ALEX GODOY

CEO | Logística, Supply Chain y Comercio Exterior

Dirección · Gerencia Sénior · C-Level | Ventas Estratégicas · Operaciones Globales · Expansión LATAM

São Paulo/SP, Brasil • +55 (11) 99744-3028 • alex.godoy@icloud.com • br.linkedin.com/in/alexgodoy

PERFIL EJECUTIVO

CEO de AS Brasil Logística y ejecutivo con más de 30 años de experiencia en Logística, Supply Chain, Transporte, Compras, Comercio Exterior y Ventas, con trayectoria en multinacionales como **Hyundai Glovis, Chery, Continental, Ford y Herbalife**. Especialista en ventas de servicios logísticos a grandes actores nacionales e internacionales, con resultados de ventas de hasta R$ 50 millones al año, y en certificación OEA (Operador Económico Autorizado). Reconocido por estructurar operaciones desde cero, escalar centros de distribución y convertir la cadena de suministro en una ventaja competitiva, con foco en margen de contribución, reducción de costos y crecimiento sostenible.

Segmentos: Automotriz, Industrial, Alimenticio, Retail, E-Commerce, Health Care y Construcción. Experiencia internacional (1 año en Europa y 45 días en China), con fuerte capacidad de relacionamiento multicultural, especialmente con coreanos, chinos, estadounidenses y alemanes. Conferencista, instructor de capacitaciones y presentador del programa "A Vida da Logística" (La Vida de la Logística) en TV Humana.

30+	**USD 400 MM**	**USD 35 MM**	**R$ 50 MM**
años liderando logística y supply chain	operación y fábrica estructuradas desde cero (Chery)	de ahorro con Ex-Tarifário (85% de éxito)	en resultados de ventas por año

COMPETENCIAS CLAVE

Liderazgo & Gestión

- Liderazgo de equipos de alto desempeño
- Planificación estratégica y gestión de P&L
- Gestión de proyectos y transformación
- Negociación con C-Level y grandes cuentas

Supply Chain & Operaciones

- Supply Chain nacional e internacional
- Transporte, almacenaje y CDs
- Compras y desarrollo de proveedores
- Comercio exterior: DUIMP, DSA, DUE y certificación OEA
- Cargas especiales de alta complejidad

Ventas & Nuevos Negocios

- Ventas consultivas B2B de servicios logísticos
- Resultados de hasta R$ 50 MM/año en ventas
- Key accounts y grandes actores nacionales y globales
- Prospección y expansión de negocios en LATAM
- Ex-Tarifário y optimización tributaria

PRINCIPALES LOGROS

- **Fábrica completa importada de China:** importación de infraestructura y equipos con Ex-Tarifário (régimen brasileño de exención arancelaria) aprobado en ~85% de las solicitudes (promedio del mercado: 60%), generando un ahorro de cerca de USD 35 millones.
- **Ventas de servicios logísticos – hasta R$ 50 millones/año:** ventas a Volkswagen, Scania, MAN, DAF, Mattel, Amazon, Bridgestone, Hyundai y otras, en transporte, agenciamiento de cargas, almacenaje y comercio exterior.
- **Programa OEA:** responsable de la certificación OEA en Hyundai Glovis, que integró el Foro Consultivo del Programa OEA (2024–2025) y asumió la Cámara Técnica OEA Seguridad – Agente de Carga.
- **Europa:** implantación de centros de consolidación de autopartes y de una Trading Company, centralizando las operaciones en Inglaterra, Alemania, España, Francia y Bélgica.
- **Centros de distribución:** implantación y gestión de CDs con más de 350 mil SKUs (R$ 50 millones) y sucursales en todo Brasil; diseño de un CD de 80 mil m²; modelo de distribución enfocado en margen de contribución.
- **Transformación digital de procesos:** implantación de SAP, Oracle, JDE, TOTVS Protheus, Ecomex, EIC, Salesforce y Movtrans, además de las certificaciones ISO 9002/14001 y OEA.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CEO
AGO/2025 – ACTUAL

AS Brasil Logística | *soluciones logísticas personalizadas*

- Fundó y lidera la empresa, con portafolio completo: transporte por carretera (FCL, LCL, FTL, LTL, distribución, crossdocking, JIT), cargas especiales (oversize y overweight), almacenaje, servicios portuarios, operaciones in-house, agenciamiento de cargas y despacho aduanero.
- Ventas de servicios logísticos a grandes actores nacionales e internacionales, como Volkswagen, Scania, MAN, Bridgestone, Grupo Hyundai y otros.
- Alianza y representación oficial con CTA-SP en servicios de inspección y seguridad con perros detectores, apoyando los requisitos del Programa OEA; operación con control en tiempo real del transporte por carretera mediante TransApp.

