

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

PROTAGONISTA

PUERTOS, LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y COMERCIO EXTERIOR

Ministro
**INDUSTRIA
Y COMERCIO**
Javier Giménez
Paraguay

Gerente General
PLANIR
Daniel Lopez
Pinto
Uruguay

Superintendente
de Outorgas
ANTAQ
Renildo Silva
Brasil

Presidente
PARACEL
Blas Zapag
Paraguay

ANP
ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE PUERTOS
República Oriental del Uruguay

GUÍA
LOGÍSTICA
Y DE COMERCIO EXTERIOR
2024 **20**
AÑOS

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



Sales Supervisor
Interborders
**Jonathan
Avero Pose**
URUGUAY & PARAGUAY



MD
MIEBACH
Marcos Vranjac
BRASIL



Presidente
Grupo Puerto Seguro
Ing. Francisco Griño
PARAGUAY



Presidente
GANDYS S.A.
Alejandro Barquin
PARAGUAY



Presidente
Administración
Nacional de Puertos
ANP
Dr. Juan Curbelo
URUGUAY

Hace dieciséis años, nació la REVISTA PROTAGONISTA, con la firme convicción de poner en el centro de atención a quienes estaban forjando un futuro emocionante en la Industria Logística. Nos referimos a esos empresarios que, con determinación, estaban invirtiendo en el desarrollo del sector logístico y de comercio exterior. Encontramos la palabra que mejor los define: PROTAGONISTAS.

Hoy, con gran alegría y orgullo, ponemos en tus manos, la edición número 54 de esta revista que culmina un año intenso. Ha sido posible gracias al apoyo constante de nuestros fieles clientes, quienes han visto en esta publicación un medio efectivo para conectarse con nuestra audiencia. Algunos la reciben en su formato impreso, otros disfrutan de la versión electrónica y muchos más se unen a nosotros en persona en eventos. Nos reencontramos en el ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS, celebrado en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, además de participar en más de cincuenta eventos del sector.

Para mantenernos al día con las últimas novedades, durante todo el año, mantuvimos la frecuencia de nuestro boletín semanal de noticias, TodologistaNEWS, que se envía todos los martes y los viernes. Estamos encantados de ver que nuestra audiencia no para de crecer, y este año hemos superado el millón de visitas únicas en nuestro portal vertical especializado.

En este último tramo del año, quiero compartir contigo que estamos en pleno proceso de edición de la GUÍA LOGÍSTICA 2024, que cumple su edición 20 años. Te extendemos una cordial invitación para que te sumes una vez más y formes parte de esta destacada edición que sabemos llegará a BUENAS MANOS.

Reflejando nuestros logros en 2023:

- Distribución en más de cincuenta eventos
- Cuatro eventos de nuestra autoría y un quinto coorganizado con CALOG
- Ochenta oradores internacionales en nuestros eventos
- un millar de asistentes en nuestros propios eventos
- Cuatro ediciones de la Revista Protagonista
- Distribución de 32,000 ejemplares impresos
- Doce Power Meetings
- 104 envíos de TodologistaNEWS
- Llegada a 8,000 destinatarios
- 90,000 visitantes únicos al mes en TodologisticaneWS.com
- ¡Más de un millón de visitantes únicos al año!
- Edición de la Guía Logística 2023, edición XIX años

Agradecemos sinceramente por caminar a nuestro lado en este viaje.

Les deseamos que este 2023 lo terminen de la mejor manera.



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

Há dezesseis anos nasceu a REVISTA PROTAGONISTA, com a firme convicção de colocar em destaque aqueles que construíam um futuro emocionante no Setor Logístico. Estamos nos referindo àqueles empresários que, com determinação, investiram no desenvolvimento do setor de logística e comércio exterior. Encontramos a palavra que melhor os define: PROTAGONISTAS.

Hoje, com muita alegria e orgulho, colocamos em suas mãos a 54ª edição desta revista que culmina um ano intenso. Isto tem sido possível graças ao apoio constante dos nossos fiéis clientes, que têm visto nesta publicação um meio eficaz de ligação ao nosso público. Alguns o recebem impresso, outros aproveitam a versão eletrônica e muitos mais se juntam a nós pessoalmente em eventos. Nos reencontramos no ENCONTRO DE PROTAGONISTAS, realizado na Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, além de participarmos de mais de cinquenta eventos do setor.

Para ficar por dentro das últimas novidades, ao longo do ano, mantivemos a periodicidade do nosso boletim informativo semanal, TodologistaNEWS, que é enviado todas as terças e sextas-feiras. Estamos muito satisfeitos por ver que o nosso público continua a crescer e este ano ultrapassamos um milhão de visitas únicas no nosso portal vertical especializado.

Nesta última parte do ano, quero compartilhar com vocês que estamos em processo de edição do GUIA LOGÍSTICO 2024, que comemora 20 anos. Estendemos-lhe um cordial convite para se juntar mais uma vez e fazer parte desta edição marcante que sabemos que chegará a BOAS MÃOS.

Refletindo nossas conquistas em 2023

- Distribuição em mais de cinquenta eventos
- Quatro eventos de nossa autoria e um quinto coorganizado com CALOG
- Oitenta palestrantes internacionais em nossos eventos
- mil participantes em nossos próprios eventos
- Quatro edições da Revista Protagonista
- Distribuição de 32.000 exemplares impressos
- Doze POWER MEETINGS
- 104 remessas de TodologistaNEWS
- Atingiu 8.000 destinatários
- 90.000 visitantes únicos por mês em TodologisticaneWS.com
- Mais de um milhão de visitantes únicos por ano!
- Edição do Guia de Logística 2023, edição do XIXº ano

Agradecemos sinceramente por caminhar conosco nesta jornada.

Esperamos que você termine 2023 da melhor maneira.





Sacro.



www.sacrodestilados.com.uy

La logística comienza en las personas

A logística começa com as pessoas



CONTENIDO / CONTEÚDO

Lamborghini Huracán STO	6
Planeando el 2024: 7 componentes clave, 7 tips y 7 medios	8
Ministro de Industria y Comercio de Paraguay, Javier Giménez	12
Presidente de la Unión Industrial Paraguaya (UIP) Ing. Enrique Duarte	16
Gandys S.A.: Líder en Transformación Logística	18
Presidente Grupo Puerto Seguro Paraguay, Ing. Francisco Griño	22
Presidente Parcel Paraguay, Blas Zapag	24
Director de FETRANSPAR Brasil, Celso Gallegario	28
Superintendente de Outorgas ANTAQ BRASIL, Renildo Silva	30
Encuentro de Protagonistas BRASIL2023: Una visita al corazón de la logística en Jundiá	34
Presidente de la Administración Nacional de Puertos - ANP URUGUAY, Dr. Juan Curbelo	36
Gerente General Planir, Uruguay, Daniel Lopez Pintos	48
Puerto de Barcelona, el enlace logístico entre Latinoamérica y Europa	52
Miebach revela su nueva identidad de marca	54
MD da MIEBACH Brasil, Marcos Vranjac	56
Relaciones Institucionales PTP Group, Argentina, Lisandro Ganuza	58
Director Comercial POSSUM CONSUTING Uruguay, Andrés Freitas	64
Presidente de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación, ANII Uruguay, Flavio Caífa	68
Tecon Santos tiene nuevo sistema operacional	70
CLACE 2023 - Bancos por un comercio exterior sostenible y seguro	72
Sales Supervisor Uruguay & Paraguay Interborders, Jonathan Avero Pose	74
Grupo todologista en acción	80

ANUNCIANTES

AAPA LATINO	61
AGENCIA SALLUSTRO	79
ANP	37
ARKOLEY	21
ASSEKURANSA	59
BOLUDA TOWAGE REYLA	45
BRAMORIM	71
BRASIL TERMINAL PORTUARIO	31
CAMARA DE PRACTICAJE	43
CLACE - FELABAN	73
CORPORACION NACIOS	39
CONTRAIL	35
EXPOLOGISTICA	63
FEDERAL JUST IN TIME	78
GANDYS	19
GENTE DE RIO	46
INTERBORDERS	77
INTERMODAL 2024	33
MIEBACH	55
POSSUM	67
PUERTO SEGURO	23
SACRO DESTILADOS	3
TAMIBEL	41
TOUS	5
UPM	47

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@todologista.com

Diseño / Publicidad
Design / Publicidade.
Alvaro Alonso
alvaro@todologista.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@todologicnews.com
Luciano Delle Ville | luciano@todologista.com
Alvaro Sienna | alvaro.sienna@gmail.com

Traducción
Tradução.
Lilian Magri | Luciano Delle Ville

Aclaración

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

Esclarecimento

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

ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS

PUERTOS, TRANSPORTE, LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

BRASIL - ESTADOS UNIDOS - PARAGUAY - URUGUAY



Hotel Radisson, Montevideo

21 y 22 de mayo 2024

URUGUAY



CIESP Jundiaí, São Paulo

3 y 4 de julio 2024

BRASIL



Conmebol, Asunción

22 y 23 de agosto 2024

PARAGUAY



Hot news!
USA

November 2024: Be welcome!
Meet new opportunities
Meet Miami
Meet Encuentro de Protagonistas,
Miami 2024!

¿Qué son los Encuentros de Protagonistas?

La cita más importante del Comercio Exterior y la logística regional. Cuatro mercados para hacer negocios, aprender, intercambiar opiniones y hacer networking al más alto nivel en el sector.

¿Qué lograrás siendo sponsor?

Posicionarás tu empresa con alta exposición de marca.

TodoLogística & Comercio Exterior organiza y reúne a protagonistas empresariales e instituciones de las principales cámaras y asociaciones en negocios de importación y exportación de la región, junto a un selecto auditorio en un foro de capacitación y networking regional.



+250 EMPRESARIOS PRESENTES * x Encuentro
+10 PATROCINADORES CON STAND * x Encuentro

El carácter de evento arancelado, perfila la audiencia.
(* Promedio: Los tipos de Stands varían según país.)

OPCIONES DE PATROCINIO DISPONIBLES

★ DIAMOND ★ PLATINUM ★ GOLD ★ SILVER ★

CONSULTE SOBRE LOS BENEFICIOS DE LAS DIFERENTES OPCIONES

Más información:

www.encuentrodeprotagonistas.com

LAMBORGHINI HURACÁN STO

Un superdeportivo creado con el único objetivo de ofrecer toda la emoción y la tecnología de competición de un auténtico coche de carreras en un modelo legal de carretera.

Los amplios conocimientos técnicos de Lamborghini en el universo de los deportes de motor, sumados a su tradición ganadora, se concentran en el nuevo Huracán STO: aerodinámica extrema, dinámica de conducción de competición, componentes ligeros y el V10 con mejor rendimiento hasta la fecha están preparados para liberar todas las emociones de la pista en su día a día.

Un enfoque centrado en la ligereza y un diseño funcional se combinan para ofrecer puro rendimiento.

Si bien sus contornos recuerdan a los del Super Trofeo EVO, el Huracán STO tiene una forma completamente revisada que optimiza la aerodinámica del coche y usa más de un 75 % de fibra de carbono en los paneles de la carrocería. Especialmente notable es el "Cofango", una pieza de la carrocería diseñada especialmente que incorpora el capó y el guardabarros delanteros para maximizar el rendimiento aerodinámico de la parte frontal y reducir el peso.

El efecto general es una sensación de emoción instantánea.

En el interior se aplica el mismo enfoque centrado en la ligereza que utiliza materiales de alta calidad por todas partes y, especialmente, fibra de carbono. Usado en los paneles de las puertas, los detalles de los interiores, los asientos y las alfombrillas, este material innovador y distintivo aporta un estilo superdeportivo que combina a la perfección con los refinados acabados Alcantara® y Carbon Skin® del vehículo, para una llamada de rendimiento y funcionalidad.

Aunque recuerda al Huracán EVO, las soluciones para los interiores del nuevo Huracán STO contribuyen a una reducción general del peso si lo comparamos con el modelo anterior y, junto con las características adicionales, como un nuevo elemento decorativo y una barra antivuelco de titanio con cinturones de seguridad de 4 puntos**, el resultado final es un auténtico carácter de competición listo para ofrecer emociones únicas desde el momento en que nos ponemos al volante.

Um supercarro criado com o único objetivo de oferecer toda a emoção e tecnologia de competição de um autêntico carro de corrida em um modelo legal para estrada.

O amplo conhecimento técnico da Lamborghini no universo do automobilismo, somado à sua tradição vencedora, está concentrado no novo Huracán STO: aerodinâmica extrema, dinâmica de condução de corrida, componentes leves e o V10 com melhor desempenho até o momento estão preparados para liberar todas as emoções da pista em sua vida diária.

O foco na leveza e no design funcional se combinam para oferecer desempenho puro.

Embora seus contornos lembrem o Super Trofeo EVO, o Huracán STO tem um formato totalmente revisado que otimiza a aerodinâmica do carro e utiliza mais de 75% de fibra de carbono nos painéis da carroceria. Especialmente notável é o "Cofango", uma peça de carroceria especialmente projetada que incorpora o capô dianteiro e os para-lamas para maximizar o desempenho aerodinâmico frontal e reduzir o peso.

O efeito geral é uma sensação de emoção instantânea.

A mesma abordagem leve é aplicada ao interior, utilizando materiais de alta qualidade e, especialmente, fibra de carbono. Utilizado nos painéis das portas, acabamentos interiores, bancos e tapetes, este material inovador e distintivo proporciona um estilo de supercarro que combina perfeitamente com os refinados acabamentos Alcantara® e Carbon Skin® do veículo, para uma declaração ousada de desempenho e funcionalidade.

*Embora recorda o Huracán EVO, as soluções interiores do novo Huracán STO contribuem para uma redução geral de peso em comparação com o modelo anterior e, juntamente com características adicionais, como um novo elemento decorativo de uma barra antirolagem de titânio com cintos de segurança de com 4 pontos**, o resultado final é um autêntico personagem de corrida pronto para oferecer emoções únicas desde o momento em que nos sentamos ao volante.*



HURACAN STO

POTENCIA (CV) / POTENCIA (KW)
640 CV / 470 kW

VELOCIDAD MÁXIMA
310 km/h

0-100 km/h
3,0 s



PLANEANDO EL 2024: 7 COMPONENTES CLAVE, 7 TIPS Y 7 MEDIOS

PLANEJANDO O 2024: 7 COMPONENTES CHAVE, 7 DICAS E 7 MEIOS

En el horizonte del 2024, se abre un mundo de oportunidades. Seguramente a esta altura del año, estás pensando para tu empresa, en una estrategia integral para atacar el año 2024. Una estrategia que impulse el crecimiento. En un mercado cada vez más competitivo, destacarse y conectarse con tus potenciales clientes de manera efectiva, es esencial.

No horizonte de 2024, abre-se um mundo de oportunidades. Certamente nesta época do ano você está pensando em uma estratégia abrangente para sua empresa atacar o ano de 2024. Uma estratégia que impulsiona o crescimento. Em um mercado cada vez mais competitivo, se destacar e se conectar com seus potenciais clientes de forma eficaz é essencial.

Un plan de marketing y comunicación para una empresa de productos y servicios a empresas (B2B) debe ser completo y estratégico. Elaborarlo es más sencillo de lo que parece, si al menos, incluye los siguientes componentes.

Um plano de marketing e comunicação para uma empresa de produtos e serviços (B2B) deve ser completo e estratégico. Fazer isso é mais simples do que parece, se pelo menos você incluir os seguintes componentes.

GRUPO Todológica & COMERCIO EXTERIOR

**Grupo Todológica
te conecta con empresarios
de América**

Más empresas te conocen,
más oportunidades tienes

**Grupo Todológica
conecta você com empreendedores
na América**

Quanto mais empresas conhecerem você,
mais oportunidades você terá

**GUÍA
LOGÍSTICA
Y DE COMERCIO EXTERIOR**

PROTAGONISTA
MARKETING, LOGÍSTICA, TRADE SHOWS Y COMERCIO EXTERIOR

**Encuentro
de Protagonistas**

UHUB
FAIR LOGÍSTICA

TodoLOGÍSTICA
DIGITAL

TodoLOGÍSTICA
newsletter corporativa



TodoLOGÍSTICA
COMERCIO EXTERIOR

TODOLOGÍSTICA
STUDIO GRAPHIC

www.todologica.com



7 COMPONENTES CLAVE A INCLUIR EN TU PLAN

7 COMPONENTES PRINCIPAIS PARA INCLUIR EM SEU PLANO



Análisis de la situación:

Comprende el mercado y la competencia, así como las fortalezas y debilidades de tu empresa. Define claramente cuál es tu propuesta de valor única. ¿Qué hace que tu empresa sea diferente y por qué los nuevos clientes deben elegirla?

Análise da situação:

Comprende el mercado y la competencia, así como las fortalezas y debilidades de tu empresa. Define claramente cuál es tu propuesta de valor única. ¿Qué hace que tu empresa sea diferente y por qué los nuevos clientes deben elegirla?

Segmentación de mercado: Segmentação de mercado:

Identifica y segmenta tu audiencia. ¿Quiénes son tus clientes soñados?

Identifique e segmente seu público. Quem são seus clientes dos sonhos?



Objetivos SMART:

Establece metas específicas, medibles, alcanzables, relevantes para tu 2024.

Metas SMART:

Defina metas específicas, mensuráveis, alcançáveis e relevantes para 2024.

Mensajes Clave:

Define los mensajes esenciales que deseas comunicar. Estos mensajes deben ser claros, concisos y centrarse en los beneficios y propuestas de valor de tus servicios.

Mensagens principais:

defina as mensagens essenciais que você deseja comunicar. Essas mensagens devem ser claras, concisas e focadas nos benefícios e nas propostas de valor dos seus serviços.



Canales de Comunicación:

Determina los medios (eventos, impresos y digitales) a través de los cuales transmitirás tus mensajes.

Canais de Comunicação:

Determina los medios (eventos, impresos y digitales) a través de los cuales transmitirás tus mensajes.

Presupuesto:

Establece un presupuesto claro para tu plan de marketing y comunicación, lo que te permitirá asignar con más tranquilidad, los recursos de manera efectiva.

Orçamento:

Estabeleça um orçamento claro para o seu plano de marketing e comunicação, que lhe permitirá alocar recursos de forma eficaz e com mais tranquilidade.



Métricas y seguimiento:

Mide el éxito de tu plan, a través de métricas, como generación de leads, contactos y tráfico web. Esto te ayudará a realizar ajustes en los mensajes.

Métricas e monitoramento:

Meça o sucesso do seu plano, através de métricas, como geração de leads, contatos e tráfego web. Isso o ajudará a fazer ajustes em suas mensagens.

7 TIPS PARA ELEGIR LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN A UTILIZAR

7 DICAS PARA ESCOLHER OS MEIOS DE COMUNICAÇÃO

TIP 1

Considera la participación de al menos un evento presencial por trimestre. Y de los cuatro mejores eventos del año, escoge dos para patrocinarlos. Los eventos correctos, te darán la oportunidad perfecta para establecer contactos valiosos con tus potenciales clientes. Como en muchas áreas de la vida, prioriza la calidad de los contactos ante la cantidad.



DICA 1

Considere participar de pelo menos um evento presencial por trimestre. E dos quatro melhores eventos do ano, escolha dois para patrocinar. Os eventos certos lhe darão a oportunidade perfeita para estabelecer contatos valiosos com seus potenciais clientes. Como em muitas áreas da vida, priorize a qualidade dos contatos ao invés da quantidade.

TIP 2

Incluye en tu plan 2024, eventos digitales de tu sector. Busca participar en ellos como speaker o patrocinador. Esto te dará mucha visibilidad. Al patrocinar, solicita la base de datos de inscriptos. Esta será una fuente de leads muy valiosa para tu equipo comercial.



DICA 2

Inclua eventos digitais do seu setor no seu plano para 2024. Procure participar deles como palestrante ou patrocinador. Isso lhe dará muita visibilidade. Ao patrocinar, solicite a base de dados cadastrais. Esta será uma fonte muito valiosa de leads para sua equipe de vendas.

TIP 3

Escoge un par de portales y sitios web enfocados en tu nicho. Proponles que difundan notas de prensa sobre tu empresa. Inserta banner en estos portales, con links a tu sitio web. En lugar de enviarlos a tu página inicial, crea un formulario para capturar datos de los visitantes.



DICA 3

Escolha alguns portais e sites focados no seu nicho. Proponha que divulguem comunicados de imprensa sobre a sua empresa. Insira um banner nesses portais, com links para o seu site. Em vez de enviá-los para sua página inicial, crie um formulário para capturar os dados dos visitantes.

TIP 4

Excoge newsletters relevantes para tu rubro. Sponsorea estos boletines electrónicos, insertando en ellos, banners de tu empresa, con links a tu sitio web o formulario de captura de datos.



DICA 4

Exceda boletins informativos relevantes para sua área. Patrocine essas newsletters eletrônicas, inserindo nelas banners da sua empresa, com links para seu site ou formulário de captura de dados.

TIP 5

Inserta un anuncio de tus servicios en los más prestigiosos directorios específicos de tu industria. Busca directorios multimedios: impresos y digitales, pues hay todo tipo de cliente, desde el que prefiere los impresos al que gusta de lo digital.



DICA 5

Insira um anúncio dos seus serviços nos diretórios específicos de maior prestígio do seu setor. Procure diretórios multimídia: impressos e digitais, pois existem todos os tipos de clientes, desde os que preferem o impresso até os que gostam do digital.

TIP 6

Selecciona revistas especializadas y contrata notas comerciales en ellas, para que sus lectores conozcan particularidades de tu historia y el valor que aportas al sector. Tu cultura empresarial es un relato fascinante que merece ser compartido.



DICA 6

Selecione revistas especializadas e contrate nelas artigos comerciais, para que seus leitores conheçam as particularidades da sua história e o valor que você agrega ao setor. A cultura da sua empresa é uma história fascinante que merece ser compartilhada.

TIP 7

En el mundo digital, la presencia es clave y la imagen a transmitir lo es aún más. Terceriza tu presencia en LinkedIn en profesionales y solicítales la creación y gestión de un Newsletter para comunicarte periódicamente con todos tus clientes.



DICA 7

No mundo digital a presença é fundamental e a imagem a transmitir ainda mais, terceirize a sua presença no LinkedIn a profissionais e peça-lhes que criem e gerem uma Newsletter para comunicar periodicamente com todos os seus clientes.

7 OPCIONES ÚTILES PARA PREPARAR UN BUEN PLAN 2024

7 OPÇÕES ÚTEIS PARA PREPARAR UM BOM PLANO 2024

Encuentros de Protagonistas:

Estos eventos son el escenario perfecto para que tu y tus comerciales se conecten con potenciales clientes mediante el principio de reciprocidad. En un ambiente distendido de intercambio y creatividad, se forjan relaciones que impulsarán tu éxito.

Esses eventos são o cenário perfeito para você e seus vendedores se conectarem com potenciais clientes através do princípio da reciprocidade. Num ambiente descontraído de troca e criatividade, são forjadas relações que impulsionarão o seu sucesso.

Más información: Mais informações: www.encuentrodeprotagonistas.com

Power Meetings Internacional:

Evento digital, transmitido en vivo, mediante streaming. Pone en contacto a sus Sponsors y Speakers con una audiencia de calidad. Cada programa aborda un tema específico, escoge el tema adecuado para tu actividad.

Evento digital, transmitido ao vivo, via streaming. Coloca seus patrocinadores e palestrantes em contato com um público de qualidade. Cada programa aborda um tema específico, escolha o tema adequado para a sua atividade.

Más información: Mais informações: www.powermeetinginternacional.com

Guía Logística:

Directorio de amplia trayectoria y reconocimiento. Ideal para promocionar tus servicios y productos de manera eficiente. Además de la versión impresa de excelente calidad, incluye una plataforma online y una App para Iphone y Android. En ella, tus productos y servicios se conocerán y brillarán aún más.

Diretório com vasta experiência e reconhecimento. Ideal para promover seus serviços e produtos de forma eficiente. Além da versão impressa de excelente qualidade, inclui uma plataforma online e uma App para iPhone e Android. Nele seus produtos e serviços serão conhecidos e brilharão ainda mais.

Más información: Mais informações: www.guialogistica.info

TodologistaNEWS:

Uno de los principales portales del sector. En línea desde 1998, con más de un millar de visitas al año y miles de backlinks. Este portal permite difundir noticias empresariales e inclusión de banners en sus secciones.

Um dos principais portais do setor. Online desde 1998, com mais de mil visitas por ano e milhares de backlinks. Este portal permite divulgar notícias de negócios e incluir banners em suas seções.

