

• INFRAESTRUTURA E NEGÓCIOS •

Santos recebe 1º encontro do setor sucroenergético

O evento debaterá desafios da exportação de açúcar pelo Porto de Santos

MARIANA NEROME
mar.nerome@jornalorla.com.br

A Associação Comercial de Santos (ACS) vai promover no dia 25 de setembro o 1º Sugar Day 2025, evento que marca a criação de um espaço dedicado ao setor sucroenergético brasileiro. A iniciativa, desenvolvida em parceria com a Associação de Exportadores de Açúcar e Alcool (AEXA), reunirá autoridades, especialistas, exportadores e representantes da cadeia logística do setor. Para os interessados, é necessário realizar inscrição por meio da plataforma digital: https://docs.google.com/forms/d/1E81pD5_Secrae-om73HkRBRHRA-WPks_GDM7bom_p77ja...d362m8A/viewform.

O encontro estabelecerá debates sobre infraestrutura, tributação, qualidade, inovação tecnológica e desafios da exportação de açúcar pelo Porto de Santos, que lidera mundialmente o embarque do produto.

Segundo o presidente da ACS, Mauro Sammarco, a programação do evento será ampla e uma grande oportunidade para aproximar os players do setor com os operadores e prestadores da grande porta de saída do açúcar, que é o Porto de Santos.

"Também deverão ser apresentadas as pontas fortes e de atenção desse negócio para a região, gerando oportunidades de melhorias e inovações, possibilidade que sejam antecipadas tendências e soluções, definindo pautas de interesse e criando agenda e fórum de discussão", afirma Mauro.



O evento seguirá o modelo utilizado, em abril, quando a ACS promoveu o 1º Santos Grain Day

GRAIN DAY

Nos mesmos moldes, em abril, a ACS promoveu o 1º Santos Grain Day, cujo objetivo foi fortalecer a integração entre os players do setor de cereais, marcando a questão da relevância do Porto de Santos para as exportações de commodities.

NO CENÁRIO NACIONAL, O PAÍS COLHEU 713,2 MILHÕES DE TONELADAS DE CANA-DE-AÇÚCAR NA SAFRA 2023/2024, CRESCIMENTO DE 16,8% EM RELAÇÃO AO CICLO ANTERIOR

MOVIMENTAÇÃO

O Porto de Santos movimentou 27 milhões de toneladas de açúcar em 2024, volume que representa 15% do movimento total do complexo portuário. Deste total, entre 2,5 e 3 milhões de toneladas saem em sacas em contêineres.

"O açúcar emprega muitos prestadores de serviços e trabalhadores nos processos logísticos, operacionais e aduaneiros. A Prefeitura de Santos estima receber cerca de R\$ 1,4 bilhão com o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN) este ano, sendo que as atividades portuárias respondem por pelo menos 60% desse valor", explica Sammarco.

No cenário nacional, o país colheu 713,2 milhões de toneladas de cana-de-açúcar

na safra 2023/2024, crescimento de 16,8% em relação ao ciclo anterior, de acordo com o presidente da ACS.

GARGALOS LOGÍSTICOS

O setor ainda enfrenta obstáculos que afetam a eficiência das operações. O presidente identifica problemas de acesso ao porto, roubo e contaminação de carga, além da complexidade e instabilidade da legislação. Os reduzidos quadros funcionais dos órgãos que intervêm nos processos de exportação também prejudicam as operações.

Para cargas embarcadas em contêineres, a limitação da oferta do transporte marítimo se soma aos problemas de manuseio nas retro áreas, onde o sindicato detém exclusividade do trabalho. ●

Sincomércio oferece curso gratuito para empresários da região

DA REDAÇÃO

O Sindicato do Comércio Varejista (Sincomércio) da Baixada Santista e Vale do Ribeira vai promover, amanhã (20), um treinamento focado em técnicas de atendimento ao cliente. A iniciativa "Capacita Comércio: atendimento que gera valor" acontecerá na sede da entidade, situada na Avenida Ana Costa, 25 - Vila Matias, Santos, das 8h30 às 12 horas. Para os interessados, a inscrição ocorre até hoje (19), de forma gratuita, por meio do WhatsApp (11) 3101-2897.

A programação aborda técnicas de vendas adaptadas à realidade comercial da Baixada Santista e Vale do Ribeira. O conteúdo inclui práticas direcionadas às tendências e desafios do varejo atual.

O presidente do Sincomércio, Omar Abdul Assaf, ressalta que o cliente representa peça fundamental nos negócios. "Por isso, um bom atendimento pode garantir a fidelização, impactar no aumento de vendas e atrair novos consumidores", afirma.



O treinamento ainda busca capacitar os participantes para aprimorar a experiência do cliente e potencializar os resultados comerciais. ●