



Fotos: Divulgação

# O desafio de globalizar a Amazônia

*Região precária em rodovias e ferrovias, o Norte aperfeiçoa o transporte aquático e aéreo para cargas domésticas e internacionais, mas ainda precisa superar burocracia e falta de articulação*

Numa época em que racionalizar custos é sinônimo de sobrevivência, você levaria sua empresa para o meio da mais densa floresta do mundo, onde só há acesso pelo ar ou por rios? Um bom incentivo fiscal compensaria as dificuldades de transporte? Se seu produto não fosse competitivo globalmente, a resposta seria não. Mas há 400 fabricantes instalados no Pólo Industrial de Manaus (PIM) provando que, com logística, é sempre possível melhorar. Eles têm encontrado soluções na criatividade de seus executivos, consultores, prestadores de serviços e órgãos governamentais para encarar a concorrência internacional. E os resultados têm sido estimulantes, embora ainda se tenha muito a avançar.

Quando foi criada, há 37 anos, a Zona Franca de Manaus tinha como objetivo desenvolver a região, tirando sua economia local da dependência do extrativismo da borracha. Agora, a cidade é a quarta melhor do País em qualidade de vida, concentrando 70% da população do Estado – são 2,8 milhões de pessoas na capital de um estado com 1,5 milhão de quilômetros quadrados. Seu pólo industrial teve um crescimento aproximado de 30% nos últimos três anos e, hoje, fatura US\$ 1,3 bilhão somente em exportações e se prepara para crescer mais.

Os incentivos fiscais foram prorrogados até 2023 e novos investimentos foram anunciados em seguida: a Honda vai destinar US\$ 30 milhões a uma nova fábrica de motocicletas; a CCE

aplicará US\$ 110 milhões na produção de componentes para telefonia celular; a Semp Toshiba investirá US\$ 6 milhões; a Evadim, US\$ 10 milhões; e a Petrobrás construirá, com US\$ 370 milhões, o gasoduto Coari-Manaus, para transportar o gás de Urucu.

No entanto, apesar da Amazônia contar com 80% das áreas de fronteira do Brasil, o pólo de Manaus está praticamente ilhado. São 15 mil hectares de Zona Franca, em meio a 500 milhões de hectares de floresta tropical. Por terra, apenas duas rodovias a conectam com outros mercados. Uma delas é a BR-174, que vai para Roraima e serviria como saída para o Caribe, mas que há um trecho de 250 quilômetros sem asfalto, intransitável no período de chuvas. Além disso, o ser-

viço da Alfândega na fronteira com a Venezuela ainda não é tão ágil quanto em outras divisas. A outra rodovia é a BR-319, que leva ao Sudeste do País, mas atualmente também é inviável para o tráfego.

Na realidade, a malha viária da região é formada pelas suas bacias hidrográficas. Um dos rios mais utilizados é o Madeira, para escoamento principalmente da soja levada por rodovia do Centro-Oeste até Porto Velho, em Rondônia, e de lá por comboios de barcas até Itacoatiara, 250 quilômetros acima de Manaus, também às margens do Amazonas, onde é embarcada em navios com capacidade de 100 mil toneladas para exportação.

A outra via é o próprio Amazonas, com 25 mil quilômetros navegáveis o ano todo, dos Andes ao Atlântico, por onde é escoada toda a produção da Zona Franca.

### Adequado à nova ordem

O Pólo Industrial de Manaus concentra indústrias de eletroeletrônica, de veículos de duas rodas, de relógios, ótica, da linha branca (eletrodomésticos), componentes, concentrados para refrigerantes e diversos outros segmentos. Nos últimos seis anos, seu faturamento cresceu 177%. Em 1998, foi de R\$ 11,5 bilhões e, no ano passado, chegou a R\$ 32 bilhões. As exportações, nesse mesmo período, cresceram 572%. Apenas para os países do Nafta (América do Norte) as vendas alcançaram, em 2003, 63% do total (58% para os Estados Unidos), o que mostra o alto grau de competitividade dos produtos ali fabricados.

Quase a metade dos insumos da Zona Franca é nacional, chegando a 70% no segmento de duas rodas. Ali estão fabricantes como Coca-Cola, Honda, Gillette, Nokia, Harley Davidson, Siemens, Yamaha, Brastemp,

Sony, LG Philips e muitas outras. O objetivo de oferecer emprego em indústrias de baixo impacto ambiental e evitar a exploração da natureza foi atingido. No Estado do Amazonas, 98% da cobertura florestal estão intactos.

Mas sua história não é só de sucessos. A Zona Franca foi idealizada para conceder incentivos fiscais por 30 anos, beneficiando uma área de 10 mil quilômetros quadrados, tendo como centro a cidade de Manaus e atingindo os estados do Amazonas, Acre, Rondônia e Roraima. Até 1976, houve total liberdade de importações, com predominância da atividade comercial de produtos sofisticados, que não podiam entrar no restante do País.

A segunda fase foi até 1990, com o estabelecimento de Índices Mínimos de Nacionalização para produtos industrializados ali e comercializados em todo o Brasil e de limites anuais de importação. A indústria local cresceu e obteve seu melhor desempenho, até então, graças a uma lista de dois mil produtos proibidos de ingressar no Brasil. Isso beneficiou os fabricantes nacionais de componentes e outros insumos, no Centro-Sul do Brasil.

A terceira fase promoveu a abertura do mercado brasileiro às importações, sob a nova ordem econômica mundial, que tornou obrigatória a busca pela qualidade e produtividade. Com produtos estrangeiros competitivos no mercado nacional e a forte recessão na economia brasileira, a Zona Franca passou por profundas modificações na sua legislação. Foram eliminados os limites de importação e substituído o critério dos Índices Mínimos de Nacionalização pela prática de Processo Produtivo Básico. Mas a principal novidade foi a criação, pela Suframa (Superintendência da Zona Franca de Manaus), do Entrepósito Internacional da Zona Franca de Manaus (Eizof), em 1994.

A partir de então, o pólo industrial se recuperou. Em 1996, seu faturamento foi de US\$ 13,2 bilhões. Agora, a Suframa está concedendo incentivos adicionais à produção de componentes que apresentem vantagens competitivas em sua fabricação local. No ano passado, o Estado do Amazonas exportou 22% a mais que em 2002. Para este ano, a previsão é de US\$ 1,5 bilhão e, a partir de 2005, estima-se alcançar o equilíbrio da balança comercial do pólo industrial.

*Em seis anos,  
o faturamento do  
Pólo Industrial  
de Manaus cresceu  
177%, atingindo  
32 bilhões de reais  
em 2003*

### Vantagem competitiva

Um dos idealizadores do Eizof e de outros projetos que têm como objetivo aumentar a competitividade da indústria local, o consultor paulista José Geraldo Vantine – que há 12 anos vem prestando serviços para a Suframa e empresas da região – explica que o entreposto funciona como uma central de distribuição para o mercado nacional e, também, armazém alfandegado. Por isso, está instalado na mesma área da Eadi Aurora, a única do pólo, com 9 mil m<sup>2</sup> de armazém, 23 mil m<sup>2</sup> de pátio e tráfego e regime de despacho aduaneiro expresso (Linha Azul). “O fabricante mantém sua matéria-prima

## A saída é pelo mar

**Fora da moderna Manaus, empresas do Norte lutam para reduzir custos logísticos**

**I**nstalada na divisa dos estados do Pará e Amapá, a Jari Celulose não é uma potência como a líder mundial Aracruz, mas está entre as maiores do setor. Mesmo há quase 60 anos no mercado, ainda enfrenta gargalos logísticos que desafiam seu fluxo de suprimentos.