Más información: Mais informações: www.todologicaneews.com

Newsletter TodologistaNEWS:

Con una frecuencia de dos veces por semana (martes y viernes), difunde las noticias más leídas en su portal. Llega a una importante base de suscriptores y permite la inclusión de banners en sus mailings. Ser parte de este boletín informativo ayudará a consolidar tu presencia en el mercado.

Com frequência duas vezes por semana (terça e sexta-feira), divulga as notícias mais lidas em seu portal. Atinge uma importante base de assinantes e permite a inclusão de banners em seus mailings. Fazer parte desta newsletter ajudará a consolidar a sua presença no mercado.

Más información: Mais informações: rafael@todologicaneews.com

Revista Protagonista:

Con el lema: "La logística comienza en las personas", la Revista Protagonista, se ha ganado un importante papel entre las publicaciones especializadas, incluyendo entrevistas exclusivas a los protagonistas del sector. La cultura empresarial es un activo valioso. A través de esta revista personalizada, podrás compartir tu historia, valores y logros con la audiencia de la publicación, fortaleciendo así la imagen de tu marca.

Com o lema: "A Logística começa nas pessoas", a Revista Protagonista tem conquistado importante papel entre as publicações especializadas, incluindo entrevistas exclusivas com os protagonistas do setor. A cultura empresarial é um ativo valioso. Através desta revista personalizada, você poderá compartilhar sua história, valores e conquistas com o público da publicação, fortalecendo assim a imagem da sua marca.

Más información: Mais informações: www.revistaprotagonista.com

LinkedIn Service Manager:

Todologista ofrece un Servicio específico, de publicaciones y generación de Newsletters (tanto en LinkedIn como vía mailing) para posicionarse ante sus seguidores y su base de datos de contactos y clientes. Gestionar tu presencia en esta red social es esencial en la era digital. La tercerización de esta presencia, en manos especializadas es clave.

Todologista oferece um Serviço específico de publicações e geração de Newsletters (tanto no LinkedIn quanto via mailing) para se posicionar perante seus seguidores e sua base de dados de contatos e clientes. Gerir a sua presença nesta rede social é essencial na era digital. A externalização desta presença, em mãos especializadas, é fundamental.

Más información: Mais informações: mario@todologista.com



ATRAYENDO INVERSIONES A PARAGUAY

ATRAINDO INVESTIMENTOS PARA O PARAGUAI

EL MINISTRO DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE PARAGUAY, JAVIER GIMÉNEZ DESTACÓ LA PROMETEDORA PERSPECTIVA DE INVERSIÓN EN EL PAÍS. EN SU PRESENTACIÓN DURANTE EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS PARAGUAY 2023, RESALTÓ VARIOS PUNTOS CLAVE QUE REVELAN EL POTENCIAL DE SU NACIÓN COMO DESTINO DE INVERSIÓN Y SU VISIÓN DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOSTENIBILIDAD.

O MINISTRO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DO PARAGUAI, JAVIER GIMÉNEZ DESTACOU A PROMISSORA PERSPECTIVA DE INVESTIMENTO NO PAÍS. EM SUA APRESENTAÇÃO DURANTE O ENCONTRO DE PROTAGONISTAS DO PARAGUAI 2023, ELE DESTACOU VÁRIOS PONTOS-CHAVE QUE REVELAM O POTENCIAL DE SUA NAÇÃO COMO DESTINO DE INVESTIMENTOS E SUA VISÃO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SUSTENTABILIDADE.

MIÉRCOLES **23 AGOSTO** 2023
Conmebol - Asunción - Paraguay

www.encuentrodeprotagonistas.com

Javier Giménez
Ministro
Industria y Comercio
PARAGUAY



Encuentro
de Protagonistas
PARAGUAY 2023



Mesa de panelistas durante el Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

El Ministro comenzó su discurso agradeciendo la oportunidad de participar en este evento, que considera un centro de aprendizaje y conocimiento no solo para Paraguay, sino también a nivel regional. Hizo referencia a las palabras del Presidente de la República y el Ministro de Hacienda, quienes habían hablado sobre un Paraguay en ascenso y con un futuro promisorio.

Uno de los primeros puntos destacados por el Ministro fue la abundancia de recursos naturales en Paraguay. Mencionó la disponibilidad de agua dulce, tierras fértiles y una capacidad significativa de generación de energía limpia. Paraguay posee un 50% de la energía generada por dos binacionales, una de las cuales es el territorio paraguayo con 18,000 megavatios por año. Sin embargo, Paraguay utiliza solo el 17% de esa energía, lo que sugiere un gran potencial de desarrollo en el sector de la energía renovable.

El Ministro resaltó la importancia de la energía limpia como un catalizador para el crecimiento económico y mencionó el interés que ha suscitado Paraguay en el ámbito de la inversión en energía renovable. Además, mencionó que Paraguay tiene la tercera mayor flota de barcasas del mundo, lo que lo convierte en un candidato atractivo para la logística de productos agrícolas.

El discurso se centró en el crecimiento del sector industrial en Paraguay. El Ministro Giménez presentó datos que indican un crecimiento significativo en las exportaciones bajo el régimen de maquila, que se ha multiplicado por cinco en los últimos años.

El Ministro Javier Giménez en el Encuentro de Protagonistas Paraguay 2023 enfatizó el potencial de Paraguay como un destino de inversión atractivo y su compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo económico.

O Ministro iniciou sua fala agradecendo a oportunidade de participar deste evento, que considera um centro de aprendizagem e conhecimento não só para o Paraguai, mas também em nível regional. Referiu-se às palavras do Presidente da República e do Ministro da Fazenda, que falaram de um Paraguai em ascensão e com futuro promissor.

Um dos primeiros pontos destacados pelo Ministro foi a abundância de recursos naturais no Paraguai. Mencionou a disponibilidade de água doce, terras férteis e significativa capacidade de geração de energia limpa. O Paraguai detém 50% da energia gerada por duas binacionais, sendo uma delas o território paraguaio com 18 mil megawatts por ano. No entanto, o Paraguai utiliza apenas 17% dessa energia, sugerindo um grande potencial de desenvolvimento no setor das energias renováveis.

O Ministro destacou a importância da energia limpa como catalisador do crescimento econômico e mencionou o interesse que o Paraguai tem gerado no domínio do investimento em energias renováveis. Além disso, mencionou que o Paraguai possui a terceira maior frota de barcasas do mundo, o que o torna um candidato atraente para a logística de produtos agrícolas.

A palestra teve como foco o crescimento do setor industrial no Paraguai. O ministro Giménez apresentou dados que indicam um crescimento significativo das exportações sob o regime maquila, que se multiplicou por cinco nos últimos anos.

O Ministro Javier Giménez, no Encontro de Protagonistas do Paraguai 2023, enfatizou o potencial do Paraguai como um destino atraente para investimentos e seu compromisso com a sustentabilidade e o desenvolvimento econômico.



Participantes del Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

Esto demuestra un auge en la industrialización del país y su capacidad para exportar productos manufacturados.

El Ministro subrayó la ubicación estratégica de Paraguay en América del Sur, que lo coloca en un radio de 2,000 kilómetros de una población de 800 millones de habitantes. Esta ubicación geográfica favorable lo convierte en un centro logístico y de distribución ideal.

Se mencionaron varios proyectos de infraestructura, como la hidrovía y la ruta bioceánica, que están en desarrollo y que mejorarán aún más la conectividad de Paraguay con sus vecinos y con los mercados internacionales.

Otro aspecto importante destacado en el discurso fue el compromiso de Paraguay con la sostenibilidad y la protección del medio ambiente. El Ministro enfatizó que Paraguay no es parte del problema del cambio climático, sino parte de la solución, debido a su enfoque en la energía renovable y la conservación de sus recursos naturales.

El Ministro también aseguró que el gobierno está comprometido en mantener leyes y beneficios fiscales para promover la inversión y mejorar la eficiencia en la gestión pública. Destacó la importancia de simplificar los trámites y hacer que la inversión en Paraguay sea más accesible y eficiente.

El Ministro Javier Giménez en el Encuentro de Protagonistas Paraguay 2023 enfatizó el potencial de Paraguay como un destino de inversión atractivo y su compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo económico. Con estas palabras, el Ministro dejó claro que Paraguay está listo para recibir inversiones y convertirse en un actor clave en la región. Con su ubicación estratégica, recursos naturales y enfoque en la sostenibilidad, Paraguay se presenta como un país con un futuro prometedor para los inversores que buscan oportunidades en América del Sur. ●

Isto demonstra um auge na industrialização do país e na sua capacidade de exportar produtos manufacturados.

O Ministro destacou a localização estratégica do Paraguai na América do Sul, que o coloca num raio de 2.000 quilômetros de uma população de 800 milhões de habitantes. Esta localização geográfica favorável torna-o num centro de logística e distribuição ideal.

Foram mencionados vários projetos de infraestrutura, como a hidrovía e a rota bioceânica, que estão em desenvolvimento e melhorarão ainda mais a conectividade do Paraguai com seus vizinhos e com os mercados internacionais.

Outro aspecto importante destacado no discurso foi o compromisso do Paraguai com a sustentabilidade e a proteção ambiental. O Ministro enfatizou que o Paraguai não faz parte do problema das mudanças climáticas, mas sim parte da solução, devido ao seu foco nas energias renováveis e na conservação dos seus recursos naturais.

O Ministro garantiu ainda que o governo está empenhado em manter as leis e os benefícios fiscais para promover o investimento e melhorar a eficiência na gestão pública. Ele destacou a importância de simplificar os procedimentos e tornar o investimento no Paraguai mais acessível e eficiente.

O Ministro Javier Giménez, no Encontro de Protagonistas do Paraguai 2023, enfatizou o potencial do Paraguai como um destino atraente para investimentos e seu compromisso com a sustentabilidade e o desenvolvimento econômico. Com essas palavras, o Ministro deixou claro que o Paraguai está pronto para receber investimentos e se tornar um ator importante na região. Com localização estratégica, recursos naturais e foco na sustentabilidade, o Paraguai se apresenta como um país com futuro promissor para investidores que buscam oportunidades na América do Sul. ●



DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL EN PARAGUAY

DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA O COMÉRCIO INTERNACIONAL NO PARAGUAI

Presidente de la Unión Industrial Paraguaya (UIP)

Ing. Enrique Duarte

EN EL MARCO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS PARAGUAY 2023, EL ING. ENRIQUE DUARTE, PRESIDENTE DE LA UNIÓN INDUSTRIAL PARAGUAYA (UIP), OFRECIÓ UNA PONENCIA QUE ANALIZÓ EL ESTADO ACTUAL DE LA ECONOMÍA PARAGUAYA Y SEÑALÓ LOS DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES QUE SE PRESENTAN EN EL COMERCIO DE ESTE PAÍS SUDAMERICANO.

El Ingeniero Duarte comenzó su ponencia destacando la resistencia de la economía paraguaya ante los desafíos económicos. Hizo hincapié en que Paraguay ha mantenido un crecimiento sostenido, especialmente en los últimos años, y ha logrado atraer inversiones extranjeras en diversos sectores. Esto se ha visto reflejado en el índice de libertad económica y en la mejora del clima de inversión.

Uno de los principales puntos resaltados por Duarte fue la necesidad de diversificar la economía paraguaya. Actualmente, gran parte de las exportaciones de Paraguay están compuestas por materias primas, como soja, carne y energía eléctrica. Si bien estos sectores son importantes, el país debe buscar formas de agregar más valor a sus productos y expandir sus horizontes.

El Ingeniero Duarte subrayó la importancia de atraer inversión extranjera como un motor clave para el crecimiento económico y la diversificación. Paraguay ha implementado diversas leyes y regulaciones, como la Ley de Maquila y la Ley de Zona Franca, para incentivar la inversión extranjera. Además, se ha trabajado en fortalecer la institucionalidad y mejorar la estabilidad macroeconómica para brindar un ambiente propicio para los inversores.

“Paraguay busca fortalecer su posición en este bloque comercial y seguir negociando en conjunto con otros países para obtener ventajas competitivas en el comercio internacional.”

NO ÂMBITO DO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS DO PARAGUAI 2023, O ENG. ENRIQUE DUARTE, PRESIDENTE DA UNIÃO INDUSTRIAL PARAGUAIA (UIP), FEZ UMA APRESENTAÇÃO QUE ANALISOU O ESTADO ATUAL DA ECONOMIA PARAGUAIA E APONTOU OS DESAFIOS E OPORTUNIDADES QUE SURGEM NO COMÉRCIO DO PAÍS SUL-AMERICANO.

O engenheiro Duarte iniciou sua apresentação destacando a resistência da economia paraguaya diante dos desafios econômicos. Ele enfatizou que o Paraguai manteve um crescimento sustentado, especialmente nos últimos anos, e conseguiu atrair investimentos estrangeiros em diversos setores. Isto refletiu-se no índice de liberdade econômica e na melhoria do clima de investimento.

Um dos principais pontos destacados por Duarte foi a necessidade de diversificação da economia paraguaya. Atualmente, grande parte das exportações do Paraguai é composta por matérias-primas, como soja, carne e energia elétrica. Embora estes setores sejam importantes, o país deve procurar formas de agregar mais valor aos seus produtos e expandir os seus horizontes.

O Engenheiro Duarte sublinhou a importância de atrair investimento estrangeiro como um motor chave para o crescimento econômico e a diversificação. O Paraguai implementou diversas leis e regulamentos, como a Lei Maquila e a Lei da Zona Franca, para incentivar o investimento estrangeiro. Além disso, foi feito trabalho para fortalecer as instituições e melhorar a estabilidade macroeconômica para proporcionar um ambiente favorável aos investidores.

“O Paraguai busca fortalecer sua posição neste bloco comercial e continuar negociando em conjunto com outros países para obter vantagens competitivas no comércio internacional.”



Mesa de panelistas durante el Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

Reducción de costos en el comercio *Redução de custos no comércio*

Otro aspecto relevante mencionado por Duarte fue la necesidad de reducir los costos en el comercio. Esto incluye la reducción de la burocracia, la aceleración de los procesos, y la inversión en la formación de capital humano. La eficiencia en el comercio es esencial para atraer inversiones y expandir el comercio internacional.

El Ingeniero Duarte proporcionó datos sobre las exportaciones industriales en Paraguay, que han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Estas exportaciones se concentran en productos como carne y aceite de oleaginosas, y tienen como destinos principales a países de América Latina y otros mercados internacionales.

Asimismo el ponente enfatizó la importancia de la innovación y la digitalización como medios para generar mayor valor agregado en la producción de bienes y servicios. Paraguay está trabajando en atraer industrias tecnológicas y en la producción de bienes no tradicionales para diversificar su economía.

El Ingeniero Duarte reiteró la importancia de la integración regional, especialmente en el contexto del Mercosur. Paraguay busca fortalecer su posición en este bloque comercial y seguir negociando en conjunto con otros países para obtener ventajas competitivas en el comercio internacional.

El Ingeniero Enrique Duarte ofreció una visión completa de la situación económica de Paraguay y los desafíos y oportunidades que enfrenta en el comercio internacional. La diversificación económica, la atracción de inversión extranjera, la eficiencia en el comercio y la promoción de la innovación son elementos clave para el crecimiento sostenido de este país sudamericano. ●

Otro aspecto relevante mencionado por Duarte foi a necessidade de redução de custos no comércio. Isto inclui reduzir a burocracia, acelerar processos e investir na formação de capital humano. A eficiência comercial é essencial para atrair investimentos e expandir o comércio internacional.

O engenheiro Duarte forneceu dados sobre as exportações industriais do Paraguai, que tiveram um crescimento significativo nos últimos anos. Essas exportações concentram-se em produtos como carnes e óleos de oleaginosas, e têm como principais destinos os países da América Latina e outros mercados internacionais.

Da mesma forma, o orador enfatizou a importância da inovação e da digitalização como meios para gerar maior valor agregado na produção de bens e serviços. O Paraguai está trabalhando para atrair indústrias tecnológicas e a produção de bens não tradicionais para diversificar sua economia.

O engenheiro Duarte reiterou a importância da integração regional, especialmente no contexto do Mercosul. O Paraguai busca fortalecer sua posição neste bloco comercial e continuar negociando em conjunto com outros países para obter vantagens competitivas no comércio internacional.

O engenheiro Enrique Duarte ofereceu uma visão completa da situação econômica do Paraguai e dos desafios e oportunidades que enfrenta no comércio internacional. A diversificação econômica, a atração de investimento estrangeiro, a eficiência comercial e a promoção da inovação são elementos-chave para o crescimento sustentado deste país sul-americano. ●



Presidente
GANDYS S.A.
Paraguay

Alejandro Barquin

GANDYS S.A.: LÍDER EN TRANSFORMACIÓN LOGÍSTICA

GANDYS S.A.: LÍDER EM TRANSFORMAÇÃO LOGÍSTICA

EN EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS PARAGUAY 2023, ALEJANDRO BARQUIN, PRESIDENTE DE GANDYS S.A., COMPARTIÓ LA EMOCIONANTE HISTORIA DE CÓMO SU EMPRESA SE HA CONVERTIDO EN UN LÍDER EN LOGÍSTICA Y ALMACENAMIENTO EN PARAGUAY.

NO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS DO PARAGUAI 2023, ALEJANDRO BARQUIN, PRESIDENTE DA GANDYS S.A., COMPARTILHOU A EMOCIONANTE HISTÓRIA DE COMO SUA EMPRESA SE TORNOU LÍDER EM LOGÍSTICA E ARMAZENAMENTO NO PARAGUAI.



Mesa de panelistas durante el Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

Con 22 años de experiencia en el país, Gandys S.A. ha logrado una transformación impresionante en su centro de distribución, superando desafíos logísticos y marcando un camino de éxito.

Barquin inició su presentación destacando la evolución de la empresa y su compromiso con el futuro: "Comenzamos en el año 2003 con un propósito claro: llegar cada día más lejos. Sabíamos que el camino sería largo, pero estábamos dispuestos a enfrentarlo."

Uno de los puntos clave de la presentación fue la descripción de los desafíos logísticos que enfrentaba Gandys S.A. El crecimiento constante de la empresa generó problemas en la distribución, con camiones de reparto que debían recorrer múltiples depósitos periféricos, lo que resultaba en retrasos y una eficiencia logística deficiente.

Barquin señaló la necesidad de una solución a medida y cómo Gandys S.A. se embarcó en una evaluación exhaustiva de su operación existente. Observaron el flujo de mercancía, su rotación y otros factores clave antes de proponer una solución integral.

Com 22 anos de experiência no país, a Gandys S.A. alcançou uma transformação impressionante em seu centro de distribuição, superando desafios logísticos e traçando um caminho de sucesso.

Barquin iniciou a sua apresentação destacando a evolução da empresa e o seu compromisso com o futuro: "Começamos em 2003 com um propósito claro: ir cada dia mais longe. Sabíamos que o caminho seria longo, mas estávamos dispostos a enfrentá-lo."

Um dos pontos-chave da apresentação foi a descrição dos desafios logísticos que enfrentava Gandys S.A. O crescimento constante da empresa gerou problemas na distribuição, com os caminhões de entrega a passarem por vários armazéns periféricos, resultando em atrasos e fraca eficiência logística.

Barquin destacou a necessidade de uma solução sob medida e como a Gandys S.A. iniciou uma avaliação abrangente do seu funcionamento atual. Eles analisaram o fluxo de mercadorias, a rotação e outros fatores-chave antes de propor uma solução abrangente.



TOPOLOGICA



**LÍDERES EN
EQUIPAMIENTO
LOGÍSTICO**

www.gandys.com.py



Nuestro **teléfono**
021 729 6666

Ventas: 0981 234 989 · Alquileres: 0985 100 746 · ventas@gandys.com.py

📍 Visítanos en: Avenida Madame Lynch 780 casi Atanasio González.



Alejandro Barquin durante su presentación en el Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

Diversificación en Almacenamiento *Diversificação de armazenamento*

La estrategia de Gandys S.A. incluyó una reorganización completa en los sistemas de almacenamiento para las empresas que asiste. En este sentido, se introdujeron tres tipos de almacenamiento específicos: estantería simple, estantería simple con entrepiso y la innovadora tecnología de "Racks" para productos con una rotación rápida. Cada sistema se diseñó para satisfacer las necesidades específicas de los productos y mejorar la eficiencia de almacenamiento de cada cliente.

La empresa no se detuvo en la reorganización física. Gandys S.A. invirtió en la última tecnología en movimiento y manipulación de mercancías.

Esta inversión incluyó la introducción de sistemas de transporte automatizado, carros satelitales y maquinaria de última generación. Estas máquinas permitieron un flujo de mercancía más rápido y preciso.

La transformación que aportó Gandys S.A. tuvo un impacto significativo. La implementación de un ciclo de almacenamiento mejoró la gestión de inventarios y ayudó a evitar problemas de estacionalidad. Además, se eliminó la necesidad de múltiples depósitos periféricos, simplificando la logística y reduciendo los tiempos de entrega.

Una de las innovaciones más destacadas fue la introducción de robots de inventario. Estos robots podían realizar inventarios a una velocidad asombrosa, reduciendo significativamente el tiempo requerido para esta tarea crítica. Lo que solía llevar días ahora se completaba en cuestión de horas, mejorando la eficiencia operativa.

A estratégia da Gandys S.A. incluiu uma reorganização completa nos sistemas de armazenamento das empresas que atende. Neste sentido, foram introduzidos três tipos específicos de armazenamento: estantes simples, estantes simples com mezanino e a inovadora tecnologia "Racks" para produtos com rotação rápida. Cada sistema é projetado para atender às necessidades específicas do produto e melhorar a eficiência de armazenamento de cada cliente.

A empresa não parou na reorganização física. Gandys S.A. investiu na mais recente tecnologia em movimentação e manuseio de mercadorias. Este investimento incluiu a introdução de sistemas de transporte automatizados, carros satélites e maquinaria de última geração. Essas máquinas permitiram um fluxo de mercadorias mais rápido e preciso.

A transformação que Gandys S.A. trouxe teve um impacto significativo. A implementação de um ciclo de armazenamento melhorou a gestão de estoques e ajudou a evitar problemas de sazonalidade. Além disso, foi eliminada a necessidade de múltiplos armazéns periféricos, simplificando a logística e reduzindo os prazos de entrega.

Uma das inovações mais notáveis foi a introdução de robôs de inventário. Esses robôs poderiam realizar inventários a uma velocidade surpreendente, reduzindo significativamente o tempo necessário para esta tarefa crítica. O que antes demorava dias agora foi concluído em questão de horas, melhorando a eficiência operacional.

Barquin detalló que desde el año 2013 adquirieron la representación de la marca Crown, la marca norteamericana con más de 77 años de existencia. Y, que hoy en día cuentan con 100 modelos de equipos. Además, hizo mención a que los representantes de la marca viajaron a Paraguay para participar en el evento.

Una Historia de Éxito

La transformación y evolución de Gandys S.A. como empresa prestadora de soluciones logísticas es un ejemplo inspirador de cómo una visión audaz y una inversión estratégica pueden llevar a una empresa al éxito. Gandys S.A. se ha convertido en un líder en logística y almacenamiento en Paraguay.

La presentación de Alejandro Barquin en el Encuentro de Protagonistas Paraguay 2023 destaca la importancia de la adaptación y la innovación en el mundo empresarial. Gandys S.A. ha demostrado que con una visión sólida y una inversión estratégica, es posible superar desafíos logísticos y alcanzar el éxito en el competitivo mercado actual y con el crecimiento propio hacer despegar a otras empresas. ●

Barquin explicou que desde 2013 adquiriram a representação da marca Crown, a marca norte-americana com mais de 77 anos de existência. E hoje contam com 100 modelos de equipamentos. Além disso, mencionou que os representantes da marca viajaram ao Paraguai para participar do evento.

Uma história de sucesso

A transformação e evolução da Gandys S.A. Como fornecedora de soluções logísticas, é um exemplo inspirador de como uma visão ousada e um investimento estratégico podem levar uma empresa ao sucesso. Gandys S.A. tornou-se líder em logística e armazenamento no Paraguai.

A apresentação de Alejandro Barquin no Encontro de Protagonistas do Paraguai 2023 destaca a importância da adaptação e da inovação no mundo dos negócios. Gandys S.A. mostrou que com uma visão sólida e investimento estratégico é possível superar desafios logísticos e alcançar o sucesso no mercado competitivo de hoje e, com o próprio crescimento, fazer decolar outras empresas. ●



ARKOLEY S.A.

