva

En un estudio realizado a fines del año 2022, a solicitud del INALOG, se concluyó que la actividad logística en el país se ha ido adecuando a las demandas provenientes de la región y del mundo, las cuales funcionan como tractores y dinamizadores del comportamiento de un conjunto amplio de actores, desencadenando respuestas diversas de las empresas, como así también de organizaciones e instituciones privadas y públicas, en la búsqueda de una mayor competitividad internacional. Dicha dinámica se sustenta en poner en valor las ventajas competitivas que tiene el país, como la ubicación, la facilidad de conectividad regional, los factores especializados y asociados al conocimiento, la infraestructura digital y el capital humano, entre otros.

A preocupação, análise e pesquisa relacionada à competitividade de economias, regiões, setores e empresas, está cada vez mais presente nas agendas de empresários, entidades de classe, governos, organizações internacionais e academia. Isso se deve à importância de poder compreendê-lo e mensurá-lo no campo dos negócios e, conseqüentemente, no desenvolvimento das economias e dos países.

Neste contexto, no último ano trabalhamos, junto com a equipe técnica do Instituto Nacional de Logística (INALOG), em como melhorar a competitividade da atividade logística no Uruguai. Em particular, nesta breve nota, o nosso objetivo é apresentar algumas ideias sobre a importância da construção competitiva na atividade logística, bem como sobre a forma de medir e acompanhar a sua evolução.

Importância dos processos de construção competitiva

Num estudo realizado no final de 2022, a pedido do INALOG, concluiu-se que a atividade logística no país tem vindo a adaptar-se às exigências vindas da região e do mundo, que funcionam como tractores e dinamizadores do comportamento de um conjunto alargado de atores, desencadeando respostas diversas por parte de empresas, organizações e instituições privadas e públicas, na procura de uma maior competitividade internacional. Essa dinâmica se baseia na valorização das vantagens competitivas que o país possui, como localização, facilidade de conectividade regional, fatores especializados e associados ao conhecimento, infraestrutura digital e capital humano, entre outros.

Esta dinámica tiende a movilizar, a su vez, a sectores relacionados y de apoyo asociados a los factores especializados, articulando vínculos entre empresas de diferentes áreas de la actividad logística o de los sectores afines. También pone en valor los roles específicos del sector privado y del sector público, y las áreas de cooperación entre ambos.

Esos procesos, que podemos denominar de mejora o construcción competitiva, involucran no solo a los factores en base a los que se construye la competitividad, sino también a la eficiencia de los procesos que se manejan para desarrollarla y los resultados que se obtienen. Los inputs y gran parte de los procesos visibles o identificables forman parte de lo que se denomina el potencial competitivo que puede definirse como el conjunto de recursos y capacidades de un sector que puede ser utilizado en la obtención de objetivos previamente establecidos.

Importancia de monitorear la evolución del potencial competitivo de la actividad logística

El potencial competitivo de la actividad logística por sí mismo no es indicativo de competitividad, ya que, como se mencionó anteriormente, es necesario considerar también la eficiencia de los procesos y los resultados obtenidos, pero es la base fundamental para lograrla. Por lo tanto, arribar a una medida del nivel del potencial competitivo de un sector, en este caso la actividad logística, resulta clave para evaluar su desempeño posterior, así como los resultados últimos que se deseen obtener. A su vez, también hay que resaltar la significación que tiene poder contar con información actualizada, sistematizada y elaborada con criterios metodológicos claros y transparentes, referidos a la construcción competitiva.

El modelo con el cual se está trabajando

En base al marco teórico que sustenta los estudios previos realizados, se definió un modelo que se entiende replica, de forma coherente y consistente, el potencial competitivo para el sector logístico.

Esta dinâmica tende a mobilizar, por sua vez, setores afins e de apoio associados a fatores especializados, articulando vínculos entre empresas de diferentes áreas de atividade logística ou setores afins. Também valoriza os papéis específicos dos setores público e privado, e as áreas de cooperação entre eles.

Esses processos, que podemos chamar de melhoria ou construção competitiva, envolvem não apenas os fatores sobre os quais a competitividade é construída, mas também a eficiência dos processos que são utilizados para desenvolvê-la e os resultados obtidos. Os insumos e grande parte dos processos visíveis e identificáveis fazem parte do que se chama de potencial competitivo, que pode ser definido como o conjunto de recursos e capacidades de um setor que podem ser utilizados para a obtenção de objetivos previamente estabelecidos.

Importância de acompanhar a evolução do potencial competitivo da atividade logística

O potencial competitivo da atividade logística por si só não é indicativo de competitividade, pois, como já foi dito, é preciso considerar também a eficiência dos processos e dos resultados obtidos, mas é a base fundamental para alcançá-la. Portanto, chegar a uma medida do nível de potencial competitivo de um setor, neste caso a atividade logística, é fundamental para avaliar seu desempenho posterior, bem como os resultados finais que se deseja obter. Ao mesmo tempo, também é preciso destacar a importância de poder contar com informações atualizadas, sistematizadas e elaboradas com critérios metodológicos claros e transparentes, referentes à construção competitiva.

O modelo com o qual se está trabalhando

Com base no quadro teórico que sustenta os estudos anteriores realizados, definiu-se um modelo que se entende replicar, de forma coerente e consistente, o potencial competitivo do setor logístico.



Consultor en temas de competitividad, clusters e internacionalización. Integra el Sistema Nacional de Investigadores. Prof. Emérito Universidad Católica del Uruguay.

Consultor em questões de competitividade, clusters e internacionalização. Membro do Sistema Nacional de Pesquisadores. Prof. Emérito Universidade Católica do Uruguai.

Roberto Horta



Lo que se busca es identificar, ordenar y sistematizar, diferentes indicadores relevantes para medir o monitorear la evolución de la actividad logística en el país. Estos indicadores se constituyen en el insumo de un índice sintético del potencial competitivo de la actividad logística.

El modelo consta de ocho dimensiones. Las tres primeras (entorno macroeconómico e institucional, infraestructura e inserción internacional) son tres aspectos fundamentales para toda actividad económica y, por lo tanto, también para la actividad logística. Las otras cinco dimensiones son más específicas de la actividad a monitorear y se refieren a los aspectos relacionados con el costo de los servicios logísticos, la eficiencia y calidad de los procesos, la conectividad, el nivel de institucionalidad de aspectos normativos clave de la actividad, junto con la asociatividad y cooperación existente entre los diferentes actores y, finalmente, los aspectos vinculados a la investigación e innovación, incluyendo el desarrollo de los recursos humanos con los que pueda contar el sector.

Los insumos del modelo

Con el apoyo de las diferentes asociaciones e instituciones integrantes del INALOG, el equipo técnico se encuentra abocado a la definición y selección de los indicadores y variables a utilizar para la construcción del índice sintético, la preparación de los datos, los análisis econométricos correspondientes y demás tratamientos metodológicos que requiere este tipo de información. Hay que destacar que se trabaja con datos secundarios y, en algunos pocos casos, se utilizarán datos primarios surgidos de relevamientos entre actores o usuarios del sector.

Finalmente, hay que destacar especialmente este esfuerzo del INALOG en aportar nuevo conocimiento para entender mejor los diferentes procesos que se dan en la actividad logística en el país, en el marco de una estrategia de posicionar a Uruguay como un HUB regional dinámico y competitivo. ●

O que se busca é identificar, ordenar e sistematizar, diferentes indicadores relevantes para medir ou acompanhar a evolução da atividade logística no país. Esses indicadores constituem o insumo de um índice sintético do potencial competitivo da atividade logística.

O modelo é composto por oito dimensões. Os três primeiros (ambiente macroeconômico e institucional, infraestrutura e inserção internacional) são três aspectos fundamentais para toda a atividade econômica e, portanto, também para a atividade logística. As outras cinco dimensões são mais específicas da atividade a ser monitorada e referem-se a aspectos relacionados ao custo dos serviços logísticos, eficiência e qualidade dos processos, conectividade, nível institucional dos principais aspectos regulatórios da atividade, juntamente com a associatividade e a cooperação existente entre os diferentes atores e, por último, os aspectos relacionados com a investigação e inovação, incluindo o desenvolvimento dos recursos humanos com que o setor pode contar.

Os insumos do modelo

Com o apoio das diferentes associações e instituições membros do INALOG, a equipa técnica dedica-se à definição e seleção dos indicadores e variáveis a utilizar para a construção do índice sintético, à preparação dos dados, os análises econométricos correspondente e outros tratamentos metodológicos que este tipo de informação requer. É importante destacar que são utilizados dados secundários e, em alguns casos, serão utilizados dados primários de pesquisas entre atores ou usuários do setor.

Finalmente, cabe destacar este esforço do INALOG em contribuir com novos conhecimentos para melhor compreender os diferentes processos que ocorrem na atividade logística no país, no marco de uma estratégia para posicionar o Uruguai como um HUB regional dinâmico e competitivo. ●



**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 INTERNATIONAL"



www.riouestiba.com.uy



PROYECTO DE ACUERDO MULTILATERAL DE TRANSPORTE MARÍTIMO EN EL MERCOSUR

PROJETO DE ACORDO MULTILATERAL SOBRE TRANSPORTE MARÍTIMO NO MERCOSUL

Presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) y miembro del Consejo de Dirección del INALOG por la CIU.

Presidente da Comissão de Comércio Exterior da Câmara de Indústrias Uruguai (CIU) e membro do Conselho de Administração do INALOG para a CIU.

Washington Durán

UNA VISIÓN DESDE EL SECTOR INDUSTRIAL Y SUS NECESIDADES LOGÍSTICAS PARA EL ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS Y LA EXPORTACIÓN DE SU PRODUCCIÓN.

Desde los comienzos mismos del MERCOSUR se ha analizado en el ámbito del SGT N° 5 (Transporte) la posibilidad de aprobar un Acuerdo que establezca la reserva de carga, que se mueve entre puertos de la región, para los buques de bandera regional. Esto tanto para las cargas con origen y destino en la región como, para aquellas que se transbordaban en puertos de la región tanto en su llegada como en su salida. En ese sentido se han presentado diversos proyectos de acuerdo los que hasta el momento no han logrado aprobación.

Los principales propulsores de dichos proyectos han sido Argentina y Brasil, mientras que Paraguay y Uruguay han mantenido posiciones, en la mayoría de los casos, contrarias.

Por su parte el sector privado de Uruguay, usuario de los servicios de transporte marítimo, se ha manifestado reiteradas veces en forma contraria a algún tipo de acuerdo que limite la oferta de estos servicios fundamentales para su desarrollo. Así lo ha hecho saber a las autoridades nacionales y a los socios del MERCOSUR.

La última comunicación, fechada el 6 de setiembre de 2022, fue realizada por once entidades empresariales que integran el Consejo de Dirección del INALOG, entre las que participó activamente la Cámara de Industrias del Uruguay, fue presentada en la LXII Reunión del Subgrupo de Trabajo N°5 "Transporte" del MERCOSUR, ante la Comisión de Especialistas de Transporte Marítimo del MERCOSUR (CETM).

UMA VISÃO DO SETOR INDUSTRIAL E SUAS NECESSIDADES LOGÍSTICAS PARA O ABASTECIMENTO DE MATÉRIAS-PRIMAS E INSUMOS E A EXPORTAÇÃO DE SUA PRODUÇÃO.

Desde o início do MERCOSUL, foi analisada no âmbito do SGT n° 5 (Transportes) a possibilidade de aprovação de um Acordo que estabeleça a reserva de carga, que transite entre portos da região, para navios de bandeira regional. Isso vale tanto para as cargas com origem e destino na região, quanto para aquelas que são transbordadas nos portos da região, tanto na chegada quanto na saída. Nesse sentido, foram apresentados diversos projetos de acordos que ainda não foram aprovados.

Os principais promotores desses projetos têm sido Argentina e Brasil, enquanto Paraguai e Uruguai têm posições, na maioria dos casos, contrárias.

Por sua vez, o setor privado uruguaio, usuário dos serviços de transporte marítimo, manifestou repetidamente sua oposição a algum tipo de acordo que limite o fornecimento desses serviços essenciais para seu desenvolvimento. Isso foi levado ao conhecimento das autoridades nacionais e dos parceiros do MERCOSUL.

A última comunicação, datada de 6 de setembro de 2022, foi feita por onze entidades empresariais que compõem o Conselho de Administração do INALOG, entre as quais participou ativamente a Câmara de Indústrias do Uruguai, e foi apresentada na LXII Reunião do Subgrupo de Trabalho n° 5 "Transporte" do MERCOSUL, perante a Comissão de Especialistas em Transporte Marítimo do MERCOSUL (CETM).

En la Declaración mencionada se explicitan las razones por las cuales el sector se opone a un Acuerdo que impida la utilización de barcos de cualquier bandera para el transporte marítimo de cargas entre puertos del MERCOSUR, tanto sea para las cargas con origen y destino en la región como para las que llegan o salen de ella transbordando en puertos del MERCOSUR:

- En una economía de tamaño reducido como la nuestra, el comercio exterior es una herramienta fundamental para generar actividad y empleo. Se entiende que la reserva de carga planteada es un obstáculo para el desarrollo en general del país y en particular para el de su comercio internacional. Por ello es necesario garantizar el acceso a la mayor oferta posible de líneas de transporte marítimo que permitan tanto la llegada de materias primas e insumos para uso industrial, así como la salida de nuestra producción. La libre competencia permitirá mejorar la calidad y la competitividad de la oferta de fletes internacionales.
- El proyecto de Acuerdo Multilateral en análisis en el MERCOSUR no generará beneficio alguno para el desarrollo de una Marina Mercante en Uruguay, por lo que no es de esperar una contrapartida en este sector que pueda beneficiar al resto de la economía nacional.
- Para la economía nacional es de suma importancia que el Puerto de Montevideo mantenga un alto nivel de actividad, lo que significa que no sólo debe poder acceder a las cargas nacionales sino también a los tránsitos internacionales que hoy constituyen una parte fundamental de su operativa. Cuanto mayor sea el volumen de carga que manejen nuestros puertos, mayor será la disponibilidad de barcos y por lo tanto la competencia que permitirá mejorar eficiencias y reducir costos operativos. Incrementar la conectividad de nuestros puertos es fundamental para la economía nacional y un acuerdo como el propuesto sólo contribuiría a disminuirla.
- Una reserva de cargas marítimas para buques de bandera regional, sólo contribuirá a incrementar las asimetrías del MERCOSUR, favoreciendo así a los socios mayores (Argentina y Brasil) tanto en lo que hace a los servicios de transporte marítimo como a la competitividad de su producción. No es casualidad que sean ellos quienes impulsan este tipo de acuerdos desde los inicios del MERCOSUR.

