

FALE COM A GENTE!

Editor Leopoldo Figueiredo

E-mail portomar@tribuna.com.br

Telefone 2102-7269

Europa enfrentará greve portuária
Trabalhadores portuários europeus preparam uma paralisação das 10 às 12 horas, no próximo dia 29, em todos os portos do continente, em apoio aos colegas espanhóis, em greve nas últimas semanas.

PORTO & MAR

Portos paulistas respondem por 29,7% da balança comercial

Dados dos complexos de Santos e São Sebastião integram o anuário que o Sopesp irá lançar nesta noite, na Cidade

FERNANDA BALBINO

DA REDAÇÃO

Com uma movimentação de 158 milhões de toneladas no ano passado, os portos de Santos e de São Sebastião (este, no Litoral Norte do Estado) escoaram 15,8% das cargas que passaram pelo sistema portuário nacional. Em valor, esses produtos somaram US\$ 95,9 bilhões, 29,7% da balança comercial do País.

Estes dados estão entre as informações que podem ser conferidas no *Anuário dos Operadores Portuários do Estado de São Paulo - 2017*, publicação que será lançada na noite de hoje, em Santos, pelo Sindicato dos Operadores Portuários do Estado de São Paulo (Sopesp). A iniciativa integra o plano da entidade de se consolidar como um centro de inteligência do setor.

No Porto de Santos, o Sopesp reúne 42 empresas, cerca de 70% das que atuam no segmento. Juntas, elas foram responsáveis, em 2016, pela movimentação de 110,5 milhões de toneladas, garantindo uma receita de US\$ 92,1 bilhões.

E neste ano, a entidade passou por uma reformulação.

OBJETIVOS

CARLOS MOGUEIRA

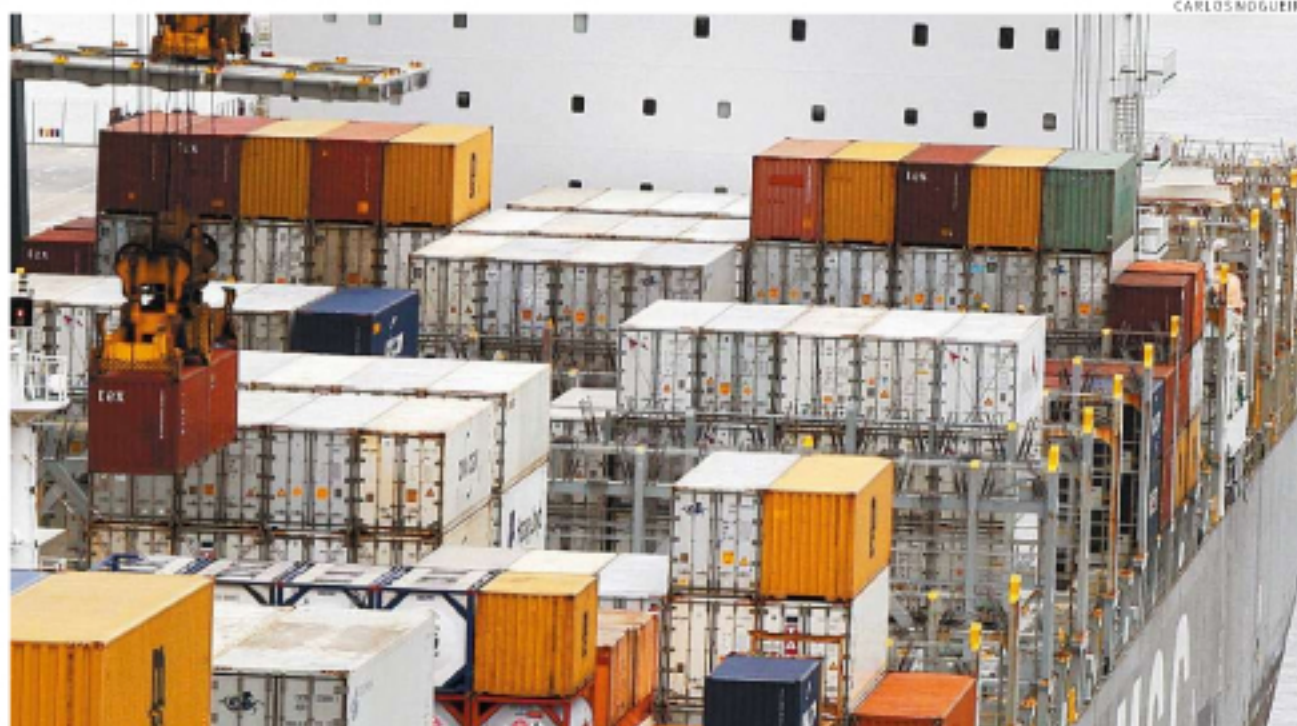


“Hoje, uma das nossas bandeiras é desenvolver o negócio para o operador portuário. É a gente procurar caminhos de busca de eficiência, redução de custos, conseguir novos negócios”

João Batista Almeida Neto
vice-presidente do Sopesp

Além da contratação de profissionais de mercado, ela adquiriu uma nova sede, mais moderna, e procura investir na comunicação com as empresas associadas e a sociedade civil.

“A ideia é abrir as portas, ter os associados mais perto. A fase



Movimentação de contêineres no Porto de Santos: Sopesp quer se tornar um centro de inteligência do setor

de luta laboral existe, mas ela está em menor escala. Hoje, uma das nossas bandeiras é desenvolver o negócio para o operador portuário. É a gente procurar caminhos de busca de eficiência, redução de custos, conseguir novos negócios. Não só em Santos, mas em toda a abrangência do sindicato”, destacou o vice-presidente do Sopesp, João Batista Almeida Neto.

De acordo com o Anuário, a movimentação de cargas em Santos apresentou um crescimento de 8 milhões de toneladas entre 2010 e 2016. Já o número de atracações apresentou uma queda de 1.311 manobras, o que mostra que, nos últimos anos, cada navio atracado no complexo santista movimentou cerca de 5 mil toneladas a mais, em média.

“A gente ainda tem muita oportunidade para aumentar os níveis de movimentação, buscando eficiência e baixando custo. Então, é uma possibilidade real de a gente tentar agregar mais valor ao negócio de cada operador. O nosso segmento não visa só aquele grande operador do Porto. Tem os menores e eles precisam até mais do nosso apoio.

Essa é a visão para o futuro”, destacou Almeida.

PARCERIAS

Esta nova fase da entidade também é marcada por parcerias com a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), a administradora do Porto de Santos. Uma das mais importantes é a que resultou na programação da dragagem de berços do cais santista.

“Quando o Sopesp assumiu o cronograma (do serviço), a gente começou a identificar coisas boas e coisas que tinham oportunidade de melhoria. Aprendemos e mostramos os pontos em que a Codesp também poderia melhorar. O resultado foi um maior controle na operação da dragagem e nós conseguimos, hoje, indicar onde está o problema. Se você não tem controle de gestão, você se perde”, destacou o vice-presidente.

Para o diretor-executivo do Sopesp, José dos Santos Martins, o novo foco da entidade vai forçar uma mudança comportamental nas empresas do setor portuário. Para ele, o lançamento do Anuário é um legado para a comunidade.

“Tudo tem seu tempo. O início do Sopesp foi muito massacrante porque tivemos, nesses 10 a 15 anos, muita briga com negociação coletiva. O foco ficou voltado para a negociação porque essa era a necessidade. Passado esse estágio, a nossa visão de negócio é diferenciada. Queremos um banco de dados, um site, uma comunicação com esse cliente para que ele possa se integrar mais nesse processo”.