SOLUCIONES A MEDIDA

TRANSPORTE - LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERIOR

Somos una empresa **con amplio know how logístico de transporte y servicios**, lo que nos ha permitido satisfacer las variadas necesidades de importantes empresas de la región.

Estamos radicados en Montevideo con Base Operativa y Oficina Comercial.



CAMIONES TOLVAS



CAMIONES CAZAMBAS



SEMIRREMOLQUES



CAMIONES TANQUES

CONTÁCTENOS



Montevideo, Uruguay. 📍

• Casa Central: 25 de mayo 467 · Of. 102 📞 +598 98878097

• Base Operativa: Camino Fauquet 7327 · (Inters. con Ruta 5)

logistica@arkoley.uy · www.arkoley.uy 🌐 @ 📘



GRUPO PUERTO SEGURO: LIDERANDO LA INNOVACIÓN LOGÍSTICA EN PARAGUAY

GRUPO PUERTO SEGURO: LIDERANDO A INOVAÇÃO LOGÍSTICA NO PARAGUAI

Presidente
Grupo Puerto Seguro
Paraguay

Ing. Francisco Griño

EL INGENIERO FRANCISCO GRIÑO, PRESIDENTE DEL GRUPO PUERTO SEGURO DE PARAGUAY, DESTACÓ LOS LOGROS Y DESAFÍOS DE LA COMPAÑÍA EN EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS PARAGUAY 2023.

O ENGENHEIRO FRANCISCO GRIÑO, PRESIDENTE DO GRUPO PUERTO SEGURO DO PARAGUAI, DESTACOU AS CONQUISTAS E DESAFIOS DA EMPRESA NO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS PARAGUAI 2023

Con vasta experiencia en terminales portuarias, el Grupo se ha destacado en el mercado y demostrado compromiso con la innovación y desarrollo sostenible.

Com vasta experiência em terminais portuários, o Grupo tem se destacado no mercado e demonstrado compromisso com a inovação e o desenvolvimento sustentável.

Fundado en 2009, el Grupo Puerto Seguro ha mostrado crecimiento significativo. Inicialmente, estableció una terminal de soluciones logísticas en Mariano Roque Alonso, en terrenos de una fábrica de cerveza. Con el tiempo, la compañía se expandió y diversificó sus operaciones, destacándose como líder en logística en la región.

Fundado em 2009, o Grupo Puerto Seguro tem apresentado um crescimento significativo. Inicialmente, instalou um terminal de soluções logísticas em Mariano Roque Alonso, nas dependências de uma cervejaria. Com o passar do tempo, a empresa expandiu e diversificou sua atuação, destacando-se como líder logística na região.

La empresa se estableció como referente en operaciones de carga y logística, ofreciendo servicios que incluyen depósitos, manipulación de cargas especiales, seguridad y transporte de mercancías. Además, el Grupo invirtió en tecnología de vanguardia, un centro de monitoreo con cámaras y sistema de transporte seguro.

A empresa se consolidou como referência em operações de cargas e logística, oferecendo serviços que incluem armazéns, movimentação de cargas especiais, segurança e transporte de mercadorias. Além disso, o Grupo investiu em tecnologia de ponta, central de monitoramento com câmeras e sistema de transporte seguro.

El Grupo Puerto Seguro expandió sus operaciones hacia la construcción de un puerto moderno y una Zona Franca. Inversiones en equipos de dragado de última generación muestran su compromiso con el crecimiento sostenible y la competitividad. Además, la capacitación del personal garantiza la eficiencia.

O Grupo Porto Seguro ampliou suas operações para a construção de um porto moderno e de uma Zona Franca. Os investimentos em equipamentos de dragagem de última geração mostram o seu compromisso com o crescimento sustentável e a competitividade. Além disso, o treinamento da equipe garante eficiência.

El enfoque proactivo del Grupo en el dragado asegura navegabilidad en los ríos Paraguay y Paraná. Desde la primera draga en 2010 hasta tecnología avanzada en 2021, la empresa mantiene el calado adecuado y evita interrupciones costosas en el transporte fluvial. Esto la posiciona como líder en la industria logística paraguaya, proporcionando servicio de dragado eficiente.

A abordagem proativa do Grupo na dragagem garante a navegabilidade dos rios Paraguai e Paraná. Desde a primeira dragagem em 2010 até a tecnologia avançada em 2021, a empresa mantém o calado adequado e evita interrupções dispendiosas no transporte fluvial. Isso a posiciona como líder no setor logístico paraguaio, prestando serviços eficientes de dragagem.

El ingeniero Griño enfatizó la importancia del dragado y la cooperación entre partes interesadas, incluyendo gobierno, armadores y terminales portuarias, para garantizar un calado adecuado y prevenir interrupciones costosas.

O engenheiro Griño enfatizou a importância da dragagem e da cooperação entre as partes interessadas, incluindo governo, armadores e terminais portuários, para garantir um calado adequado e evitar interrupções dispendiosas.



Ing. Francisco Griño durante su presentación en el Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

El Grupo Puerto Seguro impulsa el desarrollo económico y logístico de Paraguay con dedicación a la excelencia, innovación, sostenibilidad y eficiencia. Su liderazgo en la región fortalece su papel como motor del crecimiento económico de Paraguay. ●

O Grupo Puerto Seguro promove o desenvolvimento econômico e logístico do Paraguai com dedicação à excelência, inovação, sustentabilidade e eficiência. Sua liderança na região fortalece seu papel como motor do crescimento econômico no Paraguai. ●

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

📱 [f](#) [i](#) [in](#) [t](#)



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

📱 [f](#) [i](#) [in](#) [t](#)



Presidente
Paracel
Paraguay

PARACEL ES SU VISIÓN DE FUTURO PARACEL É A SUA VISÃO DE FUTURO

EN EL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS URUGUAY 2023, EL PRESIDENTE DE PARACEL, BLAS ZAPAG, COMPARTIÓ CON ENTUSIASMO LA HISTORIA Y VISIÓN DE ESTA EMPRESA QUE ESTÁ DANDO FORMA A UN PROYECTO REVOLUCIONARIO EN PARAGUAY. PARACEL ES UNA COMPAÑÍA QUE PERSIGUE GENERAR UN IMPACTO POSITIVO EN LA SOCIEDAD Y PROMOVER LA DEMANDA DE PRODUCTOS BIODEGRADABLES.

BLAS ZAPAG, PRESIDENTE DA PARACEL, COMPARTILHOU NO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS DO URUGUAI 2023 A HISTÓRIA E A VISÃO DESTA EMPRESA QUE ESTÁ DANDO FORMA A UM PROJETO REVOLUCIONÁRIO NO PARAGUAI. A PARACEL BUSCA GERAR IMPACTO POSITIVO NA SOCIEDADE E PROMOVER PRODUTOS BIODEGRADÁVEIS.

Blas Zapag

Blas Zapag, presidente de Paracel, compartió en el Encuentro de Protagonistas Uruguay 2023 la historia y visión de esta empresa que está dando forma a un proyecto revolucionario en Paraguay. Paracel busca generar un impacto positivo en la sociedad y promover productos biodegradables.

Blas Zapag, presidente da Paracel, compartilhou no Encontro de Protagonistas do Uruguai 2023 a história e a visão desta empresa que está dando forma a um projeto revolucionário no Paraguai. A Paracel busca gerar impacto positivo na sociedade e promover produtos biodegradáveis.

El Grupo Zapag, líder en Paraguay en la importación y distribución de combustibles, identificó una oportunidad en el crecimiento de productos derivados de la celulosa y adquirió terrenos para la forestación, basándose en criterios como la degradación del suelo, la idoneidad para el crecimiento biológico y la logística.

O Grupo Zapag, líder no Paraguai na importação e distribuição de combustíveis, identificou uma oportunidade no crescimento de produtos derivados da celulose e adquiriu terras para florestamento, com base em critérios como degradação do solo, aptidão para crescimento biológico e logística.

La convergencia de las visiones del Grupo Zapag y Girindus Investments, un grupo sueco con experiencia en la producción de celulosa, dio origen a Paracel, una empresa con la ambición de construir una fábrica de celulosa de clase mundial en la región de Concepción, Paraguay.

A convergência das visões do Grupo Zapag e da Girindus Investments, grupo sueco com experiência na produção de celulose, deu origem à Paracel, empresa com a ambição de construir uma fábrica de celulose de classe mundial na região de Concepción, no Paraguai.

Blas Zapag resaltó el largo camino recorrido para llegar a este punto durante su intervención en el Encuentro de Protagonistas Uruguay 2023. Hace más de una década, el proyecto era un sueño lejano, especialmente dado que comenzó con la compra de tierras y la forestación, sin un plan definido. A pesar de las dificultades, Blas Zapag y su equipo no se amilanaron y buscaron inversionistas internacionales. El proyecto se encuentra en pleno desarrollo con la fase de movimiento de tierras en curso.

Blas Zapag destacou o longo caminho percorrido para chegar a esse ponto durante seu discurso no Encontro de Protagonistas do Uruguai 2023. Há mais de uma década, o projeto era um sonho distante, principalmente porque começou com a compra de terras e arborização, sem um plano definido. Apesar das dificuldades, Blas Zapag e sua equipe não desistiram e procuraram investidores internacionais. O projeto está em pleno desenvolvimento com a fase de terraplenagem em andamento.

“La convergencia de las visiones del Grupo Zapag y Girindus Investments, un grupo sueco con experiencia en la producción de celulosa, dio origen a Paracel, una empresa con la ambición de construir una fábrica de celulosa de clase mundial en la región de Concepción, Paraguay.”

“A convergência das visões do Grupo Zapag e da Girindus Investments, grupo sueco com experiência na produção de celulose, deu origem à Paracel, empresa com a ambição de construir uma fábrica de celulose de classe mundial na região de Concepción, no Paraguai.”



Blas Zapag durante su presentación en el Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

Paracel no solo se centra en su desarrollo industrial, sino que también se compromete con la comunidad y el medio ambiente. Han contribuido a la creación de empleos y al desarrollo de la industria local en Paraguay. Además, han invertido en capacitación y cuidado ambiental, y están comprometidos en apoyar a las comunidades indígenas en la región.

El proyecto tiene la ambición de impactar directa e indirectamente a al menos 40.000 paraguayos, ofreciendo oportunidades de empleo y mejoras en la calidad de vida. Paracel es un proyecto que trasciende la inversión industrial y se convierte en una fuerza impulsora del cambio social y económico en Paraguay.

Blas Zapag destaca que Paracel es un proyecto que va más allá de su generación. A medida que continúan avanzando hacia la finalización de la fábrica, están construyendo un legado para las futuras generaciones de paraguayos, con un compromiso con la sostenibilidad, la inversión en la comunidad y el enfoque en la calidad de vida.

Paracel CA se posiciona como un faro de desarrollo y sostenibilidad en Paraguay, un ejemplo inspirador de cómo la visión, la perseverancia y la colaboración pueden dar forma a proyectos que tienen un impacto profundo y positivo en la sociedad y el medio ambiente. ●

A Paracel não se concentra apenas no seu desenvolvimento industrial, mas também está comprometida com a comunidade e o meio ambiente. Contribuíram para a criação de empregos e o desenvolvimento da indústria local no Paraguai. Além disso, investiram em capacitação e cuidado ambiental e estão empenhados em apoiar as comunidades indígenas da região.

O projeto tem a ambição de impactar direta e indiretamente pelo menos 40 mil paraguaios, oferecendo oportunidades de emprego e melhorias na qualidade de vida. Paracel é um projeto que transcende o investimento industrial e se torna uma força motriz para a mudança social e econômica no Paraguai.

Blas Zapag destaca que Paracel é um projeto que vai além da sua geração. À medida que avançam para a conclusão da fábrica, vão construindo um legado para as futuras gerações de paraguaios, com compromisso com a sustentabilidade, investimento na comunidade e foco na qualidade de vida.

A Paracel CA se posiciona como um farol de desenvolvimento e sustentabilidade no Paraguai, um exemplo inspirador de como a visão, perseverança e colaboração podem moldar projetos que tenham um impacto profundo e positivo na sociedade e no meio ambiente. ●



CIESP JUNDIAÍ FUE SEDE DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS 2023 EN BRASIL CIESP JUNDIAÍ SEDIU O ENCONTRO DE PROTAGONISTAS 2023 NO BRASIL

El pasado 5 de Octubre nos volvimos a encontrar en Brasil. Ésta vez en el interior del estado de San Pablo, en la bella ciudad de Jundiaí, uno de los municipios más importantes del país, un lugar donde se respira logística, donde se vive “la industria de Brasil”.

El Centro de las Industrias del Estado de San Pablo, CIESP Jundiaí fue la casa que nos recibió para establecer un nuevo “Encuentro de Protagonistas, Brasil, Camino para nuevos negocios”, reuniendo a más de 200 empresarios de los puertos, la logística, el transporte y el comercio exterior, de diferentes países.

Visión en conjunto

Allá por 2018, cuando ya conversábamos con el Sr. Marcio Ribeiro, Director de Comercio Exterior de CIESP Jundiaí, ya observábamos la importancia de la internacionalización de los municipios en Brasil en una entrevista con revista Protagonista y fue justamente esto lo que nos motivó a proyectar acciones juntos, acciones que se tornaron realidad en Octubre de éste año.

Reuniendo a los exponentes más destacados del sector, el Encuentro trajo mucho más que oportunidades de negocios, permitió mostrar la opinión de actores internacionales de Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Perú y Venezuela.

No último dia 5 de outubro nos encontramos novamente no Brasil. Desta vez no interior do estado de São Paulo, na bela cidade de Jundiaí, um dos municípios mais importantes do país, lugar onde se respira logística, onde se vivencia “a indústria do Brasil”.

O Centro das Indústrias do Estado de São Paulo, CIESP Jundiaí foi a casa que nos recebeu para estabelecer um novo “Encontro de Protagonistas, Brasil, Caminho para novos negócios”, reunindo mais de 200 empresários de portos, logística, transportes e estrangeiros comércio, de diferentes países.

Visão em conjunto

Em 2018, quando já conversávamos com o Sr. Marcio Ribeiro, Diretor de Comércio Exterior do CIESP Jundiaí, já observamos a importância da internacionalização dos municípios no Brasil em entrevista à revista Protagonista e foi justamente isso que nos motivou a projetar ações em conjunto, ações que se tornaram realidade em outubro deste ano.

Reunindo os mais destacados expoentes do setor, o Encontro trouxe muito mais do que oportunidades de negócios, permitiu mostrar a opinião de atores internacionais do Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai, Peru e Venezuela.



Acompañe aquí cómo fue el evento, viva con nosotros la experiencia! ¡Te esperamos en Julio del próximo año para vivir un nuevo Encuentro de Protagonistas en Brasil!

Acompanhe aqui como foi o evento, viva a experiência conosco! Esperamos você em julho do próximo ano para vivenciar um novo Encontro de Protagonistas no Brasil!



QUINTA **5 OUTUBRO** 2023
Jundiaí - São Paulo - Brasil

www.encontrodeprotagonistas.com

 **Encontro**
de Protagonistas
BRASIL 2023

FUE CONFERENCIA: LOGÍSTICA TERRESTRE ENTRE BRASIL Y PARAGUAY

FOI PALESTRA: LOGÍSTICA TERRESTRE ENTRE O BRASIL E O PARAGUAI

CELSO GALLEGARIO, DIRECTOR DE FETRANSPAR, FUE EL ORADOR DESTACADO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS - BRASIL 2023

CELSO GALLEGARIO, DIRECTOR DA FETRANSPAR, FOI O SPEAKER DESTACADO DO ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS - BRASIL 2023

Celso compartió la visión y experiencia de la logística terrestre entre los países del Mercosur:

Celso compartilhou a visão e experiência da logística terrestre entre os países mercosurenhos:

Buenos días a todos. Hoy me gustaría presentar la logística terrestre en el mercado bilateral entre Brasil y Paraguay, con foco en la ciudad de Foz do Iguazu.

Bom dia a todos. Hoje, gostaria de apresentar a logística terrestre no mercado bilateral entre Brasil e Paraguai, com foco na cidade de Foz do Iguazu.

La región de Foz do Iguazu juega un papel vital en el comercio entre Brasil y Paraguay, actuando como un punto logístico estratégico en el Mercosur. El flujo comercial entre ambas naciones ha experimentado un crecimiento sustancial, pasando de 5 mil millones en 2015 a 7,2 mil millones en 2022, a pesar de los desafíos derivados de la pandemia. Foz do Iguazu es el principal punto de entrada y salida de este comercio, con el 65% de todas las mercancías que pasan por la aduana.

A região de Foz do Iguazu desempenha um papel vital no comércio entre o Brasil e o Paraguai, atuando como um ponto logístico estratégico no Mercosul. A corrente de comércio entre ambas as nações tem experimentado um crescimento substancial, passando de 5 bilhões em 2015 para 7,2 bilhões em 2022, apesar dos desafios derivados da pandemia. Foz do Iguazu é a principal porta de entrada e saída desse comércio, com 65% de todas as mercadorias passando por sua aduana.

La región tiene varios puntos de entrada y salida, entre Brasil y Paraguay, como el Puente de la Amistad y el Puerto de Santa Helena, que operan de manera integrada y eficiente. Un ejemplo destacado es el Puerto Seco de Foz do Iguazu, el más grande de América Latina en términos de transporte por carretera, que está siendo mejorado para atender las crecientes demandas del comercio bilateral.

A região conta com vários pontos de entrada e saída entre o Brasil e o Paraguai, como a Ponte da Amizade e o Porto de Santa Helena, que operam de forma integrada e eficiente. Um exemplo destacado é o Porto Seco de Foz do Iguazu, o maior da América Latina em transporte rodoviário, que está sendo aprimorado para atender às crescentes demandas do comércio bilateral.

Durante la pandemia se estableció una gestión fronteriza coordinada para promover la facilitación del comercio entre países y mejorar el control fiscal, la seguridad de las mercancías y el flujo de personas. Esto implica reuniones periódicas entre las autoridades paraguayas y brasileñas para optimizar el comercio, lo que da como resultado un número impresionante de vehículos procesados en la frontera.

Durante a pandemia, foi estabelecida uma gestão coordenada da fronteira para promover a facilitação do comércio entre os países e melhorar o controle fiscal, a segurança das mercadorias e o fluxo de pessoas. Isso envolve reuniões periódicas entre autoridades paraguaias e brasileiras para otimizar o comércio, resultando em números impressionantes de veículos processados na fronteira.

La finalización del acceso al nuevo Puente de la Amistad y la ampliación del Puerto Seco de Foz do Iguazu son proyectos que prevén un aumento del comercio entre Brasil y Paraguay, entre un 25% y un 30%.

A conclusão dos acessos à nova Ponte da Amizade e a expansão do Porto Seco de Foz do Iguazu são projetos que preveem um aumento do comércio entre o Brasil e o Paraguai em 25-30%.



Esto beneficiará tanto a Brasil, que exporta productos manufacturados e industrializados a Paraguay, como a Paraguay, que suministra materias primas, cereales y proteínas animales a Brasil.

Es crucial resaltar la contribución de los profesionales del sector logístico, como los agentes de aduanas, para mejorar la regulación y el cumplimiento en Brasil. Se están tomando medidas para regular el despacho de aduanas y la seguridad del transporte de mercancías, garantizando un entorno más eficiente y seguro para el comercio internacional.

Foz do Iguaçu juega un papel vital en el comercio entre Brasil y Paraguay, facilitando la logística y promoviendo el crecimiento económico en ambas naciones. La colaboración entre autoridades y profesionales del sector logístico es fundamental para mantener y mejorar esta importante conexión comercial.

Agradezco a todos por el tiempo y la oportunidad de compartir esta información. Espero seguir colaborando y contribuyendo al desarrollo de este sector en futuras ocasiones. ¡Muchas gracias! ●

Isso beneficiará tanto o Brasil, que exporta produtos manufacturados e industrializados para o Paraguai, quanto o Paraguai, que fornece matérias-primas, cereais e proteína animal ao Brasil.

É crucial destacar a contribuição dos profissionais do setor logístico, como os despachantes aduaneiros, para melhorar a regulamentação e a conformidade no Brasil. Medidas estão sendo tomadas para regulamentar o despacho aduaneiro e a segurança do transporte de mercadorias, garantindo um ambiente mais eficiente e seguro para o comércio internacional.

Foz do Iguaçu desempenha um papel vital no comércio entre o Brasil e o Paraguai, facilitando a logística e promovendo o crescimento econômico em ambas as nações. A colaboração entre as autoridades e os profissionais do setor logístico é essencial para manter e melhorar essa importante conexão comercial.

Agradeço a todos pelo tempo e pela oportunidade de compartilhar essa informação. Espero continuar colaborando e contribuindo para o desenvolvimento desse setor em futuras ocasiões. Muito obrigado! ●



Encontro de Protagonistas BRASIL 2023

QUINTA 5 OUTUBRO 2023
Jundiaí - São Paulo - Brasil

www.encontrodeprotagonistas.com

Celso Gallegario
Diretor do TRIC - Fetranspar
BRASIL





FUE CONFERENCIA: ACCIONES DE ANTAQ QUE APORTAN AL SECTOR LOGÍSTICO

FOI PALESTRA: AÇÕES DA ANTAQ QUE CONTRIBUEM PARA AO SETOR LOGÍSTICO

Superintendente de Outorgas
ANTAQ
BRASIL

Renildo Silva

SPEAKER DESTACADO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS 2023

“ANTAQ TRABAJA INCANSABLEMENTE EN ASOCIACIÓN CON EL SECTOR PRIVADO Y OTROS ORGANISMOS GUBERNAMENTALES PARA GARANTIZAR QUE BRASIL TENGA UNA INFRAESTRUCTURA PORTUARIA EFICIENTE Y DE ALTA CALIDAD, ESENCIAL PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL PAÍS”.

SPEAKER DESTACADO DO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS 2023

“A ANTAQ TRABALHA INCANSAVELMENTE EM PARCERIA COM O SETOR PRIVADO E OUTROS ÓRGÃOS DO GOVERNO PARA GARANTIR QUE O BRASIL TENHA UMA INFRAESTRUTURA PORTUÁRIA DE ALTA QUALIDADE E EFICÁCIA, ESSENCIAL PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO PAÍS.”

Un día, mi hijo me hizo una pregunta desafiante: “Papá, ¿a qué te dedicas?” ¿Cómo se le explica a un niño el trabajo de un regulador federal? Mi respuesta fue simple e ilustrativa. Le dije: “Mira alrededor de tu habitación. Tu videojuego vino de Estados Unidos, ¿verdad? Pasó por un puerto. Tu ropa vino de alguna tienda y también pasó por un puerto. Incluso la electricidad de nuestra casa pasa por un puerto”, ya que las centrales de gas y de energía eléctrica cuentan con terminales de regasificación y transformación que dependen de ello.” Esta explicación nos ayuda a comprender que todo lo que nos llega pasa, de alguna manera, por puertos, carreteras, ferrocarriles y otros modos de transporte.

Hasta 1993, las operaciones portuarias eran predominantemente públicas. Con la Ley 8630 esta función pasó al sector privado. El gobierno federal, incluida ANTAQ, tiene ahora la función de crear las condiciones para que la inversión privada pueda ocurrir en un entorno empresarial saludable y seguro. La agencia se dedica a brindar condiciones para que el sector privado invierta en infraestructura portuaria, aumentando la capacidad de manejo de carga y mejorando la eficiencia logística.

Actualmente, Brasil depende en gran medida del transporte fluvial y portuario. El 95% del comercio físico nacional pasa por puertos, lo que representa una carga importante de bienes y productos. Para entender la complejidad de la logística involucrada, basta considerar que la operación de transformación de gas en energía eléctrica en el país pasa por terminales de regasificación que también dependen del funcionamiento eficiente de los puertos.

Um dia, meu filho me fez uma pergunta desafiadora: “Papai, o que você faz?”. Como explicar para uma criança o trabalho de um regulador federal? Minha resposta foi simples e ilustrativa. Eu disse a ele: “Olhe ao redor do seu quarto. Seu videogame veio dos Estados Unidos, certo? Passou pelo porto. Suas roupas vieram de alguma loja, e elas também passaram pelo porto. Até a energia elétrica da nossa casa passa pelo porto”, já que as usinas de gás e energia elétrica têm terminais de regaseificação e transformação que dependem dele.” Essa explicação ajuda a entender que tudo o que chega até nós passa, de alguma forma, por portos, rodovias, ferrovias e outros modais de transporte.