Es entonces por las razones expuestas que la industria nacional, representada por la Cámara de Industrias del Uruguay, ha mantenido una posición contraria a este tipo de acuerdo y lo ha hecho saber a las autoridades nacionales desde que el tema está planteado. Es importante señalar que hasta el momento la posición del país ha sido firme, recogiendo los planteamientos realizados por todo el sector económico vinculado al comercio internacional, postura que esperamos continúe con la misma firmeza con la que se ha planteado hasta ahora. ●

A referida Declaração explica as razões pelas quais o setor se opõe a um Acordo que impeça a utilização de navios de qualquer bandeira para o transporte marítimo de cargas entre os portos do MERCOSUL, tanto para cargas com origem e destino na região quanto para aquelas que chegam ou saem dela por transbordo nos portos do MERCOSUL:

- Numa economia pequena como a nossa, o comércio exterior é uma ferramenta fundamental para a geração de atividade e emprego. Entende-se que a reserva de carga proposta é um obstáculo ao desenvolvimento do país em geral e em particular ao seu comércio internacional. Por isso, é necessário garantir o acesso à maior oferta possível de linhas de transportes marítimos que permitem tanto a chegada de matérias-primas e insumos para uso industrial, quanto a saída de nossa produção. A livre concorrência melhorará a qualidade e a competitividade da oferta internacional de frete.
- O projeto de Acordo Multilateral em análise no MERCOSUL não gerará nenhum benefício para o desenvolvimento de uma Marinha Mercante no Uruguai, pelo que não se espera uma contrapartida neste setor que possa beneficiar o restante da economia nacional.
- Para a economia nacional, é de extrema importância que o Porto de Montevideu mantenha um alto nível de atividade, o que significa que deve poder acessar não só cargas nacionais, mas também trânsitos internacionais que hoje constituem parte fundamental de suas operações. Quanto maior o volume de carga movimentado em nossos portos, maior a disponibilidade de navios e, portanto, a concorrência que aumentará a eficiência e reduzirá os custos operacionais. Aumentar a conectividade de nossos portos é essencial para a economia nacional e um acordo como o proposto só contribuiria para reduzi-la.
- Uma reserva de carga marítima para navios de bandeira regional só contribuirá para aumentar as assimetrias do MERCOSUL, favorecendo assim os maiores sócios (Argentina e Brasil) tanto em termos de serviços de transporte marítimo quanto na competitividade de sua produção. Não é por acaso que são eles que promovem esse tipo de acordo desde o início do MERCOSUL.

É, pois, pelas razões expostas que a indústria nacional, representada pela Câmara de Indústrias do Uruguai, tem mantido posição contrária a este tipo de acordo e o tem comunicado às autoridades nacionais desde que o assunto foi levantado. É importante destacar que até agora a posição do país tem sido firme, refletindo as propostas feitas por todo o setor econômico ligado ao comércio internacional, posição que esperamos que continue com a mesma firmeza com que foi proposta até agora. ●





Gerente General
RANSA Bolivia

Matías Silva

CONVERTIMOS LA LOGÍSTICA EN UNA VENTAJA COMPETITIVA PARA NUESTROS CLIENTES

TRANSFORMAMOS A LOGÍSTICA EM VANTAGEM COMPETITIVA PARA NOSSOS CLIENTES

UNA EMPRESA LÍDER COMO RANSA TIENE CARACTERÍSTICAS QUE LA CONVIERTEN EN UN REFERENTE REGIONAL. EN ESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA, CONOCEMOS LOS PORMENORES DE ESTA DISTINGUIDA COMPAÑÍA.

Ransa es una empresa internacional y como tal, enfrenta cada día diversos desafíos. ¿Cuáles considera son los principales obstáculos que atentan contra una logística de calidad?

Nuestro desafío principal es convertir la logística en la ventaja competitiva de nuestros clientes. Es común encontrar diferentes obstáculos que atentan contra el correcto desempeño de la cadena de suministro de las empresas, algunos ejemplos son la informalidad, la falta de información de calidad, y la poca adopción de la tecnología.

Como empresa somos muy orientados hacia el cliente. Lo más importante para nosotros es que ellos tengan una buena experiencia con nuestros servicios. Desde el primer contacto que se hace con Ransa hasta la ejecución y post venta del servicio. Es por esta razón que consideramos que es necesario tener procesos y procedimientos internos debidamente definidos, una infraestructura adecuada para el manejo de la operación y plataformas tecnológicas que acompañan al cliente para que tengan la independencia de visualizar su operación en línea y contar con la reportería e indicadores necesarios para poder, en base a ellos, definir nuevas estrategias para su negocio.

Siempre se habla de que contar con una propuesta integral en materia logística, es una ventaja competitiva para los exportadores e importadores. ¿Cuál es el abanico de opciones que ofrece Ransa a sus clientes y por qué considera que cada vez más y más empresas eligen vuestros servicios?

Contar con un socio estratégico integral en materia logística puede convertirse en una ventaja competitiva muy importante para una empresa.

UMA EMPRESA LÍDER COMO A RANSA POSSUI CARACTERÍSTICAS QUE A TORNAM UMA REFERÊNCIA REGIONAL. NESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA, CONHECEMOS OS DETALHES DESTA DISTINTA EMPRESA.

A Ransa é uma empresa internacional e, como tal, enfrenta vários desafios todos os dias. Na sua opinião, quais são os principais obstáculos que ameaçam a logística de qualidade?

Nosso principal desafio é fazer da logística o diferencial competitivo de nossos clientes. É comum encontrar diversos obstáculos que ameaçam o correto desempenho da cadeia de suprimentos das empresas, alguns exemplos são a informalidade, falta de informação de qualidade e pouca adoção de tecnologia.

Como empresa, somos muito orientados em relação ao cliente. O mais importante para nós é que tenham uma boa experiência com os nossos serviços. Desde o primeiro contato feito com a Ransa até a execução e pós-venda do serviço. É por esta razão que consideramos que é necessário ter processos e procedimentos internos devidamente definidos, uma infraestrutura adequada à gestão da operação e plataformas tecnológicas que acompanhem o cliente para que este tenha independência para visualizar a sua operação online e ter os relatórios e indicadores necessários para poder, com base neles, definir novas estratégias para o seu negócio.

Sempre se fala que ter uma proposta logística abrangente é um diferencial competitivo para exportadores e importadores. Qual é o leque de opções que a Ransa oferece aos seus clientes e por que você acha que cada vez mais empresas estão escolhendo seus serviços?

Ter um parceiro estratégico abrangente em logística pode se tornar uma vantagem competitiva muito importante para uma empresa. A Ransa, como operador logístico integral



Ransa, como operador logístico integral con más de 80 años de experiencia a nivel regional, ofrece a sus clientes servicios a lo largo de toda la cadena de suministro, desde el comercio exterior, almacenamiento y transformación de productos (maquilas), transporte interdepartamental, distribución local, última milla, y gestión documental. Todo esto acompañado de herramientas tecnológicas de clase mundial y un vasto conocimiento del mercado que buscan brindarle a nuestros clientes una experiencia de la más alta calidad.

Resolver cuestiones relacionadas con "la última milla" en el proceso logístico es uno de los principales dilemas que enfrenta hoy el e-commerce a nivel mundial. ¿De qué manera Ransa logra sortear este importante escollo?

La última milla asociada al e-commerce es el eslabón de mayor complejidad dentro de la cadena logística, y es un rubro que ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años con la evolución de los hábitos de los consumidores. El reto de la última milla es combinar seguridad, tecnología, y eficiencia para responder en tiempo real al incremento de la demanda de este canal de ventas. En RANSA entendemos la complejidad de este proceso, y es por ello que contamos con una serie de herramientas tecnológicas que nos permiten gestionar este proceso eficientemente, asegurando la inmediatez de las entregas, optimización de rutas, seguimiento de cada uno de los pedidos, así como tracking y confirmaciones de entregas en tiempo real.

¿Cuáles son los proyectos de crecimiento que tiene la empresa para este 2023 y como visualizan el 2024?

Nuestro objetivo principal es seguir expandiéndonos como marca líder a nivel regional, manteniéndonos a la vanguardia con las nuevas tendencias que van apareciendo en el rubro logístico. Seguiremos invirtiendo en modernizar nuestras operaciones en toda la región y en la búsqueda constante de mejores experiencias para nuestros clientes, acompañándolos en su crecimiento y su cobertura geográfica. ●

com mais de 80 anos de experiência a nível regional, oferece aos seus clientes serviços em toda a cadeia de abastecimento, desde o comércio exterior, armazenamento e transformação de produtos (maquiladoras), transporte interdepartamental, distribuição local, última milha e gerenciamento de documentos. Tudo isso acompanhado de ferramentas tecnológicas de ponta e amplo conhecimento de mercado que buscam proporcionar aos nossos clientes uma experiência da mais alta qualidade.

Resolver questões relacionadas à "última milha" no processo logístico é um dos principais dilemas do e-commerce em todo o mundo atualmente. Como Ransa consegue contornar esse grande obstáculo?

A última milha associada ao e-commerce é o elo mais complexo da cadeia logística, sendo uma área que tem experimentado um crescimento exponencial nos últimos anos com a evolução dos hábitos de consumo. O desafio da última milha é combinar segurança, tecnologia e eficiência para responder em tempo real ao aumento da demanda por esse canal de vendas. Na RANSA entendemos a complexidade deste processo, por isso dispomos de uma série de ferramentas tecnológicas que nos permitem gerir este processo de forma eficiente, garantindo a rapidez das entregas, a otimização das rotas, o acompanhamento de cada uma das encomendas, bem como o tracking e confirmações de entrega em tempo real.

Quais são os projetos de crescimento que a empresa tem para este 2023 e como visualizam em 2024?

O nosso principal objetivo é continuar a crescer como marca líder a nível regional, mantendo-nos na vanguarda das novas tendências que se apresentam no campo da logística. Continuaremos investindo na modernização de nossas operações em toda a região e na busca constante de melhores experiências para nossos clientes, acompanhando-os em seu crescimento e cobertura geográfica. ●

SALOMÓN GRÚAS INCORPORA SU NUEVA GRÚA DE 320 TONELADAS SOBRE ORUGAS

SALOMÓN GRÚAS INCORPORA SEU NOVO GUINDASTE SOBRE ESTEIRAS DE 320 TONELADAS

SALOMÓN GRÚAS, LÍDER EN EL MERCADO DE MOVIMIENTO Y LOGÍSTICA DE CARGA PESADA, SE COMPLACE EN ANUNCIAR LA LLEGADA DE SU NUEVA GRÚA DE 320 TONELADAS DE CAPACIDAD.

A SALOMÓN GRÚAS, LÍDER NO MERCADO DE MOVIMENTAÇÃO E LOGÍSTICA DE CARGAS PESADAS, TEM O PRAZER DE ANUNCIAR A CHEGADA DE SEU NOVO GUINDASTE COM CAPACIDADE DE 320 TONELADAS.



Celebrando la incorporación de la Grúa en el Club de los Industriales (CIU)

Este impresionante equipo, cero kilómetro, adquirido recientemente, marca un hito importante para la empresa y representa un avance significativo en su capacidad para atender la demanda de distintos sectores, tales como energía, industria, construcción, entre otros.

La grúa de 320 toneladas pluma reticulada, sobre orugas, ha sido diseñada para manejar cargas pesadas y complejas con una eficiencia y seguridad excepcionales.

Con esta inversión estratégica, Salomón Grúas reafirma su compromiso en brindar soluciones innovadoras, de alta calidad y seguridad a sus clientes, ampliando su capacidad de carga y proyectándose a nuevos mercados.

Este nuevo equipo en conjunto con el parque de maquinaria con el que cuenta la empresa, generan una flota que día a día se adapta a las necesidades del mercado y brinda soluciones estratégicas. ●

Este impressionante equipamento zero quilômetro, adquirido recentemente, representa um marco importante para a empresa e representa um avanço significativo em sua capacidade de atender a demanda de diversos setores, como energia, indústria, construção civil, entre outros.

O guindaste sobre esteiras com lança treliçada de 320 toneladas foi projetado para lidar com cargas pesadas e complexas com eficiência e segurança excepcionais.

Com este investimento estratégico, a Salomón Grúas reafirma o seu compromisso de fornecer soluções inovadoras, de elevada qualidade e segurança aos seus clientes, expandindo a sua capacidade de carga e projetando-se em novos mercados.

Este novo equipamento, juntamente com o parque de máquinas que a empresa possui, gera uma frota que dia a dia se adapta às necessidades do mercado e oferece soluções estratégicas. ●





Director Comercial
TENORA Logística
Internacional

Jean Carlos Schwengber

CERTIFICADOS EN EL MEJOR SERVICIO: TENORA

CERTIFICADOS NO MELHOR SERVIÇO: TENORA

POCAS EMPRESAS HAN LOGRADO TANTO RECONOCIMIENTO A LA CALIDAD DE SU SERVICIO COMO TENORA, Y ASÍ LO CONFIRMAN LAS CERTIFICACIONES INTERNACIONALES OBTENIDAS POR LA COMPAÑÍA. EN ESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA, PUDIMOS CONOCER DE PRIMERA MANO A QUE SE DEBE ESTE ÉXITO QUE ACOMPAÑA A LA FIRMA DESDE HACE VARIOS AÑOS.