Embora seja uma grande consumidora de insumos, como soda cáustica e enxofre, a empresa vive um dilema: os volumes de carga para sua fábrica são grandes demais para o transporte rodofluvial, mas pequenos para atrair comercialmente os armadores de navegação.

Em 2002, dois anos depois de ser comprada pelo Grupo Orsa, ampliou a capacidade de produção de sua fábrica para 330 mil toneladas de celulose por ano. Hoje, seu faturamento anual gira em torno de US\$ 150 milhões. Do total produzido, 59% são vendidos para a Europa, 21% para a Ásia, 8% para a América do Norte e 12% para o Brasil.

A empresa é dona de uma área de 1,6 milhão de hectares de floresta amazônica, dos quais apenas 2,5% são utilizados para extração de madeira a 45 quilômetros da fábrica. Conta com a vantagem de estar próxima da linha do Equador, onde as chuvas diárias e os longos períodos de insolação favorecem o crescimento do eucalipto, que atinge a maturidade em cinco anos.

Apesar disso, seu gerente de Suprimentos, Luiz Cláudio Ribeiro, se esforça para conseguir, a partir do novo escritório da empresa, em Barueri (SP), meios mais racionais de colocar a matéria-prima importada e oriunda do Sudeste brasileiro na linha de produção às margens do rio Jari, onde mantém um porto próprio. "A logística é, hoje, o maior desafio da empresa", diz Ribeiro.

Ele utiliza dois modais para alimentar a fábrica com insumos, o rodofluvial e a navegação internacional. O rodofluvial serve a 70% do volume de cargas fracionadas vindas do Sudeste em duas ou três carretas por semana. Elas levam de cinco a seis dias para chegar a Belém, onde produtos químicos, peças de reposição e equipamentos são consolidados e embarcados, toda sexta-feira, em duas balsas com capacidade total de 1,5 mil toneladas. Este comboio fluvial faz uma viagem de mais dois dias e meio até o porto de Munguba, na planta da Jari.

"Se tivéssemos um fluxo quinzenal de cabotagem para a capital paraense, teríamos quase o mesmo *transit time* pela metade do preço. Enquanto o transporte rodoviário custa de US\$ 80 a US\$ 90 por tonelada, num navio poderíamos pagar de US\$ 40 a US\$ 50. O problema é que nossa carga não é suficiente para completar um navio. Por isso, estamos tentando nos unir a outras empresas nortistas que trazem materiais do Sudeste, para formar um volume atrativo aos armadores", explica o gerente.

Ele pretende convencer grandes fabricantes da região, como Albras, Alunorte e Cadam - Caulim da Amazônia (as duas últimas controladas pela Vale do Rio Doce), a concentrar cargas domésticas na cabotagem. Hoje, ao contrário do que acontece em Manaus, não há uma frequência programada de navios brasileiros para Belém. "As maiores empresas do Norte sofrem com isso e um pequeno navio de 15 mil toneladas atenderia a todas", aponta o gerente.

ou componente no Eizof com suspensão de impostos, como se estivesse no país de origem. Isso permite um planejamento da retirada em função da demanda nacional, o que significa equalizar o fluxo de caixa", diz Vantine.

Outra vantagem, para o mercado interno, é que o entreposto funciona como um armazém geral, onde a indústria pode manter seus produtos sem serem faturados até o momento da distribuição. "É uma resposta ao grande desafio da logística moderna, que é a gestão de estoque", afirma.

O sucesso é tanto que Manaus já conta com projeto para um novo Eizof, de porte muito maior, nas antigas instalações do parque industrial da Siderama (Siderúrgica do Amazonas). "Será como um miniporto de Santos, com depósitos público e privado e tecnologia avançada", adianta o consultor.

A concorrência para a construção e operação do entreposto está em fase de preparação pela Suframa, e deve ser baseada em contrato de concessão por 25 a 30 anos. A obra deve ser feita em duas fases: a primeira, com investimentos de R\$ 60 milhões, vai garantir a operação do armazém público, parte do privativo e de 40% do Tecon (Terminal de Contêineres); a segunda, demandará mais R\$ 50 milhões para completar essa estrutura.

### Zona Franca no Sudeste

O principal fruto das vantagens criadas pelo Eizof foi a criação, pela Suframa, com a consultoria de Vantine, do Entreposto das Indústrias da Zona Franca de Manaus em Resende, no Estado do Rio de Janeiro. A idéia surgiu da necessidade das indústrias do pólo amazonense de manter estoques mais próximos dos maiores centros consumidores do País, mas onde

pudessem recolher os impostos para o estado de origem somente no momento da venda.

Até então, só havia três formas de operar a logística a partir de Manaus para o Sudeste. A primeira era a venda direta da fábrica, modalidade apropriada para empresas incentivadas pelo ICMS, mas que não é tão ágil por conta da localização da Zona Franca. Outra solução é manter uma filial atacadista na região consumidora. A logística é menos burocrática que a do armazém geral, mas implica em altos custos fiscais (com ICMS, PIS e Cofins). Por fim, o armazém geral preserva os benefícios fiscais, pois é responsável pelo ICMS e a base é venda à vista, o que resulta em pequena perda para o fabricante.

O governo amazonense propôs, em 1999, um acordo com o do Rio de Janeiro para implantação de uma área com suspensão de impostos locais no Sudeste. E abriu uma concorrência pública, vencida pela Armazéns Gerais Columbia, que opera o entreposto desde 2001.

O novo modelo preserva 100% dos incentivos do ICMS concedidos em Manaus e possibilita vendas a pessoas jurídicas e físicas. A responsabilidade pelo pagamento do imposto é do depositante e não do armazém geral.

Agora, o produto com destino à central de Resende sai de Manaus sem recolher impostos locais, com nota de remessa para armazenagem. Somente quando é vendido pela indústria, a nota fiscal do fabricante é emitida de Manaus e impressa no armazém flu-

minense, pagando os 12% de ICMS para distribuição em todo o País. A mesma postergação acontece com o Cofins. O prazo de permanência da mercadoria no local é de 180 dias.

“Mas a principal vantagem é que o entreposto traz o Amazonas para perto do consumidor, pois Resende está a 270 quilômetros da capital paulista, a 170 quilômetros da cidade do Rio de Janeiro, a 350 quilômetros de Belo Horizonte e a 80 quilômetros do Porto de Sepetiba, também no Rio”, diz José Darci Granziol, diretor-superintendente da unidade.

Segundo ele, a central tem uma logística diferenciada, aproveitando as vantagens da cabotagem. “Como ainda não temos a venda realizada quando o produto sai do Amazonas,

Inovatech • Inovatech • Inovatech • Inovatech • Inovatech • Inovatech



# WMS Inovatech

A união perfeita entre Tecnologia e Logística para o Controle do seu Depósito

O **WMS Inovatech** é essencial para quem quer administrar bem um depósito.