Até 1993, a operação portuária era predominantemente pública. Com a Lei 8630, essa função passou para o setor privado. O governo federal, incluindo a ANTAQ, passou a ter o papel de criar condições para que o investimento privado pudesse ocorrer em um ambiente de negócios saudável e seguro. A agência se dedica a fornecer condições para que o setor privado invista em infraestrutura portuária, aumentando a capacidade de movimentação de cargas e melhorando a eficiência logística.

Atualmente, o Brasil depende muito do transporte aquaviário e portuário. 95% do comércio físico nacional passa pelos portos, o que representa uma carga significativa de bens e produtos. Para entender a complexidade da logística envolvida, basta considerar que a operação de transformação de gás em energia elétrica no país envolve terminais de regaseificação que também dependem do funcionamento eficiente dos portos.

We are made
of **dreams**
and driven by
achievements.



10 years ago, we believed in the dream of creating a company that could make a difference. Today, we are proud to be one of the largest container terminals in South America and we want to renew our commitment to the high quality of our services, the safety awareness of our people and operations, the innovation and sustainability of our business. For all who share these values with us, and for more decades of activity in the Port of Santos, we remain determined, with our feet firmly in the present and our eyes attentive to the future.




Brasil
TERMINAL PORTUÁRIO
Believe and Innovate


10 YEARS

 @brasilterminalportuario | www.btp.com.br



Renildo Silva durante su participación en el Encuentro de Protagonistas BRASIL 2023 - CIESP JUNDIAÍ

El cabotaje, que es el transporte de carga de un puerto a otro dentro del país, ha crecido a un ritmo impresionante del 11% anual durante los últimos diez años. Esto pone de relieve el potencial del cabotaje como herramienta eficaz para reducir los costos logísticos.

Hoy, ANTAQ organiza, controla y supervisa aproximadamente 6.000 buques y 1.200 compañías navieras en Brasil. La agencia es responsable de supervisar el cumplimiento de las regulaciones y garantizar que las operaciones se realicen de manera segura y eficiente.

Incrementar la capacidad logística nacional es una prioridad para ANTAQ. Actualmente hay 55 proyectos de arrendamiento en marcha, con el objetivo de ampliar la capacidad de manejo de carga en casi un 30% para 2026. Estos proyectos incluyen mejoras en terminales de contenedores, graneleros y otros aspectos clave de la infraestructura portuaria. Es importante destacar nuestra extensa red de vías navegables, con alrededor de 64.000 kilómetros navegables.

ANTAQ juega un papel fundamental en la promoción de la eficiencia y la reducción de costos en el sector portuario y fluvial brasileño. Su dedicación a la seguridad jurídica, la estabilidad regulatoria y la transparencia es fundamental para atraer inversiones privadas que impulsen el crecimiento económico del país. El sector portuario es una parte vital de la infraestructura de Brasil, ya que el 95% de todo el comercio físico pasa por los puertos. Las concesiones de cabotaje y vías navegables son estrategias importantes para aumentar la eficiencia logística y reducir los costos en el transporte por vías navegables. ●

A cabotagem, que é o transporte de cargas de um porto para outro dentro do país, tem crescido a uma taxa impressionante de 11% ao ano nos últimos dez anos. Isso destaca o potencial da cabotagem como uma ferramenta eficaz para a redução de custos logísticos.

Hoje, a ANTAQ organiza, controla e fiscaliza aproximadamente 6.000 embarcações e 1.200 empresas de navegação no Brasil. A agência é responsável por supervisionar a conformidade com regulamentações e garantir que as operações ocorram de forma segura e eficiente.

O aumento da capacidade logística nacional é uma prioridade para a ANTAQ. Atualmente, existem 55 projetos de arrendamento em andamento, com o objetivo de expandir a capacidade de movimentação de cargas em quase 30% até 2026. Esses projetos incluem melhorias em terminais de contêineres, graneleiros e outros aspectos-chave da infraestrutura portuária. É importante destacar a nossa extensa rede de hidrovias, com cerca de 64.000 quilômetros navegáveis.

A ANTAQ desempenha um papel fundamental na promoção da eficiência e na redução de custos no setor portuário e aquaviário brasileiro. Sua dedicação à segurança jurídica, estabilidade regulatória e transparência é fundamental para atrair investimentos privados que impulsionam o crescimento econômico do país. O setor portuário é uma parte vital da infraestrutura do Brasil, com 95% de todo o comércio físico passando pelos portos. A cabotagem e a concessão de hidrovias são estratégias importantes para aumentar a eficiência logística e reduzir os custos no transporte aquaviário. ●

28ª EDIÇÃO

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:



ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS: UNA VISITA AL CORAZÓN DE LA LOGÍSTICA EN JUNDIAÍ

ENCONTRO DE PROTAGONISTAS: UMA VISITA AO CORAÇÃO DA LOGÍSTICA EM JUNDIAÍ

JUNTO A UN GRUPO EMPRESARIAL VISITAMOS TIJU, LA TERMINAL DE CONTENEDORES DE JUNDIAÍ, ADMINISTRADA POR CONTRAIL LOGÍSTICA S.A

JUNTO A UM GRUPO EMPRESARIAL VISITAMOS O TIJU, O TERMINAL DE CONTÊINERES DE JUNDIAÍ, ADMINISTRADO PELA CONTRAIL LOGÍSTICA S.A



Fundada em 2010 pela EDLP – Estação da Luz Participações, a Contrail Logística S.A. surgiu de uma parceria entre EDLP e MRS Logística. Juntas, desenvolveram um modelo logístico para o transporte de contêineres na região mais desenvolvida do país, transpondo de forma eficiente e sustentável a Serra do Mar, que separa o Porto de Santos do Planalto Paulista.

Em 2012 o Fundo de Infraestrutura gerido pelo BTG Pactual, maior banco de investimentos da América Latina, tornou-se acionista da empresa, trazendo solidez financeira para o negócio.

A Eurogate, maior operadora independente de contêineres da Europa, tornou-se acionista da Contrail em 2015, contribuindo com seu grande expertise comercial e operacional.

Nestes mais de 10 anos de vida, a Contrail Logística se consolidou como uma das maiores operadoras multimodais do Brasil.

Fundada en 2010 por EDLP – Estação da Luz Participações, Contrail Logística S.A. surgió de una asociación entre EDLP y MRS Logística. Juntos desarrollaron un modelo logístico para el transporte de contenedores en la región más desarrollada del país, cruzando de manera eficiente y sostenible la Serra do Mar, que separa el Puerto de Santos del Planalto Paulista.

Logo depois do nosso Encontro de Protagonistas no Brasil, organizado no CIESP Jundiaí, o Grupo TodoLOGÍSTICA & Comércio Exterior, junto a um grupo empresarial, visitou a Contrail Logística onde foi possível apreender sobre o trabalho neste setor e o modal ferroviário como solução para o setor logístico no Brasil. Compartilhamos um café e uma caminhada pelo recinto onde foi oportuno poder vivenciar a gestão logística e os operários em ação. Ficamos felizes de ter participado! Agradecemos a recepção a toda a equipe envolvida da Contrail Logística para a organização desta visita: Cristiane Doblins, Diego Bueno, Giovana Moura e Rodrigo Paixão, e aos nossos colegas do CIESP Jundiaí, em especial ao Márcio Ribeiro Julio, Diretor de Comércio Exterior do CIESP Jundiaí que nos apresentou. ●

En 2012, el Fondo de Infraestructura administrado por BTG Pactual, el mayor banco de inversión de América Latina, se convirtió en accionista de la empresa, aportando solidez financiera al negocio.

Eurogate, el mayor operador independiente de contenedores de Europa, se convirtió en accionista de Contrail en 2015, aportando su gran experiencia comercial y operativa.

En estos más de 10 años de existencia, Contrail Logística se ha consolidado como uno de los mayores operadores multimodales de Brasil.

Poco después de nuestro Encuentro de Protagonistas en Brasil, organizado en CIESP Jundiaí, el Grupo TodoLOGÍSTICA & Comercio Exterior, junto a un grupo empresarial, visitó Contrail Logística donde se pudo conocer el trabajo en este sector y el ferrocarril como solución para el sector logístico en Brasil. Compartimos un café y un paseo por el recinto donde fue una oportunidad de vivir la gestión logística y los trabajadores en acción. ¡Estamos felices de haber participado! Queremos agradecer a todo el equipo de Contrail Logística involucrado en la organización de esta visita: Cristiane Doblins, Diego Bueno, Giovana Moura y Rodrigo Paixão, y a nuestros colegas de CIESP Jundiaí, especialmente a Márcio Ribeiro Julio, Director de Comercio Exterior de CIESP Jundiaí, quien nos presentó. ●



Soluções Eficientes na Logística de Contêineres

contrail
logística

A Contrail oferece soluções logísticas multimodais aos seus clientes combinando a confiabilidade ferroviária e a flexibilidade rodoviária



**Gestão Logística
Sustentável** ▾



**Uso Eficiente dos
Modais** ▾



**Gestão das
Informações** ▾

contrail.com.br

Unidade Santos - Matriz Praça dos
Expedicionários, 19 Sala 61 CEP
11065-922 | Gonzaga - Santos - SP

Unidade Jundiaí - Terminal Av. Antonio
Frederico Ozanan, 1805 Lote 1 CEP
13219-001 | Vila Santana 2 - Jundiaí - SP

Contato
contato@contrail.com.br
(11) 4533-0464
(13) 3367-1303



ÉXITOS Y FUTUROS DESAFÍOS DE LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE PUERTOS

SUCESSOS E FUTUROS DESAFIOS DA ADMINISTRAÇÃO NACIONAL DE PORTOS

Presidente de la
Administración Nacional de
Puertos - ANP
URUGUAY

Dr. Juan Curbelo

EL DR. JUAN CURBELO, PRESIDENTE DE LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE PUERTOS DE URUGUAY (ANP), BRINDÓ DECLARACIONES EN FORMA EXCLUSIVA A REVISTA PROTAGONISTA. EN SU CHARLA DESTACÓ EL PROGRESO SOBRESALIENTE DEL PUERTO DE MONTEVIDEO Y LOS DIFERENTES PUERTOS DEL PAÍS, ASÍ COMO LOS EMOCIONANTES PROYECTOS Y DESARROLLOS QUE SE ESTÁN LLEVANDO A CABO CON LA INTENCIÓN DE FORTALECER LA POSICIÓN DEL PUERTO DE MONTEVIDEO COMO UN LÍDER EN LA REGIÓN.

O DR. JUAN CURBELO, PRESIDENTE DA ADMINISTRAÇÃO NACIONAL DE PORTOS DO URUGUAI (ANP), PRESTOU DECLARAÇÕES EXCLUSIVAS À REVISTA PROTAGONISTA. EM SUA PALESTRA DESTACOU O NOTÁVEL PROGRESSO DO PORTO DE MONTEVIDÉU E DOS DIFERENTES PORTOS DO PAÍS, BEM COMO OS INTERESSANTES PROJETOS E DESENVOLVIMENTOS QUE ESTÃO SENDO REALIZADOS COM A INTENÇÃO DE FORTALECER A POSIÇÃO DO PORTO DE MONTEVIDÉU COMO LÍDER DA REGIÃO.

Curbelo comenzó su mensaje, haciendo hincapié en la importancia de compartir los logros y proyectos en curso con la comunidad portuaria y la sociedad en general, subrayando el compromiso de la ANP en la comunicación y la transparencia.

Curbelo iniciou sua mensagem enfatizando a importância do compartilhamento das conquistas e dos projetos em andamento com a comunidade portuária e a sociedade em geral, ressaltando o compromisso da ANP com a comunicação e a transparência.

Uno de los logros más destacados resaltados por el Dr. Curbelo fue el impresionante movimiento de contenedores que ha mantenido el puerto de Montevideo. Hasta la fecha, mediados de noviembre, se han manejado aproximadamente 950,000 TEUs, un logro de gran relevancia para la ANP. "Esto es realmente importante y se destaca significativamente en el contexto portuario", enfatizó.

Uma das conquistas mais notáveis destacadas pelo Dr. Curbelo foi a impressionante movimentação de contêineres que o porto de Montevideú tem mantido. Até o momento, em meados de novembro, foram movimentados cerca de 950 mil TEUs, uma conquista de grande relevância para a ANP. "Isso é muito importante e se destaca significativamente no contexto portuário", enfatizou.

A pesar de la disminución de las exportaciones, el Dr. Curbelo señaló con orgullo que el movimiento de contenedores se ha mantenido y, en algunos casos, ha aumentado. "¿Cuál es la razón de este éxito continuado?", se preguntó. La respuesta, según el Dr. Curbelo, radica en la preferencia constante de los transbordos y tránsitos por los puertos uruguayos, con énfasis en el puerto de Montevideo. Estos transbordos y tránsitos representan aproximadamente el 60 por ciento de todo el movimiento de contenedores.

Apesar do declínio nas exportações, o Dr. Curbelo observou com orgulho que o movimento de contêineres continuou e, em alguns casos, aumentou. "Qual é a razão deste sucesso contínuo?", perguntou ele. A resposta, segundo Dr. Curbelo, está na constante preferência por transbordos e trânsitos pelos portos uruguaios, com destaque para o porto de Montevideú. Estes transbordos e trânsitos representam aproximadamente 60 por cento de todo o movimento de contêineres.

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.



ANP
ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE PUERTOS
República Oriental del Uruguay



Presidente de la ANP, Dr. Juan Curbelo

El Presidente de la ANP explicó que esta preferencia no solo tiene un impacto positivo en el puerto, sino que también consolida su posición como un centro logístico regional. “El volumen de nuestro puerto proviene de la carga de la región. Si logramos incrementar este volumen, podremos atraer más líneas de navegación, servicios de transporte y buques más grandes, como lo hemos visto en los últimos años”, destacó.

El Dr. Curbelo compartió detalles sobre una serie de proyectos de expansión y mejora que están actualmente en curso en el puerto de Montevideo. Uno de los más notables es la inversión en la terminal especializada de contenedores, una inversión que supera los 600,000,000 de dólares y que ya está en marcha. “Esto es más que una ampliación, estamos construyendo un nuevo puerto que nos permitirá convertirnos sin lugar a dudas en el principal puerto del Río de la Plata”, afirmó con entusiasmo.

Otro proyecto importante se centra en la profundización del canal de acceso al puerto, que alcanzará una profundidad de 13 metros. Además, la reciente inauguración de la terminal especializada de celulosa y la ampliación de la terminal de graneles con un nuevo atraque son desarrollos clave que impulsarán la eficiencia y capacidad del puerto.

La mejora del acceso ferroviario al puerto también es un elemento fundamental en la estrategia de la ANP. La obra del ferrocarril central se encuentra cerca de su culminación y contará con un ramal directo a la terminal especializada de celulosa, lo que optimizará aún más la conectividad del puerto. “Este es un desarrollo importante, ya que el ferrocarril ha sido subutilizado en nuestro puerto durante muchos años”, explicó el Dr. Curbelo.

O presidente da ANP explicou que esta preferência não só tem um impacto positivo no porto, como também consolida a sua posição como centro logístico regional. “O volume do nosso porto vem das cargas da região. Se conseguirmos aumentar esse volume, conseguiremos atrair mais companhias marítimas, serviços de transporte e navios de maior porte, como temos visto nos últimos anos”, destacou.

Dr. Curbelo compartilhou detalhes sobre uma série de projetos de expansão e melhorias que estão atualmente em andamento no porto de Montevideo. Um dos mais notáveis é o investimento no terminal especializado em contêineres, um investimento que ultrapassa os 600 milhões de dólares e já está em curso. “Isso é mais que uma expansão, estamos construindo um novo porto que nos permitirá ser sem dúvida o principal porto do Rio de la Plata”, afirmou com entusiasmo..

Outro importante projecto centra-se no aprofundamento do canal de acesso ao porto, que atingirá 13 metros de profundidade. Além disso, a recente abertura do terminal especializado em celulose e a expansão do terminal graneleiro com um novo cais são desenvolvimentos importantes que irão aumentar a eficiência e capacidade do porto.

Melhorar o acesso ferroviário ao porto também é elemento fundamental na estratégia da ANP. A obra ferroviária central está em fase de conclusão e terá ramal direto para o terminal especializado de celulose, o que otimizará ainda mais a conectividade do porto. “Este é um desenvolvimento importante, uma vez que a ferrovia tem sido subutilizada no nosso porto há muitos anos”, explicou o Dr. Curbelo.

En términos de infraestructura vial, el acceso norte al puerto se ha mejorado sustancialmente con la construcción del viaducto, lo que agiliza el tráfico y las operaciones portuarias. La nueva Terminal Pesquera de Puerto Capurro con su kilómetro de muelle y esa gran retroárea de 7 hectáreas, permitirá la liberación de los muelles 10 y 11.

El Presidente de la ANP también mencionó proyectos privados en desarrollo que se espera que generen nuevas oportunidades comerciales en el puerto de Montevideo. Aunque no proporcionó detalles específicos, el Dr. Curbelo expresó su confianza en que estos proyectos se concretarán en el próximo año, lo que añadirá aún más dinamismo a la actividad portuaria.

El mensaje del Dr. Curbelo no se limitó a Montevideo; también abordó proyectos en otros puertos del país. Mencionó la inversión en la terminal de pasajeros de Colonia, una obra que supera los 22,000,000 de dólares y que incluye la construcción de una tercera pasarela, la ampliación de un muelle y la colocación de defensas en el recinto portuario.

Em termos de infra-estruturas rodoviárias, o acesso norte ao porto foi substancialmente melhorado com a construção do viaduto, agilizando o tráfego e as operações portuárias. O novo Terminal Pesqueiro de Puerto Capurro com seu quilômetro de cais e aquela grande área traseira de 7 hectares, permitirá a liberação dos cais 10 e 11.

O presidente da ANP também mencionou projetos privados em desenvolvimento que deverão gerar novas oportunidades comerciais no porto de Montevideú. Embora não tenha fornecido detalhes específicos, o Dr. Curbelo manifestou-se confiante de que estes projectos se concretizarão no próximo ano, o que irá acrescentar ainda mais dinamismo à actividade portuária.

A mensagem do Dr. Curbelo não se limitou a Montevideú; Ele também abordou projetos em outros portos do país. Mencionou o investimento no terminal de passageiros de Colônia, obra que ultrapassa os 22 milhões de dólares e que inclui a construção de uma terceira passarela, a ampliação de um cais e a colocação de defesas na zona portuária.



En la histórica Colonia del Sacramento, se está avanzando en la restauración del muelle de madera, lo que contribuirá a mantener y mejorar este sitio histórico y su infraestructura portuaria.

El dragado del canal Isla Sola en Carmelo, que se está llevando a cabo, tendrá un impacto positivo en la navegación en la zona y beneficiará al puerto de Carmelo. El Dr. Curbelo anticipa que el dragado estará culminado para el comienzo de la próxima temporada, a mediados de diciembre de este año.

Además, la ANP sigue trabajando en el desarrollo de puertos en el interior del país, como Paysandú y Punta del Este. Se están buscando soluciones para estabilizar la actividad portuaria en estas localidades, lo que beneficiará a las economías regionales.

Un compromiso fundamental de la ANP es la preservación del medio ambiente y la limpieza de la bahía de Montevideo. El Dr. Curbelo compartió noticias positivas al respecto: aproximadamente 16 barcos abandonados en la rambla portuaria han sido desguazados, lo que representa un avance significativo en la limpieza de la bahía.

Este esfuerzo refleja el compromiso de la ANP con la mejora del entorno medioambiental y la creación de una bahía limpia y segura para la comunidad. "Este es un compromiso que no solo afecta a nuestro puerto, sino que es un esfuerzo que beneficia a toda la bahía de Montevideo", resaltó el Dr. Curbelo.

Para concluir, el Dr. Juan Curbelo reafirmó la vocación de la ANP de servir a todo el país, subrayando que la organización no se limita únicamente al puerto de Montevideo. Destacó los avances en proyectos en curso.

El Presidente de la ANP expresó su confianza en el crecimiento sostenible de la organización y en la creación de oportunidades que beneficiarán a toda la comunidad. En sus palabras finales, el Dr. Curbelo compartió sus mejores deseos para el futuro y agradeció a Todologista y Revista Protagonista por su apoyo continuo en la misión de la ANP de fortalecer el papel de Uruguay en el comercio internacional y la economía regional. ●

Na histórica Colônia do Sacramento avança-se na recuperação do cais de madeira, o que contribuirá para a manutenção e melhoria deste sítio histórico e da sua infraestrutura portuária.

A dragagem do canal Isla Sola, em Carmelo, em andamento, terá um impacto positivo na navegação da região e beneficiará o porto de Carmelo. Dr. Curbelo prevê que a dragagem será concluída no início da próxima temporada, em meados de dezembro deste ano.

Além disso, a ANP continua trabalhando no desenvolvimento de portos no interior do país, como Paysandú e Punta del Este. Procuram-se soluções para estabilizar a atividade portuária nestas localidades, o que beneficiará as economias regionais.

Um compromisso fundamental da ANP é a preservação do meio ambiente e a limpeza da Baía de Montevideú. O Dr. Curbelo compartilhou notícias positivas a esse respeito: cerca de 16 navios abandonados no calçadão do porto foram sucateados, o que representa um avanço significativo na limpeza da baía.

Este esforço reflete o compromisso da ANP em melhorar o meio ambiente e criar uma baía limpa e segura para a comunidade. "Este é um compromisso que não afeta apenas o nosso porto, mas é um esforço que beneficia toda a Baía de Montevideú", destacou o Dr. Curbelo.

Para finalizar, o Dr. Juan Curbelo reafirmou a vocação da ANP de servir todo o país, ressaltando que a organização não se limita apenas ao porto de Montevideú. Ele destacou o progresso nos projetos em andamento.

O Presidente da ANP manifestou a sua confiança no crescimento sustentável da organização e na criação de oportunidades que beneficiarão toda a comunidade. Em suas palavras finais, o Dr. Curbelo expressou seus melhores votos para o futuro e agradeceu à Todologista e à Revista Protagonista por seu apoio contínuo na missão da ANP de fortalecer o papel do Uruguai no comércio internacional e na economia regional. ●



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



Presidente de la
Administración Nacional de
Puertos - ANP
URUGUAY

Dr. Juan Curbelo

DR. JUAN CURBELO, TEJIENDO LAZOS DE PROSPERIDAD

DR. JUAN CURBELO, CONSTRUINDO LAÇOS DE PROSPERIDADE

EN EL MARCO DEL ENCUENTRO DE PROTAGONISTAS PARAGUAY 2023, EL DR. JUAN CURBELO, PRESIDENTE DE LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE PUERTOS DE URUGUAY, COMPARTIÓ UNA PONENCIA QUE DESTACÓ LA SÓLIDA ALINEACIÓN Y COOPERACIÓN ENTRE URUGUAY Y PARAGUAY EN MATERIA DE INFRAESTRUCTURA PORTUARIA Y COMERCIO.

NO ÂMBITO DO ENCONTRO DE PROTAGONISTAS DO PARAGUAI 2023, O DR. JUAN CURBELO, PRESIDENTE DA ADMINISTRAÇÃO NACIONAL DOS PORTOS DO URUGUAI, COMPARTILHOU UMA APRESENTAÇÃO QUE DESTACOU O SÓLIDO ALINHAMENTO E COOPERAÇÃO ENTRE O URUGUAI E O PARAGUAI EM TERMOS DE INFRAESTRUTURA PORTUÁRIA E COMÉRCIO.



Dr. Juan Curbelo durante su presentación en el Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

El Dr. Curbelo enfatizó que Uruguay está 100% alineado con la posición de Paraguay, mostrando un compromiso inquebrantable con la colaboración entre ambas naciones. Esta alianza se traduce en un esfuerzo conjunto por revitalizar el espíritu y el funcionamiento de los puertos en la región, convirtiéndolos en verdaderos lugares de comunidad y unión, así como en oportunidades de desarrollo económico.

Uno de los principales puntos resaltados por el presidente de Puertos de Uruguay es la importancia del diálogo y el consenso en la toma de decisiones. Uruguay aspira a que las decisiones que afecten a la región se tomen de manera razonable y en base a un proceso de consulta y acuerdo entre todas las partes involucradas.

O Dr. Curbelo enfatizou que o Uruguai está 100% alinhado com a posição do Paraguai, demonstrando um compromisso inabalável com a colaboração entre ambas as nações. Esta aliança traduz-se num esforço conjunto para revitalizar o espírito e o funcionamento dos portos da região, transformando-os em verdadeiros lugares de comunidade e união, bem como em oportunidades de desenvolvimento econômico.