Uno de los elementos más importantes a la hora de elegir un partner logístico, es la calidad de servicio la cual se ve reflejada en las certificaciones internacionales. ¿Con qué certificaciones cuenta la empresa y cómo estos logros afectan a la credibilidad de la compañía?

Hoy podemos decir orgullosamente que somos la primera empresa de Transporte Terrestre nacional e internacional que cuenta con certificación OEA en Paraguay.

Es un proceso que comenzamos hace más de un año, para el cual no fue planteado este desafío con el objetivo simple de la certificación sino que fue para poder empatar y superar esfuerzo e inversiones continuas y enmarcar estas dentro procedimientos de alto alcance y con base en auditorías internacionales.

Para TENORA, siempre fue la transparencia el argumento principal para la comercialización de nuestros servicios. Valoramos el esfuerzo y compromisos de todos nuestros colaboradores quienes hoy acompañan todas estas acciones.

La bajante de los ríos hace vital contar con un sistema terrestre de transporte en países mediterráneos como Paraguay. ¿Cuál es la flota que posee TENORA para poder satisfacer a las necesidades crecientes de los exportadores e importadores?

TENORA comenzó este proyecto hace casi 9 años en Ciudad del Este y desde nuestros inicios se pondera la planificación, proyección e inversión directa para enfocarnos en servicio internacional para empresas maquiladoras en Paraguay, y de esta manera nuestra flota cumple los requerimientos y estándares de alta calidad para el atendimento de estos productos. Atención y actualización de nuestra flota que al día de hoy se constituye principalmente entre siders y furgones para el atendimento que estas industrias requieren y dando respuesta eficiente principalmente en tiempos de

POUCAS EMPRESAS ALCANÇARAM TANTO RECONHECIMENTO PELA QUALIDADE DO SEU SERVIÇO COMO A TENORA, E ISSO É CONFIRMADO PELAS CERTIFICAÇÕES INTERNACIONAIS OBTIDAS PELA EMPRESA. NESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA, PUDAMOS SABER EM PRIMEIRA MÃO POR QUE SE DEVE ESSE SUCESSO QUE ACOMPANHA O ESCRITÓRIO HÁ VÁRIOS ANOS.

Um dos elementos mais importantes na hora de escolher um partner logístico, é a qualidade do serviço a qual se reflète nas certificações internacionais. Quais certificações a empresa possui e como essas conquistas afetam a credibilidade da empresa?

Hoje podemos dizer com orgulho que somos a primeira empresa de Transporte Terrestre nacional e internacional que possui a certificação OEA no Paraguai.

É um processo que iniciámos há mais de um ano, para o qual este desafio não foi lançado com o simples objetivo de certificação, mas sim de poder corresponder e superar esforços e investimentos contínuos e enquadrar-se em procedimentos de grande alcance e com base em auditorias internacionais.

Para TENORA, a transparência sempre foi o principal argumento para a comercialização de nossos serviços. Valorizamos o esforço e empenho de todos os nossos colaboradores que hoje acompanham todas estas ações.

A queda dos rios torna vital a existência de um sistema de transporte terrestre em países mediterrâneos como o Paraguai. Qual é a frota que a TENORA tem para conseguir satisfazer as necessidades crescentes de exportadores e importadores?

TENORA iniciou este projeto há quase 9 anos em Ciudad del Este e desde o início, planejamento, projeção e investimento direto foram pensados para focar no serviço internacional para empresas maquiladoras no Paraguai, e assim nossa frota atende aos altos requisitos e padrões de qualidade para o serviço destes produtos. Atenção e atualização da nossa frota que hoje se constitui principalmente entre siders e furgões para o atendimento que estas indústrias requerem e dando uma resposta eficiente principalmente nos momentos de operação, obviamente acompanhada de um sistema de gestão robusto e de uma equipe de pessoas



operación, acompañadas obviamente un robusto sistema de gestión y de un equipo de personas comprometidas, dedicadas para un atendimento eficiente para nuestros clientes.

Contamos también alianzas estratégicas para el atendimento de cargas contenerizadas así como cargas generales las cuales requieren por sus características una atención de carretas semirremolques con barandas y lonas atendiendo así también servicios multimodales en los principales puertos de la región, como Paranaguá, Santos (Brasil), Montevideo (Uruguay) y San Antonio (Chile).

TENORA no brinda solo excelencia en servicio de transporte. ¿Qué otros servicios pone la empresa al servicio de sus clientes y potenciales clientes?

Intentamos ser un socio de negocios responsable involucrándonos directamente en el servicio que nuestros clientes necesitan.

“Para TENORA, siempre fue la transparencia el argumento principal para la comercialización de nuestros servicios. Valoramos el esfuerzo y compromisos de todos nuestros colaboradores quienes hoy acompañan todas estas acciones.”

empenhadas, dedicadas para um atendimento eficiente para nossos clientes.

Também possuímos alianças estratégicas para o atendimento de cargas contenerizadas e cargas gerais a quais requerem por suas características uma atenção de carretas semi-reboque com grades e lonas, atendendo assim também serviços multimodais nos principais portos da região, como Paranaguá, Santos (Brasil), Montevideú (Uruguai) e San Antonio (Chile)

A TENORA não oferece apenas excelência no serviço de transporte. Que outros serviços a empresa oferece aos seus clientes e potenciais clientes?

Procuramos ser um parceiro de negócios responsável, envolvendo-nos diretamente no serviço que os nossos clientes necessitam.

“Para TENORA, a transparência sempre foi o principal argumento para a comercialização de nossos serviços. Valorizamos o esforço e empenho de todos os nossos colaboradores que hoje acompanham todas estas ações.”



Alessandro Cota Viana - Diretor Executivo junto a Jean Carlos Schwengber, Diretor Comercial de TENORA Logística Internacional

TENORA comercializa eficiencia en transporte para lo cual intentamos siempre asesoramiento y comprometimiento continuo en cada uno de los servicios a realizar y así con estos causar efecto y diferencia en el producto final,

TENORA Log. Internacional es parte de un grupo empresarial donde ofrecemos servicio PROPIO y DIRECTO de fletes nacionales e internacionales, servicios multimodales y despacho de aduanas.

Contamos con gestión propia en los puntos claves que involucran a Paraguay, ejemplo Puerto de Paranaguá y Santos para la atención de cargas de import y export multimodales , así como la gestión en Foz do Iguaçu que nos permite mantener y como menciona nuestro propósito HACER SERVICIO DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA INTEGRAL CON CALIDAD.

Muchos exportadores nos han comentado que una preocupación recurrente es la de poder tener un asesoramiento correcto en cuestiones aduaneras ya que es vital para su negocio. ¿Es posible encontrar en TENORA un asesoramiento de esta índole?

Estamos directamente involucrado con las gestiones aduaneras , como comente anteriormente somos despachantes de aduana en Brasil para lo cual utilizamos esta herramienta para siempre estar en continua actualización en Paraguay.

Participamos de foros internacionales y nos involucramos en distintas cámaras que nos permiten mantener este asesoramiento constante y actualizado.

A TENORA comercializa eficiência no transporte, para o qual procuramos sempre prestar assessoramento e comprometimento contínuo em cada um dos serviços a realizar e assim, com estes, causam um efeito e uma diferença no produto final.

TENORA Log. Internacional faz parte de um grupo empresarial onde oferecemos serviço PRÓPRIO e DIRETO de fretes nacionais e internacionais, serviços multimodais e desembarço aduaneiro.

Possuímos gestão própria nos pontos-chave que envolvem o Paraguai, a exemplo dos Portos de Paranaguá e Santos para atendimento de cargas multimodais de importação e exportação, além da gestão em Foz do Iguaçu que nos permite manter e, conforme nosso propósito menciona, FAZER SERVIÇOS DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA INTEGRAL COM QUALIDADE.

Muitos exportadores nos contaram que uma preocupação recorrente é poder ter uma assessoria correta nas questões aduaneiras, pois é vital para seus negócios. É possível encontrar assessoria dessa natureza no TENORA?

Estamos diretamente envolvidos com as gestões aduaneiras, como mencionei anteriormente somos despachantes aduaneiros no Brasil para os quais utilizamos esta ferramenta para estarmos sempre atualizados constantemente no Paraguai.

Participamos de fóruns internacionais e estamos envolvidos em diferentes câmaras que nos permitem manter este assessoramento constante e atualizado.

TENORA tiene raíces e inicios en requerimiento de clientes de despachos que buscaban soluciones en transporte internacional y la unificación de estos puntos es nuestro diferencial.

Ya estamos en la segunda mitad de 2023 y el futuro se avizora complejo en la región. En este contexto, ¿cuáles son los proyectos a futuro que se plantean en la empresa?

Si, este 2023 comenzó con grandes desafíos y aparenta mantenerse en un año lleno de incertidumbres, pero más allá de esto TENORA no ha frenado sus planes de crecimiento y proyecciones. Estamos comenzando tal y como fue planificado en los próximos 60 días un proyecto de edificación de nuestra base operativa unificada la cual cuenta con área de veinticinco mil m², la cual nos permitirá dar estructura de depósito para cargas generales de 3300 m³, escritorio y comodidades para nuestros colaboradores así como también todo lo referente al mantenimiento y abastecimiento de nuestra flota, proyectamos nuestra obra finalizará en un máximo de 3 años para la cual transformemos nuestro centro logístico integral como uno de los mejores de la región. Nuestro objetivo directo es poder volcar todos estos servicios a nuestros clientes garantizando un mayor respaldo y eficiencia.

Entendemos que es fundamental mantenernos en una continua actualización , y lo trasparamos a todas nuestras áreas. ●

A TENORA tem raízes e inícios em requerimentos de clientes de despachantes que buscavam soluções em transporte internacional e a unificação desses pontos é o nosso diferencial.

Já estamos no segundo semestre de 2023 e o futuro parece complexo na região. Neste contexto, quais são os projetos futuros que estão sendo considerados na empresa?

Sim, este 2023 começou com grandes desafios e parece permanecer em um ano cheio de incertezas, mas além disso a TENORA não desacelerou seus planos e projeções de crescimento. Conforme planejado, estamos iniciando nos próximos 60 dias um projeto de construção de nossa base operacional unificada, que possui uma área de vinte e cinco mil m2, o que nos permitirá fornecer uma estrutura de armazém para carga geral de 3.300 m3, escritório e comodidades para os nossos colaboradores assim como tudo relacionado com a manutenção e abastecimento da nossa frota, projetamos que o nosso trabalho termine no máximo em 3 anos para os quais transformamos o nosso centro de logística integral num dos melhores da região. Nosso objetivo direto é poder entregar todos esses serviços aos nossos clientes, garantindo melhor suporte e eficiência.

Entendemos que é fundamental estarmos sempre atualizados e transferimos isso para todas as nossas áreas. ●



misión de cumplir
Agencia Sallustro
DESPACHOS DE ADUANA

WhatsApp
CHATEA
CON NOSOTROS
+595 981605510

Ranking
de marcas
2022

www.agenciasallustro.com.py

Av. Gral. José Gervasio Artigas 2025, Asunción 1429
Teléf: +595 21 444-569
contacto@agenciasallustro.com.py - Paraguay





LA IMPORTANCIA DE LA DIGITALIZACIÓN Y LA INNOVACIÓN EN LOS PROCESOS LOGÍSTICOS

A IMPORTÂNCIA DA DIGITALIZAÇÃO E INOVAÇÃO NOS PROCESSOS LOGÍSTICOS

En un mundo cada vez más interconectado y dinámico, la transformación digital y la innovación se han establecido como pilares fundamentales para el crecimiento y la competitividad de las organizaciones en todos los sectores. En el marco del Encuentro de Protagonistas de Uruguay, evento de referencia que reúne a destacados líderes y expertos del sector, se llevó a cabo una mesa de diálogo que arrojó luz sobre uno de los aspectos cruciales para el desarrollo empresarial: la digitalización y la innovación en los procesos logísticos.

Num mundo cada vez mais interconectado e dinâmico, a transformação digital e a inovação têm-se estabelecido como pilares fundamentais para o crescimento e competitividade das organizações de todos os setores. No marco do Encontro de Protagonistas do Uruguai, evento de referência que reúne destacados líderes e especialistas do setor, foi realizada uma mesa de diálogo que destacou um dos aspectos cruciais para o desenvolvimento empresarial: a digitalização e a inovação nos processos logísticos.

La logística, columna vertebral que sustenta el flujo eficiente de bienes y servicios, se encuentra en un punto de inflexión impulsado por la convergencia de tecnologías disruptivas y enfoques vanguardistas. Ante este panorama, Ana Castillo, Oficial Senior de BID Lab, Stefani Sampietro, Gerente de RRHH, Calidad y Sistemas de Grupo Murchison, Santiago Morelli, Gerente Comercial de GARMET y GOYAIKE, Mauricio Ronqui, CEO de ALTech, moderados por Ignacio Boschi, Coordinador del Programa de Innovación en Logística de ANII, compartieron sus experiencias en la mesa titulada "La importancia de la digitalización y la innovación en los procesos logísticos".

A logística, coluna vertebral que sustenta o fluxo eficiente de bens e serviços, a logística está em um ponto de inflexão impulsionado pela convergência de tecnologias disruptivas e abordagens vanguardistas. Neste contexto, Ana Castillo, Diretora Sênior do BID Lab, Stefani Sampietro, Gerente de RH, Qualidade e Sistemas do Grupo Murchison, Santiago Morelli, Gerente Comercial da GARMET e GOYAIKE, Mauricio Ronqui, CEO da ALTech, moderado por Ignacio Boschi, Coordenador do Programa de Inovação Logística da ANII, compartilharam suas experiências na mesa intitulada "A importância da digitalização e inovação nos processos logísticos".

Cada uno de estos protagonistas aportó una visión única y enriquecedora sobre cómo la digitalización y la innovación están redefiniendo el panorama logístico en Uruguay y más allá. Desde la incorporación de soluciones tecnológicas de vanguardia hasta la optimización de cadenas de suministro mediante estrategias innovadoras. Las presentaciones de esta mesa ofrecieron una panorámica integral de los avances y desafíos en este apasionante terreno.