Seja um Centro de Distribuição, Operador Logístico ou Armazém Geral, o **WMS Inovatech** garante total controle de todos os processos, permitindo visualizar, de forma ágil e precisa, tudo que está acontecendo em sua operação logística.

Todo este controle gera um aumento da produtividade e acuracidade de seu estoque, otimizando os tempos operacionais e reduzindo os custos.

A modularidade do **WMS Inovatech** e a facilidade de customizá-lo, proporcionam uma perfeita adaptação às suas necessidades. Visite o nosso site e conheça tudo que o **WMS Inovatech** pode lhe oferecer.

## Destaques do WMS INOVATECH

- ▣ Controle por Códigos de Barras (RF ou Scanners)
- ▣ Endereçamento e Ressuprimento Automáticos
- ▣ Integração Total com Sistemas Corporativos
- ▣ Integração com Internet
- ▣ Inventários Rotativos e Gratuitos
- ▣ Controle de Frete
- ▣ Formação de Cargas Simples ou Paletizadas



Fones: (11) 3061-2443 / (11) 3063-2904  
[www.inovatech.com.br](http://www.inovatech.com.br) - [inovatech@uol.com.br](mailto:inovatech@uol.com.br)

### Principais Clientes



Já a navegação internacional é utilizada pela Jari na importação de 12 mil toneladas ao ano de base seca de soda cáustica (em embarques trimestrais), de 3 a 3,5 mil toneladas de enxofre por semestre, ambos vindos dos Estados Unidos, e de 300 toneladas de clorato de sódio da Suécia a cada mês.

Esses volumes, no entanto, também são pequenos para navios de aproximadamente 30 mil toneladas. “Por isso, uma empresa de ponta como a Jari ainda precisa pegar carona com outras grandes que trazem o mesmo tipo de carga para a região”, diz Ribeiro. É o caso da Alunorte, que recebe de 10 a 12 mil toneladas de soda cáustica todos os meses dos Estados Unidos. “Com uma rota regular de cabotagem do Sudeste, nós não dependeríamos do frete de terceiros e, ainda, poderíamos comprar soda brasileira. A oportunidade de negócios é muito grande. É preciso apenas fazer um mapeamento das necessidades de cada empresa”, analisa o gerente.

### Mito ou realidade?

Há, no entanto, quem não tenha tanto otimismo em relação à cabotagem. Um deles é Marco Aurélio Dias, diretor da Matra Multimodal, com sede em Santos (SP) e filial em Manaus. A Matra faz operações logísticas com carga geral, graneis líquidos, sólidos e cargas perigosas. Também gerencia o transporte intermodal porta a porta, desenvolve projetos para exportação, importação e oferece derivivos de cabotagem de Buenos Aires (Argentina) a Manaus.

Mas para Dias, os armadores não programam escalas regulares para Belém porque o custo da navegação doméstica não é tão diferenciado do rodoviário. “Para mim, a cabotagem é um mito. A expectativa que se criou sobre ela foi muito maior do que a realidade. Na verdade, seu custo total fica apenas 5% abaixo do cobrado no frete rodoviário, pois é preciso gastar carregando, descarregando e transportando a carga até os portos e linhas de produção”, diz.

Segundo ele, problemas prosaicos, como marés baixas, continuam sendo um nó logístico na região. “O cliente da Suécia simplesmente não acredita quando justificamos um atraso de embarque com este argumento. Operar no Norte é fazer milagres”, ressalta.

### No interior da Amazônia

Lorenzo Mangabeira, gerente da consultoria ABGroup para o Norte e Nordeste, concorda com o operador. “Com exceção do Pólo de Manaus, a logística na região é ainda muito carente. Belém tem localização estratégica e abastece toda a Amazônia Legal, que envolve também o Maranhão, mas ainda carece de investimento em infra-estrutura viária. Além disso, o potencial hidroviário desses estados não é bem explorado”, afirma.

Um dos grandes grupos do interior da Amazônia que sente esta dificuldade é o Agropalma. A empresa, que começou a extrair óleo de palma e de palmiste em 1982, no município de Tailândia, a 150 quilômetros da capital paraense, é hoje o maior produtor da América Latina. O Grupo Agropalma é composto por seis empresas, que dominam todo o ciclo do produto, da extração da semente ao óleo refinado, gorduras vegetais e margarina, utilizados em frituras

podemos utilizar o modal mais econômico, mesmo com o *transit time* maior. O importante é que fazemos a entrega nos grandes centros em até 24 horas, a custo reduzido. Isso tem um impacto muito positivo no fluxo de caixa dos fabricantes”, explica.

O Estado do Rio de Janeiro sai ganhando no frete de distribuição para todo o País. Tudo o que a indústria precisa ter no terminal é um formulário de notas fiscais e um computador, que as preencherá à distância.

O custo final de Manaus a Resende, com a lotação de um contêiner em cabotagem, com apenas uma nota, e do Rio para qualquer grande centro consumidor no Sudeste, incluindo as tarifas do entreposto, é entre 14% e 18% menor do que o preço pago pelo transporte de carga fracionada pelo modal rodofluvial de Manaus a um *cross-docking* em São Paulo, até chegar no destino final.

A central está no Pólo Industrial de Resende, onde ficam empresas como Peugeot-Citroën e Volkswagen, tem 103 mil m<sup>2</sup> de área, dos quais 15 mil m<sup>2</sup> de armazém, 20 mil m<sup>2</sup> de pátio e 1 mil m<sup>2</sup> de câmara refrigerada para filmes fotográficos.

O estoque é inteiramente controlado pelo WMS, que faz interface com coletores de dados de códigos de barras, com comunicação por radio-frequência. A distribuição pode ficar por conta do cliente ou da Columbia, que subcontrata operadores homologados para transporte de produtos com gerenciamento de risco, quando há necessidade.

Duas outras taxas estaduais cobradas das indústrias – o Fundo de Turismo e Interiorização (FTI) e o Fundo para Micro e Pequenas Empresas (FMPE) – também ficam suspensas enquanto os produtos estiverem no entreposto, conforme acordo firmado entre o Amazonas e o Rio de Janeiro.

industriais, chocolates, massas, cremes vegetais, biscoitos, sorvetes, cosméticos, detergentes e sabonetes, entre outros.

Todo o óleo bruto sai das fábricas em Tailândia e Acará (PA) e segue em balsas até o terminal do grupo em Belém, onde está a Companhia Refinadora da Amazônia, também da *holding*. Inaugurada em 1997, ela fez com que o grupo deixasse de ser apenas produtor de matéria-prima bruta para se tornar exportador do produto final. A refinaria tem capacidade de produção de 320 toneladas por dia. A Agropalma conta com 82 mil hectares de terras, dos quais 32 mil hectares de palmeiras já plantadas; 1,6 mil quilômetros de estradas próprias; quatro indústrias de extração de óleo bruto; e terminal de exportação, entre outros ativos;

Segundo César Modesto de Abreu, gerente-geral Operacional da Agropalma e da Companhia Refinadora da Amazônia, em seu Estado, somente as cidades de Barcarena e Santarém, além da Capital, contam com boa localização, mão-de-obra especializada, multimodalidade e capacidade de escoamento rodoviário e fluvial com acesso marítimo. "O governo paraense vem melhorando a infra-estrutura portuária, mas deixa muito a desejar no que se refere à manutenção das estradas, que, na época das chuvas, ficam praticamente intransitáveis em alguns trechos", diz. "A região está na metade do caminho para a Europa ou Estados Unidos, se comparada às outras regiões exportadoras no Brasil. Temos essa grande vantagem logística ainda pouco explorada", ressalta.

