

São Paulo, 10 de agosto de 2021

APLICAÇÃO DE BIG DATA CRIA VANTAGEM ESTRATÉGICA NO COMÉRCIO DE ALIMENTOS

INÉDITA SOLUÇÃO COMPILA DADOS DE VÁRIAS FONTES PARA ORIENTAR NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS DE COMMODITIES ALIMENTARES

Referência mundial em logística, a portuguesa Rangel passa a usar uma solução de Big Data que vai proporcionar uma posição privilegiada em negociações de produtos agrícolas.

Após ter aprendido a interpretar e coletar dados de diferentes fontes, a aplicação ganhou a capacidade de orientar de forma inédita negociações de alimentos com dados que podem, segundo Enrique Garcia, diretor de desenvolvimento de negócios da Rangel, fazer a diferença entre lucro e prejuízo, sobretudo no comércio de perecíveis.

“Com frutas, verduras e legumes, basta uma pequena interferência na logística ou uma falha na informação para que o operador passe do lucro para o prejuízo. A maioria ainda compra e vende às cegas, sem saberem o estado dos mercados, os valores de referência, o grau de saturação. Às vezes, os operadores descobrem necessidades, despacham demasiados contêineres e quando se dão conta, o mercado está desregulado”, diz Garcia.

A inovação do sistema é a capacidade de prever o momento de saturação do mercado para produtos como mamão, manga, laranja, gengibre, cebola, sisal, feijão, soja, milho e outros, com base no monitoramento dos embarques a caminho de uma determinada região e da demanda histórica do local para o alimento em questão. Dessa forma, os operadores de comércio exterior podem conduzir negociações sem ultrapassar o chamado “ponto de concorrência perfeita”, a partir do qual a oferta acima da capacidade do mercado passa a deprimir o preço.

Garcia explica que, a partir desses dados, a solução faz previsões de venda que ajudam a decidir quando comprar, fechar câmbio, que prazo pedir, se deve pagar à vista, negociar valores em função do câmbio, ceder ou insistir no preço. “Os clientes valorizam esta informação, pois para além do impacto significativo na otimização de recursos, permite um melhor planejamento do processo de importação ou exportação e reduz custos desnecessários, o que muitas vezes é o fator decisivo na escolha do operador logístico”.

As estimativas são apresentadas em segmentações geográficas por países, estados ou províncias, considerando o tempo de prateleira de cada item, o câmbio, eventuais isenções tarifárias e sobretaxas. Os dados brutos essenciais vêm de fontes como manifestos de cargas, cadastros de consignatários, estatísticas de comércio exterior, as cotações disponíveis e previsões de safras, que são públicos, mas nem sempre acessíveis.

Garcia deixa claro que os números de exportadores e consignatários individuais nunca são compartilhados. “Não é ético, nem faz sentido. Fornecemos informações sobre o mercado, não dos players. No momento em que se quebra a confiança, temos um problema. Queremos que os clientes façam bons negócios e sigam no mercado cada vez mais fortes”.

Em abril, ainda na implantação, a ferramenta enfrentou seu primeiro teste. O sistema previu um pico de escassez de contêineres frios por conta da dispersão do equipamento pelo globo, que multiplicou por cinco vezes o frete frigorificado entre Europa e Brasil e fez dobrar o preço de frutas brasileiras na Espanha, comprimindo margens dos exportadores.

Os clientes da Rangel foram alertados sobre as previsões, que se confirmaram, e puderam se reorganizar. A empresa também reservou os contêineres que encontrou na Europa, transportou neles carga seca com refrigeração desligada até o Brasil e fez acordos com empresas de navegação para poder utilizá-los com frutas na volta.

NOTAS PARA O EDITOR:

Sobre a Rangel Logística:

Fundada em 1980, a Rangel Logistics Solutions é reconhecida como um parceiro logístico global com capacidade de integração de uma vasta gama de serviços de transporte e logística. Hoje, com 2100 colaboradores, presença direta em oito países e uma rede de parceiros mundial, apresenta um portfólio de serviços especializados em logística, transporte aéreo, marítimo, terrestre e expresso, formalidades aduaneiras, feiras e exposições.

Por meio da inovação, know-how de mercado e flexibilidade organizacional, adaptamos os nossos serviços às especificidades de transporte e logística de cada setor de atividade. Criamos unidades dedicadas ao desenvolvimento de soluções adaptadas a cada setor de atividade, nomeadamente Pharma & Healthcare, Fashion & Lifestyle, Automotive & Aviation, Vinhos & Bebidas, Alimentar & Perecíveis, Logística Industrial, Eletrônica de Consumo, Petróleo & Gás e E-Commerce.

CONTACTOS:

Departamento Marketing

Carla Bastos Pinto | marketing@rangel.com

A4&Holofote Comunicação - +5511 3897-4122

Daniel Medeiros | +5511 99225-9634 | danielmedeiros@a4eholofote.com.br

Neila Carvalho | +5511 99916-5094 | neilacarvalho@a4eholofote.com.br