Cada um desses protagonistas forneceu uma visão única e enriquecedora de como a digitalização e a inovação estão redefinindo o cenário logístico no Uruguai e além. Da incorporação de soluções tecnológicas de ponta à otimização das cadeias de suprimentos por meio de estratégias inovadoras. As apresentações nesta mesa ofereceram uma visão abrangente dos avanços e dos desafios neste campo emocionante.

Compartiremos algunos aportes y reflexiones. Sus experiencias, éxitos y enfoques no solo iluminan el camino hacia la excelencia logística, sino que también brindan inspiración para otras empresas que buscan navegar con éxito en esta nueva era de la industria.

Compartilharemos algumas contribuições e reflexões. Suas experiências, sucessos e abordagens que não apenas iluminam o caminho para a excelência logística, mas também fornecem inspiração para outras empresas que buscam navegar com sucesso nesta nova era da indústria.



UPRIVER PORTS

- Timbúes
- San Lorenzo
- Rosario
- Arroyo Seco
- San Nicolás
- Ramallo

GENTE DE RIO
SERVICIOS FLUVIALES S.R.L.

Transport of People | Mooring / Unmooring | Transport of Good | Miscellaneous Services

www.gentederio.com.ar Tel: (+54) 3476 430670 Tel 24 hs: (+54) 341 468 5924 @/gentederioserviciosfluviales/

Expertos en logística fluvial y terrestre

PUERTO SEGURO FLUVIAL

Ruta PY19 Villeta - PILAR, KM 4,5 Villeta - Paraguay
comercial@psf.com.py
+59521 238 1627
www.puertosegurofluvial.com

PUERTO SEGURO SOLUCIÓN LOGÍSTICA S.A.

Mcal. Estigarribia esq. Paseo de Fátima, Mariano Roque Alonso - Paraguay
comercial@puertoseguro.com.py
+595 21 238 1646
www.puertoseguro.com.py



Soy Ignacio Boschi, Coordinador del Programa de Innovación en Logística de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII).

El propósito de esta mesa es presentar los logros de nuestro programa. Nuestra intención es compartir los avances realizados y destacar la importancia de la digitalización y la innovación en los procesos logísticos.

En ANII, respaldamos diversas formas de innovación; en nuestro programa, con un enfoque particular en la logística. En este contexto, en el día de hoy deseamos presentar casos específicos que se aplican en el transporte del sector agropecuario. ●



Coordinador del Programa de Innovación en Logística, ANII

Coordinador do Programa de Inovação Logística, ANII

Ignacio Boschi

Sou Ignacio Boschi, Coordenador do Programa de Inovação Logística da Agência Nacional de Pesquisa e Inovação (ANII).

O objetivo desta tabela é apresentar as realizações do nosso programa. Nossa intenção é compartilhar os avanços alcançados e destacar a importância da digitalização e inovação nos processos logísticos.

Na ANII apoiamos várias formas de inovação; em nosso programa, com foco particular em logística. Neste contexto, hoje queremos apresentar casos específicos que são aplicados no transporte do setor agrícola. ●

En Garnet, contábamos con un diagnóstico detallado de nuestra situación. El desafío más relevante al que nos enfrentamos fue abordar y resolver los numerosos problemas e ineficiencias que afectaban nuestro proceso logístico interno.

Para enumerar algunos de estos desafíos, nuestro proceso logístico estaba altamente centralizado en una única persona encargada de atender las llamadas, lo que limitaba la colaboración en equipo. Además, nos encontrábamos con dificultades vinculadas a la estacionalidad de nuestras operaciones. La demanda de transporte alcanzaba su punto álgido durante la cosecha,



Gerente Comercial, GARMET y GOYAIKE

Santiago Morelli

Na Garnet, tivemos um diagnóstico detalhado da nossa situação. O desafio mais relevante que enfrentamos foi abordar e solucionar os diversos problemas e ineficiências que afetavam nosso processo logístico interno.

Para listar alguns desses desafios, nosso processo logístico era altamente centralizado com uma única pessoa atendendo as ligações, limitando a colaboração da equipe. Além disso, encontramos dificuldades relacionadas à sazonalidade de nossas operações. A demanda por transporte atingiu seu pico durante a safra, principalmente entre os meses de novembro e dezembro, e novamente nos meses de

principalmente entre los meses de noviembre y diciembre, y luego nuevamente en abril y mayo, generando un dilema entre mantener una estructura rígida enfocada en ofrecer un servicio de calidad durante estos picos de demanda o flexibilizarla y arriesgar la calidad del servicio.

Frente a estos retos, comenzamos a desarrollar soluciones que abordaran estos aspectos y más. El primer objetivo era la digitalización de gran parte de los procesos administrativos repetitivos, buscando así eficiencia y agilidad. No obstante, también comprendimos la necesidad de que nuestra solución considerara las necesidades de todos los actores involucrados en la cadena logística, no solo las nuestras.

Aquí radica una parte fundamental del éxito de nuestra solución. Determinamos que para los transportistas, la herramienta debía ser intuitiva y fácil de usar, con pocos pasos y un diseño amigable. Por otro lado, para los productores, la solución debía ser igualmente sencilla pero al mismo tiempo proporcionar información completa y en tiempo real sobre el estado de sus vehículos y mercancías.

Desde la perspectiva de Garnet, era esencial lograr eficiencias, gestionar el flujo de información en el creciente ecosistema y, por último, profesionalizar el área logística, que hasta entonces había operado de manera analógica, sin contar con indicadores concretos para orientar las mejoras. ●

abril e maio, criando um dilema entre manter uma estrutura rígida e focada em oferecer um serviço de qualidade nesses picos de demanda ou flexibilizar e arriscar a qualidade do serviço

Diante desses desafios, começamos a desenvolver soluções que abordassem esses aspectos e muito mais. O primeiro objetivo foi a digitalização de grande parte dos processos administrativos repetitivos, buscando assim eficiência e agilidade. No entanto, também entendemos a necessidade de nossa solução considerar as necessidades de todos os atores envolvidos na cadeia logística, não apenas as nossas.

Aqui reside uma parte fundamental do sucesso da nossa solução. Determinamos que para os transportadores, a ferramenta deveria ser intuitiva e fácil de usar, com poucos passos e um design amigável. Por outro lado, para os produtores, a solução tinha de ser igualmente simples mas ao mesmo tempo fornecer informação completa e em tempo real sobre o estado de seus veículos e mercadorias.

Na visão de Garnet, era essencial obter eficiências, gerenciar o fluxo de informações no ecossistema crescente e, por último, profissionalizar a área de logística, que até então operava de forma analógica, sem ter indicadores específicos para orientar melhorias. ●



DESARROLLAMOS SOLUCIONES LOGÍSTICAS A MEDIDA DE CADA CLIENTE



Depósitos habilitados
MSPBS, MADES, INAN, DINAVISA, SENAWE, SENACSA, DIMABEL Y SENAC

+595212891000
www.nsa.com.py



Soy Ana Castillo, ingeniera agrónoma de formación con un MBA en agronegocios. Mi trayectoria ha estado estrechamente ligada al sector, tanto de manera directa como indirecta. Durante los últimos 17 años, he trabajado en BID Lab, el laboratorio de innovación perteneciente al Grupo BID.



Oficial Senior, BID Lab

Oficial Sênior, Laboratório do BID

Ana Castillo

Nuestro rol radica en la experimentación y el desarrollo de pruebas piloto, tal como la que estamos llevando a cabo en colaboración con ANII. Esta iniciativa busca contribuir a la mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, así como a la optimización de los aspectos ambientales y al impacto positivo en las comunidades a las que servimos.

Experimentação e desenvolvimento de testes-piloto, como o que estamos a realizar em colaboração com a ANII. Essa iniciativa busca contribuir para a melhoria da competitividade das pequenas e médias empresas, bem como para a otimização dos aspectos ambientais e o impacto positivo nas comunidades que atendemos.

Sou Ana Castillo, engenheira agrônoma de formação com MBA em agronegócio. A minha carreira esteve firmemente ligada ao setor, direto e indireto. Nos últimos 17 anos, trabalhei no BID Lab, o laboratório de inovação pertencente ao Grupo BID.

O nosso papel reside na experi-

mentação e desenvolvimento de testes-piloto, como o que estamos a realizar em colaboração com a ANII. Essa iniciativa busca contribuir para a melhoria da competitividade das pequenas e médias empresas, bem como para a otimização dos aspectos ambientais e o impacto positivo nas comunidades que atendemos.

Hay que ir subiendo escalón por escalón. Y el primer escalón, consiste en romper la barrera cultural que hay dentro de las empresas. Las empresas traen el concepto "tarea se mata con horas sillas-hombre". Se realizan y punto. Hay un cambio de paradigma a partir de la implantación de la tecnología. Esa es la barrera y el primer escalón que hay que subir.



CEO, ALTech

Mauricio Ronqui

El compromiso de las altas gerencias de las empresas o de los dueños, es entender que es algo necesario e importante. Las micro y pequeñas empresas, saben que necesitan cosas, pero no saben que necesitan. Por ejemplo, te plantean que quieren blockchain o inteligencia artificial, pero no tienen sistemas de gestión. Después hay que acompañarlos en el proceso, de forma honesta, logrando relaciones a largo plazo.

O compromisso da alta direção das empresas ou dos proprietários é entender que é algo necessário e importante. As micro e pequenas empresas sabem que precisam das coisas, mas não sabem do que precisam. Por exemplo, eles dizem que querem blockchain ou inteligência artificial, mas não têm sistemas de gerenciamento. Então você tem que acompanhá-los no processo, honestamente, alcançando relacionamentos de longo prazo.

Você tem que subir degrau por degrau. E o primeiro passo é quebrar a barreira cultural que existe dentro das empresas. As empresas trazem o conceito "tarefa se mata com horas sentados na cadeira". Eles são feitos e ponto. Há uma mudança de paradigma a partir da implementação da tecnologia. Essa é a barreira e o primeiro degrau que deve ser superado.



SEAMOS ÚNICOS JUNTOS

ARGELAN
SHIPS SERVICE
WWW.ARGELAN-SS.COM

BOTISOL
SUPPLY CHAIN SOLUTIONS
WWW.BOTISOL.COM

TRIDOI
SHIPPING & TRADING
WWW.TRIDOI.COM

ARGENTINA - URUGUAY. LUIS ALBERTO DE HERRERA 1183 OF. 101, MONTEVIDEO. +(598 2) 624 0960 / +(598) 96 424 393

RUTA BATERIAS
Movilidad Eléctrica
Energías Renovables
Litho Solutions

¿NECESITA BATERÍAS DE LARGA DURACIÓN SIN MANTENIMIENTO Y SIN SALAS DE CARGA?

RUTA BATERIAS DE TRACCIÓN

Comercio Exterior: +598 99 550 170
+598 2288 0668
marcel.pereyra@bateriasruta.com.uy

www.bateriasruta.com.uy

Contacto:
Marcel Pereyra
Comercial Manager
Div. Baterías Industriales Baterías Ruta S.A.
Ruta 101 km 28,300 - Barros Blancos - Uruguay

BATERÍAS DE LITIO PARA TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE MONTACARGAS Y APILADORAS ELÉCTRICAS



VENTAS Y ALQUILERES

Productos logísticos para depósitos, fábricas, cámaras frías, puertos.

TELEF: 021 729 6666
WWW.GANDYS.COM.PY

GANDYS S.A.
@gandys.sa

@gandys_a
GANDYS S.A.

Cuando inició todo esto, en el Comité de Evaluación pensábamos que el sector estaba mucho más desarrollado en DIGITALIZACIÓN de lo que la evidencia nos mostró. El objetivo era acompañar en la innovación. En la práctica, la realidad es que hemos acompañado 155 proyectos en total. De esos 155, 68 de ellos, correspondieron a bonos digitales.

Esto quiere decir que el sector tenía una gran necesidad de digitalización.

Otro dato super curioso es que 29 de los proyectos fueron de sistemas de gestión de depósito. Esto nos habla de que estamos en un desarrollo muy incipiente y que requiere realmente focalizarnos.

Otro aspecto fundamental fue la consultoría. 57 de los proyectos fueron de consultoría, en el diagnóstico de los procesos logísticos. Nos parece fundamental, porque vemos que: cuando se quiere implementar el proyecto de digitalización, si antes no hubo un buen diagnóstico, termina fallando.

Esto ha permitido a las empresas situarse y ver el punto de partida en el cual están, para luego ver si la solución que encontraron es la más apropiada para su realidad. En el mercado puede haber muchos enlatados, que parece bárbaro poder implementarlo en las organizaciones. Pero cuando se hace un estudio y se ve que es lo que se necesita en la empresa, el éxito es mucho mayor.

Resumiendo, lo que veo, es que estamos en un desarrollo muy incipiente y que tenemos muchísimo por delante.

Y todo esto está buenísimo, pues es un gran desafío. ●



Gerente de RRHH, Calidad y SYSO de Grupo Murchison y miembro del Comité de Evaluación de Proyectos del Programa de Innovación en Logística de ANII

Gerente de RH, Qualidade e SYSO do Grupo Murchison e membro do Comitê de Avaliação de Projetos do Programa de Inovação em Logísticas da ANII

Stefani Sampietro

Quando tudo isso começou, no Comitê de Avaliação pensávamos que o setor estava muito mais desenvolvido em DIGITALIZAÇÃO do que as evidências nos mostravam. O objetivo era acompanhar a inovação. Na prática, a realidade é que temos acompanhado 155 projetos no total. Desses 155, 68 deles correspondiam a títulos digitais.

Isso significa que o setor tinha uma grande necessidade de digitalização.

Outro dado super curioso é que 29 dos projetos eram sistemas de gestão de armazéns. Isso nos diz que estamos em um desenvolvimento muito iniciante e que realmente exige que tenhamos foco.

Outro aspecto fundamental foi a consultoria. 57 dos projetos foram de consultoria, no diagnóstico de processos logísticos. Parece-nos fundamental, porque vemos que: quando quiseres implementar o projeto de digitalização, se não houver um bom diagnóstico antes, acaba por falhar.