### Obstáculos à madeira

Outra empresa que enfrenta a realidade de estar em plena floresta, a 270 quilômetros de Manaus, é a Gethal Amazonas, em Itacoatiara (AM). A empresa produz compensados e lâminas de madeira que, para o mercado nacional, são transportados por rodovia até a capital e, de lá, por balsas até Porto Velho, de onde seguem por estrada para o restante do País. "O uso da cabotagem já foi cogitado, mas os prazos de entrega inviabilizaram sua utilização e não houve vantagem financeira significativa sobre o rodoflúvia", afirma Marcelo Vizotto, diretor operacional da Gethal. Para exportação, a carga é embarcada em contêineres em Manaus, de onde segue em navios transatlânticos. "O fato de estarmos no meio da floresta faz com que a logística seja um exercício de criatividade", diz o diretor.

Ele reivindica que o governo do Amazonas isente do ICMS o transporte entre Itacoatiara e Manaus dos produtos para exportação. "Vendemos para outros países mais da metade da nossa produção e o frete de um contêiner custa R\$ 1,4 mil só até Manaus, sendo 17% desse valor recolhidos aos cofres estaduais. Não deveríamos exportar impostos", reclama. O parque industrial da Gethal é o mais importante do Estado, com a maior capacidade instalada da região. A empresa é a principal geradora de empregos do interior do Amazonas e planta mais de 100 mil mudas por ano. ●

ABGroup: (91) 226-6191  
Agropalma: (91) 217-8000  
Gethal Amazonas: (92) 521-1555  
Jari Celulose: (11) 2175-7532  
Matra Multimodal: (13) 3296-1200

### Amazônia nos EUA

O mais recente projeto da Sufrema, que também contou com a participação da Vantine Consultoria, foi a criação do Centro de Logística Avançado (Clad), na Flórida (EUA), resultado da parceria deste órgão, do governo amazonense e do Centro das Indústrias do Estado (Cieam). Embora já implantado, o projeto ainda não funciona com linhas regulares. Instalado no Condado de Broward, o Clad é formado por um armazém alfandegado no Porto de Everglades, e de um *showroom* permanente na cidade de Hollywood, no mesmo estado (não confundir com o pólo cinematográfico da Califórnia).

O centro vai operar como um *hub* dos produtos exportados pelo Pólo Industrial de Manaus, Amazônia Ocidental e Amapá para os mercados dos Estados Unidos, América Central e Caribe, na velocidade que o mercado internacional requer. Também atuará como centro de consolidação dos insumos destinados a Manaus, otimizando os embarques e o custo de frete.

Mais de 60 empresas do pólo amazonense já utilizam a Flórida como base para suas importações e exportações. E o *showroom* se destina não somente aos produtos do PIM, mas aos fabricados com matérias-primas da região amazônica, como peças de artesanato, jóias, doces e sorvetes de frutas tropicais.

Os norte-americanos são os maiores compradores dos produtos fabricados no Pólo de Manaus. Somente nos três primeiros trimestres de 2003, as indústrias locais exportaram mais de US\$ 600 milhões para os Estados Unidos em aparelhos celulares, motocicletas, televisores e outros itens.

O Clad contará com três vôos semanais (aviões DC-10) entre Manaus e Fort Lauderdale, e uma rota marítima

direta entre Manaus e Everglades, a cada duas semanas, o que reduzirá o tempo de transporte em 10 dias, em relação ao *transit time* atual, de 45 a 60 dias para países da Ásia.

### Disputa portuária

Manaus é servida por três portos principais, além de outros 58 não homologados para operar com grandes cargas. O mais antigo é o Porto Público, fundado há mais de um século, que concentra praticamente toda a movimentação da cabotagem na cidade. No entanto, na navegação de longo curso, o líder é o Super Terminais, que em oito anos de operação responde por 60% das cargas, contra 30% do Porto Público e 10% do Por-

to Chibatão, inaugurado em julho do ano passado.

O Porto de Manaus movimentou 118 mil TEUs em 2003, entre importação e exportação. Conta com 22 mil m<sup>2</sup> de pátio para 1,3 mil contêineres de importação, sendo 200 refrigerados. "Somos o maior porto flutuante do mundo; um cais atípico, por ser fluvial com características marítimas. Por enquanto, nosso maior foco é a importação de insumos para a Zona Franca, mas já começa a haver uma mudança para a exportação", afirma Alexandre Franco de Sá, gerente de Operações do porto.

Seus dois píeres permitem a atracação de navios com até 25 metros de calado, mesmo no período da vazante do rio, que dura seis meses. "O maior

*Mais de 60  
empresas do pólo  
amazonense  
utilizam a Flórida  
(EUA) como base  
de importações  
e exportações*

problema para Manaus está na foz do rio Amazonas, cujo calado é de 15 metros", explica. O cais conta, ainda, com um armazém de 8 mil m<sup>2</sup> e 2,4 mil posições de paletes. O Porto Público adotou, recentemente, sistema de

## LOCAÇÃO & VENDAS



### Armazéns Estruturados

# NAUTIKA



### Armazéns Infláveis

Tel (11)6462-4622  
[www.nautika.com.br](http://www.nautika.com.br)

DESDE  
1975



Distrito Industrial em Manaus, onde fica o PIM: geração de empregos e divisas com baixo impacto ambiental

acompanhamento eletrônico do *status* de cada contêiner. A carga unitizada representa 99% do volume ali movimentado. O restante é composto por maquinários e bobinas de papel, entre outros itens.

“Segundo dados da Aliança Navegação, somos o porto mais rápido, com cerca de 55 contêineres descarregados por hora de um navio com três guindastes – uma média de 18 movimentos por hora”, declara Sá. Não é um ritmo tão bom quanto o do Super Terminais, mas ele lembra que, no caso do concorrente, os contêineres são transferidos do navio para balsas e, só então, para o pátio, onde o cliente pode fazer o conhecimento da carga. O Porto de Manaus opera com sete empilhadeiras, com capacidade para 45 toneladas cada, duas empilhadeiras para contêineres vazios e mais 15 para seus armazéns.

Dos oito armadores que operam em Manaus, quatro estão naquele porto (Aliança, Mercosul Lines, ATL e NYK), três no Super Terminais (P&O Nedlloyd, Mitsui e APL) e um no Chibatão (CGM/CNA). A privatização do Porto de Manaus viabilizou a ampliação e modernização das operações portuárias. Hoje, ele pode operar quatro cargueiros simultaneamente e não há registro de que algum navio tenha ficado esperando para atracar.

A locação de dois pátios, o primeiro para contêineres da Aliança e o segundo para outras empresas que fa-

zem cabotagem, dá saída automática aos carregamentos nacionais. Não há necessidade de passagem pelo Terminal de Carga Alfandegada, que fica dedicado aos contêineres da navegação de longo curso.

Quanto às tarifas mais competitivas, não há acordo. O Porto Público reivindica para si este título, o Super Terminais reconhece uma diferença irrisória em favor do concorrente e o Chibatão afirma ter custos mais em conta.