Um dos principais pontos destacados pelo presidente dos Portos do Uruguai é a importância do diálogo e do consenso na tomada de decisões. O Uruguai aspira que as decisões que afetam a região sejam tomadas de forma razoável e baseadas num processo de consulta e acordo entre todas as partes envolvidas.

Expresión en tiempo real de la economía del país

Esta visión promueve la estabilidad y la equidad en la toma de decisiones, lo que beneficia a todos los actores.

Esta visão promove a estabilidade e a equidade na tomada de decisões, o que beneficia todos os atores.

El Dr. Curbelo subrayó que más allá de otras obras de infraestructura en la región, el funcionamiento óptimo de la Hidrovía Paraná Paraguay, es de importancia determinante. Este puerto desempeña un papel crucial en el comercio regional y debe operar eficazmente para impulsar el crecimiento económico en la zona.

O Dr. Curbelo destacou que além de outras obras de infraestrutura na região, o ótimo funcionamento ótimo da Hidrovía Paraná Paraguai, é de importância determinante. Este porto desempenha um papel crucial no comércio regional e deve funcionar de forma eficaz para impulsionar o crescimento econômico na área.

También destacó que Uruguay ha realizado inversiones estratégicas en infraestructura portuaria con el objetivo de fortalecer su posición como socio comercial confiable para Paraguay y otros países de la región. Entre estas inversiones se encuentran:

Ele também destacou que o Uruguai realizou investimentos estratégicos em infraestrutura portuária com o objetivo de fortalecer sua posição como parceiro comercial confiável para o Paraguai e outros países da região. Entre esses investimentos se encontram:

Uruguay también ha avanzado en la profundización del canal de acceso al puerto de Montevideo, aumentando su profundidad a 13 metros.

O Uruguai também avançou no aprofundamento do canal de acesso ao porto de Montevideú, aumentando sua profundidade para 13 metros.



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



Dr. Juan Curbelo durante su presentación en el Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

Además, se ha iniciado un proceso para alcanzar los 14 metros de profundidad, lo que permitirá el acceso de buques de mayor calado. Esta medida aumentará la capacidad y eficiencia del puerto.

Além disso, foi iniciado um processo para atingir 14 metros de profundidade, o que permitirá o acesso de embarcações de maior calado. Esta medida aumentará a capacidade e a eficiência do porto.

“El compromiso de Uruguay con el crecimiento comercial sostenido se refleja en las inversiones en otros puertos a lo largo del río Uruguay, como Colonia, Nueva Palmira y Fray Bentos. Estas infraestructuras están siendo notables, marcando un cambio significativo en la región y apuntando a una mayor competitividad en el comercio internacional.”

“O compromisso do Uruguai com o crescimento comercial sustentado se reflete em investimentos em outros portos ao longo do Rio Uruguai, como Colônia, Nueva Palmira e Fray Bentos. Estas infra-estruturas estão a ser notáveis, marcando uma mudança significativa na região e apontando para uma maior competitividade no comércio internacional.”

Inversiones en otros puertos de la región

El compromiso de Uruguay con el crecimiento comercial sostenido se refleja en las inversiones en otros puertos a lo largo del río Uruguay, como Colonia, Nueva Palmira y Fray Bentos. Estas infraestructuras están siendo notables, marcando un cambio significativo en la región y apuntando a una mayor competitividad en el comercio internacional.

El Dr. Curbelo destacó el impacto positivo que ha tenido la carga paraguaya en la actividad portuaria de Uruguay. En el 2022, se alcanzó un hito histórico de 1,080,000 TEUs movidos a través de los puertos uruguayos, en gran parte gracias a la elección de Paraguay de utilizar los puertos uruguayos, en particular el puerto de Montevideo. Estos números no son meras estadísticas, sino un testimonio del crecimiento económico y comercial que ambas naciones están experimentando juntas.

Investimentos em outros portos da região

O compromisso do Uruguai com o crescimento comercial sustentado se reflète em investimentos em outros portos ao longo do Rio Uruguai, como Colônia, Nueva Palmira e Fray Bentos. Estas infra-estruturas estão a ser notáveis, marcando uma mudança significativa na região e apontando para uma maior competitividade no comércio internacional.

O Dr. Curbelo destacou o impacto positivo que a carga paraguaia teve na atividade portuária do Uruguai. Em 2022, foi alcançado um marco histórico de 1.080.000 TEUs movimentados pelos portos uruguayos, em grande parte graças à escolha do Paraguai em utilizar os portos uruguayos, especialmente o porto de Montevideú. Estes números não são meras estatísticas, mas um testemunho do crescimento econômico e comercial que ambas as nações estão a experimentar em conjunto.



B BOLUDA
TOWAGE REYLA

Boluda Towage Reyla · Piedras 172 · 11000 Montevideo · Uruguay
T. +598 2915 1216 · info@boluda.com.uy · www.reyla.com.uy

DAS ECR

La ponencia del Dr. Juan Curbelo en el Encuentro de Protagonistas Paraguay 2023 dejó en claro la firme alianza entre Uruguay y Paraguay en materia de infraestructura portuaria y comercio. Uruguay ha demostrado su compromiso a través de inversiones significativas en infraestructura, promoviendo el diálogo y el consenso en la toma de decisiones, y trabajando en estrecha colaboración con Paraguay para alcanzar un crecimiento económico sostenido en la región.

La inversión en puertos, la profundización de canales y el enfoque en el desarrollo sostenible son ejemplos tangibles de cómo Uruguay está sentando las bases para un futuro próspero en la región. La carga paraguaya ha desempeñado un papel fundamental en este proceso, respaldando la visión de una colaboración fructífera entre ambas naciones.

También destacó insistentemente que la colaboración entre países vecinos es esencial para aprovechar al máximo las oportunidades comerciales y el crecimiento económico.

Uruguay y Paraguay están en el camino correcto para lograrlo. El futuro de la infraestructura portuaria y el comercio en la región parece brillante gracias a esta alianza estratégica. ●

A apresentação do Dr. Juan Curbelo no Encontro de Protagonistas do Paraguai 2023 deixou clara a firme aliança entre Uruguai e Paraguai em termos de infraestrutura portuária e comércio. O Uruguai demonstrou o seu compromisso através de investimentos significativos em infra-estruturas, promovendo o diálogo e o consenso na tomada de decisões e trabalhando em estreita colaboração com o Paraguai para alcançar um crescimento econômico sustentado na região.

O investimento nos portos, o aprofundamento dos canais e a aposta no desenvolvimento sustentável são exemplos tangíveis de como o Uruguai está sentando as bases para um futuro próspero na região. A carga paraguaia desempenhou um papel fundamental neste processo, apoiando a visão de uma colaboração frutífera entre as duas nações.

Também destacou insistentemente que a colaboração entre os países vizinhos é essencial para aproveitar ao máximo as oportunidades comerciais e o crescimento econômico.

Uruguai e Paraguai estão no caminho certo para conseguir isso. O futuro da infra-estrutura portuária e do comércio na região parece brilhante graças a esta aliança estratégica. ●

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 @/gentederoserviciosfluviales/

UPM URUGUAY



UPM

PRODUCIMOS
FUTURO

www.upm.uy



GERENTE GENERAL
PLANIR

PLANIR: TRAVESÍA DE ÉXITO EN EL PUERTO DE MONTEVIDEO

PLANIR: JORNADA DE SUCESSO NO PORTO DE MONTEVIDÉU

ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL DE PLANIR, INTEGRANTE DE CHR GROUP, DANIEL LOPEZ PINTOS.

ENTREVISTA COM O GERENTE GERAL DA PLANIR, MEMBRO DO GRUPO CHR, DANIEL LOPEZ PINTOS.

Daniel Lopez Pintos

-¿Qué nos puedes compartir acerca de PLANIR y los proyectos en los que han estado involucrados?

El equipo de PLANIR cuenta con una sólida trayectoria de más de 30 años con participación en los principales proyectos industriales realizados en Uruguay. En las dos plantas de UPM y en la de MDP (Montes del Plata), participamos prácticamente con el mismo equipo. Cuando llegaron los parques eólicos, PLANIR realizó la descarga de más del 60% de ellos lo cual significó un importante desafío. Otro hito muy importante para nosotros fue haber sido seleccionados en el año 2016 como operadores logísticos en Puerto de Montevideo para las actividades logísticas relacionadas con la prospección petrolera desarrollada por la empresa TOTAL, líder en el sector petrolero. De todos los proyectos, éste fue sin dudas el más desafiante e importante, marcó un antes y un después en nuestra historia

-¿En qué sentido Daniel? ¿Cuáles son esos aspectos?

La industria petrolera exige estándares altísimos en todo lo relacionado con HSQE (Health, Safety, Quality and Environment). Nuestra organización tuvo que adaptarse a requisitos que, hasta ese momento, no eran comunes en Uruguay. Hoy en día, nos enorgullece afirmar que nuestro equipo logró superar todos los desafíos que se presentaron en este y otros aspectos. Entendemos que lo más importante que nos dejó este significativo proyecto es haber llevado nuestra cultura HSE a otro nivel, lo cual hoy en día representa una parte fundamental de nuestra estructura como compañía.

“PLANIR demostró ser un actor destacado en la actividad portuaria. Con gran capacidad para adaptarse a desafíos excepcionales, es un testimonio de compromiso y experiencia, con un enfoque en el trabajo en equipo y diversidad de personal.”

O que você pode compartilhar conosco sobre o PLANIR e os projetos em que esteve envolvido?

A equipe PLANIR possui uma sólida trajetória de mais de 30 anos com participação nos principais projetos industriais realizados no Uruguai. Nas duas plantas da UPM e na planta da MDP (Montes del Plata), participamos praticamente com a mesma equipe. Quando os parques eólicos chegaram, a PLANIR descarregou mais de 60% deles, o que representou um desafio significativo. Outro marco muito importante para nós foi termos sido selecionados em 2016 como operadores logísticos do Porto de Montevideu para atividades logísticas relacionadas à prospeção de petróleo desenvolvidas pela empresa TOTAL, líder no setor petrolífero. De todos os projetos, este foi sem dúvida o mais desafiador e importante, marcou um antes e um depois na nossa história

Em que sentido Daniel? Quais são esses aspectos?

A indústria do petróleo exige padrões altíssimos em tudo relacionado a HSQE (Health, Safety, Quality and Environment). Nossa organização teve que se adaptar a exigências que, até então, não eram comuns no Uruguai. Hoje, temos orgulho de dizer que nossa equipe conseguiu superar todos os desafios que surgiram neste e em outros aspectos. Entendemos que o mais importante que este significativo projeto nos deixou é ter levado a outro patamar a nossa cultura de HSE, que hoje representa parte fundamental da nossa estrutura como empresa.

“A PLANIR revelou-se um ator de destaque na atividade portuária. Com grande capacidade de adaptação a desafios excepcionais, é uma prova de compromisso e experiência, com foco no trabalho em equipe e na diversidade de colaboradores.”



Gerente General de Planir, Daniel Lopez Pintos

Fue una labor muy exigente desde todo punto de vista. PLANIR, debió interactuar no solamente con TOTAL, sino con muchas otras empresas extranjeras que desembarcaron en Uruguay para brindar servicios de todo tipo.

Como mencionamos anteriormente, todo este proceso tan exigente nos ha impulsado a mejorar. Hoy en día, PLANIR opera en todo el país y lleva a cabo trabajos de carga proyecto relacionados con otras industrias, como la ferroviaria, donde aplicamos los mismos estándares. Mientras tenemos esta conversación, estamos recibiendo piezas y equipos de grandes volúmenes para el desarrollo de esta actividad. En muchos casos, hemos enviado personal al extranjero para intercambiar metodologías y procesos con colegas del sector.

Sin dudas, para poder dar cumplimiento a los estándares que nosotros mismos nos exigimos y que nuestros clientes necesitan, contamos con el apoyo del grupo al que pertenecemos (CHR Group) y de sus directores. La mejora continua es un valor trasversal a toda la organización.

-¿Cuál fue el inicio de PLANIR y cómo se formó la compañía?

Antes de la ley de Puerto Libre de 1992, la agencia marítima Christophersen tenía personal para las operaciones que se desarrollaban en Puerto. Hasta ese momento, los trabajos que se realizaban eran mayormente de descarga de buques pesqueros que atracaban en Puerto de Montevideo.

Foi uma tarefa muito exigente sob todos os pontos de vista. A PLANIR teve que interagir não só com a TOTAL, mas com muitas outras empresas estrangeiras que desembarcaram no Uruguai para prestar serviços de todos os tipos.

Como mencionamos anteriormente, todo esse processo exigente nos impulsionou a melhorar. Hoje, a PLANIR atua em todo o país e realiza trabalhos de carga projeto relacionados a outros setores, como o ferroviário, onde aplicamos os mesmos padrões. Enquanto mantemos esta conversa, estamos recebendo grandes volumes de peças e equipamentos para o desenvolvimento desta atividade. Em muitos casos, enviamos funcionários ao exterior para trocar metodologias e processos com colegas do setor.

Sem dúvida, para cumprir os padrões que nós exigimos e que os nossos clientes necessitam, contamos com o apoio do grupo a que pertencemos (Grupo CHR) e dos seus dirigentes. A melhoria contínua é um valor transversal a toda a organização.

Qual foi o início da PLANIR e como a empresa foi formada?

Antes da Lei do Porto Livre de 1992, a agência marítima Christophersen contava com pessoal para as operações que ocorriam no Porto. Até aquele momento, os trabalhos realizados consistiam principalmente na descarga de navios pesqueiros que atracavam no Porto de Montevideú.

Luego de la ley de Puerto Libre, se funda oficialmente PLANIR como operador portuario brindando servicios en todos los puertos del Uruguay. Puedo decir con orgullo que yo y otros compañeros que al día de hoy todavía forman parte de la empresa, participamos del proceso desde sus orígenes. Siempre recordamos aquella pequeña oficina con tres o cuatro escritorios en la que trabajábamos. Hoy, ver en lo que se convirtió PLANIR, y la contribución que ha tenido en proyectos históricos de Uruguay, representa una enorme satisfacción.

Algo interesante para mí es la flexibilidad y adaptación que hemos tenido como grupo para mantenernos en lo más alto de la operativa portuaria. Desde nuestra fundación hasta ahora, hemos trabajado en operativas de todo tipo y en todos los puertos del Uruguay: pesqueros, graneles, carga proyecto, contenedores, depósitos, entre otras operaciones logísticas (como la que mencionamos sobre el petróleo). Buscamos involucrarnos en nuevos proyectos, tanto dentro como fuera del puerto. Por ejemplo, en la actualidad, contamos con un predio extra-portuario de 20 hectáreas donde almacenamos madera para exportación. Además de almacenarla, agregamos valor mediante la medición y clasificación, utilizando sistemas informáticos de primer nivel adquiridos en el extranjero. También queremos comentarles que, desde hace muy pocos días, volvimos a operar el depósito 24 en Puerto de Montevideo. Este cuenta con unos 3.500 m² de área techada y 6.000 m² de área abierta para almacenaje de mercadería de exportación, importación y tránsito.

PLANIR logró mantener su equipo base, agregando gente joven, la combinación de experiencia y juventud, forma parte del ADN de nuestro grupo. Tenemos un equipo que trabaja en conjunto, desde el personal que ejecuta las tareas en sitio (estibadores, gruistas, coordinadores, etc.) hasta los que forman parte del equipo de administración. Para gestionar las operativas en las que nos involucramos, debemos contar con personal calificado que sepa que se debe hacer y cómo hacerlo. Un buen ejemplo de esto fue la operación de la draga "21 de Julio" que adquirió ANP y en donde participamos como grupo (agencia, estiba y centro operativo).

-¿Cuáles consideras que son los beneficios más significativos de la Ley de Puerto Libre para tus clientes?

Para mí, es muy sencillo y te responderé con un ejemplo: si tienes una carga en Oriente y la necesitas en San Pablo, mientras llega, pasan aproximadamente 80 días (end to end) si se utilizara por ejemplo Santos como puerto. Cuando se utiliza Montevideo como puerto de tránsito, los tiempos disminuyen significativamente debido a las virtudes de esta ley. Si una empresa Brasileña tiene su stock en depósitos dentro del Puerto de Montevideo, la misma llega a San Pablo en menos de 4 días saliendo de Uruguay.

Após a lei do Porto Livre, a PLANIR foi oficialmente fundada como operadora portuária que presta serviços em todos os portos do Uruguai. Posso dizer com orgulho que eu e outros colegas que ainda hoje fazemos parte da empresa participamos do processo desde as suas origens. Sempre nos lembramos daquele pequeno escritório com três ou quatro mesas onde trabalhávamos. Hoje, ver o que o PLANIR se tornou e a contribuição que deu aos projetos históricos do Uruguai representa uma enorme satisfação.

Algo interessante para mim é a flexibilidade e adaptação que tivemos como grupo para nos mantermos no topo das operações portuárias. Desde a nossa fundação até agora, atuamos em operações de todos os tipos e em todos os portos do Uruguai: pesca, graneis, cargas de projeto, contêineres, armazéns, entre outras operações logísticas (como a que mencionamos sobre petróleo). Procuramos envolver-nos em novos projetos, tanto dentro como fora do porto. Por exemplo, atualmente temos uma propriedade extra portuária de 20 hectares onde armazenamos madeira para exportação. Além de armazená-los, agregamos valor por meio de medição e classificação, utilizando sistemas computacionais de alto nível adquiridos no exterior. Gostaríamos também de informar que há poucos dias voltamos a operar o armazém 24 do Porto de Montevideo. Possui cerca de 3.500 m² de área coberta e 6.000 m² de área aberta para armazenamento de mercadorias de exportação, importação e trânsito.

A PLANIR conseguiu manter a sua equipa principal, agregando jovens, a combinação de experiência e juventude faz parte do DNA do nosso grupo. Dispomos de uma equipa que trabalha em conjunto, desde o pessoal que realiza as tarefas no local (estivadores, operadores de guas, coordenadores, etc.) até aos que fazem parte da equipa de administração. Para gerir as operações em que estamos envolvidos, devemos contar com pessoal qualificado, que saiba o que deve ser feito e como fazê-lo. Um bom exemplo disso foi a operação da draga "21 de Julio" que a ANP adquiriu e da qual participamos em grupo (agência, estiva e centro operacional).

Quais você considera serem os benefícios mais significativos da Lei do Porto Livre para seus clientes?

Para mim é muito simples e vou te responder com um exemplo: se você tem uma carga em Oriente e precisa dela em San Pablo, enquanto ela chega, passam aproximadamente 80 dias (end to end) se utilizará por exemplo Santos como porto. Quando Montevideo é utilizado como porto de trânsito, os tempos são significativamente reduzidos devido às virtudes desta lei. Se uma empresa brasileira tem seu estoque em armazéns dentro do Porto de Montevideo, ele chega em San Pablo em menos de 4 dias saindo do Uruguai.



Gerente General de Planir, Daniel Lopez Pintos

Esto nos proporciona ventajas comparativas en relación con otros puertos de la región. Por algo más del 50% de la carga que se mueve en los puertos Uruguayos corresponde a tránsito.

Por otra parte, algo que nos distingue como puerto es la seguridad y confiabilidad de que la mercadería puede permanecer en el país sin riesgo alguno. El valor intangible de la seguridad es uno muy importante, sobre todo para las empresas extranjeras. Cada vez se integran más empresas al sistema, a medida que van descubriendo los beneficios que tiene. Debemos promover nuestros puertos, todavía hay muchas empresas en la región que no conocen los beneficios que existen en los puertos Uruguayos.

Otro aspecto de la ley, es la buena integración entre públicos y privados. Como sucede siempre que se realizan cambios tan medulares, el comienzo no fue fácil.

Hoy por hoy, las interacciones entre los diferentes actores funcionan particularmente bien. Cada uno sabe el rol que desempeña, en definitiva, el estado es el que controla y el operador es el que maneja las cargas, pero siempre con la supervisión y el control de los organismos públicos pertinentes. Hemos llegado a un nivel en el cual la fluidez es una de las mayores virtudes del nuevo sistema en donde públicos y privados conviven cada uno desempeñando su rol con éxito.

PLANIR demostró ser un actor destacado en la actividad portuaria. Con gran capacidad para adaptarse a desafíos excepcionales, es un testimonio de compromiso y experiencia, con un enfoque en el trabajo en equipo y diversidad de personal. ●

Isso nos proporciona vantagens comparativas em relação a outros portos da região. Pouco mais de 50% da carga que movimenta nos portos uruguaios corresponde a trânsito.

Por outro lado, algo que nos distingue como porto é a segurança e confiabilidade com que a mercaderia pode permanecer no país sem qualquer risco. O valor intangível da segurança é muito importante, especialmente para empresas estrangeiras. Cada vez mais empresas estão se integrando ao sistema, à medida que descobrem os benefícios que ele traz. Devemos promover nossos portos, ainda existem muitas empresas na região que não conhecem os benefícios que existem nos portos uruguaios.

Outro aspecto da lei é a boa integração entre público e privado. Como sempre acontece quando mudanças tão fundamentais são feitas, o começo não foi fácil.

Hoje, as interações entre os diferentes atores funcionam particularmente bem. Cada um sabe o papel que desempenha, enfim, o Estado é quem controla e o operador é quem gere as cargas, mas sempre com a fiscalização e controle dos órgãos públicos competentes. Atingimos um nível em que a fluidez é uma das maiores virtudes do novo sistema onde o público e o privado convivem, cada um desempenhando com sucesso o seu papel.

A PLANIR revelou-se um ator de destaque na atividade portuária. Com grande capacidade de adaptação a desafios excepcionais, é uma prova de compromisso e experiência, com foco no trabalho em equipe e na diversidade de colaboradores. ●

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.

Y es 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.

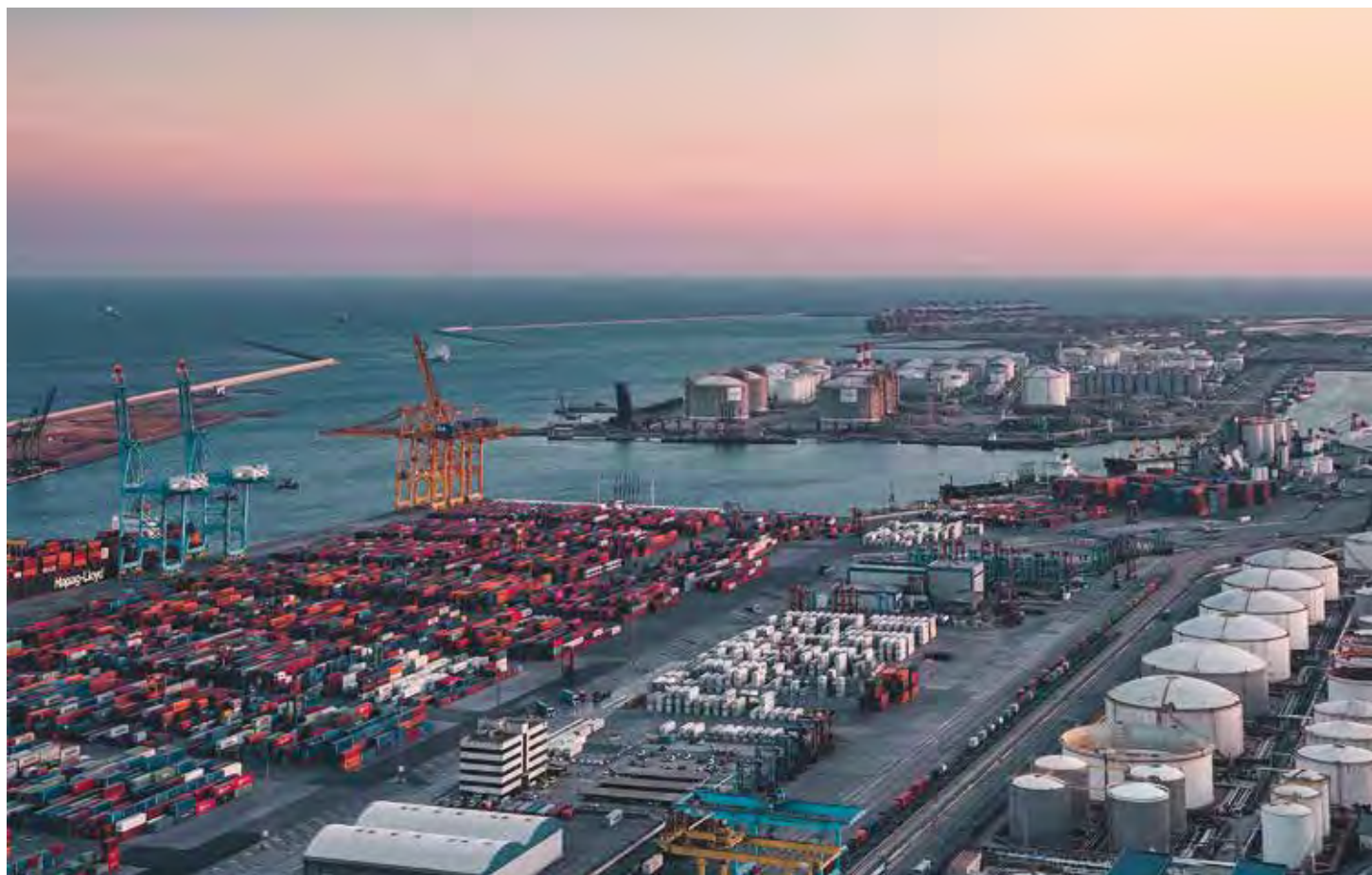
E é que em 2022, o comércio do Porto de Barcelona com a América aumentou 9%, com a maioria dos países do continente no positivo. Alimentos, produtos químicos, papel e manufaturados diversos são os produtos americanos mais importados, enquanto no segmento de exportação destacam-se alimentos, produtos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

MIEBACH REVELA SU NUEVA IDENTIDAD DE MARCA

MIEBACH REVELA SUA NOVA IDENTIDADE DE MARCA

CON MOTIVO DE SU 50 ANIVERSARIO, EL GRUPO MIEBACH HA LANZADO SU NUEVA MARCA Y SE ESTÁ REPOSICIONANDO A NIVEL MUNDIAL. CON UNA NUEVA ESTRATEGIA Y UN CAMBIO DE MARCA COMPLETO, MIEBACH SE POSICIONA COMO EL SOCIO LÍDER EN LA CADENA DE SUMINISTRO EN EL MERCADO GLOBAL, SIN OLVIDAR EL LEGADO DE ÉXITO QUE HA IMPULSADO SU CRECIMIENTO DURANTE LAS ÚLTIMAS CINCO DÉCADAS.