Isso tem permitido que as empresas se situem e vejam o ponto de partida em que estão, para então ver se a solução que encontraram é a mais adequada para sua realidade. Pode haver muitos produtos enlatados no mercado, o que parece bárbaro de se conseguir implementar nas organizações. Mas quando se faz um estudo e se vê o que é necessário na empresa, o sucesso é muito maior.

Resumindo, o que vejo é que estamos numa fase muito inicial de desenvolvimento e que temos um longo caminho a percorrer.

E tudo isso é ótimo, porque é um grande desafio. ●





DIRECTOR DE BROM CONSULTING
VICEPRESIDENTE
CÁMARA DE COMERCIO ARGENTINO-PARAGUAYA ARGENTINA

DIRETOR DE BROM CONSULTING
VICE-PRESIDENTE DA
CÁMARA DE COMÉRCIO ARGENTINA-PARAGUAI

Lic. Martín Brom

PARAGUAY, HUB INDUSTRIAL Y EXPORTADOR. ¿NACE UN NUEVO POTENCIAL DE “NEARSHORING” EN LA REGIÓN?

PARAGUAI, POLO INDUSTRIAL E EXPORTADOR ¿UM NOVO POTENCIAL DE NEARSHORING ESTÁ SURGINDO NA REGIÃO?

En los últimos años, he notado que se incrementó, en mis intervenciones profesionales el análisis de evaluar los beneficios de radicar una industria en Paraguay o contemplar el traslado de parte de la producción allí.

El ejercicio es tan simple, como levantar un poco la mirada, analizar la coyuntura regional y tener una visión más integrada de los procesos y cadenas de valor.

La post pandemia, nos obligó a repensar la eficiencia de las cadenas productivas, los tiempos de entrega y los cuellos de botella en la producción y logística.

Seguirá siendo conveniente producir a 18.000 km de distancia en grandes cantidades, o lo será producir a 1600 km, en el corazón de Latinoamérica?

El nearshoring, está instalado y lo percibimos en la cantidad de empresas brasileñas y argentinas, que han llevado a producir parte de sus bienes terminados y semiterminados a Paraguay. Este fenómeno también, lo podríamos definir en algún sentido, como una especie de complementación industrial.

Las empresas que optan por producir en Paraguay, trasladando parte de su producción a terceros, terminan beneficiándose. Y es que en algún sentido, por extensión, aprovechan las normativas bajo la cual operan las industrias locales, como ser la facilidad en el abastecimiento de insumos importados, los bajos costos de fabricación, la posibilidad de girar y recibir divisas y los acuerdos de libre comercio para exportar directamente desde allí sus productos, a mercados ya conquistados, maduros.

“La post pandemia, nos obligó a repensar la eficiencia de las cadenas productivas, los tiempos de entrega y los cuellos de botella en la producción y logística.”

Nos últimos anos, notei que aumentou, em minhas intervenções profissionais, a análise de avaliar os benefícios de estabelecer uma indústria no Paraguai ou contemplar a transferência de parte da produção para lá.

O exercício é tão simples quanto olhar um pouco para cima, analisar a situação regional e ter uma visão mais integrada dos processos e cadeias de valor.

O pós-pandemia nos obrigou a repensar a eficiência das cadeias produtivas, prazos de entrega e gargalos na produção e logística.

Ainda será conveniente produzir a 18.000 km de distância em grandes quantidades, ou será conveniente produzir a 1.600 km de distância, no coração da América Latina?

O nearshoring está instalado e o percebemos no número de empresas brasileiras e argentinas que trouxeram parte de seus produtos acabados e semiacabados para o Paraguai. Poderíamos também definir esse fenômeno, em certo sentido, como uma espécie de complementaridade industrial.

As empresas que optam por produzir no Paraguai, transferindo parte de sua produção para terceiros, acabam se beneficiando. E é que, de certa forma, por extensão, aproveitam as regras sob as quais operam as indústrias locais, como facilidade de fornecimento de insumos importados, baixo custo de fabricação, a possibilidade de trocar e receber divisas e acordos de livre comércio para exportar seus produtos diretamente de lá, para mercados maduros já conquistados.

“O pós-pandemia nos obrigou a repensar a eficiência das cadeias produtivas, prazos de entrega e gargalos na produção e logística.”



Cortesía CNN

Otras, sin embargo comienzan a planificar la producción de bienes semiterminados, que a su vez categoriza como un insumo, para su central. Y es que analizando la coyuntura regional, necesitan que sus productos sean exportados a su país de origen, a fin de agregar valor y culminar el proceso productivo para la realización del producto final. Esto también ayuda a integrar la producción ya que por cuestiones técnicas o de innovación, dichos procesos pueden encontrarse disponibles, en las fábricas centrales.

Por último, existen otras empresas que directamente realizan su propio desembarco en Paraguay, trasladando la totalidad de fabricación de ciertos tipos de productos, ya que es un país que ofrece, trascendiendo de quién lo gobierne, normativas impositivas muy claras y legislación favorable para la radicación de inversiones e industrias. Algunas de ellas: 1) Ley de Maquila (1064/97..de la industria maquiladora de exportación), 2) Ley 60/90...“de incentivos fiscales e inversiones”, 3) Régimen de Importación de Materias Primas (RIMP).

Solo a modo de retratar su implementación en la práctica, según informaciones del Ministerio de Industria y Comercio, el régimen RIMP fue la clave para que en el 2022 se exporten u\$s 95,8 millones en fármacos, 22 veces más que el período 1994-1999, y según el Consejo Nacional de Empresas Maquiladoras de Exportación,

Outros, porém, começam a planejar a produção de produtos semiterminados, que por sua vez são categorizados como insumo, para sua matriz. E é que analisando a situação regional, eles precisam que seus produtos sejam exportados para seu país de origem, a fim de agregar valor e completar o processo produtivo para a realização do produto final. Isso também ajuda a integrar a produção, já que, por motivos técnicos ou de inovação, esses processos podem estar disponíveis nas fábricas centrais.

Por último, existem outras empresas que fazem desembarque diretamente no Paraguai, transferindo toda a fabricação de certos tipos de produtos, por se tratar de um país que oferece, independentemente de quem o governa, regras fiscais muito claras e legislação favorável à instalação de investimentos e indústrias. Algumas delas: 1) Lei Maquila (1064/97...da indústria maquiladora exportadora), 2) Lei 60/90...“de incentivos fiscais e investimentos”, 3) Regime de Importação de Matérias Primas (RIMP).

Apenas para retratar sua implementação na prática, segundo informações do Ministério da Indústria e Comércio, o regime RIMP foi a chave para a exportação de US\$ 95,8 milhões em fármacos em 2022, 22 vezes mais que em 1994-1999, e de acordo com o Conselho Nacional de Empresas Maquiladoras de Exportação, as exportações totais sob esse regime atingiram US\$ 1.036 milhões em 2022, com projeções de aumento de pelo menos 9% em 2023.

[bromconsulting.com]

[www.bromconsulting.com - e-mail: martin@bromconsulting.com]
[Cel Argentina: +54 9 11 3345-9255 - Cel Paraguay: +595 9 9455 8905]

las exportaciones totales bajo dicho régimen alcanzaron los u\$s 1036 millones en el año 2022, con proyecciones de incrementarse, como mínimo en un 9% en el 2023.

En parte de mis asesorías, donde me ha tocado evaluar y articular contrapartes, me he encontrado con empresas y proveedores de servicios, que han respondido satisfactoriamente los requerimientos técnicos, asimismo encontré gran profesionalización de cámaras y gremios empresariales, que cooperan con sus asociados. En el plano laboral, encontramos principalmente jóvenes postulándose al primer empleo, perfiles técnicos y trabajadores ávidos de incorporar nuevos conocimientos de prácticas de manufactura y uso de nuevas tecnologías, en todos los casos, con escasa o nula conflictividad laboral.

En las interacciones con autoridades de diferentes carteras ministeriales, hemos encontrado perfiles altamente calificados y con gran vocación de servicio para dar solución y respuesta. (Unión Industrial Paraguaya, Ministerio de Industria y Comercio, Relaciones Exteriores, por citar algunos de ellos)

Todos ellos, atributos favorables que propongo sean contemplados en sus análisis para evaluar las oportunidades de complementación industrial y comercial, que brinda el Paraguay. ●

Nas parte das minhas consultorias, onde tive que avaliar e articular contrapartes, me reuni com empresas e prestadores de serviços, que responderam satisfatoriamente às exigências técnicas, também encontrei grande profissionalismo por parte de câmaras e associações empresariais, que colaboram com seus associados. A nível laboral encontramos sobretudo jovens candidatos ao primeiro emprego, perfis técnicos e trabalhadores ávidos por incorporar novos conhecimentos de práticas de manufatura e utilização de novas tecnologias, em todos os casos, com pouco ou nenhum conflito laboral.

Nas interações com autoridades de diferentes pastas ministeriais, encontramos perfis altamente qualificados e com grande vocação de serviço para soluções e respostas. (União Industrial do Paraguai, Ministério da Indústria e Comércio, Relações Exteriores, para citar deles)

Todos eles, atributos favoráveis que proponho são considerados em suas análises para avaliar as oportunidades de complementação industrial e comercial que o Paraguai oferece. ●



JUNTE-SE A NÓS!

INSCREVA-SE

- Conecte-se com colegas e líderes do setor de todo o mundo para compartilhar as melhores práticas e criar novas parcerias
- Participe de workshops interativos sobre digitalização, segurança cibernética, proteção de fronteiras, nearshoring, carbono zero, microgrids, energia eólica offshore, e muito mais
- Aprenda com especialistas do setor a ter acesso a financiamentos internacionais para upgrades de portos inteligentes

SEJA EXPOSITOR

Fortaleça os relacionamentos e conheça novos clientes no melhor salão de exposições intercontinental da América Latina para portos

SEJA PATROCINADOR

Maximize sua visibilidade e coloque sua marca num novo patamar entre os líderes e profissionais do setor portuário

BARRANQUILLA, COLÔMBIA

4 A 6 DE DEZEMBRO DE 2023

#AAPAEventos #AAPAEvents #AAPALATAM

Para patrocínios, entre em contato com Daniel Valladares em dvalladares@aapa-ports.org



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)

<p>SANTA CRUZ Calle Don Bosco #180 Tel: (591) 3398212 (591) 7109 1244</p>	<p>LA PAZ Calle Samuel Oropeza #1346 Telf: (591) 7215 2301 (591) 2270121</p>	<p>COCHABAMBA Calle Ecuador #356 Telf: (591) 6892 4235 (591) 4069649</p>
--	---	---

federal.jit@hotmail.com www.federaljit.com

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



CEO DE INTERBORDERS

Lucas Bianchi

INTERBORDERS ABRE SUS PUERTAS EN SANTIAGO DE CHILE: UNA APUESTA CLAVE EN EL MERCADO LOGÍSTICO

A INTERBORDERS ABRE SUAS PORTAS EM SANTIAGO DO CHILE: UMA APOSTA CHAVE NO MERCADO LOGÍSTICO

LA EMPRESA LÍDER EN SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR, INTERBORDERS, ANUNCIA LA APERTURA DE SU NUEVA FILIAL EN LA VIBRANTE CAPITAL CHILENA. CON ESTA DESAFIANTE EXPANSIÓN, CONSOLIDA SU POSICIÓN COMO REFERENTE INDISCUTIDO EN EL SECTOR LOGÍSTICO Y REAFIRMA SU COMPROMISO DE BRINDAR SOLUCIONES INTEGRALES Y EFICIENTES A IMPORTADORES Y EXPORTADORES EN TODA LA REGIÓN.

A INTERBORDERS, EMPRESA LÍDER EM SERVIÇOS DE COMÉRCIO EXTERIOR, ANUNCIA A ABERTURA DE SUA NOVA FILIAL NA VIBRANTE CAPITAL CHILENA. COM ESSA EXPANSÃO DESAFIADORA, CONSOLIDA-SE COMO REFERÊNCIA INCONTESTÁVEL NO SETOR DE LOGÍSTICA E REAFIRMA SEU COMPROMISSO DE OFERECER SOLUÇÕES COMPLETAS E EFICIENTES PARA IMPORTADORES E EXPORTADORES DE TODA A REGIÃO.



La apertura de la sede en Santiago representa un hito trascendental en el crecimiento de Interborders, convirtiéndose en la cuarta ubicación de la compañía en América Latina, junto a su Casa Matriz en Buenos Aires. Esta nueva filial se erige como el epicentro de operaciones para satisfacer las crecientes demandas del mercado chileno.

A inauguração da sede em Santiago representa um marco transcendental no crescimento da Interborders, tornando-se a quarta localização da empresa na América Latina, juntamente com a sede em Buenos Aires. Esta nova filial é o epicentro das operações para atender às crescentes demandas do mercado chileno.

El Director de la compañía manifestó que "Esta expansión responde a la creciente demanda de la industria y al deseo de brindar un servicio directo a nuestra cartera de clientes establecida en el país". La estratégica ubicación en Las Condes brinda a la empresa una ventaja competitiva al situarse en el corazón de un importante distrito empresarial y contar con una sólida infraestructura logística. Esto permite a la empresa ofrecer servicios eficientes, agilizar los procesos de importación y exportación, y reducir significativamente los tiempos de tránsito para sus clientes.

O Diretor da empresa afirmou que "Esta expansão responde à crescente demanda da indústria e à vontade de prestar um serviço direto à nossa base de clientes estabelecida no país". A localização estratégica em Las Condes confere à empresa uma vantagem competitiva por estar localizada no coração de um importante distrito comercial e por possuir uma sólida infraestrutura logística. Isso permite que a empresa ofereça serviços eficientes, agilize os processos de importação e exportação e reduza significativamente os tempos de trânsito para seus clientes.