### Domínio rodofluvial

Do volume de cargas domésticas que entram e saem de Manaus, 70% são transportados pelo modal rodofluvial, 20% pela cabotagem e 10% pelo aéreo. No primeiro deles, o operador de maior destaque é o Grupo J.F. de Oliveira, que controla o Porto Chibatão e responde por uma fatia de 70% desse mercado, também chamado de “ro-ro (*roll on-roll off*) caboclo”. Suas balsas partem da capital amazônica com carretas carregadas, que são acopladas aos cavalos em Belém e, de lá, seguem por rodovia até o Sudeste.

Há quem reclame do predomínio de José Ferreira de Oliveira, mais conhecido como Passarão. Sem se identificar, apontam para normas portuárias que excluem cerca de 58 pequenos terminais do páreo, mas outros reconhecem a competência do líder.

Os demais operadores fluviais resolveram buscar novos mercados. É o

caso da Bertolini, que está concentrando seus investimentos para Itacoatiara, onde a soja do Centro-Oeste trazida pelo Grupo André Maggi por hidrovia é embarcada em navios para exportação.

O controlador do Porto Chibatão mantém duas empresas de operação rodofluvial, que há 20 anos transportam carretas próprias e de terceiros nos trechos do rio Amazonas entre Manaus e Belém e, no rio Madeira, entre Manaus e Porto Velho. “Nossos comboios são formados por duas ou três balsas, cada uma com capacidade para 35 carretas. A frota da empresa é de 60 empurradores, 160 balsas, 1,4 mil carretas-baú e 700 contêineres de 20 pés”, afirma Nelson Falcão, diretor técnico do Porto Chibatão.

Entre seus principais clientes estão Costeira, Amazon, Solamazon, Rapidão Cometa, Transpel, Atlas, Araçatuba, Michelin, White Martins, Translog e Fly Logística. Seu movimento médio é de seis mil carretas transportadas por mês. O grupo possui, somente para carretas, 120 mil m<sup>2</sup> de pátio pavimentado em Manaus, além de portos em Belém e Porto Velho, ambos com áreas para receber e embarcar cargas.

Com 200 mil m<sup>2</sup> de cais às margens do rio Negro e capacidade para receber dois navios de 12 a 20 metros de calado, o Porto Chibatão iniciou recentemente a operação de carga e descarga



Manaus é servida por três portos principais

de longo curso e de cabotagem. E está autorizado a funcionar como terminal de uso privativo e misto.

No porto alfandegado, há duas áreas para armazenamento de contêineres com 50 mil m<sup>2</sup> – com capacidade para seis mil TEUs cheios ou 4,7 mil vazios – e um armazém com 5 mil m<sup>2</sup> para cargas importadas.

Falcão diz que a maior vantagem de Chibatão são os custos portuários, de 10% a 20% mais baixos que os praticados pela concorrência. Na armazenagem, por exemplo, este porto cobra 0,4% sobre o valor CIF, enquanto os demais cobram 0,5%. Resultado de um investimento de US\$ 20 milhões, Chibatão movimentava 850 contêineres por mês, o que equivale a 10% de sua capacidade, operando com apenas um armador, com frequência semanal.

### **Eficiência internacional**

A navegação de longo curso é atendida, em sua maioria, pelo Super Terminais, um porto privativo de uso misto, com instalações modernas e informatizadas e com certificado de qualidade total pela ISO 9001. “Além

disso, somos o terminal portuário mais próximo do Pólo Industrial de Manaus, a apenas quatro quilômetros. Isso evita que nossos clientes tenham de cruzar o centro da cidade, como acontece com os que vão para o Porto Público, o que aumenta os custos”, diz o comandante Anderson de Oliveira e Silva, gerente operacional do Super Terminais.

Inaugurado em 1996, o porto conta com 100 mil m<sup>2</sup> de pátio totalmente pavimentado. Sua operação se diferencia das demais porque seu píer ainda não está construído. Enquanto isso, os contêineres são retirados dos navios para balsas, que os levam para os caminhões e estes os descarregam no pátio.

Como cada balsa tem capacidade para 40 contêineres, os navios são rapidamente liberados, numa razão de 27 movimentos por hora. “É esta agilidade que o armador quer. Mas ela deve cair um pouco quando o píer for inaugurado, pois cada contêiner tirado do navio terá de ser encaixado manualmente nos caminhões. E nem sempre haverá uma quantidade de caminhões suficiente para dar conta de tudo”, pondera o comandante, informando que o Super Terminais, que já recebeu

*Do volume total das cargas domésticas movimentadas em Manaus, 70% são transportados pelo modal rodoflúvia*

investimentos de R\$ 50 milhões do grupo Yamagami, conta com 128 funcionários, trabalhando em dois turnos, 24 horas por dia. O porto movimentava, em média, 1,2 mil contêineres por mês, o equivalente a 230 mil toneladas por ano. Seu píer contará com dois berços de atracação.

### **A visão da indústria**

Segundo Raimar Aguiar, vice-presidente da Federação das Indústrias do Amazonas e ex-secretário de Planejamento do Estado, as estruturas de transporte aquático e a tecnologia da informação já atingiram um bom ní-

vel na região. "Os principais entraves são burocráticos, como a fiscalização aduaneira. Hoje, já é possível produzir uma motocicleta em menos de um minuto, com matéria-prima de outros países e uma cadeia produtiva complexa, enquanto o governo pode levar uma semana para liberar a carga, principalmente na área ambientalista", reclama, em coro com todos os empresários ouvidos. Ele cita greves e o mau preparo de funcionários, que já fizeram embarcadores perderem a oportunidade de exportar cargas porque navios não puderam ficar esperando. "Manaus precisa de mais atenção do Planalto, porque responde por 60% dos impostos federais arrecadados nos oito estados da região Norte", reivindica.

Para Maurício Loureiro, presidente do Centro das Indústrias do Amazonas e sócio-diretor da fabricante de relógios Technos, a logística em Manaus é desafiadora. "Estar longe dos centros de abastecimento e consumo, e vencer barreiras sem condições ideais, não é fácil. Houve melhora, mas ainda há custos para reduzir na estrutura produtiva e de distribuição", avalia. Segundo ele, a parceria entre indústrias e governo tem sido fundamental para eliminar a defasagem de logística da região em relação às empresas ali instaladas.

"Formamos um *pool* de empresas com interesses semelhantes em insumos, componentes e nos mercados consumidores para compartilhar cargas, de acordo com seus segmentos (relógios, duas rodas e eletrodomésticos). Com isso, vamos gerar volume de carga e reduzir não somente os custos de transportes, mas também das compras", afirma.

A DHL foi a primeira operadora logística interessada em viabilizar o projeto. "Agora, falta as empresas chegarem a um acordo sobre qual o melhor modal e o operador a ser contratado, pois o Centro das Indústrias não pode impor um fornecedor", salienta. Surge aí um obstáculo cultural, pois alguns fabricantes ainda relutam em transportar cargas junto com seus concorrentes.

O Cieam luta pela recuperação da rodovia BR-319, que liga Manaus a Porto Velho, e espera que o novo ministro dos Transportes e ex-prefeito da capital amazonense, Alfredo Pereira do Nascimento, convença o governo federal da importância da obra. "Tenho certeza que se Brasília abrisse uma parceria público-privada para recuperar a estrada, não faltariam investidores interessados em explorá-la comercialmente", avalia Loureiro. Problema maior, na sua opinião e de outros empresários, é a burocracia na liberação das cargas no Aeroporto Internacional Eduardo Gomes. "Enquanto nos países desenvolvidos a aduana funciona ininterruptamente, aqui folga-se nos finais de semana", compara.

