

113,91 por cento

foi o crescimento registrado pela MRS na movimentação de contêineres com celulose e papel

portomar@atribuna.com.br

Porto & Mar

MRS registra aumento de 34% no transporte de contêineres

De janeiro a outubro, concessionária ferroviária movimentou 57 mil TEU. No ano, prevê chegar a 68 mil TEU

FERNANDA BALBINO
DA REDAÇÃO

Uma das concessionárias ferroviárias que atende o Porto de Santos, a operadora MRS Logística registrou um aumento de 34% em seu transporte de contêineres de janeiro a outubro últimos, na comparação com o mesmo período do ano passado. Foram 57 mil TEU (unidade equivalente a um contêiner de 20 pés), contra 42,6 mil no exercício anterior. A projeção da empresa é fechar 2015 com 68 mil TEU.

De acordo com a operadora, em alguns segmentos de carga containerizada neste ano, o crescimento verificado revelou-se ainda mais expressivo. Como grande destaque, a MRS aponta as operações com papel e celulose. De 5.678 TEU movimentados nos dez primeiros meses do ano passado, a empresa alavancou suas operações para 12.146 TEU no mesmo período deste ano, uma alta de 113,91%.

Já as operações com produtos automotivos cresceram 49%. Elas passaram de 7.449 TEU no ano passado, para



Uma das concessionárias que atende o Porto de Santos, a MRS Logística tem sua malha nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo

11.132 TEU entre janeiro e outubro deste ano.

Em relação às bobinas de alumínio, a companhia registrou uma expansão de 26,82%. O volume passou de 850 TEU nos dez primeiros meses de 2014 para 1.078 TEU no mesmo período de 2015.

A criação de uma grade fixa para a saída de trens na Baixada Santista e uma série de obras de infraestrutura são os principais motivos do aumen-

to da movimentação de cargas, segundo a MRS Logística. Para o próximo ano, a operadora prevê manter o aumento na casa de dois dígitos, adotando a mesma estratégia bem sucedida em 2015.

“O que fez a gente crescer muito foram algumas tomadas de decisão no sentido de estruturar os produtos em contêineres. E o grande sucesso para que a gente esteja atingindo esse crescimento de volume ho-

je foi termos criado um sistema de grade fixa de trens na região da Baixada. Ou seja, os trens de contêineres têm data e hora para sair e data e hora para chegar. Então cada serviço que a MRS monta nos pontos que ela atende, a gente tem atendimento fixo e isso trouxe muita confiabilidade junto aos clientes, porque a gente sabe a hora que vai partir e que vai chegar no destino”, destacou a gerente comercial de Industrializados

e Granéis da MRS, Elisa Guimarães Figueiredo.

A saída de trens em horários fixos foi implantada em 2014 e, gradativamente, a operadora aumentou o número de linhas que atuam nesse sistema. No começo, da Baixada Santista para Sumaré, no Interior do Estado, havia dois serviços semanais. Hoje, são dez. Já para o Vale do Paraíba, no Leste do Estado, são seis saídas por semana.

Motivo

“O grande sucesso para que a gente esteja atingindo esse crescimento de volume (de contêineres) hoje foi termos criado um sistema de grade fixa de trens na região da Baixada”

Elisa Figueiredo, gerente comercial de Industrializados e Granéis da MRS

“No passado, esperávamos encher o trem para levar uma quantidade maior de carga. Hoje, esse trem parte na hora fixa, com carga ou sem carga. É óbvio que, no começo, foi uma aposta da MRS, mas foi a melhor coisa que a gente fez. Os clientes de automotivos, por exemplo, são extremamente criteriosos porque você pode parar uma linha de fabricação (de carros) se não estiver operando dentro dos prazos e a gente conseguiu buscar a confiabilidade pra ter esse tipo de clientes”, explicou Elisa Figueiredo.

RAMAIS

Além da grade fixa de partidas dos trens, a MRS fez investimentos que aumentaram a capacidade do sistema, entre eles, no sistema cremalheira. A inauguração do ramal ferroviário do terminal de contêineres Embraport, que fica na Área Continental de Santos, na Margem Esquerda do complexo portuário, também foi importante para alavancar o volume de cargas, destaca a gerente comercial de Industrializados e Granéis da concessionária ferroviária.

Operadora quer atrair eletrônicos

■ A MRS conta com duas estratégias de negócio. A primeira envolve a consolidação dos clientes atuais e a ampliação de sua participação no mercado. Até outubro, foram conquistados 34 novos clientes para a carteira da operadora. A segunda é a ampliação da carteira de investimentos para os próximos anos.

Agora, a MRS planeja se consolidar na movimentação de eletrônicos. “O transporte dessas cargas, de alto valor agregado, se beneficia da ferrovia pelos baixos índices de roubos e acidentes. Em 2015, não tivemos sinistros no segmento de contêineres na ferrovia. É um segmento (de produtos) em que não estávamos atuando, mas que emplacou bem neste ano, com uma forte ação a quatro mãos com nossos parceiros de cabotagem”, afirmou a gerente comercial de Industrializados e Granéis da MRS Logística, Elisa Guimarães Figueiredo.

O transporte ferroviário de contêineres tem apresentado um custo cerca de 20% inferior aos praticados no modal rodoviário. Confiabilidade, com os baixos índices de sinistros, e a previsibilidade, já que as chegadas acontecem com horário marcado, são os principais



Segurança

“O transporte dessas cargas, de alto valor agregado, se beneficia da ferrovia pelos baixos índices de roubos e acidentes. Em 2015, não tivemos sinistros no segmento”

Elisa Figueiredo, gerente comercial de Industrializados e Granéis da MRS

trunfos da MRS.

Outro ponto favorável é a produtividade. O contêiner é a medida unitizadora da logística, que facilita as operações em portos, no Brasil e no mundo inteiro. E virtualmente qualquer carga pode ser transportada dentro das caixas metálicas.

Para a gerente comercial de Industrializados e Granéis da MRS, a operadora tem conseguido oferecer preços competi-

tivos e garantir a redução nos custos dos clientes.

“Tudo que está acontecendo neste ano não foi trabalho deste ano. A MRS se estruturou para fazer bem esse serviço de contêiner e isso tem acontecido. A gente conseguiu, no ano passado, já crescer e, este ano, foi a grande virada. A gente está crescendo em números completamente diferentes das tendências do mercado”, destacou.