

Considerações Finais e Sugestões para Pesquisas Futuras

Durante toda a pesquisa realizada para a conclusão dessa dissertação, notou-se um grande esforço por parte da Empresa ALL Logística na busca da melhoria do nível de atendimento às Distribuidoras. Esse fato pode ser comprovado através dos inúmeros e crescentes investimentos da Empresa em tecnologia e equipamentos.

Conforme abordado anteriormente, existem diversos entraves na infraestrutura do transporte ferroviário brasileiro e, para resolvê-los, é primordial a colocação em prática do modelo da Parceria Público Privada (PPP's), caracterizado pelo investimento simultâneo do Governo e da iniciativa privada em um mesmo projeto para aporte de recursos financeiros. Algumas preocupações sobre as PPP's devem ter foco para evitar que os contratos hoje, que não forem auto-sustentáveis, se transformem em gastos de amanhã, tais como:

- Cenário macroeconômico restritivo, com esgotamento relativo de recursos públicos para investir;
- Comprometimento de recursos com pessoal, dívida e vinculações de receitas;
- As limitações existentes para a realização de investimentos, serão as mesmas para os gastos resultantes das PPP's;
- Processo e gestão de contrato demorados e complexos;
- Equipes novas tendem a não conhecê-los (custo de aprendizado);
- Reunir atores, inclusive financiadores, desde o início do projeto;
- O fluxo de caixa complementar com recursos públicos como base da análise de risco do projeto.

As PPP's, não devem ser entendidas como a compra de uma obra a prazo pela administração, mas a contratação de um serviço, com remuneração atrelada à sua disponibilidade e principalmente ao cumprimento das metas.

Havendo complementação por parte do Poder Público, no todo ou em parte, segundo a natureza da despesa e porque não se tratar de dívida, a operação jamais pode ser compreendida como Despesa de Capital.

É um gasto Corrente, caracterizado, segundo a Lei de Responsabilidade Fiscal, com um Gasto de Duração Continuada.

Enquadrar as PPP's como dívida, para que se imponha um limite, é um erro e não se pode resolver uma questão criando uma outra.

Por ser o transporte ferroviário um dos principais gargalos do setor de combustíveis, as Distribuidoras e Revendedores Retalhistas (entenda-se postos de serviços) perdem cerca de 20% e 6% (respectivamente) de suas margens nos preços finais e médios dos produtos, em consequência das condições ruins das ferrovias brasileiras. Estudos recentes do COPPEAD indicam que são necessários investimentos na ordem de R\$ 1,5 bilhão na expansão das ferrovias e mais R\$ 700 milhões no aumento de capacidade dos trens já existentes.

Não é aceitável que em um país com as dimensões do Brasil ainda esteja em estágio inicial no que tange ao transporte ferroviário – ainda mais quando se projeta um horizonte de fortalecimento das exportações de produtos com forte aceitação no mercado externo, como álcool, soja, automóveis, produtos frigoríficos e siderúrgicos. O transporte é definitivamente um dos principais gargalos para o crescimento do país e determinante para a composição do chamado “Custo Brasil”, ao lado de questões fiscais, tributárias e jurídicas ligadas aos processos de exportação.

Embora o modal ferroviário se caracterize especialmente por sua capacidade de transportar grandes volumes, com elevada eficiência energética, principalmente em casos de deslocamento a médias e grandes distâncias, ainda é pouco utilizado para transporte de combustíveis, mesmo apresentando maior segurança, com menores índices de acidentes e menor incidência de furtos e roubos. Este cenário indica claramente a necessidade em fortes investimentos na integração da malha ferroviária nacional.

Segundo estudos da ANTF, a Malha Ferroviária Nacional necessita expandir-se de forma integrada, inclusive com os diversos modos de transporte, por meio de um sistema de corredores logísticos de exportação que contemple todas as regiões do País.

A expansão do Sistema Ferroviário possibilitará o escoamento eficiente dos produtos minerais, industriais e agropecuários, aumentando a competitividade no mercado internacional.

Por outro lado, as Distribuidoras também devem considerar os investimentos em ampliação das tancagens de seus produtos – seja individualmente ou em parceria (no caso dos *pools*). Esta seria uma solução paliativa – embora custosa – para suportar o nível de serviço, ainda não satisfatório, das Concessionárias do transporte ferroviário.

Com relação aos investimentos em estoque de segurança, os mesmos são bastante pertinentes e viáveis quando comparados aos gastos com transferências rodoviárias realizadas em caráter contingencial para suplantiar as falhas nos envios ferroviários.

As vantagens para este investimento são:

- Aumento do ativo estoque em mais 930m³ para o estoque de segurança;
- Decréscimo nos gastos com transferências rodoviárias em caráter emergencial, pois com o volume adicional para o estoque de segurança, as incertezas do processo logístico poderiam ser mais bem suportadas e as transferências rodoviárias tenderiam a ser esporádicas ou nulas;
- Otimização do tempo da equipe de logística, pois a mesma poderia dedicar o tempo de trabalho a outras tarefas que não somente à negociação de fretes rodoviários *spot*;
- Decréscimo no tempo de resposta aos pedidos aos clientes atendidos pelas bases secundárias e conseqüente aumento no nível de satisfação desses clientes (bem intangível);
- Aumento de *market share*.

Como desvantagem está o fato da Empresa ter de investir em estoques, comprometendo seu caixa, ao invés de deixar o dinheiro aplicado em outros investimentos que ofereçam uma rentabilidade melhor.

O setor de distribuição física de combustíveis brasileiro é carente de trabalhos científicos que abordem a estrutura logística deste setor. O panorama da distribuição ferroviária de combustíveis na Região Sul do Brasil, apresentado neste trabalho, abre campo para pesquisas ligadas a otimização dos processos logísticos, investimentos em tancagens para armazenamento de combustível, investimentos em sistemas de integração das diversas malhas hoje existentes, criação de novas instalações, como bases e terminais, estudos de demanda por bases, etc. Com a quebra do monopólio do mercado de petróleo, as distribuidoras

de combustíveis têm como um dos principais desafios, disponibilizar seus produtos com qualidade e preços competitivos. A clara compreensão de todo o cenário atual é fator primordial para o êxito dos negócios relacionados à distribuição de combustíveis no Brasil.