## Desde 1998 apresentando soluções para pisos em concreto sem milagres ou mágicas

Avaliação e Diagnóstico de pisos em concreto que apresentem problemas de desempenho

Especificação e Assessoria na execução

Tratamento e Recuperação de juntas - Lábios Poliméricos, epóxi semi-rígido e poliuretano

Recuperação de pisos desgastados ou com problemas de execução

Revitalização de Pisos

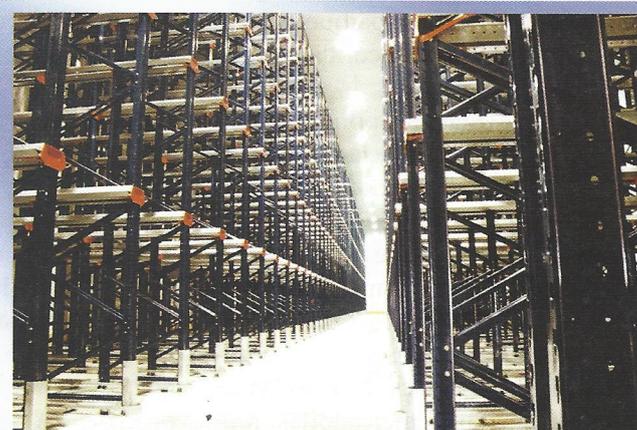
Adequação de Pisos ao uso, quanto a necessidades, regularidade e especificações

Comercialização de materiais técnicos para pisos em concreto



Tel. (11) 5671-4298  
www.catomaselli.com.br  
e-mail: catomaselli@catomaselli.com.br

## MECALUX



- Estanteria Convencional Porta-Pallet
- Estanteria Compacta Drive-in/Drive thru
- Estanteria Dinâmica por Gravidade
- Picking Dinâmico
- Armazém Mini-Load
- Armazém Auto-Portante
- Cantilever, Projetos especiais

Adm. e Vendas  
Tel.: (11) 6221-5611 / Fax: (11) 6221-5860  
São Paulo - SP  
mecalux@mecalux.com.br / www.mecalux.com

### Avanços e barreiras

Lúcio Flávio Moraes de Oliveira, sócio-diretor da fábrica de cosméticos Mistérios da Amazônia e também diretor do Cieam, diz que o Pólo Industrial de Manaus teve de rever seu próprio conceito de logística. “No passado, confundia-se logística com a simples negociação de frete. Hoje, todos têm consciência da sua importância estratégica”, salienta Oliveira, elogiando o avanço na estrutura dos portos, aeroportos e rodofluvial.

Um tempo de entrega que era de 17 dias para o Sudeste, hoje é de 13 dias. Estudo do Cieam mostrou não ser a distância de Manaus dos centros consumidores, e sim o custo da entrega, o maior gargalo logístico regional. A cabotagem, segundo ele, ainda não atingiu a frequência ideal, que seria semanal. Hoje, há navios a cada quinzena. “Antes, simplesmente era impossível programar um embarque. Agora, o sistema conquistou a confiabilidade das indústrias”, lembra.

O grande obstáculo apontado pelos empresários é a burocracia dos órgãos governamentais. “Não tiro a razão da fiscalização em zelar pelo cumprimento das normas, mas se uma carreta chega a um porto com uma carga mista e apenas um dos seus embarcadores não estiver em situação regular, o veículo será lacrado e todos os demais terão suas mercadorias retidas”, exemplifica.

Lúcio Flávio concorda com a visão dos técnicos do Ministério dos Transportes sobre grandes investimentos estruturais, como a pavimentação de uma rodovia como a BR-163, para Santarém (PA) e Cuiabá – empresas de *agribusiness* formaram um consórcio para viabilizar a obra. “Se Manaus receber recursos para *scanners* de contêineres, talvez tenhamos mais ganhos logísticos com menos custo. As

*Avanço na estrutura dos portos, aeroportos e rodofluvial mudou conceito de logística no Pólo Industrial*

verbas do governo são muito restritas. É preciso estudar onde elas irão impactar mais”.

Na sua opinião, esses equipamentos poderiam reduzir o tempo para liberação da carga de cinco dias para um. “Recentemente, tivemos problemas para liberar cargas aéreas, com até uma semana de espera. Foi um caso pontual, mas aconteceu, pois a estrutura de armazenagem da Infraero estava estrangulada. De nada adiantará o novo Terminal de Cargas que está sendo construído no aeroporto, se tivermos problemas com a liberação”, alerta.

### Infraero se defende

O gerente de Logística do Aeroporto Internacional Eduardo Gomes, Carlos Fernando Carvalho de Mello, diz que a reclamação dos empresários não procede. “A rede Teca (Terminais de Carga) da Infraero, em todo o Brasil, é feita para a passagem da carga e não para retenção. Ocorre que, assim como um passageiro precisa chegar duas horas antes de seu voo para liberar sua viagem, o mesmo deveria acontecer com as cargas. Elas deveriam ser desembarçadas desde sua origem, mas isso não é feito”, explica.

Segundo ele, qualquer empresa poderá exportar ou importar apenas se a mercadoria estiver dentro dos pré-

requisitos para esses fins e se a empresa estiver em dia com suas obrigações fiscais. “A Infraero é um mero depositário da carga; quanto mais rapidamente ela for liberada, melhor. O importador deveria ver antes se está tudo dentro dos conformes. Ele conta com os sistemas Sicomex e Mantra, que dão informação sobre a carga que vem para o Brasil”, relata.

Ele sugere que, antes de pedir ou enviar suas cargas, as indústrias certifiquem-se, através de seus despachantes, da regularização de seus insumos, componentes e produtos junto aos órgãos fiscalizadores de seus segmentos, como Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) para produtos de uso humano; CNEN (Conselho Nacional de Energia Nuclear) para elementos com composição radioativa; Ministério da Agricultura, para uso animal; além do Exército, Ibama, Secretaria da Fazenda do Estado e Suframa.

“Há um elenco de exigências a cumprir. Tudo pode ser contornado se for feito previamente. Estamos preparados para liberar a carga em uma ou duas horas. Para isso, é preciso que o registro da carga já venha desconsolidado do exterior. Há tempo para fazer isso até enquanto a mercadoria está em voo”, orienta. Segundo ele, mesmo assim, a Infraero está trabalhando para tornar a liberação de cargas ainda mais rápida, implantando sistema que possibilita, antes da chegada do avião, a correção de erros de digitação cometidos na origem da carga.

### Entrega em 24 horas

Mas nem tudo são reclamações e defesas no modal aéreo. No transporte de cargas domésticas, o modal tem sido um exemplo de eficiência. Uma das empresas que se destaca nessa área é a

Skymaster Airlines, única operadora com sede em Manaus e também a maior exclusivamente cargueira. Criada há apenas sete anos, começou fazendo a rota entre a capital amazonense e São Paulo com apenas um Boeing 707. Hoje, tem mais de 200 funcionários, cinco aeronaves Boeing 707 e duas de maior porte, DC-8 63F, capacitando-a para vôos internacionais, principalmente no Mercosul.