Transportamos Soluciones

✉ info@interborders.com
🌐 www.interborders.com
☎ 11 7700 0052
in @interborders

Especialistas en Comercio Exterior

www.interborders.com

INTERBORDERS
LOGÍSTICA | COMERCIO EXTERIOR | ADUANA



Lucas Bianchi, CEO de Interborders, se muestra entusiasmado con la apertura de la nueva sede en Santiago de Chile y destaca: "Estamos ansiosos por poder establecer nuestra presencia en este dinámico mercado. Chile es un país con un enorme potencial de crecimiento en el comercio internacional, y nos complace poder brindar nuestros servicios de logística integral de forma directa a las empresas importadoras y exportadoras en la región".

Además de su compromiso con el mercado chileno, Interborders está en pleno proceso de expansión regional. La empresa ya ha establecido su presencia en las principales ciudades de Latinoamérica y próximamente inaugurará su primera filial en Centroamérica, específicamente en la Ciudad de Panamá. Esta expansión consolida la posición de Interborders como un player clave en el sector y reafirma su compromiso de facilitar el comercio internacional en toda la región.

Con una mentalidad enfocada en la innovación y la excelencia operativa, el éxito de Interborders se basa en la fusión de un equipo altamente capacitado y una sólida cultura empresarial, lo que les permite enfrentar desafíos complejos y desarrollar soluciones logísticas personalizadas para sus clientes.

La compañía argentina brinda servicios integrales de comercio exterior y se especializa en la gestión de todo tipo de cargas destinadas a la importación y exportación desde y hacia cualquier parte del mundo. Su valor diferencial radica en ofrecer servicios de alta calidad a valores competitivos y una atención personalizada al cliente, características que han colaborado en su crecimiento y expansión.

La apertura de la nueva sede en Santiago de Chile marca un nuevo hito en la trayectoria de Interborders y refuerza su compromiso de brindar servicios logísticos de primer nivel al mercado chileno.

La empresa está emocionada por el futuro y entusiasmada por colaborar estrechamente con importadores y exportadores en Chile para impulsar su crecimiento y éxito en el comercio internacional. ●

Podés conocer más acerca de Interborders en www.interborders.com

Lucas Bianchi, CEO da Interborders, está entusiasmado com a inauguração da nova sede em Santiago do Chile e destaca: "Estamos ansiosos para estabelecer nossa presença neste mercado dinâmico. O Chile é um país com enorme potencial de crescimento no comércio internacional e temos o prazer de poder fornecer nossos serviços de logística abrangentes diretamente para empresas importadoras e exportadoras da região."

Além da aposta no mercado chileno, a Interborders está em processo de expansão regional. A empresa já está presente nas principais cidades da América Latina e em breve abrirá sua primeira filial na América Central, mais especificamente na Cidade do Panamá.

Essa expansão consolida a posição da Interborders como um player importante no setor e reafirma seu compromisso de facilitar o comércio internacional em toda a região.

Com uma mentalidade focada em inovação e excelência operacional, o sucesso da Interborders é construído a partir da fusão de uma equipe altamente treinada e uma forte cultura empresarial, capacitando-a a enfrentar desafios complexos e desenvolver soluções logísticas customizadas para seus clientes.

A empresa argentina presta serviços integrais de comércio exterior e é especializada na gestão de todo tipo de carga para importação e exportação de e para qualquer parte do mundo. Seu valor diferencial está na oferta de serviços de alta qualidade a preços competitivos e no atendimento personalizado ao cliente, características que têm contribuído para seu crescimento e expansão.

A inauguração da nova sede em Santiago do Chile marca um novo marco na história da Interborders e reforça seu compromisso de fornecer serviços logísticos de alto nível ao mercado chileno.

A empresa está entusiasmada com o futuro e ansiosa para trabalhar em estreita colaboração com importadores e exportadores no Chile para alimentar seu crescimento e sucesso no comércio internacional. ●

Você pode conhecer mais sobre a Interborders em www.interborders.com

XXXIX
CLACE

Congreso Latinoamericano de
Comercio Exterior

20 y 21 Noviembre 2023

Punta del Este, Uruguay



Megatendencias Globales:

Oportunidades para el Comercio Exterior y las Implicaciones Económicas para América Latina

Conferencias, talleres y paneles a cargo de importantes expertos nacionales e internacionales

TEMARIO:

- > PERSPECTIVAS ECONOMICAS Y DE COMERCIO REGIONALES
- > PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS PRÁCTICAS BANCARIAS INTERNACIONALES ESTÁNDAR PARA GARANTÍAS DE DEMANDA -ISDGP PUBLICACIÓN 814- DE LA ICC
- > OPORTUNIDADES PARA EL COMERCIO EXTERIOR Y LAS IMPLICACIONES ECONOMICAS PARA AMERICA LATINA
- > LA TECNOLOGIA EN ACOMPAÑAMIENTO EN EL COMERCIO EXTERIOR
- > LA BANCA ANTE LA VOLATILIDAD ECONÓMICA, FINANCIERA Y GEOPOLÍTICA DE HOY

PANEL:

¿A DONDE NOS LLEVAN LAS REGULACIONES?

PANEL:

PAGOS: EL FUTURO

RESERVE SU LUGAR: www.felabanclace2023.uy/inscripciones

Información e inscripciones: www.felabanclace2023.uy

Contacto: info@felabanclace2023.uy





Director del Grupo Robinson

Daniel Robinson



NUESTRA EMPRESA LOGRA VÍNCULOS DURADEROS CON SUS CLIENTES GRACIAS A NUESTRA CERTIFICADA CALIDAD DE SERVICIO

NOSSA EMPRESA CONSEGUIE VÍNCULOS DURADOUROS COM SEUS CLIENTES GRAÇAS A NOSSA QUALIDADE DE SERVIÇO CERTIFICADA

ENTREVISTA EXCLUSIVA CON EL DANIEL ROBINSON, DIRECTOR DEL GRUPO ROBINSON, HOLDING INTERNACIONAL QUE CUMPLE SUS JÓVENES 85 AÑOS Y APUESTA SIEMPRE A SEGUIR AUMENTANDO SU YA RECONOCIDA CALIDAD DE SERVICIO GRACIAS A CERTIFICACIONES INTERNACIONALES.

Más de 80 años de liderazgo internacional no es algo fácil de conseguir. En estos jóvenes 85 años de vida ¿cuáles han sido los principales desafíos que debió afrontar el grupo y por qué cree que siguen siendo referentes del sector luego de varias décadas en el mercado?.

A lo largo de nuestros 85 años hemos afrontado grandes desafíos, los vaivenes económicos de nuestro País, a nivel mundial, con sus respectivas crisis y por último la Pandemia, un gran desafío para el Grupo, donde tuvimos que reordenarnos con todo nuestro equipo de trabajo, prepararnos y hacer frente a la gran incertidumbre económica mundial y de gran impacto para nosotros, todo en tiempo récord.

Cada sector de nuestro Grupo pudo cumplir y estar a la altura de las circunstancias con enorme esfuerzo, a pesar del cambio abrupto de la modalidad de trabajo, ajustándonos a los requerimientos informáticos y tecnológicos, todo con gran compromiso y responsabilidad, contando con la vasta experiencia de los que llevan adelante las empresas que conforman el Grupo.

“Es muy importante, poder brindarles respuestas que tiendan a la eficiencia en cada una de nuestras operaciones, trabajando con responsabilidad y contando con tantos años de experiencia ayudan y hacen posible nuestra sustentabilidad en el rubro y nuestro constante crecimiento”

ENTREVISTA EXCLUSIVA CON EL DANIEL ROBINSON, DIRETOR DO ROBINSON GROUP, HOLDING INTERNACIONAL QUE COMPLETA 85 ANOS E ESTÁ SEMPRE EMPENHADA EM CONTINUAR AUMENTANDO SUA JÁ RECONHECIDA QUALIDADE DE SERVIÇO GRAÇAS ÀS CERTIFICAÇÕES INTERNACIONAIS.

Mais de 80 anos de liderança internacional não é algo fácil de alcançar. Nestes jovens 85 anos de vida, quais têm sido os principais desafios que o grupo teve de enfrentar e porque considera que continuam a ser uma referência no setor depois de várias décadas no mercado?.

Ao longo dos nossos 85 anos deparamo-nos com grandes desafios: primeiro os altos e baixos econômicos do nosso País, e depois a Pandemia a nível mundial, um grande desafio para o Grupo, onde tivemos de reordenar toda a nossa equipa de trabalho, preparar e enfrentar as grande incerteza econômica e grande impacto para nós, tudo em tempo recorde.

Cada sector do nosso Grupo soube cumprir e fazer face às circunstâncias com enorme esforço, apesar da mudança abrupta da modalidade de trabalho, adequando-se às exigências informáticas e tecnológicas, tudo com grande empenho e responsabilidade, contando com a vasta experiência dos que são levados a cabo pelas empresas que compõem o Grupo.

“Ser capaz de dar aos nossos clientes respostas que tendam à eficiência em cada uma das nossas operações, trabalhar com responsabilidade e tantos anos de experiência ajudam a tornar possível a nossa sustentabilidade no campo e o nosso crescimento constante”

Demás está mencionar la evolución constante del mercado y de los negocios a los que nos hemos adaptado y nuestra constante apuesta al crecimiento, invirtiendo en activos, en crear lazos importantes con nuestros representantes y de largo plazo (BBC Chartering, Wallenius Wilhelmsen/Eukor y Hoyer Group), clientes con los cuales sostenemos vínculos firmes y sostenidos también en el tiempo, sumado a nuestro capital humano, que se encuentra en constante capacitación para afrontar los cambios que se nos presentan y estar a la altura de todo ello.

Sustentabilidad y eficiencia son dos factores preponderantes en la logística actual, y lo serán aún más en el futuro. ¿De qué manera logran conjugarse estos dos conceptos en el proceso logístico que llevan adelante las empresas del grupo?.

Como mencioné anteriormente, sostener vínculos comerciales eficientes y perdurables en el tiempo para nosotros. Es muy importante, poder brindarles respuestas que tiendan a la eficiencia en cada una de nuestras operaciones, trabajando con responsabilidad y contando con tantos años de experiencia ayudan y hacen posible nuestra sustentabilidad en el rubro y nuestro constante crecimiento, una gran apuesta para el Grupo es la constante capacitación de nuestro capital humano, tan importante para nosotros, la inversión es otro gran punto también para poder cumplir con los requerimientos comerciales a nivel nacional y mundial.

Desnecessário mencionar a constante evolução do mercado e dos negócios aos quais nos adaptamos e nossa constante aposta no crescimento, investindo em ativos e criando vínculos importantes com nossos representantes, apostando no longo prazo com clientes de destaque como BBC Chartering, Wallenius Wilhelmsen, Eukor e Hoyer Group, com os quais mantemos laços firmes e sustentados ao longo do tempo, a tudo isto, devemos juntar o nosso capital humano, que está em constante formação para enfrentar as mudanças que nos são apresentadas e estar à altura de todas elas.

Sustentabilidade e eficiência são dois fatores que prevelem na logística hoje, e serão ainda mais no futuro. Como esses dois conceitos conseguem se aliar no processo logístico realizado pelas empresas do grupo?.

Como mencionei antes, manter relações comerciais eficientes e duradouras é muito importante para nós. Ser capaz de dar aos nossos clientes respostas que tendam à eficiência em cada uma das nossas operações, trabalhar com responsabilidade e tantos anos de experiência ajudam a tornar possível a nossa sustentabilidade no campo e o nosso crescimento constante, uma grande aposta do Grupo é a formação constante do nosso capital humano, tão importante para nós. O investimento é outro grande ponto também para poder atender as necessidades comerciais em nível nacional e global.

MERCOMAR **Robinson 85 Group**

LÍDERES EN TRANSPORTE DE CARGAS Y SERVICIOS DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL POR AIRE, TIERRA Y MAR.

Mercomar SA es una compañía de forwarding creada en 1994 por la familia Robinson especializada en el transporte de cargas y servicios de logística internacional.

Nuestro compromiso es brindar un adecuado asesoramiento para el transporte aéreo, terrestre y marítimo de cargas, como así también prestar servicios de distribución, despacho aduanero, seguro de cargas, embalajes y almacenamiento en depósitos fiscales.

Contamos con una amplia red de agentes en 3 continentes, con presencia en más de 250 terminales (puertos y aeropuertos) del mundo.

MERCOMAR

Organizamos y diseñamos la logística internacional de acuerdo a las necesidades de los clientes. Nuestro red de agentes nos permite ofrecer eficientes y confiables soluciones multimodales junto a nuestra propia red de agentes globales, acompañando la carga y al cliente durante todas las distintas etapas del comercio exterior.

Nuestro objetivo es optimizar y mejorar su cadena de suministro para ayudar a obtener una ventaja competitiva en servicios de recolección, almacenamiento, y entrega de carga en origen y/o destino. Contamos con convenios comerciales con distintos depósitos fiscales para ofrecer el servicio de Consolidación y Desconsolidación de cargas.

MERCOMAR

Somos los agentes generales de HOYER GLOBAL TRANSPORT, empresa líder mundialmente reconocida en el transporte de cargas líquidas en isotermos y flexitermos.

También somos Agentes Comerciales de PSG (Mercoeur Shuttle Group) en Argentina, con un servicio de transporte de cargas del Mercoeur en la Hidrovia Paraná-Paraguay.

Nuestra Política de Calidad es proporcionar a nuestros clientes Soluciones Logísticas para el transporte seguro de su carga, ofreciendo profesionalismo y valores competitivos. Medimos su satisfacción para mejorar continuamente nuestros procesos, cumpliendo con todos los requisitos del Sistema de Gestión de Calidad.

Nuestro compromiso con la calidad, llevó a la empresa a certificar las Normas de Calidad ISO 9001:2015



Hemos calificado por todo ello para la Norma ISO 14001, por lo cual estamos muy orgullosos, ya que es un trabajo arduo, diario, que permite también captar nuevos clientes.

Las empresas del grupo poseen certificaciones ISO 9001/2015 y eso da cuenta de la calidad de servicio que se promueve. ¿Cómo se logra mantener dichos estándares de excelencia en las numerosas soluciones logísticas que el grupo ofrece a sus clientes (y potenciales clientes)?