POR OCASIÃO DO SEU 50º ANIVERSÁRIO, O GRUPO MIEBACH LANÇOU A SUA NOVA MARCA E ESTÁ SE REPOSICIONANDO EM NÍVEL GLOBAL. COM UMA NOVA ESTRATÉGIA E UM REBRANDING COMPLETO, A MIEBACH COLOCA-SE COMO O PRINCIPAL PARCEIRO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS NO MERCADO GLOBAL, SEM ESQUECER O LEGADO DE SUCESSO QUE ALIMENTOU SEU CRESCIMENTO NAS ÚLTIMAS CINCO DÉCADAS.

La nueva identidad de la empresa refleja su compromiso de ser el socio de la cadena de suministro global de extremo a extremo para empresas líderes en el mercado, capaz de ayudar a sus clientes a desbloquear todo el potencial de su cadena de suministro y fortalecer sus negocios. Con equipos multidisciplinares e internacionales centrados en estrategia, ingeniería y soluciones digitales, Miebach diseña y desarrolla cadenas de suministro resilientes y ágiles que ofrecen valor hoy y responden a los desafíos y oportunidades del futuro.

A nova identidade da empresa reflete seu compromisso em ser o parceiro global da cadeia de suprimentos de ponta a ponta para as empresas líderes de mercado, capaz de ajudar seus clientes a desbloquear todo o potencial de sua cadeia de suprimentos e fortalecer seus negócios. Com equipes multidisciplinares e internacionais focadas em estratégia, engenharia e soluções digitais, a Miebach projeta e desenvolve cadeias de suprimentos resilientes e ágeis, que entregam valor no presente enquanto respondem aos desafios e oportunidades do futuro.

La base de la nueva identidad visual de Miebach es un gráfico triangular, inspirado en la frecuencia de 13,56 megahercios de la tecnología RFID, que revolucionó el sector de la logística. El nuevo logotipo todavía lleva la marca "Miebach", el apellido del fundador de la empresa, pero incorpora un enfoque moderno en su tipografía y color al tiempo que agrega un elemento visual: una "M" con un ángulo preciso de 13,56 grados. En general, la marca encaja en la nueva era de la cadena de suministro y de Miebach como empresa: global, holística, resiliente y orientada al futuro.

A base da nova identidade visual da Miebach é um gráfico triangular, inspirado na frequência de 13,56 mega-hertz da tecnologia RFID, que revolucionou o setor de logística. O novo logotipo ainda é a marca "Miebach", o sobrenome do fundador da empresa, mas incorpora uma abordagem moderna à sua tipografia e cor, enquanto adiciona um elemento visual: um "M" angulado precisamente em 13,56 graus. No geral, a marca se encaixa na nova era da cadeia de suprimentos e da Miebach como empresa: global, holística, resiliente e orientada para o futuro.

Según Jorge Motjé, CEO del Grupo Miebach, "Estamos muy satisfechos con nuestra nueva marca, con la que esperamos no sólo seguir contando con la fidelidad de nuestros clientes, sino también convertirnos en un socio único para ellos, capaz de cubrir todas las necesidades de su cadena de suministro, de extremo a extremo, combinando un enfoque humano de la estrategia y la ingeniería con fuertes capacidades digitales a escala global, sin olvidar nuestra preocupación y compromiso con la sostenibilidad."

De acordo com Jorge Motjé, CEO do Grupo Miebach, "estamos muito satisfeitos com a nossa nova marca, com a qual esperamos não só continuar a contar com a lealdade dos nossos clientes, mas também tornar-nos um parceiro único para eles, capaz de cobrir todas as suas necessidades na cadeia de abastecimento, de ponta a ponta, combinando uma abordagem humana à estratégia e engenharia com fortes capacidades digitais em escala global, sem esquecer nossa preocupação e compromisso com a sustentabilidade".

Jürgen Hess, CEO del Grupo Miebach, añadió: "Miebach es una empresa que diseña soluciones de cadena de suministro de extremo a extremo sostenibles y resilientes que generan ventajas competitivas y marcan la diferencia. Contamos con varias alianzas estratégicas de diferente naturaleza para complementar capacidades de nuestros propios equipos globales, lo que sin duda nos da un alcance mucho mayor. Con nuestra nueva marca, mostramos al mercado que Miebach puede hacer más, haciendo realidad las mayores promesas".

Jürgen Hess, CEO do Grupo Miebach, acrescentou: "A Miebach é uma empresa que projeta soluções sustentáveis e resilientes de ponta a ponta da cadeia de suprimentos que geram vantagens competitivas e fazem a diferença. Temos várias alianças estratégicas de diferentes naturezas para complementar as capacidades de nossas próprias equipes globais, o que sem dúvida nos dá um alcance muito maior. Com a nossa nova marca, mostramos ao mercado que a Miebach pode fazer mais, tornando as maiores promessas realidade."

Hoy en día, Miebach tiene 27 oficinas en 4 continentes y, desde su fundación hace 50 años, se ha convertido en el socio de confianza de empresas comprometidas con la realización del extraordinario potencial de sus cadenas de suministro. ●

Hoje, a Miebach tem 27 escritórios em 4 continentes e, desde sua fundação, há 50 anos, tornou-se o parceiro confiável de empresas comprometidas em realizar o extraordinário potencial de suas cadeias de suprimentos. ●

Mas informaciones: www.miebach.com

Mais informações: www.miebach.com

Miebach

ESTRATÉGIAS
E SOLUÇÕES
SÓLIDAS
PARA A CADEIA
DE SUPRIMENTOS



miebach.com



MIEBACH EN BRASIL: ENTREVISTA A MARCOS VRANJAC

A MIEBACH NO BRASIL: ENTREVISTA COM MARCOS VRANJAC

MD DA MIEBACH
BRASIL

Marcos Vranjac

Miebach es reconocida internacionalmente, pero ¿cómo está estructurada la empresa aquí en Brasil?

Contamos con una oficina local en Brasil desde hace más de 25 años, con un equipo de consultores brasileños especializados en las particularidades del mercado nacional, y apoyados por toda nuestra estructura internacional. Desde nuestro punto de vista, tan importante como toda la experiencia internacional del grupo Miebach es nuestra capacidad para diseñar soluciones orientadas a las necesidades de nuestros clientes y que sean eficientes a la luz de las realidades locales. Ya hemos realizado más de 200 proyectos exitosos en Brasil para clientes en los más diversos segmentos del mercado y con grados de complejidad que van desde lo manual básico hasta lo totalmente automatizado.

Con la creciente madurez del mercado, donde los proveedores y operadores logísticos tienen cada vez más experiencia, ¿cómo ve el mercado nacional de consultoría?

Siempre creciente. Precisamente por la existencia de cada vez más tecnologías alternativas y diferentes enfoques de procesos, es importante que exista una visión neutral e integral de los desafíos de la cadena de suministro para apoyar la correcta toma de decisiones de las empresas. Además, nuestro enfoque va más allá del simple diseño e implementación de soluciones eficientes: buscamos la flexibilidad, robustez y resiliencia de las soluciones, además de permitir a nuestros clientes superar objetivos de sostenibilidad y competitividad.

“Con la nueva marca queremos ofrecer una experiencia “One Miebach” a nuestros clientes. Entonces, toda la experiencia que tenemos en Europa, también la tenemos en América Latina y Brasil.”

A Miebach é bastante reconhecida internacionalmente, mas como a empresa está estruturada aqui no Brasil ?

Temos um escritório local no Brasil já há mais de 25 anos, com um time de consultores brasileiros especialistas nas particularidades do mercado nacional, e suportados por toda nossa estrutura internacional. No nosso ponto de vista, tão importante quanto toda bagagem internacional do grupo Miebach é nossa capacidade de desenhar soluções orientadas às necessidades de nossos clientes, e que sejam eficientes diante das realidades locais. Já realizamos mais de 200 projetos de sucesso no Brasil para clientes nos mais diversos segmentos do mercado e com graus de complexidade variando desde o básico manual até o full-automated.

Com o crescente amadurecimento do mercado, onde fornecedores e operadores logísticos estão cada vez mais experientes, como você vê o mercado nacional para consultoria ?

Sempre crescente. Exatamente pela existência de cada vez mais alternativas de tecnologias e diferentes abordagens de processos, é importante que haja uma visão neutra e abrangente dos desafios de supply chain para suportar a correta tomada de decisão das empresas. Além disso, nossa abordagem vai mais além do que simplesmente desenhar e implantar soluções eficientes: buscamos a flexibilidade, robustez e resiliência das soluções, além de proporcionar a nossos clientes a superação de metas de sustentabilidade e competitividade.

“Com a nova marca queremos proporcionar uma experiência “One Miebach” a nossos clientes. Assim, toda expertise que temos na Europa, temos também na América Latina e no Brasil.”



Presencia de Miebach en Brasil en el Encuentro de Protagonistas BRASIL2023

La nueva marca de Miebach sugiere una colaboración integral con los clientes. ¿Qué se incluye en este entorno considerando el mercado nacional?

Con la nueva marca queremos ofrecer una experiencia "One Miebach" a nuestros clientes. Entonces, toda la experiencia que tenemos en Europa, también la tenemos en América Latina y Brasil. Además de nuestra capacidad para diagnosticar y diseñar soluciones estratégicas y técnicas para la cadena de suministro, también queremos destacar otros aspectos en los que somos expertos y creemos que son de gran importancia para definir dichas soluciones. Temas no siempre directamente vinculados a la logística, como el enfoque de mercado, con estrategias de ruta al mercado y cómo atender cada canal en cada región, incluyendo la identificación y desarrollo de los socios operativos y de inversión inmobiliaria más adecuados con nuevas alternativas de financiamiento de instalaciones, hasta el desarrollo de aplicaciones digitales a medida para incorporar a la operación, entre muchas otras, forman parte de nuestro alcance. ●

A nova marca da Miebach sugere parceria de ponta a ponta com os clientes. O que está incluído neste ambiente considerando o mercado nacional ?

Com a nova marca queremos proporcionar uma experiência "One Miebach" a nossos clientes. Assim, toda expertise que temos na Europa, temos também na América Latina e no Brasil. Além de toda nossa capacidade de diagnosticar e desenhar soluções estratégicas e técnicas para a cadeia de suprimentos, queremos também dar ênfase a outros aspectos nos quais somos especialistas e acreditamos serem de suma importância para a definição dessas soluções. Temas nem sempre vinculados diretamente à logística como a abordagem de mercado, com estratégias tipo route-to-market e como atender cada canal em cada região, passando por identificar e desenvolver os parceiros mais adequados de operação e investimento imobiliário com alternativas de financiamento de novas instalações, até o desenvolvimento de aplicações digitais sob medida para incorporar à operação, entre muitos outros, fazem parte de nosso escopo. ●



DESCUBRIENDO EL FUTURO DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON PTP GROUP

DESCOBRINDO O FUTURO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL COM O GRUPO PTP

Relaciones Institucionales
PTP Group

Lisandro Ganuza

LISANDRO GANUZA, RESPONSABLE DE RELACIONES INSTITUCIONALES PTP GROUP, NOS OFRECE UNA VISIÓN PRIVILEGIADA DEL EVENTO DE PTP CELEBRADO EN EL PISO 40 EN MONTEVIDEO, URUGUAY. EN ESTE EXCLUSIVO ENCUENTRO, SE CONGREGARON EXPERTOS DE LA INDUSTRIA LOGÍSTICA Y PORTUARIA PARA DEBATIR CUESTIONES RELEVANTES Y PRESENTAR PROYECTOS REVOLUCIONARIOS QUE ESTÁN TRANSFORMANDO LA REGIÓN.

LISANDRO GANUZA, HEAD DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS DO GRUPO PTP, NOS OFERECE UMA VISÃO PRIVILEGIADA DO EVENTO PTP REALIZADO NO 40º ANDAR EM MONTEVIDÉU, URUGUAI. NESTE ENCONTRO EXCLUSIVO, ESPECIALISTAS DA INDÚSTRIA LOGÍSTICA E PORTUÁRIA SE REUNIRAM PARA DEBATER TEMAS RELEVANTES E APRESENTAR PROJETOS REVOLUCIONÁRIOS QUE ESTÃO TRANSFORMANDO A REGIÃO.



Instancia del evento de PTP

Esto es una misión Extenda, la organización de la comunidad Andalucía que tiene que ver con todo lo relacionado con el comercio exterior y la internacionalización. Esta misión abarca dos días en Uruguay y dos días en Buenos Aires, Argentina. En la parte de Uruguay, donde se concentra la actividad de la comunidad de Andalucía, PTP Group está participando desde la presentación del proyecto PTP Ibérica. Este proyecto implica la creación de tres terminales en el Puerto de la Bahía de Cádiz, las cuales se espera que entren en funcionamiento en el primer semestre de 2024. Justamente, hace unos días se marcó el inicio de las obras para estas terminales, que se especializarán en frío, graneles y líquidos. Esto servirá como un complemento para la producción de la hidrovía, con un enfoque en el Río de la Plata, para que Uruguay se convierta en un verdadero HUB logístico que abarque a Puerto Murtinho, la región mediterránea de Brasil, Paraguay y parte de Argentina, lo que permitirá su integración con los mercados de Europa y el norte de África. Además, hoy vamos a presentar el acuerdo que se firmó con el Puerto de Róterdam.

Esta é uma missão da Extenda, a organização da comunidade Andalucía que tem a ver com tudo o que se relaciona com o comércio exterior e a internacionalização. Esta missão abrange dois dias no Uruguai e dois dias em Buenos Aires, Argentina. Na parte do Uruguai, onde se concentra a atividade da comunidade de Andalucía, o Grupo PTP participa desde a apresentação do projeto PTP Ibérica. Este projeto envolve a criação de três terminais no Porto da Bahía de Cádiz, que deverão entrar em operação no primeiro semestre de 2024. Precisamente há poucos dias foi marcado o início das obras destes terminais, que serão especializados em frio, graneis e líquidos. Isso servirá como complemento à produção da hidrovía, com foco no Rio de La Plata, para que o Uruguai se torne um verdadeiro HUB logístico que abrange Puerto Murtinho, região mediterrânea do Brasil, Paraguai e parte da Argentina, que irá permitir a sua integração com os mercados da Europa e do Norte de África. Além disso, hoje vamos apresentar o acordo que foi assinado com o Porto de Rotterdam.



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



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



Lisandro Ganuza en una instancia del evento de PTP

Por lo tanto, proponemos la integración de toda la producción de la hidrovía para lograr un acceso a Europa, tanto desde el Sur como desde el Norte. Actualmente, PTP ya ofrece estos servicios en Andalucía a través de su presencia en el puerto de Algeciras. Considero que es de vital importancia fomentar esta interacción para respaldar el desarrollo de PTP a nivel internacional en consonancia con la producción regional. Esto representa un desafío crucial para la producción de Uruguay, abarcando tanto la producción interna como la visión de establecer un auténtico HUB productivo en la zona potencial de Sudamérica, desde el sur hasta el centro del continente y dentro del Mercosur. Esto nos permitirá una mayor integración con el mundo, lo que considero como el principal desafío para nuestra región.

¿Podrías proporcionar más detalles sobre la composición de la delegación que nos está visitando?

Entre los participantes se encuentran la Zona Franca y el Puerto de Cádiz, junto con varias empresas orientadas a la producción que buscan soluciones para llevar sus productos a sus mercados y viceversa, con un enfoque especial en el mercado agropecuario. Además, contamos con la presencia de los funcionarios de Extenda que respaldan a la delegación. Lo que resulta sumamente interesante es la participación activa de representantes del Puerto de Cádiz y la Zona Franca de Cádiz, quienes también forman parte de este encuentro.

Con Marcelo Zambrano de PTP, estamos trabajando en un acuerdo relacionado con la producción de Uruguay. Esto está relacionado con Paraguay y la región central de Brasil, así como la parte mediterránea de Brasil. En resumen, estamos avanzando en la dirección correcta para comenzar a ofrecer una solución "just in case" que nos permita atender directamente las demandas de los mercados y ser más competitivos.

Por isso, propomos a integração de toda a produção hidrovária para conseguir o acesso à Europa, tanto do Sul como do Norte. Atualmente, a PTP já oferece estes serviços na Andalúcia através da sua presença no porto de Algeciras. Acredito que é de vital importância fomentar esta interação para apoiar o desenvolvimento do PTP internacionalmente em sintonia com a produção regional. Isto representa um desafio crucial para a produção uruguaia, abrangendo tanto a produção interna como a visão de estabelecer um autêntico HUB produtivo na área potencial da América do Sul, do sul ao centro do continente e dentro do Mercosul. Isto nos permitirá uma maior integração com o mundo, o que considero ser o principal desafio da nossa região.

Você poderia dar mais detalhes sobre a composição da delegação que nos visita?

Entre os participantes estão a Zona Franca e o Porto de Cádiz, juntamente com diversas empresas de orientação produtiva que procuram soluções para levar os seus produtos aos seus mercados e vice-versa, com especial enfoque no mercado agrícola. Além disso, contamos com a presença de funcionários da Extenda que apoiam a delegação. O que é extremamente interessante é a participação activa dos representantes do Porto de Cádiz e da Zona Franca de Cádiz, que também fazem parte deste encontro.

Com Marcelo Zambrano da PTP, estamos trabalhando em um acordo relacionado à produção uruguaia. Isso está relacionado ao Paraguai e à região central do Brasil, bem como à parte mediterrânea do Brasil. Em resumo, estamos caminhando na direção certa para começar a oferecer uma solução "just in case" que nos permita atender diretamente às demandas dos mercados e ser mais competitivos.



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



For sponsPara patrocinios, entre em contato com Daniel Valladares em dvalladares@aapa-ports.org.



Instancia del evento de PTP

¿Podrías comentarnos sobre la presencia de PTP en el Puerto de Barcelona?

Inicialmente, el proyecto se concibió como una forma de traer carga directamente a los mercados de consumo a través de Barcelona. Sin embargo, se ha considerado la posibilidad de llevarlo a cabo en el Puerto de Cádiz, lo que garantiza una integración más eficiente con el mercado europeo, reduciendo los tiempos de tránsito en aproximadamente 4 o 5 días. Esto no excluye la participación en el Puerto de Barcelona, y estamos muy cerca de cumplir esa expectativa. El objetivo es atender las necesidades de producción pensadas en la hidrovía, y estamos discutiendo posibilidades de colaboración con Colombia, Perú y Ecuador. Esto es especialmente relevante porque los productores de la región necesitan dos cosas: gobernanza para poder comunicarse en el mismo idioma y una atención adecuada, ya que aunque sean grandes a nivel local, son considerados pequeños en los mercados internacionales. Por lo tanto, lo que PTP ofrece es cubrir esta brecha y facilitar la integración regional. Además, creo que el proyecto de importación sigue vigente.

Por otra parte, el Gerente Comercial de PTP Group Uruguay, Marcelo Zambrano, en su disertación destacó la importancia de la hidrovía, una vía fluvial de 3000 kilómetros que conecta Brasil, Paraguay y Argentina. En Nueva Palmira, Uruguay, se consolidan convoyes de barcazas para transportar cargas de hasta 40.000 toneladas a Montevideo. PTP busca unir estos mercados con Europa a través del puerto de Cádiz, España, y cubre más de 2.000 kilómetros de la hidrovía Paraná-Paraguay.

También mostró las operaciones de PTP en Uruguay, resaltando Nueva Palmira como un puerto importante. PTP opera en el puerto de Stanila, manejando granos, fertilizantes y minerales, y ofrece servicios de trasbordo y logística.

Y está creciendo y diversificando sus operaciones con proyectos como "Punta Arenal," un puerto multipropósito en desarrollo, y una planta de fertilizantes líquidos. Su objetivo es aprovechar las oportunidades en la región. ●

Você poderia nos contar sobre a presença da PTP no Porto de Barcelona?

Inicialmente, o projeto foi concebido como uma forma de levar cargas diretamente aos mercados consumidores através de Barcelona. No entanto, foi considerada a possibilidade de realizá-lo no Porto de Cádiz, o que garante uma integração mais eficiente com o mercado europeu, reduzindo os tempos de trânsito em aproximadamente 4 ou 5 dias. Isto não exclui a participação no Porto de Barcelona e estamos muito perto de cumprir essa expectativa. O objetivo é atender às necessidades de produção projetadas para a hidrovía e estamos discutindo possibilidades de colaboração com Colômbia, Peru e Equador. Isto é especialmente relevante porque os produtores da região precisam de duas coisas: governança para poderem comunicar na mesma língua e atenção adequada, uma vez que embora sejam grandes localmente, são considerados pequenos nos mercados internacionais. Portanto, o que o PTP oferece é preencher esta lacuna e facilitar a integração regional. Além disso, acredito que o projeto de importação ainda é válido.

Por outro lado, o Gerente Comercial do Grupo PTP Uruguai, Marcelo Zambrano, em sua fala destacou a importância da hidrovía, uma via fluvial de 3 mil quilômetros que liga Brasil, Paraguai e Argentina. Em Nueva Palmira, no Uruguai, estão consolidados comboios de barcaças para transportar cargas de até 40 mil toneladas até Montevideo. A PTP busca interligar esses mercados com a Europa por meio do porto de Cádiz, na Espanha, e abrange mais de 2 mil quilômetros da hidrovía Paraná-Paraguai.

Ele também mostrou as operações da PTP no Uruguai, destacando Nueva Palmira como um importante porto. A PTP atua no porto de Stanila, movimentando grãos, fertilizantes e minerais, e oferece serviços de transbordo e logística.

E está crescendo e diversificando suas operações com projetos como o "Punta Arenal", um porto multifuncional em desenvolvimento, e uma fábrica de fertilizantes líquidos. Seu objetivo é aproveitar as oportunidades da região. ●

EXPO LOGÍSTICA

PARAGUAY 2024



FECHA DE ABORDAJE

MIE.05
JUE.06

HORARIO:
DE 16:00 a 22:30 h.

JUNIO

ZONA DE ACCESO

CENTRO DE
CONVENCIONES
HOTEL BOURBON

NUEVA SEDE



Los principales operadores logísticos, agentes de carga, courier, inmobiliarios logísticos, empresas aseguradoras, aduanas, distribuidoras, forwarders, depósitos, asociaciones y cámaras vinculadas, puertos privados y del Estado, proveedores de equipamiento y tecnología lo esperan. Los más importantes proveedores y clientes reunidos en un solo lugar.