A Skymaster é uma das empresas com os maiores volumes de carga doméstica. No eixo São Paulo-Manaus, transporta até 46 toneladas de matéria-prima e componentes para a indústria eletroeletrônica, gêneros alimentícios em geral, hortifrutigranjeiros, revistas, sapatos, vestuários, brinquedos, peças automotivas para reposição e componentes para motos Honda e Yamaha. Os vôos diários partem às 7 horas de Guarulhos (SP).

No sentido inverso, carrega até 44 toneladas em produtos industrializados como CDs, DVDs, fitas VHS, videogames, TVs, aparelhos de áudio, rádios, videocassetes, equipamentos de computação, aparelhos de fax, itens de telefonia célula, antenas parabólicas, receptores de satélites, motos, *jet-sky* e carga de valores (metais preciosos). São vôos diários, com saída às 17h45 de Manaus.

A mesma aeronave que leva as matérias-primas para o Pólo Industrial de Manaus pela manhã já volta com os produtos acabados, decolando às 10 horas da capital amazonense. Para o restante do Brasil, faz o transporte da Rede Postal Noturna para a ECT (Em-

presa de Correios e Telégrafos). E utiliza espaços vazios dessas aeronaves para servir outros embarcadores, com frequência de cinco dias por semana para Brasília, Salvador, Recife e Fortaleza – cidades onde também possuem terminais. Para os finais de semana, em que seus aviões estão atualmente ociosos, planeja abrir uma linha entre Manaus e Miami (EUA).

A Skymaster também conta com veículos rastreados via satélite para coletas e entregas de mercadoria, no sistema porta a porta. O cliente pode acompanhar todo o *status* da sua carga, da emissão do conhecimento à entrega ao destinatário. “Nosso cliente nos envia diariamente um arquivo



A Skymaster é a única operadora do modal aéreo com sede na capital do Amazonas

eletrônico, com as notas fiscais das vendas que efetuou, e, enquanto sua mercadoria está sendo carregada, nós já emitimos conhecimento. Em 36 horas, ele acompanha todas as suas cargas sendo entregues”, diz Tomaz Simioli, diretor Comercial da operadora.

Com o vôo dos Correios, que chega à meia-noite em Guarulhos vindo de Manaus, a Skymaster pode atender a

esquemas especiais de lançamentos da Videolar, por exemplo, processando toda a carga durante a noite. “Assim, um vídeo que sai às 15 horas de Manaus pode estar na Videolar de São Paulo, pronto para o mercado, às 3 horas da madrugada. É uma logística bem arrojada”, afirma.

### Crescimento expresso

Uma das principais concorrentes da Skymaster em Manaus é a Beta (Brazilian Express Transportes Aéreos), mas esta pertence a um grupo de empresas que, juntas, formam um dos maiores provedores logísticos multimodais do País, o Brazilian Express,

composto por seis empresas que atuam em segmentos específicos: transportes aéreos, operador logístico, soluções em logística, encomendas expressas, agenciamento de carga, transporte rodofluvial e logística promocional. A Beta conta com uma frota de quatro aeronaves Boeing 707-300, com capacidade de 40 toneladas de carga cada uma e dois vôos diários entre São Paulo e Manaus, entre outros roteiros.

No mercado há 12 anos, também opera na Rede Postal Noturna

dos Correios. E é o braço brasileiro para o transporte de cargas internacionais da “Amazon Alliance”, aliança estratégica para operação em quatro continentes, da qual participam a American Airlines, Lufthansa, KLM, Alitalia, TAP, Swisscargo e British Airways.

Outra empresa do grupo é a Best (Brazilian Express Serviços de Trans-

porte), que faz o agenciamento da carga aérea para a Beta e demais empresas. Atua, ainda, no transporte rodoviário de cargas lotação e fracionadas. Já a Belt (Brazilian Express Logística e Transportes) é a empresa que integra todas as atividades de logística. Ela possui infra-estrutura de 120 mil m<sup>2</sup> de pátios e 48 mil m<sup>2</sup> de armazéns, onde são estocadas 10 mil toneladas e movimentadas, diariamente, outras 13 mil. A empresa desenvolve projetos de logística integrada em toda a cadeia de abastecimento, desde o envio de suprimentos para a indústria, armazenagem, manuseio, controle de estoque e controle fiscal, até a entrega final dos produtos acabados.

O grupo conta ainda com a Bex (Brazilian Express Encomendas Ex-



Beta conta com uma frota de quatro Boeing 707-300

pressas), empresa de *courier* com entregas porta a porta em mais de 500 cidades no Brasil, a partir de São Paulo, Rio de Janeiro e Manaus. Especializou-se em transportar produtos vendidos no comércio B2C (*Business to Consumer*), entregando direto a pessoas físicas e habilitada a receber

valores no ato (*cash on delivery*).

Por fim, o grupo conta com a Prologística, como operador logístico, que acaba de adquirir a Transquadros, com três décadas de experiência, 18 filiais no Brasil, centros de armazenagem e distribuição e 240 conjuntos de carretas e cavalos. "Estamos presentes

Linha de

# EMPILHADEIRAS

com capacidade **DE 01 A 42 TON**

**GARANTIA**  
DE 01 ANO OU 2.000 HORAS  
PARA MOTOR E TRANSMISSÃO.

**ACROBA**



Tecnologia Exclusiva:  
**TCM**

A ACROBA é capaz de carregar longas cargas através do acionamento lateral que aumenta muito a eficiência do transporte, permite o empilhamento onde eram considerados espaços mortos, além de possibilitar um giro completo em um espaço muito menor.



- Distribuidor no Brasil
- Assistência Técnica
- Peças e Acessórios Originais

**TCIM**

T.C.I.M. - Com. e Imp. de Máquinas Ltda.  
Av. Conselheiro Antônio Prado, 380 - Centro  
CEP: 09521-005 - São Caetano do Sul - SP  
Tel: (0\*\*11) 4224-6480 - Fax: 4224-6428  
e-mail: tcim@tcim.com.br

Empresa do Grupo:

**transpiratininga**



Por conta e risco, DHL vai investir em armazém de 12 mil m<sup>2</sup> em Manaus

do US\$ 1 milhão em TI e R\$ 50 milhões em aeronaves e aquisições. Hoje, o grupo conta com 1,1 mil funcionários e um faturamento anual de R\$ 230 milhões. Mantém parcerias com empresas como a FedEx, para a qual opera também a logística reversa,

com toda essa estrutura em Manaus. Temos lá um *hub* da Bex, um CD da Prologística, um escritório de agenciamento intermodal e a operação logística integrada”, afirma Maurillo Rosa, diretor de Operações do grupo Brazilian Express.

Isso não significa, segundo ele, que o cliente tenha de utilizar somente as empresas do grupo em suas operações multimodais. “Temos uma grande rede que pode atuar integrada, mas um de nossos negócios é oferecer a melhor solução, mesmo que ela esteja momentaneamente no concorrente”, diz, acrescentando que seu CD no Pólo Industrial de Manaus, com 7 mil m<sup>2</sup> de área e 10 metros de pé direito, capta insumos de vários pontos, faz a alimentação das linhas de produção e armazena o produto acabado para envio ao Sudeste. E seu terminal de carga aérea tem 2 mil m<sup>2</sup>. “Dependendo da urgência e da carga, operamos com o modal aéreo ou rodofluvial. O primeiro é mais indicado para produtos de alto valor, que exigem maiores cuidados e segurança, e o segundo é mais usados em transferências regulares”, explica Rosa.