A través del respeto, seriedad y compromiso en el ámbito en el que interactuamos, con nuestros socios comerciales, y con cada operación que realizamos.

Nuestra trayectoria en el rubro se basa en sostener dentro de cada área de trabajo esos pilares tan importantes, que nos permiten seguir creciendo y ampliando nuestro horizonte.

“Somos una empresa familiar con muchos años de trayectoria, con su cuarta generación al mando y con participación muy activa de sus propios dueños, lo que le da a nuestro servicio ese plus de trato personalizado que no tienen otras compañías.”

Por tudo isso, nos qualificamos na Norma ISO 14001, da qual muito nos orgulhamos, pois é um trabalho árduo, diário, que também nos permite conquistar novos clientes.

As empresas do grupo possuem certificações ISO 9001/2015 e isso representa a qualidade do serviço que promove. Como é possível manter estes padrões de excelência nas inúmeras soluções logísticas que o grupo oferece aos seus clientes (e potenciais clientes)?

Buscamos sempre a excelência através do respeito, seriedade e comprometimento na interação diária com nossos parceiros de negócios, e também em cada operação que realizamos.

Nossa trajetória no campo se baseia em sustentar, dentro de cada área de trabalho, aqueles pilares tão importantes que nos permitem continuar crescendo e ampliando nossos horizontes.

“Somos uma empresa familiar con muitos años de experiencia, con a sua quarta geração à frente e com a participação muito ativa dos seus próprios proprietários, o que confere ao nosso serviço aquele plus de tratamento personalizado que outras empresas não têm.”

Somos una empresa familiar con muchos años de trayectoria, con su cuarta generación al mando y con participación muy activa de sus propios dueños, lo que le da a nuestro servicio ese plus de trato personalizado que no tienen otras compañías.

Celebrando con ustedes estos 85 años, queremos agradecerles por su tiempo y los invitamos a dejar un mensaje final para nuestra comunidad.

Queremos recordar a quienes hoy no están, pero que dejaron una huella firme en los que hoy están al frente del Grupo Robinson, George Robinson y Sandra Robinson,, y agradecer a quienes nos acompañaron y siguen eligiéndonos en este camino, que transita sus 85 años, como BASF, MOLINOS, YPF, SYNGENTA, AGD, AESA, DOW, BBC CHARTERING, WALLINIUS WILHEMSEN, EUKOR, TENARIS, TECHINT, ACINDAR, BUNGE, AUSTIN POWDER, BRIDGESTONE, AXION ENERGY, NUCLEOELECTRICA ARGENTINA, LIEBHERR ARGENTINA, MONSANTO, AESA, INDUSTRIAS METALURGICAS PESCARMONA, RAIZEN ARGENTINA, PAN AMERICAN ENERGY, UNITEC BLUE, ALL IN HOME, CAMALO GROUP, MATERIA HERMANOS, TIBA ARGENTINA entre otros más.

También un agradecimiento enorme a todo nuestro equipo de trabajo, en cada área del Grupo Robinson, quienes con su esfuerzo y compromiso hacen que hoy seamos quienes somos. ●

Somos uma empresa familiar com muitos anos de experiência, com a sua quarta geração à frente e com a participação muito ativa dos seus próprios proprietários, o que confere ao nosso serviço aquele plus de tratamento personalizado que outras empresas não têm.

Comemorando esses 85 anos com você, queremos agradecer pelo seu tempo e convidá-lo a deixar uma mensagem final para nossa comunidade.

Queremos recordar aqueles que hoje não estão aqui, mas que deixaram uma marca firme naqueles que hoje estão à frente do Grupo Robinson, George Robinson e Sandra Robinson, e agradecer a quem nos acompanhou e continua a escolher-nos neste caminho, que está completando 85 anos, como BASF, MOLINOS, YPF, SYNGENTA, AGD, AESA, DOW, BBC CHARTERING, WALLINIUS WILHEMSEN, EUKOR, TENARIS, TECHINT, ACINDAR, BUNGE, AUSTIN POWDER, BRIDGESTONE, AXION ENERGY, NUCLEOELECTRICA ARGENTINA, LIEBHERR ARGENTINA, MONSANTO, AESA, INDUSTRIAS METALURGICAS PESCARMONA, RAIZEN ARGENTINA, PAN AMERICAN ENERGY, UNITEC BLUE, ALL IN HOME, CAMALO GROUP, MATERIA HERMANOS, TIBA ARGENTINA entre outros.

Também um enorme obrigado a toda a nossa equipa de trabalho, em cada área do Grupo Robinson, que com o seu esforço e empenho nos tornam quem somos hoje. ●



Director del Grupo Robinson

Daniel Robinson



- 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.

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



NUESTRO OBJETIVO ES PROMOVER Y APOYAR EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS DEL URUGUAY

NOSSO OBJETIVO É PROMOVER E APOIAR O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS NO URUGUAI

Vicepresidenta de la Cámara de Comercios y Servicios del Uruguay

Dra. Anabela Aldaz

ENTREVISTA A LA VICEPRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIOS Y SERVICIOS DEL URUGUAY, DRA. ANABELA ALDAZ

ENTREVISTA COM A VICE-PRESIDENTE DA CÁMARA DE COMÉRCIO E SERVIÇOS DO URUGUAI, DRA. ANABELA ALDAZ.

¿Cuál es el rol de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay en la promoción de la responsabilidad social empresarial y la sostenibilidad? ¿Existen regulaciones legales que fomenten estas prácticas?

Uruguay no tiene una regulación sobre responsabilidad social empresarial (RSE). Sin embargo, el país ha tomado diversas iniciativas para promover la RSE y el desarrollo sostenible en el ámbito empresarial.

Es importante destacar que la RSE es una práctica voluntaria en la mayoría de los países, y las empresas pueden adoptarla como parte de su compromiso con la sociedad y el medio ambiente. Algunas de las formas en que Uruguay ha promovido la RSE incluyen:

Programas de promoción y sensibilización: El gobierno uruguayo ha realizado campañas de sensibilización y ha promovido la RSE a través de programas educativos y eventos que destacan la importancia de las prácticas sostenibles y socialmente responsables.

Incentivos fiscales: En algunos casos, el gobierno puede ofrecer incentivos fiscales o beneficios a las empresas que implementen prácticas de RSE, como reducciones de impuestos o créditos fiscales.

Diálogo con el sector privado: Las autoridades uruguayas han buscado establecer un diálogo con las empresas y las organizaciones empresariales para promover la RSE y alentar la adopción de prácticas más responsables.

Reporte y transparencia: Se ha alentado a las empresas a informar sobre sus actividades y políticas de RSE, lo que implica ser transparentes acerca de sus impactos sociales, ambientales y económicos.

Qual é o papel da Câmara de Comércio e Serviços Uruguiaia na promoção da responsabilidade social e sustentabilidade empresarial? Existem normas legais que incentivam essas práticas?

O Uruguai não possui uma regulamentação sobre responsabilidade social empresarial (RSE). No entanto, o país tomou várias iniciativas para promover a RSE e o desenvolvimento sustentável na esfera empresarial.

É importante destacar que a RSE é uma prática voluntária na maioria dos países, e as empresas podem adotá-la como parte de seu compromisso com a sociedade e o meio ambiente. Algumas das maneiras pelas quais o Uruguai promoveu a RSE incluem:

Programas de promoção e conscientização: O governo uruguiaio realizou campanhas de conscientização e promoveu a RSE por meio de programas educativos e eventos que destacam a importância de práticas sustentáveis e socialmente responsáveis.

Incentivos fiscais: Em alguns casos, o governo pode oferecer incentivos ou benefícios fiscais a empresas que implementem práticas de RSE, como reduções de impostos ou créditos fiscais.

Diálogo com o setor privado: As autoridades uruguaias têm procurado estabelecer um diálogo com empresas e organizações empresariais para promover a RSE e estimular a adoção de práticas mais responsáveis.

Relatórios e transparência: As empresas têm sido incentivadas a relatar suas atividades e políticas de RSE, o que implica ser transparente sobre seus impactos sociais, ambientais e econômicos.



El subsecretario Mario Arizti, expone en la Cámara de Comercio y Servicios UY, sobre la 10a ronda de los Consejos de Salarios, presentación de las pautas salariales y nuevo contexto de negociación.

La CCSUY tiene un rol activo en estos diálogos con el sector público, así como en instancias de sensibilización y capacitación hacia sus socios de modo de difundir buenas prácticas y generar conciencia en el sector empresarial.

En términos de comercio internacional, ¿cuál es el impacto de los acuerdos comerciales y los tratados de libre comercio en Uruguay? ¿Cómo pueden las empresas uruguayas beneficiarse de estos acuerdos y cómo se abordan los desafíos legales relacionados?

Los acuerdos comerciales y los tratados de libre comercio (TLC) pueden tener un impacto significativo en la economía de Uruguay y en las empresas que operan en el país. Estos acuerdos buscan eliminar barreras comerciales y promover el intercambio de bienes y servicios entre países, lo que puede ofrecer ventajas y desafíos para las empresas uruguayas.

Algunos acuerdos comerciales pueden exigir un mayor nivel de protección de la propiedad intelectual, lo que podría requerir que las empresas uruguayas mejoren sus sistemas de protección y respeto de patentes, marcas registradas y derechos de autor. Los acuerdos comerciales generalmente incluyen mecanismos para resolver disputas comerciales entre países. Las empresas uruguayas deben estar preparadas para enfrentar posibles conflictos y participar en procesos de solución de controversias si es necesario.

Las empresas uruguayas deben estar preparadas para enfrentar posibles conflictos y participar en procesos de solución de controversias si es necesario.

O CCSUY tem um papel ativo nestes diálogos com o setor público, bem como em ações de sensibilização e capacitação dos seus sócios de forma a difundir boas práticas e gerar consciência no setor empresarial.

Em termos de comércio internacional, qual é o impacto dos acordos comerciais e acordos de livre comércio no Uruguai? Como as empresas uruguaias podem se beneficiar desses acordos e como os desafios legais relacionados são abordados?

Os acordos comerciais e tratados de livre comércio (TLC) podem ter um impacto significativo na economia uruguiaia e nas empresas que operam no país. Esses acordos buscam eliminar as barreiras comerciais e promover o intercâmbio de bens e serviços entre os países, o que pode oferecer vantagens e desafios para as empresas uruguaias.

Alguns acordos comerciais podem exigir um nível mais alto de proteção à propriedade intelectual, o que pode exigir que as empresas uruguaias melhorem seus sistemas de proteção e aplicação de patentes, marcas registradas e direitos autorais. Os acordos comerciais geralmente incluem mecanismos para resolver disputas comerciais entre países. As empresas uruguaias devem estar preparadas para enfrentar possíveis conflitos e participar de processos de solução de controvérsias, se necessário.

As empresas uruguaias devem estar preparadas para enfrentar possíveis conflitos e participar de processos de solução de controvérsias, se necessário.



La CCSUY suscribió un Memorándum de Entendimiento con la Cámara General de Comercio de la República de China (ROCCOC). La instancia contó con participación de la Emb. Florencia Miao-Hung Hsieh y una delegación de empresarios taiwaneses en Uruguay.

Para aprovechar los beneficios de los acuerdos comerciales, las empresas uruguayas deben informarse sobre los términos específicos de cada acuerdo y adaptar su estrategia comercial en consecuencia. Es fundamental contar con asesoría legal especializada para comprender los requisitos y oportunidades de estos tratados y garantizar el cumplimiento normativo. En este punto, el departamento de Comercio Internacional de la Cámara brinda asesoramiento permanente, así como acompaña en detectar oportunidades de negocios para sus socios.

¿Cuáles son las principales áreas legales en las que las empresas suelen necesitar asesoramiento en Uruguay? ¿Qué servicios ofrece la Cámara de Comercio y Servicios para apoyar a las empresas en estos aspectos legales?

Las empresas en Uruguay suelen necesitar asesoramiento legal en diversas áreas para asegurar su correcto funcionamiento y cumplimiento de las normativas.

En cuanto a la CCSUY, su principal objetivo es promover y apoyar el desarrollo de las empresas del país. Para ello, ofrece diversos servicios para asistir a las empresas en aspectos legales y otros ámbitos:

Asesoría legal: asesoramiento jurídico a través de sus equipos especializados o en colaboración con estudios de abogados asociados, lo que permite a las empresas acceder a información y orientación legal. La Cámara participa en más de cuarenta mesas de Consejos de Salarios, en representación del sector comercio y servicios.

La Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, a través de sus distintas áreas, ofrece cursos prácticos sobre gestión empresarial, ventas, comercio exterior, seguridad laboral, logística, cultura financiera, digitalización, empresas familiares y otros asuntos de interés para el sector empresarial. Estas actividades son gratuitas para los socios o tienen un costo bonificado.

Para aproveitar os benefícios dos acordos comerciais, as empresas uruguaias devem se informar sobre os termos específicos de cada acordo e adaptar sua estratégia comercial de acordo. É fundamental contar com assessoria jurídica especializada para entender os requisitos e oportunidades desses tratados e garantir o cumprimento normativo. Nesse ponto, o Departamento de Comércio Internacional da Câmara presta assessoria permanente, além de auxiliar na detecção de oportunidades de negócios para seus associados.

Quais são as principais áreas jurídicas nas quais as empresas geralmente precisam de assessoria no Uruguai? Que serviços oferece a Câmara de Comércio e Serviços para apoiar as empresas nestas vertentes jurídicas?

As empresas no Uruguai geralmente precisam de assessoria jurídica em diversas áreas para garantir seu bom funcionamento e cumprimento dos regulamentos.

Já o CCSUY, seu principal objetivo é promover e apoiar o desenvolvimento das empresas do país. Para tanto, oferece diversos serviços para auxiliar as empresas nos aspectos jurídicos e em outras áreas:

Assessoria jurídica: assessoria jurídica através das suas equipes especializadas ou em colaboração com advogados associados, que permite às empresas o acesso à informação e orientação jurídica. A Câmara participa de mais de quarenta mesas do Conselho de Salários, representando o setor de comércio e serviços.