#creciendo**juntos**



POSSUM CONSULTING: CREANDO EQUIPOS PARA UNA LOGÍSTICA DE CALIDAD

POSSUM CONSULTING: ALIADA ESTRATÉGICA PARA UNA LOGÍSTICA DE QUALIDADE

Director Comercial
POSSUM CONSULTING

Andrés Freitas

UNA DE LAS FIRMAS MAS IMPORTANTES DEL SECTOR, NOS BRINDÓ ESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA DONDE PUDIMOS CONOCER A FONDO EL POR QUE DE SU ÉXITO.

UMA DAS EMPRESAS MAIS IMPORTANTES DO SETOR CONCEDEU-NOS ESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA ONDE PUDEMOS CONHECER EM PROFUNDIDADE A RAZÃO DO SEU SUCESSO.

¿Porque en Possum Consulting ven el sector logístico como estratégico?

La globalización, el comercio electrónico y el acceso del cliente final a una oferta infinita, exigen una logística profesional y eficiente por lo cual consideramos que el área logística es un sector preponderante en nuestro país.

Por otro lado, Uruguay ha trabajado mucho en posicionarse como un Hub regional, es decir, un prestador de servicios logísticos para el mundo.

¿Cómo surge una División especializada en Logística?

Cuando en Possum definimos crear una División especializada en logística, hace 14 años, respondimos a una demanda que luego se volvió una visión.

Algunos clientes desarrollaron sus propios Centros de Distribución y se convirtieron en operadores especializados.

Esos Centros de Distribución se instalaron en distintos ejes: Ruta 101 y 102, Ruta 5, Ruta 1, y sus intersecciones.

“Cuando en Possum definimos crear una División especializada en logística, hace 14 años, respondimos a una demanda que luego se volvió una visión.”

Por que na Possum Consulting você vê o setor de logística como estratégico?

A globalização, o comércio eletrônico e o acesso do cliente final a uma oferta infinita exigem uma logística profissional e eficiente, por isso consideramos que a área logística é um setor predominante no nosso país.

Por outro lado, o Uruguai tem trabalhado arduamente para se posicionar como um Hub regional, ou seja, um fornecedor de serviços logísticos para o mundo.

Como surge uma Divisão especializada em Logística?

Quando na Possum decidimos criar uma Divisão especializada em logística, há 14 anos, respondemos a uma procura que mais tarde se tornou uma visão.

Alguns clientes desenvolveram Centros de Distribuição próprios e tornaram-se operadores especializados.

Esses Centros de Distribuição foram instalados em diferentes eixos: Rota 101 e 102, Rota 5, Rota 1 e seus cruzamentos.

“Quando na Possum decidimos criar uma Divisão especializada em logística, há 14 anos, respondemos a uma procura que mais tarde se tornou uma visão.”



La operativa se profesionalizó, se incorporó tecnología, se trabajó en el diseño de los almacenes, se mejoró la infraestructura.

Possum Consulting colaboró en esa etapa asesorando en múltiples procesos y aportando consultoría.

Reclutamos y armamos equipos, capacitamos, diseñamos estrategias para atraer y trasladar esos equipos, porque muchas veces la nueva localización estaba mucho de la anterior, o del recurso idóneo.

Algo similar sucedió en zonas francas del interior, donde trabajamos con algunas de ellas para hacer más efectiva su operativa.

Nuestro liderazgo en este sector ha sido siempre motivado por nuestros clientes y gracias a su apoyo es que pudimos crecer y ser un player destacado en Uruguay.

A operação foi profissionalizada, a tecnologia foi incorporada, foram realizados trabalhos de projeto dos armazéns e a infraestrutura foi melhorada.

A Possum Consulting colaborou nessa fase, assessorando em múltiplos processos e prestando consultoria.

Recrutamos e montamos equipes, treinamos, desenhamos estratégias para atrair e movimentar essas equipes, porque muitas vezes o novo local estava longe do anterior, ou do recurso ideal.

Algo semelhante aconteceu nas zonas francas do interior, onde trabalhamos com algumas delas para tornar as suas operações mais eficazes.

Nossa liderança neste setor sempre foi motivada por nossos clientes e graças ao seu apoio conseguimos crescer e ser um player de destaque no Uruguai.



¿Son estratégicos los RRHH en el sector?

Claramente. La falta de profesionales capacitados tiene un impacto negativo en la eficiencia y la productividad de las empresas logísticas. Por eso, se debe invertir en la capacitación y formación.

Actualmente trabajamos con clientes en donde la tecnología y la automatización de procesos es muy alta y eso eleva la exigencia de personal calificado. Las personas son un componente clave en lograr la mayor productividad y la calidad del servicio.

Según la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), la logística emplea alrededor del 20% de la fuerza laboral mundial. La mayoría de estos puestos en países en desarrollo, donde la logística es un importante generador de empleo.

“Actualmente trabajamos con clientes en donde la tecnología y la automatización de procesos es muy alta y eso eleva la exigencia de personal calificado. Las personas son un componente clave en lograr la mayor productividad y la calidad del servicio.”

O RH é estratégico no setor?

Claramente. A falta de profissionais capacitados impacta negativamente na eficiência e produtividade das empresas logísticas. Por isso, se deve investir na capacitação e formação.

Atualmente trabalhamos com clientes onde a tecnologia e a automatização de processos são muito altas e isso aumenta a exigência por pessoal qualificado. As pessoas são um componente chave para alcançar maior produtividade e qualidade de serviço.

De acordo com a UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento), a logística emprega cerca de 20% da força de trabalho global. A maioria destas posições encontra-se em países em desenvolvimento, onde a logística é um importante gerador de emprego.

“Atualmente trabalhamos com clientes onde a tecnologia e a automatização de processos são muito altas e isso aumenta a exigência por pessoal qualificado. As pessoas são um componente chave para alcançar maior produtividade e qualidade de serviço.”

El comercio electrónico potenció todo. Hay 200 millones de personas trabajando en la última milla a nivel mundial. En Uruguay, se estima que son alrededor de 100.000.

¿Cuáles son los principales desafíos a futuro?

Actualmente estamos abocados a aplicar más tecnología en los procesos. Esto reduce costos, mejora mucho la eficiencia y aporta datos en tiempo real para tomar decisiones.

Actualmente el 100 % de nuestros procesos se gestionan mediante una plataforma que permite a nuestros clientes ver la misma información que nosotros.

El Curriculum de un postulante en un proceso de selección, la documentación del personal tercerizado, sus registros horarios, sus recibos. Todo se puede acceder, con la debida seguridad, desde cualquier dispositivo conectado.

Esto facilita mucho la gestión y se adecua a la necesidad de manejar información en tiempo real, aportando a la transparencia que los clientes necesitan de un socio estratégico que colabora en su negocio. ●

O comércio eletrônico impulsionou tudo. Existem 200 milhões de pessoas trabalhando na última milha em todo o mundo. No Uruguai, estima-se que existam cerca de 100 mil.

Quais são os principais desafios para o futuro?

Atualmente estamos focados em aplicar mais tecnologia nos processos. Isso reduz custos, melhora muito a eficiência e fornece dados em tempo real para a tomada de decisões.

Atualmente 100% dos nossos processos são gerenciados através de uma plataforma que permite que nossos clientes vejam as mesmas informações que nós.

O currículo do candidato em processo seletivo, a documentação do pessoal terceirizado, seus registros de ponto, seus recibos. Tudo pode ser acessado, com a devida segurança, de qualquer dispositivo conectado.

Isto facilita muito a gestão e se adapta à necessidade de gerir a informação em tempo real, proporcionando a transparência que os clientes necessitam de um parceiro estratégico que colabore no seu negócio. ●





Capital Humano

Servicios al Estado

Outsourcing

Asesoramiento

Capacitación

Consultoría

División Logística

Auditoría

DIVISIÓN LOGÍSTICA:
Selección, Tercerización y Capacitación de personal.
 En Possum entendemos que en todo proceso logístico hay un componente clave, las personas.



possum.com.uy
contacto@possum.com.uy



ANII APUNTA A LAS DOS CLAVES DEL FUTURO: INNOVACIÓN Y SUSTENTABILIDAD

ANII APONTA AS DUAS CHAVES DO FUTURO: INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

Presidente de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación. ANII Uruguay

Flavio Caifa

Durante su gestión, se ha apoyado más que nunca a empresas y entidades que apuestan a la innovación y la sustentabilidad. ¿Considera que hay una tendencia general en el país de cambiar las estructuras operativas para adaptarse al futuro?

En ANII estamos convencidos de la relevancia de la innovación para generar crecimiento económico y desarrollo social desde una perspectiva de sustentabilidad ambiental. Todo nuestro trabajo se enfoca en estimular emprendimientos y proyectos de innovación empresarial, con la base científico tecnológica que proporciona la academia y la investigación, para impactar en la vida de los uruguayos. El país efectivamente está atravesando una tendencia en ese sentido, apostando por un Uruguay basado en la economía de la innovación y el conocimiento.

Todo el sector logístico y las estructuras operativas que lo sostienen también están viviendo cambios profundos en ese sentido, digitalizando procesos e incorporando a la innovación como estrategia de crecimiento y desarrollo. Desde la ANII hemos sido parte de esto con nuestro Programa de Innovación en Logística.

¿Cómo ha sido la experiencia del Programa de Innovación en Logística que desarrollaron junto a BID Lab?

El programa sirvió para enfocarse en el sector, apuntalando fuertemente lo que se diagnosticó como mayor necesidad: incorporación de digitalización y en el procesamiento de la información en gran escala.

“En ANII estamos convencidos de la relevancia de la innovación para generar crecimiento económico y desarrollo social desde una perspectiva de sustentabilidad ambiental.”

Durante sua gestão, apoiou empresas e entidades que estão mais do que nunca comprometidas com a inovação e a sustentabilidade. Acha que existe uma tendência geral no país para alterar as estruturas operacionais para se adaptar ao futuro?

Na ANII estamos convencidos da relevância da inovação para gerar crescimento econômico e desenvolvimento social numa perspectiva de sustentabilidade ambiental. Todo o nosso trabalho tem como foco estimular o empreendedorismo e projetos de inovação empresarial, com a base científica e tecnológica que proporciona a academia pela pesquisa, para impactar a vida dos uruguaios. O país vive sim uma tendência nesse sentido, apontada por um Uruguai baseado na economia da inovação e do conhecimento.

Todo o setor logístico e as estruturas operacionais que o suportam também está vivendo mudanças profundas neste sentido, digitalizando processos e incorporando a inovação como estratégia de crescimento e desenvolvimento. Na ANII temos feito parte disso com o nosso Programa de Inovação Logística.

Como tem sido a experiência do Programa de Inovação Logística que você desenvolveu em conjunto com o BID Lab?

O programa serviu para focar no setor, apoiando fortemente o que foi diagnosticado como maior necessidade: incorporação da digitalização e processamento de informação em larga escala.

“Na ANII estamos convencidos da relevância da inovação para gerar crescimento econômico e desenvolvimento social numa perspectiva de sustentabilidade ambiental.”



Presidente de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación. ANII Uruguay, Flavio Caifa

Claramente la adopción de tecnologías como la inteligencia artificial, la automatización, la analítica de datos y la nube está impulsando cambios en la forma en que se realizan las tareas y se toman decisiones en el sector. La mayor parte de los proyectos estuvieron vinculados a esto. El programa logró ampliamente todos sus objetivos y vemos que el ecosistema mantiene el empuje incorporando las capacidades de innovación desarrolladas. Dentro del Programa se están financiando dos Centros de Demostración de Tecnologías aplicadas al sector logístico (THE BOX y TECNOLOG), que tienen por objetivo generar conocimiento a través del acercamiento a la aplicación de soluciones globales. Estos Centros seguirán fomentando la innovación en el sector.

¿De qué manera desde ANII se apoya al emprendedor a lograr cristalizar sus proyectos?

ANII ofrece una serie de instrumentos bien diversos para apuntalar proyectos de innovación tanto en emprendimientos como en empresas de todo tipo y sector. Contamos con instrumentos para las distintas etapas de maduración y crecimiento, desde la validación de una idea de negocio hasta el financiamiento para escalar o internacionalizarse. También brindando a las empresas acompañamiento a medida para que desarrollen sus capacidades de innovar o a implementar proyectos en ese sentido. ●

É evidente que a adoção de tecnologias como a inteligência artificial, a automação, a análise de dados e a nuvem está a impulsionar mudanças na forma como as tarefas são executadas e as decisões são tomadas no setor. A maioria dos projetos estava ligada a isso. O programa alcançou amplamente todos os seus objetivos e vemos que o ecossistema mantém a sua dinâmica ao incorporar as capacidades de inovação desenvolvidas. Dentro do Programa estão sendo financiados dois Centros de Demonstração de Tecnologia aplicada ao setor logístico (THE BOX e TECNOLOG), que visam gerar conhecimento por meio da abordagem da aplicação de soluções globais. Estes Centros continuarão a promover a inovação no setor.

Como é que a ANII apoia os empreendedores na concretização dos seus projetos?

A ANII oferece uma série de instrumentos muito diversos para apoiar projetos de inovação tanto em empreendimentos como em empresas de todos os tipos e setores. Dispomos de instrumentos para as diferentes fases de maturação e crescimento, desde a validação de uma ideia de negócio até ao financiamento para escalar ou internacionalizar. Fornecendo também às empresas apoio personalizado para desenvolverem as suas capacidades de inovação ou implementação de projetos nesse sentido. ●

TECON SANTOS TIENE NUEVO SISTEMA OPERACIONAL

TECON SANTOS TEM NOVO SISTEMA OPERACIONAL



Tecon Santos, la terminal de contenedores más grande y una de las más eficientes de Sudamérica, administrada por Santos Brasil en el Puerto de Santos, inició operaciones con el software OPUS – TOS (Terminal Operating System) de CyberLogitec, empresa surcoreana especializada en tecnología. Soluciones operativas para terminales logísticas. Con ello, se da un salto adelante en la modernización y unificación de las operaciones de contenedores, asegurando una mejora en el nivel de servicio, planificación y productividad de la Compañía.

Elegido por su facilidad de integración con las nuevas tecnologías, el nuevo TOS permite al terminal operar equipos con tecnologías de vanguardia, que incluyen el uso de OCR (reconocimiento óptico de caracteres), equipos controlados remotamente, simulaciones digitales Twin e inteligencia artificial. Además, consolida la operación con datos en tiempo real, garantizando información precisa al Centro de Control Operativo de la Compañía.

“Es una herramienta que permite una gestión más moderna de toda la operación, integrando tecnologías digitales, máquinas y personas. Tenemos mayor agilidad y precisión en la toma de decisiones del día a día, reduciendo desperdicios y aumentando la eficiencia de la terminal”, dice Ricardo Miranda, Director de Tecnología de Santos Brasil.

O Tecon Santos, maior e um dos mais eficientes terminais de contêineres da América do Sul, administrado pela Santos Brasil no Porto de Santos, deu início às operações com o software OPUS – TOS (Terminal Operating System) da CyberLogitec, empresa sul-coreana especializada em soluções operacionais tecnológicas para terminais logísticos. Com isso, dá um salto na modernização e unificação das operações de contêineres, garantindo a melhoria no nível de serviço, no planejamento e na produtividade da Companhia.

Escolhido pela facilidade de integração com novas tecnologias, o novo TOS habilita o terminal a operar equipamentos com tecnologias de ponta, o que inclui a utilização de OCRs (sigla de Optical Character Recognition – reconhecimento ótico de caracteres), equipamentos controlados remotamente, simulações por Digital Twin e inteligência artificial. Além disso, consolida a operação com dados em tempo real, garantindo informações precisas ao Centro de Controle Operacional da Companhia.

“É uma ferramenta que permite uma gestão mais moderna de toda a operação, integrando tecnologias digitais, máquinas e pessoas. Temos maior agilidade e precisão na tomada de decisões no dia a dia, reduzindo desperdícios e aumentando a eficiência do terminal”, afirma Ricardo Miranda, diretor de Tecnologia da Santos Brasil.

La migración a la nueva plataforma, que también se implementó en Tecon Vila do Conde, administrada por la Compañía en Barcarena (PA), comenzó en abril de 2021 e implicó la movilización de equipos de ambas terminales en capacitación y adaptación a las actividades de Santos Brasil.

El cambio de TOS es parte de una inversión de más de R\$ 40 millones realizada en el intercambio de software y equipos que permitirán un mayor uso de las tecnologías digitales en la planificación y operación de terminales para aumentar aún más su eficiencia para atender más rápidamente a los clientes. El objetivo es preparar las terminales portuarias de la Compañía para atender el crecimiento de la demanda.

Las inversiones en tecnología y sistemas se dan en paralelo a las inversiones en infraestructura y equipamiento que la Compañía viene realizando en sus terminales. En Vila do Conde, se están invirtiendo R\$ 120 millones en obras de ampliación y compra de nuevos equipos, con el objetivo de aumentar la capacidad de la terminal en casi un 40%, de 217 mil TEU/año para 300 mil TEU/año. En Tecon Santos, Santos Brasil adquirió dos portacontenedores (grúas de muelle) de última generación y ocho E-RTG (grúas de patio) eléctricas, que forman parte del proyecto de ampliación y modernización de la terminal, que tendrá una capacidad aumentada en 2,4 millones de TEU/año hasta 2,6 millones en 2023 y 3 millones de TEU/año en 2031. ●

A migração para a nova plataforma, que também foi implantada no Tecon Vila do Conde, administrado pela Companhia em Barcarena (PA), teve início em abril de 2021 e contou com a mobilização de equipes dos dois terminais no treinamento e adaptação às atividades da Santos Brasil.

A mudança de TOS faz parte de um investimento de mais de R\$ 40 milhões realizado na troca de softwares e equipamentos que permitirão maior utilização de tecnologias digitais no planejamento e operação dos terminais para aumentar ainda mais sua eficiência de forma a atender com mais agilidade seus clientes. O objetivo é deixar os terminais portuários da Companhia prontos para atender o crescimento da demanda.

Os investimentos em tecnologia e sistemas ocorrem paralelamente aos investimentos em infraestrutura e equipamentos que a Companhia vem realizando nos seus terminais. Em Vila do Conde estão sendo aplicados R\$ 120 milhões em obras de expansão e compra de novos equipamentos, com o objetivo de aumentar em quase 40% a capacidade do terminal, de 217 mil TEUs/ano para 300 mil TEUs/ano. No Tecon Santos, a Santos Brasil adquiriu dois portêineres (guindastes de cais) de última geração e oito E-RTGs (guindastes de pátio) elétricos, que fazem parte do projeto de ampliação e modernização do terminal, que terá a capacidade aumentada de 2,4 milhões de TEUs/ano para 2,6 milhões já em 2023 e para 3 milhões de TEUs/ano em 2031. ●




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

CLACE 2023 BANCOS POR UN COMERCIO EXTERIOR SOSTENIBLE Y SEGURO

CLACE 2023 BANCOS PARA COMÉRCIO EXTERIOR SUSTENTÁVEL E SEGURO

Con el foco en exponer nuevas tendencias globales en comercio exterior así como profundizar en los temas técnicos de interés para el sector, los días 20 y 21 de noviembre, la Federación Latinoamericana de Bancos FELABAN y el Banco República de Uruguay BROU, organizan la edición anual del Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior, en el moderno Centro de Convenciones de The Grand Hotel de Punta del Este.

El evento convoca a representantes de bancos locales y regionales junto a empresarios y expertos de comercio exterior nacionales y extranjeros.

Los paneles y talleres de profesionales y especialistas expondrán visiones novedosas en comercio exterior y tecnologías, abordando temas como el futuro de los pagos, las pymes y su rol en el desarrollo del comercio, transformación digital en el comercio exterior, y zonas francas y exportaciones. Entre los expositores participantes destacamos la presencia de la Ing. Isabel Quevedo desde Perú, Juan Terán de Ecuador y los Dres. Ignacio Munyo y Sergio Abreu de Uruguay.

Durante las dos jornadas del congreso se desarrollará un taller referido a las prácticas bancarias internacionales para garantías de demanda, dictado por el mexicano Prof. Miguel Angel Bustamante, donde los participantes podrán intercambiar y consultar sobre esta temática con el reconocido experto internacional.

Otro atractivo del congreso son las oportunidades de networking entre los participantes como forma de facilitar y profundizar los negocios entre bancos y clientes de comercio exterior.

“Con este Congreso el Banco República quiere aportar su granito de arena para promover el comercio en condiciones de sostenibilidad y seguridad, como vehículo de desarrollo para las personas y sus emprendimientos “

Com o foco em expor as novas tendências globais do comércio exterior, bem como aprofundar temas técnicos de interesse do setor, nos dias 20 e 21 de novembro, a Federação Latino-Americana de Bancos FELABAN e o Banco República de Uruguai BROU, organizam a edição anual do Congresso Latino-Americano de Comércio Exterior, no moderno Centro de Convenções do The Grand Hotel de Punta del Este.

O evento reúne representantes de bancos locais e regionais, além de empresários nacionais e estrangeiros e especialistas em comércio exterior.

Os painéis e workshops de profissionais e especialistas apresentarão visões inovadoras em comércio exterior e tecnologias, abordando temas como o futuro dos pagamentos, as PMEs e seu papel no desenvolvimento do comércio, a transformação digital no comércio exterior e as zonas francas e as exportações. Entre os expositores participantes destacamos a presença da Eng. Isabel Quevedo do Peru, Juan Terán do Equador e dos Drs. Ignacio Munyo e Sergio Abreu do Uruguai.

Durante os dois dias do congresso será realizado um workshop sobre práticas bancárias internacionais para garantias à vista, ministrado pelo mexicano Prof. Miguel Angel Bustamante, onde os participantes poderão trocar e consultar sobre este tema com o renomado especialista internacional.

Outro atrativo do congresso são as oportunidades de networking entre os participantes como forma de facilitar e aprofundar negócios entre bancos e clientes de comércio exterior.

“Com este Congresso, o Banco República quer contribuir com o seu grão de areia para promover o comércio em condições de sustentabilidade e segurança, como veículo de desenvolvimento das pessoas e dos seus empreendimentos”



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

Información e inscripciones: www.felabanclace2023.uy

Contacto: info@felabanclace2023.uy



INSCRÍBASE AQUÍ - ÚLTIMOS LUGARES
www.felabanclace2023.uy/inscripciones



Sales Supervisor
Uruguay & Paraguay
Interborders

Jonathan Avero Pose

INNOVACIÓN, SUSTENTABILIDAD Y CRECIMIENTO EN INTERBORDERS

INOVAÇÃO, SUSTENTABILIDADE E CRESCIMENTO NA INTERBORDERS

EN UN CONTEXTO COMPLEJO PARA NUESTRA REGIÓN, PODER PLANIFICAR UN SERVICIO LOGÍSTICO QUE OPTIMICE LA OPERATORIA DE UNA EMPRESA ES ALGO CRUCIAL.

¿Cuál es la razón por la que Interborders ha logrado tanta adhesión en el mercado?

En un contexto regional complejo, la planificación de servicios logísticos eficientes se vuelve esencial para las empresas. Lo que ha impulsado la fuerte adhesión de Interborders en el mercado es nuestra dedicación al servicio personalizado en base a las necesidades específicas de cada cliente. Enfocamos nuestra energía en establecer relaciones a largo plazo con nuestros clientes, lo que representa un pilar fundamental de nuestro éxito. Estamos comprometidos en estar en sintonía con las necesidades de nuestros clientes y proporcionarles soluciones excepcionales. Esta proximidad y comprensión de sus requisitos son elementos distintivos que nos diferencian en la industria y nos permiten ofrecer siempre la mejor solución posible.

Vuestra empresa tiene presencia en todo el Mercosur. ¿Qué desafíos habría que sortear, desde su perspectiva, para que exista una conectividad que permita minimizar costos y hacer más eficiente el transporte de carga?

La conectividad efectiva en el Mercosur plantea diversos desafíos que deben abordarse para minimizar costos y mejorar la eficiencia en el transporte de carga. Uno de los principales retos radica en la calidad y capacidad de la infraestructura de transporte, que incluye carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos. La inversión en la modernización y expansión de estas infraestructuras es esencial para mejorar la conectividad en la región.

Otro aspecto crucial es la adopción de tecnologías modernas, como sistemas de seguimiento de carga y sistemas de gestión logística, que pueden aumentar la visibilidad y el control de las operaciones de transporte. La implementación de estas soluciones contribuiría significativamente a la eficiencia.