O crescimento do grupo não pára. Somente neste ano, está investin-

e está inaugurando lojas em *shopping centers* para envio de encomendas rápidas, com até 30 quilos, voltadas para o atendimento de pessoas físicas.

### Da água para a terra

Outro grupo que decidiu diversificar seu foco para atuar como operador multimodal e integrador é o P&O Nedlloyd, que criou mundialmente sua divisão de logística e está investindo neste mercado em Manaus desde julho do ano passado. “Este é o ponto mais interessante do Brasil para quem atua na área. Sua condição geográfica isolada cria dificuldades e oportunidades para abastecer suas cadeias intensivas de suprimentos. Nós já trazemos os componentes para segmentos como o duas rodas e a linha branca. Agora, oferecemos o gerenciamento dos fornecedores, com um sistema de visibilidade do suprimento muito flexível e poderoso, que mostra detalhes de cada item”, diz José Carlos Elias Jr., diretor para a Costa Leste da América do Sul da P&O Nedlloyd Logistics.

Dono da linha de cabotagem Mercosul Lines, o grupo está trabalhando na integração de prestadores de serviço de transporte nos modais ro-

doviário e ferroviário e em soluções de armazenagem. “Fazemos um gerenciamento mais sofisticado do transporte, monitorando a necessidade de cada cliente”, afirma. Segundo ele, o mercado da cabotagem cresceu, nos últimos anos, uma média de 50% anuais e, a partir de agora, deve evoluir em taxas de 10% a 20%. A Mercosul Lines envia um navio a cada duas semanas para Manaus, com escalas em Fortaleza, Recife, Salvador, Vitória, Rio e Santos, onde faz conexão com outras linhas da P&O, que descem abastecendo os portos até a Patagônia, no extremo sul do continente.

Na navegação internacional, o grupo tem um *hub* no Caribe, com escala semanal para navios que trazem componentes importados da Ásia para a América do Sul, incluindo a Zona Franca de Manaus. Opera também na exportação dos produtos amazonenses, principalmente para os países do Oriente e da América Latina. Para o diretor do grupo, a estrutura portuária em Manaus ainda está um pouco lenta. “Um navio de cabotagem fica de dois a três dias no porto. Problemas assim podem ser resolvidos com uma ação conjunta das empresas envolvidas neste mercado. Por isso, pretendemos participar mais ativamente de associações que lutam pelos interesses da logística”, diz Elias.

A preocupação tem a ver com a estratégia do grupo. Manaus é prioridade no seu plano de negócios, por representar 23% do transporte de contêineres. A empresa mantém uma área para armazenagem desses equipamentos, com 20 mil m<sup>2</sup>, mas não pretende comprar ativos em outros modais, dando preferência a parcerias com empresas como a Eadi Aurora, Amsal, MRS e Brasilmax (terminal ferroviário em São Paulo).

### Apostando em Manaus

“Nós decidimos não esperar pela resposta de quem nasceu primeiro, o ovo ou a galinha, e resolvemos tomar a iniciativa por nossa conta e risco”, declara José Magalhães, diretor comercial da DHL, referindo-se à recente decisão do grupo de investir em um armazém de 12 mil m<sup>2</sup> em Manaus, antes mesmo de ter clientes para isso. “Cansamos de ouvir embarcadores dizendo que se um operador logístico fizesse um armazém em Manaus teria carga, e, de outro lado, operadores declarando que se tivessem garantia de carga abririam CDs na cidade. Resolvemos sair na frente e pagar para ver”, afirma.

Claro que sua decisão não se baseou somente em suposições. Ex-morador de Manaus, ele próprio conhece o potencial do seu pólo e sabe que a maior parte das indústrias, que trabalha com operações de armazenagem *in house*, está crescendo e vai precisar de novas estruturas e serviços. Mas como convencer uma das maiores multinacionais de logística a investir em sua visão? Magalhães levou um dos diretores do grupo da Alemanha para a capital do Amazonas, que ficou impressionado com o que viu e autorizou a obra.

Claro, também, que não está se apostando grandes somas de dinheiro na empreitada. O armazém da DHL está instalado no prédio onde funcionou uma das fábricas da Sharp. Tanto as instalações como os equipamentos usados são alugados. O único investimento considerável foi feito na tecnologia. Inaugurado em setembro do ano passado, o armazém tem cinco mil posições de paletes. Dos seus 12 mil m<sup>2</sup>, três mil já estão ocupados. A DHL já atendia a LG Philips na operação interna da fábrica de cinescópios e, agora, supre sua necessidade de

área para matéria-prima. Outro cliente é a Cyn Logística.

A necessidade sazonal de estoques também é um mercado que atraiu a DHL. Com isso, o grupo amplia sua atuação na cidade, que já conta com uma filial da DHL, com clientes como Kodak e Siemens. O grupo quer se valer de sua atuação nacional e, principalmente, nos grandes centros consumidores para oferecer um diferencial competitivo ao cliente. Hoje, é o maior operador na área de telecomunicações e um dos líderes em eletrônicos.

“Temos condições de integrar as três empresas do grupo (DHL Solutions, DHL Air and Ocean e DHL Express) e prestar em Manaus serviços para toda a cadeia até o Sudeste. Isso é uma vantagem estratégica para empresas de ponta, como as que lá estão. Até quem vem de fora do País respeita o nível tecnológico que a Zona Franca alcançou”, observa Magalhães. E acrescenta: “Foi uma decisão estratégica, porque a logística de armazenagem é muito pouco terceirizada naquele pólo. Mas existe um campo muito grande a ser explorado. E nós acreditamos em Manaus.” ●

**André Sales**

Aeroporto Internacional Eduardo  
Gomes: (92) 652-1210  
Armazéns Gerais Columbia:  
(11) 4689-9613  
Brazilian Express: (11) 4199-2650  
Centro das Indústrias do Estado  
do Amazonas (CIEAM): (92) 633-3411  
DHL: (11) 5042-5511  
EADI Aurora: (92) 6148800  
Federação da Indústrias do  
Amazonas: (92) 627-3121  
P&O Nedlloyd: (11) 5180 1021  
Porto Chibatão: (92) 623-1900  
Porto de Manaus: (92) 621-4330  
Skymaster: (92) 652-4000  
Super Terminais: (92) 623-3702  
Suframa: (92) 614-7006  
Vantine Consultoria: (11) 3151-6090

# TELHAS DE PVC BI-ORIENTADO

**Soluções translúcidas  
e opacas para  
coberturas e fachadas.**



### Características Principais

- Leveza e de fácil manuseio e instalação
- Resistência a impactos, intempéries, agentes químicos, maresia, etc.
- Proteção contra raios ultravioletas.
- Não propagam chamas.
- Ecológicas: matéria prima 100% reciclável.
- Garantia: até 15 anos.



**ONDEX®**

Fabricante mundial  
de soluções em PVC para construção



a Paixão do Progresso®

**Distribuição no Brasil:**

**MACANN**

Fone/Fax: (11) 4446-6444

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

**Estamos cadastrando  
representantes para todo o Brasil**