A Câmara de Comércio e Serviços do Uruguai, através de suas diferentes áreas, oferece cursos práticos de gestão empresarial, vendas, comércio exterior, segurança do trabalho, logística, cultura financeira, digitalização, empresas familiares e outros assuntos de interesse do setor empresarial. Essas atividades são gratuitas para associados ou têm custo subsidiado.

Red de contactos: Facilita la creación de redes y conexiones entre empresas y profesionales, lo que puede ser útil para encontrar asesoramiento legal adecuado y generar oportunidades de negocio.

Publicaciones informativas: La Cámara puede ofrecer boletines, informes y guías que brinden información actualizada sobre aspectos legales y comerciales relevantes. Estadísticas de comercio exterior por empresa, producto, destino, origen.

Recepción, búsqueda y seguimiento de oportunidades comerciales.

Difusión, organización y participación en ferias comerciales, rondas de negocios y encuentros de cooperación internacional.

Información y apoyo en proyectos de inversión o de cooperación empresarial en el exterior.

Recientemente se realizó el lanzamiento del nuevo Centro de Servicios Compartidos que tiene como principal objetivo profesionalizar las prácticas de gestión de los recursos humanos de las PYMES, centralizando las actividades de captación, retención, evaluación de desempeño, desarrollo de carrera y gestión del conocimiento.

Rede de contatos: Facilita a criação de redes e conexões entre empresas e profissionais, que podem ser úteis para encontrar assessoria jurídica adequada e gerar oportunidades de negócios.

Publicações informativas: A Câmara pode oferecer boletins, relatórios e guias que fornecem informações atualizadas sobre questões jurídicas e comerciais relevantes. Estatísticas de comércio exterior por empresa, produto, destino, origem.

Recepção, busca e acompanhamento de oportunidades comerciais.

Difusão, organização e participação em feiras comerciais, rodadas de negócios e encontros de cooperação internacional.

Informação e apoio em projetos de investimento ou cooperação empresarial no exterior.

Foi recentemente lançado o novo Centro de Serviços Partilhados, que tem como principal objetivo profissionalizar as práticas de gestão de recursos humanos das PME, centralizando as atividades de recrutamento, retenção, avaliação de desempenho, desenvolvimento de carreira e gestão do conhecimento.

Starfip

Gestione sus Recursos Humanos desde cualquier lugar

www.starfip.com
comercial@starfip.com
+598 92 250 178



Lanzamiento del Centro de Servicios Compartidos, nuevo programa de la CCSUY dirigido a pymes que busca profesionalizar la gestión humana.

A través de este Centro será posible desarrollar las actividades de gestión humana de cada empresa de manera asociativa, compartiendo recursos, logrando reducir costos, aumentar la rentabilidad, y mejorando la eficiencia y eficacia.

Como abogada, ¿cuál es su visión sobre el futuro del sector empresarial en Uruguay y cómo se pueden mejorar las condiciones legales y regulatorias para impulsar aún más el crecimiento y la competitividad?

El futuro del sector empresarial en Uruguay dependerá de varios factores, como la estabilidad política y económica, la inversión en infraestructuras, la capacitación y educación de la fuerza laboral, la adopción de tecnologías digitales y la apertura hacia el comercio internacional.

Para mejorar las condiciones legales y regulatorias y fomentar el crecimiento empresarial, se pueden tomar varias medidas:

Simplificación de trámites y procesos: Reducir la burocracia y simplificar los trámites administrativos para establecer y operar una empresa facilitará el emprendimiento y la inversión local y extranjera.

En este sentido, la CCSUY lanzó la herramienta Facilitación: de lo complejo a lo simple.

Se trata de un espacio donde las empresas podrán detallar aquellas "trabas burocráticas" que generan inconvenientes en la gestión de sus negocios para luego poder analizarlos y trabajar en soluciones en el mediano y largo plazo.

Apoio a las pequeñas y medianas empresas: Las PYMES son fundamentales para la economía uruguaya, y es crucial ofrecerles acceso a financiamiento, capacitación y asesoramiento para impulsar su crecimiento y expansión.

Através deste Centro será possível desenvolver as atividades de gestão humana de cada empresa de forma associativa, partilhando recursos, conseguindo reduzir custos, aumentar a rentabilidade e melhorar a eficiência e eficácia.

Como advogado, qual é a sua visão para o futuro do setor empresarial no Uruguai e como melhorar as condições legais e regulatórias para impulsionar ainda mais o crescimento e a competitividade?

O futuro do setor empresarial no Uruguai dependerá de vários fatores, como estabilidade política e econômica, investimento em infraestrutura, capacitação e educação da mão de obra, adoção de tecnologias digitais e abertura ao comércio internacional.

Para melhorar as condições legais e regulatórias e estimular o crescimento dos negócios, várias medidas podem ser tomadas:

Simplificação de procedimentos e processos: A desburocratização e simplificação dos procedimentos administrativos para constituir e operar uma empresa facilitará o empreendedorismo e o investimento local e estrangeiro.

Nesse sentido, o CCSUY lançou a ferramenta Facilitação: do complexo ao simples.

É um espaço onde as empresas poderão detalhar aquelas "travas burocráticas" que geram inconveniências na gestão de seus negócios para posteriormente poder analisá-los e trabalhar em soluções a médio e longo prazo.

Apoio às pequenas e médias empresas: as PMEs são fundamentais para a economia uruguia e é fundamental oferecer-lhes acesso a financiamento, treinamento e assessoria para impulsionar seu crescimento e expansão.

Promoción del comercio internacional: Fomentar la participación en acuerdos comerciales y promover la internacionalización de las empresas uruguayas abrirá oportunidades para acceder a nuevos mercados y diversificar las exportaciones.

Enfoque en la sostenibilidad: Integrar la sostenibilidad ambiental y social en la legislación y regulación empresarial no solo mejorará la imagen del país, sino que también puede generar ventajas competitivas y atraer inversiones responsables.

Educación y formación laboral: Invertir en educación y capacitación laboral ayudará a asegurar que la fuerza laboral esté preparada para los desafíos futuros y pueda satisfacer las demandas cambiantes del mercado.

En resumen, el futuro del sector empresarial en Uruguay será influenciado por cómo el país aborda estos desafíos y oportunidades. Un marco legal y regulatorio adecuado y favorable, junto con una visión proactiva para fomentar la innovación, la internacionalización y la sostenibilidad, pueden impulsar aún más el crecimiento y la competitividad de las empresas uruguayas en el escenario global. ●

Promoção do comércio internacional: Estimular a participação em acordos comerciais e promover a internacionalização das empresas uruguaias abrirá oportunidades para acessar novos mercados e diversificar as exportações.

Foco na sustentabilidade: Integrar a sustentabilidade ambiental e social na legislação e regulamentação empresarial não só melhora a imagem do país, mas também pode gerar vantagens competitivas e atrair investimentos responsáveis.

Educação e treinamento profissional: Investir em educação e treinamento profissional ajudará a garantir que a força de trabalho esteja preparada para os desafios futuros e possa atender às demandas do mercado em constante mudança.

Resumindo, o futuro do setor empresarial no Uruguai será influenciado pela forma como o país aborda esses desafios e oportunidades. Um marco legal e regulatório adequado e favorável, aliado a uma visão proativa para promover a inovação, a internacionalização e a sustentabilidade, podem impulsionar ainda mais o crescimento e a competitividade das empresas uruguaias no cenário global. ●



Vicepresidente de la Cámara de Comercios y Servicios del Uruguay

Dra. Anabela Aldaz



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

FIEE 2023 SUPERA EXPECTATIVAS E ALCANÇA R\$ 2,4 BILHÕES EM NEGÓCIOS

FIEE 2023 SUPERA EXPECTATIVAS E ALCANÇA R\$ 2,4 BILHÕES EM NEGÓCIOS

TODOLOGÍSTICA & COMÉRCIO EXTERIOR ESTEVE PRESENTE. A FEIRA DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA, EM SÃO PAULO, RECEBEU MAIS DE 31 MIL VISITANTES ENTRE 18 E 21 DE JULHO.

TODOLOGÍSTICA & COMÉRCIO EXTERIOR ESTEVE PRESENTE. A FEIRA DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA, EM SÃO PAULO, RECEBEU MAIS DE 31 MIL VISITANTES ENTRE 18 E 21 DE JULHO.



TodoLOGÍSTICA & Comércio Exterior esteve presente. A feira da indústria eletroeletrônica, em São Paulo

Equipos, soluciones y tendencias en instalaciones eléctricas y electrónicas para todo tipo de industrias fueron presentadas la semana pasada durante la 31ª FIEE - Feria Internacional de la Industria Eléctrica, Electrónica, Energía, Automatización y Conectividad. La feria se realizó del 18 al 21 de julio, en São Paulo Expo, en São Paulo/SP, moviendo cerca de R 2,4 mil millones en negocios, un crecimiento del 20% con relación al volumen proyectado inicialmente. Hubo más de 31 mil visitantes en cuatro días.

La organización también ha anunciado ya la fecha de la próxima edición, del 22 al 25 de julio de 2025, y con perspectivas de crecimiento: debería reunir a más de 600 marcas.

Equipamentos, soluções e tendências em instalações elétricas e eletrônicas para todos os tipos de indústrias foram apresentados na última semana durante a 31ª FIEE - Feira Internacional da Indústria Elétrica, Eletrônica, Energia, Automação e Conectividade. A feira foi realizada de 18 a 21 de julho, no São Paulo Expo, em São Paulo/SP, movimentando cerca de R 2,4 bilhões em negócios, um crescimento de 20% em relação ao volume inicial projetado. Foram mais de 31 mil visitantes em quatro dias.

A organização também já anunciou a data da próxima edição, de 22 a 25 de julho de 2025, e com perspectiva de crescimento: deve reunir mais de 600 marcas.



Carlos Rubim, gerente de producto de Fluke para Latinoamérica

En 2023 hubo más de 400 marcas participantes y los buenos resultados obtenidos refuerzan la fortaleza e importancia de FIEE como una vitriera de la transición digital de la industria, preparándola para las exigencias del futuro.

“Este resultado muestra cuánto la industria se ha movido y buscado innovaciones y tendencias. Es muy gratificante ver que la FIEE ha contribuido en ese sentido, acortando la brecha entre el sector electrónico y la industria productiva de los más diversos segmentos. Estamos muy contentos con los números alcanzados en esta 31ª edición, sobre todo en lo que se refiere a la alta calificación del público”, reveló el gerente de la FIEE, Haline Ferreira.

Encuentros y oportunidades

El movimiento de los negocios y la alineación de oportunidades entre compradores y expositores animaron a los participantes de la 31ª edición. Celso Fonseca, gerente regional de ventas de São Paulo de SEW-EURODRIVE BRASIL, enfatizó que la empresa está plenamente satisfecha con esta participación en FIEE y confirmó su participación en 2025.

“Nuestro stand fue visitado por varios clientes relevantes del sector. Nuestro principal destaque, los AGV (vehículos autónomos), que a partir de este año serán fabricados localmente en Indaiatuba/SP, despertaron gran interés de empresas y profesionales que transitaban por el pabellón”, afirmó.

Para Carlos Rubim, gerente de producto de Fluke para Latinoamérica, la feria fue una excelente oportunidad para estar en contacto con el público de manera presencial, presentando las principales soluciones y reforzando el trabajo de la empresa.

“La feria fue muy positiva para estrechar lazos con nuestros clientes, anunciar lanzamientos y reiterar toda la experiencia de Fluke y su compromiso de mantener el mundo en marcha. Estamos agradecidos por la oportunidad y seguramente estaremos presentes en la próxima edición”, destacó Rubim. ●

Em 2023, foram mais de 400 marcas participantes e os bons resultados colhidos reforçam a força e a importância da FIEE como uma vitrine para a transição digital da indústria, preparando-as para as demandas do futuro.

“Esse resultado mostra o quanto a indústria tem se movimentado e buscado por inovações e tendências. É muito gratificante ver que a FIEE tem contribuído nesse sentido, fazendo a ponte entre o setor eletroeletrônico e a indústria produtiva dos mais diferentes segmentos. Estamos muito satisfeitos com os números alcançados nesta 31ª edição, principalmente com relação à alta qualificação do público”, revelou o gerente da FIEE, Haline Ferreira.

Encontros e oportunidades

A movimentação em negócios e o alinhamento de oportunidades entre compradores e expositores animou os participantes da 31ª edição. Celso Fonseca, gerente regional de vendas São Paulo da SEW-EURODRIVE BRASIL, ressaltou que a empresa está plenamente satisfeita com mais esta participação na FIEE e confirmou a participação em 2025.

“Nosso estande recebeu a visita de diversos clientes relevantes do setor. Nosso principal destaque, o AGV (veículos autônomos), que a partir deste ano tem fabricação local em Indaiatuba/SP, despertou grande interesse das empresas e de profissionais que circulavam pelo pavilhão”, declarou.

Para Carlos Rubim, gerente de produtos da Fluke para América Latina, a feira foi uma excelente oportunidade para estar em contato com o público presencialmente, apresentando as principais soluções e reforçando o trabalho da companhia.

“A feira foi muito positiva para estreitar os laços com nossos clientes, anunciar os lançamentos e reiterar toda a expertise da Fluke e seu compromisso em manter o mundo funcionando. Agradecemos a oportunidade e certamente estaremos presentes na próxima edição”, destacou Rubim. ●



Mucho más que hacer negocios

La nueva Guía Logística

puede traerte
BUENOS NEGOCIOS.

Una plataforma multimedia
pensada para generar
buenos contactos
de nivel internacional.

www.guialogistica.info



ESCANEA ESTE
CÓDIGO QR Y
DESCARGA GRATIS
GUÍA LOGÍSTICA 2023

**GUÍA
LOGÍSTICA**
Y DE COMERCIO EXTERIOR

2024

**Separa
ya mismo tu espacio
de promoción en la
Guía Logística 2024**

sumate@todologistica.com