Además, la unificación de los procedimientos burocráticos a través de la creación de una ventanilla única para trámites aduaneros simplificaría los procesos y reduciría la carga administrativa. Esto, a su vez, aceleraría los procedimientos documentales y promovería la eficiencia en el transporte de carga en toda la región.

NUM CONTEXTO COMPLEXO PARA A NOSSA REGIÃO, SER CAPAZ DE PLANIFICAR UM SERVIÇO LOGÍSTICO QUE OTIMIZE AS OPERAÇÕES DE UMA EMPRESA É CRUCIAL.

Qual a razão pela qual a Interborders tem conseguido tanta adesão no mercado?

Num contexto regional complexo, planificar serviços logísticos eficientes torna-se essencial para as empresas. O que tem impulsionado a forte adesão da Interborders ao mercado é a nossa dedicação ao atendimento personalizado e baseado nas necessidades específicas de cada cliente. Concentramos a nossa energia no estabelecimento de relações de longo prazo com os nossos clientes, o que representa um pilar fundamental do nosso sucesso. Temos o compromisso de estar em sintonia com as necessidades dos nossos clientes e fornecer-lhes soluções excepcionais. Esta proximidade e compreensão das suas necessidades são elementos distintivos que nos diferenciam no setor e nos permitem oferecer sempre a melhor solução possível.

Sua empresa está presente em todo o Mercosul. Quais desafios teriam que ser superados, na sua perspectiva, para que haja conectividade que permita minimizar custos e tornar mais eficiente o transporte de cargas?

A conectividade eficaz no Mercosul apresenta vários desafios que devem ser enfrentados para minimizar custos e melhorar a eficiência no transporte de cargas. Um dos principais desafios reside na qualidade e capacidade da infraestrutura de transportes, que inclui estradas, ferrovias, portos e aeroportos. O investimento na modernização e expansão destas infraestruturas é essencial para melhorar a conectividade na região.

Outro aspecto crucial é a adoção de tecnologias modernas, como sistemas de rastreamento de cargas e sistemas de gestão logística, que podem aumentar a visibilidade e o controle das operações de transporte. A implementação destas soluções contribuiria significativamente para a eficiência.

Além disso, a unificação dos procedimentos burocráticos através da criação de uma janela única para os procedimentos aduaneiros simplificaría os processos e reduziria a carga administrativa. Isto, por sua vez, aceleraría os procedimentos documentais e promovería a eficiência no transporte de mercadorias em toda a região.



Exposición de Jonathan Avero Pose en el marco del Encuentro de Protagonistas URUGUAY2023

Interborders no solo está en la vanguardia en lo que respecta a brindar servicios logísticos y asesoría en lo que concierne a temas aduaneros, sino también en lo que refiere a operatoria sustentable. ¿Cuáles son los procesos que permiten lograr este nivel de compromiso con el cuidado ambiental sin disminuir la calidad del servicio?

En Interborders somos conscientes del impacto que nuestras operaciones pueden tener en el medio ambiente y la sociedad. Por ello, nos hemos comprometido activamente a impulsar prácticas sostenibles sin comprometer la calidad de nuestros servicios. Asimismo, hemos lanzado diversas iniciativas y campañas, tanto en redes sociales como entre nuestros colaboradores, para aumentar la conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad.

Un ejemplo de nuestro compromiso es el uso de papel reciclado en la fabricación de nuestro merchandising, reduciendo así nuestra huella de carbono y promoviendo prácticas respetuosas con el medio ambiente. Además, alentamos a nuestros colaboradores a participar en el carpooling, una práctica que reduce las emisiones de CO2.

Este enfoque integral en la sostenibilidad es una parte fundamental de nuestra filosofía empresarial y demuestra nuestro compromiso con el cuidado ambiental sin sacrificar la excelencia en nuestros servicios.

A Interborders não está apenas na vanguarda quando se trata de fornecer serviços logísticos e assessoria em questões aduaneiras, mas também quando se trata de operações sustentáveis. Quais são os processos que nos permitem atingir este nível de compromisso com o cuidado ambiental sem reduzir a qualidade do serviço?

Na Interborders estamos conscientes do impacto que as nossas operações podem ter no ambiente e na sociedade. Por isso, comprometemo-nos ativamente em promover práticas sustentáveis sem comprometer a qualidade dos nossos serviços. Da mesma forma, lançamos diversas iniciativas e campanhas, tanto nas redes sociais como entre os nossos colaboradores, para aumentar a consciência sobre a importância da sustentabilidade.

Um exemplo do nosso compromisso é a utilização de papel reciclado no fabrico do nosso merchandising, reduzindo assim a nossa pegada de carbono e promovendo práticas amigas do ambiente. Além disso, incentivamos nossos colaboradores a participarem do carpooling, prática que reduz as emissões de CO2.

Este foco abrangente na sustentabilidade é uma parte fundamental da nossa filosofia empresarial e demonstra o nosso compromisso com o cuidado ambiental sem sacrificar a excelência nos nossos serviços.

Interborders participa cada año del mayor acontecimiento logístico de la región, el Encuentro de Protagonistas. ¿Que implica para la empresa el participar en esta clase de eventos donde toda la comunidad logística se reúne para conocer vuestras propuestas?

Participar en el Encuentro de Protagonistas, el evento logístico más destacado de la región, es un privilegio que no tomamos a la ligera. Este evento no solo nos brinda la oportunidad de reunirnos con colegas y amigos de la industria, sino que también es una plataforma invaluable para presentar nuestras propuestas y servicios a la comunidad logística.

El año pasado, tuvimos el honor de participar en el evento de Uruguay, donde se brindó una disertación respecto de los desafíos y oportunidades en el comercio internacional, y sus perspectivas desde los ojos de un Forwarder. También, nuestra Ejecutiva de Cuentas del Team Paraguay, Eliana Sánchez, fue oradora en el evento del país, centrándose en el rol fundamental del agente de carga en el comercio internacional.

Estos eventos nos permiten establecer nuevos contactos, desarrollar relaciones con posibles clientes y socios comerciales, y mantenernos al tanto de las últimas tendencias y desafíos del sector. Además, nos brindan la oportunidad de destacar nuestra experiencia y liderazgo en la industria, lo que refuerza nuestra posición como una empresa confiable y a la vanguardia.

Como especialista en el área de ventas y debido a su vasta experiencia, ha pasado por distintas situaciones. ¿De qué manera se encara hoy la oferta de servicios en un contexto tan competitivo y al mismo tiempo tan desafiante como el actual?

Desde mi perspectiva y basado en mi amplia experiencia en ventas, enfrentar el desafiante y altamente competitivo entorno actual implica priorizar la construcción de relaciones sólidas con los clientes. Esta ha sido mi filosofía de trabajo a lo largo de los años, y creo que es la clave para el éxito, especialmente en un contexto tan volátil y competitivo.

En Interborders, compartimos esta visión y la ponemos en práctica en todas nuestras interacciones. Nuestro enfoque principal es la fidelización, asegurándonos de que los clientes se sientan respaldados y cuidados por su proveedor de servicios logísticos. En un mercado donde las tarifas y los costos pueden fluctuar significativamente, mantenemos nuestra promesa de priorizar las necesidades de nuestros clientes.

Todos os anos a Interborders participa do maior evento logístico da região, o Encontro de Protagonistas. O que significa para a empresa participar deste tipo de eventos onde toda a comunidade logística se reúne para conhecer as suas propostas?

Participar do Encontro de Protagonistas, o evento logístico de maior destaque da região, é um privilégio que não consideramos. Este evento não só nos dá a oportunidade de nos reunirmos com colegas e amigos da indústria, mas também é uma plataforma inestimável para apresentar as nossas propostas e serviços à comunidade logística.

No ano passado, tivemos a honra de participar do evento Uruguai, onde foi feita uma apresentação sobre os desafios e oportunidades do comércio internacional e suas perspectivas sob o olhar de um Forwarder. Além disso, nossa Executiva de Contas do Team Paraguai, Eliana Sánchez, foi palestrante no evento do país, com foco no papel fundamental do agente de carga no comércio internacional.

Estes eventos nos permitem estabelecer novos contatos, desenvolver relações com potenciais clientes e parceiros de negócio, e manter-nos atualizados sobre as últimas tendências e desafios do setor. Além disso, nos dão a oportunidade de destacar nossa experiência e liderança no setor, o que reforça nossa posição como empresa confiável e de vanguarda.

Como especialista na área de vendas e pela sua vasta experiência, já passou por diversas situações. Como é abordada hoje a oferta de serviços num contexto tão competitivo e ao mesmo tempo tão desafiante como o atual?

Na minha perspectiva e com base na minha vasta experiência em vendas, enfrentar o ambiente desafiador e altamente competitivo de hoje significa priorizar a construção de relacionamentos sólidos com os clientes. Esta tem sido a minha filosofia de trabalho ao longo dos anos e acredito que seja a chave do sucesso, especialmente num contexto tão volátil e competitivo.

Na Interborders partilhamos esta visão e colocamos em prática em todas as nossas interações. Nosso principal foco é a fidelização, garantindo que o cliente se sinta apoiado e cuidado pelo seu prestador de serviços logísticos. Num mercado onde as taxas e os custos podem flutuar significativamente, mantemos a nossa promessa de colocar as necessidades dos nossos clientes em primeiro lugar.

“En Interborders, compartimos esta visión y la ponemos en práctica en todas nuestras interacciones. Nuestro enfoque principal es la fidelización, asegurándonos de que los clientes se sientan respaldados y cuidados por su proveedor de servicios logísticos.”

“Na Interborders partilhamos esta visão e colocamos em prática em todas as nossas interações. Nosso principal foco é a fidelização, garantindo que o cliente se sinta apoiado e cuidado pelo seu prestador de serviços logísticos.”



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

Esta es nuestra brújula, lo que ofrecemos a cada cliente que confía en nosotros, y ha sido fundamental para nuestro continuo crecimiento, tanto a nivel local como regional. Estamos orgullosos de nuestro enfoque y de los resultados que hemos logrado a lo largo de los años.

¿Qué proyectos de crecimiento a futuro tiene la empresa para el corto y mediano plazo?

Los proyectos de crecimiento a corto y mediano plazo de Interborders son igualmente ambiciosos y emocionantes. Nuestra mentalidad inquisitiva y nuestro deseo constante de ir más allá son parte de nuestro ADN. Nos esforzamos por ampliar continuamente nuestra gama de servicios y buscar nuevas oportunidades en el cambiante mundo del comercio internacional.

Un hito significativo en nuestro camino de crecimiento es la próxima inauguración de nuestras oficinas en Panamá, un punto estratégico que se destaca como un HUB logístico a nivel mundial. Esta expansión hacia Centroamérica nos permite atender las crecientes demandas de una región con fuertes vínculos comerciales, especialmente con Estados Unidos y Europa.

Esta é a nossa bússola, o que oferecemos a cada cliente que confia em nós, e tem sido fundamental para o nosso crescimento contínuo, tanto local como regionalmente. Estamos orgulhosos da nossa abordagem e dos resultados que alcançamos ao longo dos anos.

Que projetos futuros de crescimento a empresa tem no curto e médio prazo?

Os projetos de crescimento a curto e médio prazo da Interborders são igualmente ambiciosos e estimulantes. Nossa mentalidade curiosa e desejo constante de ir além fazem parte do nosso DNA. Nós nos esforçamos para expandir continuamente nossa gama de serviços e buscar novas oportunidades nesta mudança do mundo do comércio internacional.

Um marco significativo em nossa trajetória de crescimento é a próxima inauguração de nossos escritórios no Panamá, ponto estratégico que se destaca como HUB logístico a nível mundial. Esta expansão na América Central permite-nos atender às crescentes demandas de uma região com fortes laços comerciais, especialmente com os Estados Unidos e a Europa.

FEDERAL
JUST IN TIME COURIER

**ENVÍOS
NACIONALES
E INTERNACIONALES**

Empresa regulada por la ATT.

Realizamos entregas locales en todas las ciudades capitales de Bolivia.

SERVICIOS DE ENVÍO

- VIP
- Express
- Económico
- Carga

Sucursales (Bolivia)

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

SALIDA A MÁS DE 200 PAÍSES

INFO (591) 68924234
(591) 72100327

Cobertura TOTAL para Bolivia
La Paz - Cochabamba - Santa Cruz - Beni - Pando - Sucre - Potosí - Tarija y PROVINCIAS

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



Equipo de INTERBORDERS

Asimismo, estamos dando un paso importante al abrir nuestro propio depósito en una ubicación clave en Buenos Aires, Argentina. Esta decisión estratégica nos permite facilitar a nuestros clientes el servicio completo y versátil que demandan.

Como se puede observar, estamos en constante búsqueda de oportunidades para expandir nuestra presencia comercial y operativa. Miramos hacia Europa y Asia, donde planeamos establecer una fuerte presencia en las principales ciudades. Este enfoque audaz es un testimonio de nuestro compromiso continuo de ofrecer soluciones logísticas de primer nivel y convertirnos en un socio global confiable en todo el mundo. Estamos listos para enfrentar estos desafíos y aprovechar al máximo las perspectivas cambiantes del mercado. ●

Além disso, estamos dando um passo importante ao abrir nosso próprio armazém em um local chave em Buenos Aires, Argentina. Esta decisão estratégica permite-nos oferecer aos nossos clientes o serviço completo e versátil que eles exigem.

Como você pode perceber, estamos constantemente em busca de oportunidades para ampliar nossa presença comercial e operacional. Estamos voltados para a Europa e a Ásia, onde pretendemos estabelecer uma forte presença nas grandes cidades. Esta abordagem ousada é uma prova do nosso compromisso contínuo em fornecer soluções logísticas de primeira classe e em nos tornarmos um parceiro global confiável em todo o mundo. Estamos prontos para enfrentar esses desafios e aproveitar ao máximo as novas perspectivas do mercado. ●



misión de cumplir
Agencia Sallustro
DESPACHOS DE ADUANA



CONTÁCTANOS
+595986158087



Av. Gral. José Gervasio Artigas 2025, Asunción 1429
Teléf: +595 21 444-569 - Paraguay



Operador
Económico
Autorizado
Paraguay



System Certified
ISO 9001:2015

Certificate No. DA200/13

www.agenciasallustro.com.py

contacto@agenciasallustro.com.py

GRUPO TODOLOGISTICA EN ACCIÓN

GRUPO TODOLOGISTICA EM AÇÃO

LLEVANDO LA OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE NUESTROS CLIENTES A BUENAS MANOS.

LEVANDO A OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE NOSSOS CLIENTES PARA BOAS MÃOS.



Presentes en AAPA

Nombre del evento: XXXI AAPA LATAM , Convención de Puertos
Fecha: 4 al 6 de diciembre
Lugar: Barranquilla, Colombia

expriCARGA 2023
3da. EXPOSICIÓN DE TRANSPORTE & LOGÍSTICA DE URUGUAY

Organiza: **Transporte carretero**

Del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 2023

Plaza del Este, Carreras 8 y 10, Local 1001, Punta del Este, Uruguay

Presentes en Expocarga

Nombre del evento: EXPOCARGA Exposición de Transporte y Logística
Fecha: 30 al 3 de diciembre
Lugar: Punta del Este, Uruguay



Presentes en FITAC

Nombre del evento: XXIV Congreso Internacional FITAC
Fecha: 29 y 30 de noviembre
Lugar: Cartagena, Colombia



Presentes en XXXIX CLACE

Nombre del evento: Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior
Fecha: 20 y 21 de noviembre
Lugar: Punta del Este, Uruguay



Presentes en U-HUB

Nombre del evento: U-HUB Uruguay País Logístico
Fecha: 15 de noviembre
Lugar: Montevideo, Uruguay



Presentes en la 7ª Edición de la Mainô Business Conference

Nombre del evento: MBC Business Conference
Fecha: 27 de Outubro
Lugar: Rio de Janeiro, Brasil



Presentes en WISTA

Nombre del evento: WISTA INTERNATIONAL AGM & CONFERENCE
Fecha: 25 al 27 de octubre 2023
Lugar: Montevideo, Uruguay



Presentes en TOC AMÉRICA

Nombre del evento: TOC Americas
Fecha: 17 al 19 de octubre 2023
Lugar: Ciudad de Panamá, Panamá



Presentes en ARLOG

Nombre del evento: XXX Encuentro Nacional de Logística Empresarial
Organizado: Asociación Argentina de Logística Empresarial
Fecha: 5 de octubre
Lugar: Buenos Aires, Argentina



Presentes en Contrail Logística S.A

Nombre del evento: Visita Técnica
Fecha: 6 de Octubre de 2023
Lugar: TIJU, Terminal de Containers de Jundiaí



Presentes en el Encuentro de Protagonistas BRASIL 2023

Nombre del evento: Encuentro de Protagonista
Fecha: 5 y 6 de Octubre
Lugar: Jundiaí, São Paulo, Brasil



Presentes en NAVEGISTIC

Nombre del evento: Navegistic Intermodal 2023.
Fecha: 1,2 y 3 de Octubre
Lugar: Paseo La Galería - Asunción, Paraguay



Presentes en EXPO PARAGUAY BRASIL

Nombre del evento: Expo Paraguay-Brasil 2023
Fecha: 21 y 22 de Septiembre.
Lugar: Centro de Convenciones - Conmebol - Luque - Paraguay.



Presentes en la 7ma. Edición - EXPO MAQUILA

Nombre del evento: Expo Maquila 2023
Fecha: 4, 5 y 6 de Septiembre.
Lugar: Centro de Eventos Lago Shopping Salemma - Ciudad del Este - Py.



Presentes en LOGISTIQUE

Nombre del evento: LOGISTIQUE
Fecha: 22 a 24 de Agosto
Lugar: Joinville, Santa Catarina,, Brasil



Presentes en ALMASOL

Nombre del evento: XXX Encuentro de Protagonistas - Visita Técnica
Fecha: 24 de Agosto de 2023.
Lugar: Guarambaré - Paraguay



Presentes en PUERTO FÉNIX

Nombre del evento: XXX Encuentro de Protagonistas - Visita Técnica
Fecha: 24 de Agosto de 2023.
Lugar: Villeta - Paraguay



Presentes en FRIGORÍFICO PIRAYÚ

Nombre del evento: XXX Encuentro de Protagonistas - Visita Técnica.
Fecha: 24 de Agosto de 2023.
Lugar: Pirayú - Paraguay.



Presentes en Encuentro de Protagonistas PARAGUAY2023

Nombre del evento: XXX Encuentro de Protagonistas.
Fecha: 23 y 24 de Agosto
Lugar: Centro de Convenciones Conmebol - Luque - Paraguay.



Presentes en FIEE 2023

Nombre del evento: FIEE - Feira Internacional da Indústria Elétrica, Eletrônica, Energia, Automação e Conectividade.
Fecha: 18 a 21 de Julio
Lugar: São Paulo Expo, São Paulo, Brasil



Presentes en Tecno Carne 2023

Nombre del evento: Tecno Carne
Fecha: 27 a 30 de Junio
Lugar: São Paulo Expo, São Paulo, Brasil



Presentes en FISPAL Tecnología 2023

Nombre del evento: FISPAL Tecnología
Fecha: 27 a 30 de Junio
Lugar: São Paulo Expo, São Paulo, Brasil



Presentes en China Home Life 2023

Nombre del evento: China Home Life
Fecha: 19 a 21 de Junio de 2023
Lugar: São Paulo Expo, São Paulo, Brasil



Presentes en ALACAT

Nombre del evento: XXXIX Edición Congreso ALACAT
Fecha: 7 al 9 de junio 2023
Lugar: Recinto Ferial Montjuic, Barcelona, España



Presentes en SIL Barcelona

Nombre del evento: SIL Barcelona 25° aniversario
Fecha: 7 al 9 de junio 2023
Lugar: Recinto Ferial Montjuic, Barcelona, España



Presentes en Expologística Paraguay 2023

Nombre del Evento: Expologística Paraguay.
Fecha: 7 al 8 de junio 2023
Lugar: Talleyrand Costanera. Asunción, Paraguay.



Presentes en Terminal Cuenca del Plata

Nombre del evento: XXIX Encuentro de Protagonistas
Fecha: 25 y 26 de mayo 2023
Lugar: Radisson Victoria Plaza, Montevideo, Uruguay



Presentes en Ruta 101

Nombre del evento: XXIX Encuentro de Protagonistas
Fecha: 25 y 26 de mayo 2023
Lugar: Radisson Victoria Plaza, Montevideo, Uruguay



Presentes en Zonamerica

Nombre del evento: XXIX Encuentro de Protagonistas
Fecha: 25 y 26 de mayo 2023
Lugar: Radisson Victoria Plaza, Montevideo, Uruguay



Presentes en Encuentro de Protagonistas URUGUAY2023

Nombre del evento: XXIX Encuentro de Protagonistas
Fecha: 25 y 26 de mayo 2023
Lugar: Radisson Victoria Plaza, Montevideo, Uruguay



Presentes en Desayuno de CALOG

Nombre del evento: Discapacidad e Inclusión Laboral en Logística
Fecha: 18 de mayo 2023
Lugar: Club de Industriales, Montevideo, Uruguay



Presentes en Navegistic Manaus

Nombre del evento: Navegistic Manaus
Fecha: 16 al 18 de mayo 2023
Lugar: Manaus, Amazonas, Brasil



Presentes en el Encuentro de CEDOL

Nombre del evento: 13° Encuentro CEDOL
Fecha: 16 de Mayo 2023
Lugar: Buenos Aires, Argentina



Presentes en el Encuentro Argentino de Transporte Fluvial

Nombre del evento: XVII Encuentro Argentino de Transporte Fluvial EATF
Fecha: 25 de abril 2023
Lugar: Rosario, Argentina



Presentes en el Laboratorio Taller de Diálogo Portuario

Nombre del evento: Diálogo en para el desarrollo y la integración del transporte fluvial sudamericano
Fecha: 24 de abril 2023
Lugar: Rosario, Argentina



Presentes en el Encuentro de gerentes y ejecutivos

Nombre del evento: Encuentro de gerentes y ejecutivos de organizaciones empresariales
Fecha: 21 de abril 2023
Lugar: Sede de la CNCS, Montevideo, Uruguay



Presentes en el evento de la Liga Marítima

Nombre del evento: Presentación edición 100 de Revista Naval
Fecha: 18 de abril 2023
Lugar: Escuela Naval de Uruguay



Presentes en desayuno de ARLOG

Nombre del evento: Primer desayuno presencial de ARLOG
Fecha: 12 de abril 2023
Lugar: Salón La escondida, Palermo, Argentina



Presentes en Centro de distribución de La Serenísima DANONE

Nombre del evento: XXVIII Encuentro de Protagonistas
Fecha: 31 de marzo 2023
Lugar: DANONE, Buenos Aires, Argentina



Presentes en Astillero TANDANOR

Nombre del evento: XXVIII Encuentro de Protagonistas
Fecha: 31 de marzo 2023
Lugar: TANDANOR, Buenos Aires, Argentina



Presentes en Visita Técnica a Droguerías del Sud

Nombre del evento: XXVIII Encuentro de Protagonistas
Fecha: 31 de marzo 2023
Lugar: Droguerías del Sud, Buenos Aires, Argentina



Presentes en Encuentro de Protagonistas ARGENTINA2023

Nombre del evento: XXVIII Encuentro de Protagonistas
Fecha: 30 de marzo 2023
Lugar: UCA, Buenos Aires, Argentina



Presentes en Expo Perú en Brasil

Nombre del evento: Expo Perú en Brasil
Fecha: 22 de marzo 2023
Lugar: World Trade Center, São Paulo, Brasil



Presentes en Desayuno de CALOG

Nombre del evento: Ciberimpacto en el sector logístico, ¿estamos listos para la batalla?
Fecha: 22 de marzo 2023
Lugar: Club de Industriales, Montevideo, Uruguay



Presentes en Intermodal

Nombre: Intermodal Plataforma de Negocios del sector logístico
Fecha: 28 de febrero al 2 de marzo 2023
Lugar: São Paulo Expo, São Paulo, Brasil



Presentes en Rueda de Negocios de GKF

Nombre del evento: First Latam Summit - GKF Network
Fecha: 26 y 27 de febrero 2023
Lugar: Hotel Estanzuela International, São Paulo, Brasil

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.gualogistica.info



ESCANEA ESTE
CÓDIGO QR Y
DESCARGA GRATIS
GUÍA LOGÍSTICA 2023

**GUÍA
LOGÍSTICA**
Y DE COMERCIO EXTERIOR

2024



AÑOS

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

sumate@todologistica.com