Hyundai Glovis Brasil Logística
JUN/2013 – JUL/2025

Gerente Sénior de Nuevos Negocios América Latina | *operador logístico coreano del Grupo Hyundai Motors*

- **Trayectoria:** Gerente de Comercio Exterior (2013–2020) → Gerente Sénior de Operaciones y Ventas (2020–2023) → Gerente Sénior de Operaciones y CRM (2023) → Gerente Sénior de Nuevos Negocios LATAM (2023–2025).
- Desarrolló nuevos negocios 3PL en América Latina: estrategia de ventas, canales, unidad de negocio, presupuesto y marketing; gestión y desarrollo de proveedores logísticos.
- Resultados de ventas de hasta R$ 50 millones/año en servicios logísticos y comercio exterior (importación, exportación, agenciamiento y cargas especiales) para grandes actores del mercado, como Volkswagen, Scania, MAN, DAF, Mattel, Amazon, Bridgestone y el propio Grupo Hyundai.
- Responsable de la certificación OEA y de la gestión de la relación posventa (CRM) con clientes estratégicos.

Gerente de Logística, Importación y Compras
JUL/2010 – MAY/2013

Chery Motors do Brasil | *mayor fabricante chino de automóviles*

- Start-up de la operación en Brasil: diseño del Supply Chain para la importación de vehículos, piezas, equipos y de la fábrica (USD 400 MM).
- Implantación de un CD y desarrollo de más de 250 proveedores de servicios y piezas.
- Ex-Tarifário con éxito promedio del 85% de las solicitudes, ahorro de USD 35 MM. Implementación de Protheus y Ecomex.

Director de Operaciones
OCT/2007 – ABR/2009

Grupo GP Investments | Imbra Tratamientos Odontológicos | *fase de crecimiento y expansión*

- Gestión del mayor laboratorio de prótesis odontológicas de América Latina, con un equipo de 394 colaboradores, y operación de 25 clínicas.
- Creación de un CSC de Compras con reducción del 50% en los costos; software propio para gestión de inventarios.
- Reducción de plazos de servicios operativos de 7–10 días a 24 horas. Implantación de KPIs y de JDE.

Gerente de Operaciones
OCT/2005 – OCT/2007

AGV Logística | *gran operador logístico nacional*

- Liderazgo de un equipo de 320 personas en operaciones in-house para clientes de alto volumen, como Cereser, Diageo, Castelo, Sagatiba y Purina.
- Diseño de un nuevo CD de 80 mil m² para 40 clientes.

Gerente de Centro de Distribución
JUN/2004 – OCT/2005

B2W – Submarino (actual B2W Companhia Global do Varejo) | *e-commerce*

- Gestión de un CD de 9.500 m² con más de 100 colaboradores, inventario de R$ 50 millones, 300 proveedores, 3.500 SKUs/día (30 mil piezas) y más de 8.000 pedidos despachados por día.

Gerente de Logística
MAR/2002 – JUN/2004

Herbalife International do Brasil | *empresa estadounidense de venta directa*

- Gestión de 3 CDs, importaciones y exportaciones, forecast y planificación de inventarios (FIFO/FEFO). Ampliación del 100% de la capacidad de almacenaje y reducción del 85% en el plazo de preparación de pedidos (de 4 días de atraso a cero).
- Reducción del 40% en el costo del flete y en los costos de importación. Implantación de Oracle.

Gerente de Logística

FEB/1998 – ENE/2002

Continental do Brasil | *mayor fabricante de neumáticos de Alemania*

- Start-up en Brasil: diseño e implantación de toda la operación logística de importación y distribución nacional.
- Reducción del 40% del costo logístico, apoyando un crecimiento de 10x en las ventas. Implantación de SAP.

Gerente de Importación

AGO/1995 – FEB/1998

Ford Brasil | CLB Logistics (actual CEVA Logistics) | *industria automotriz*

- Participación en el lanzamiento del Ford Fiesta y KA; implantación y gestión de 3 CDs en Europa para Brasil y Argentina.
- Implantación de un CD just-in-time en Brasil.

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- **Presentador y conferencista – TV Humana** (MAR/2026 – actual): programa "A Vida da Logística" (La Vida de la Logística), con entrevistas a líderes de Supply Chain, Logística y Comercio Exterior.
- **Socio propietario – AGODOY Consultoría Empresarial** (2000 – 2025): planificación estratégica, start-ups, supply chain, proyectos logísticos, ventas y e-commerce; clientes como Sorridents Franchising y Grupo Velasco.
- **Fundador y socio director – EProtese** (2008 – 2012): soluciones para laboratorios de prótesis.
- **Director del Consejo Fiscal y coordinador de comités** en Abralog/ASLOG (2002 – 2004).

FORMACIÓN ACADÉMICA

MBA en Inteligencia Artificial Uniitalo **AGO/2026 · en curso**

Psicoterapia – Protocolo Terapeuta & Mentor Universidade Emocional – Instituto Giomo **NOV/2025 · en curso**

Maestría en Administración Unibero **2002**

Posgrado en Marketing Internacional UNIP **1997**

Licenciatura en Comercio Exterior Unibero **1995**

IDIOMAS Y EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Fluido **Inglés · Español**

Básico Francés · Italiano · Alemán · Chino · Coreano

Experiencia profesional y de negocios en 15 países: Estados Unidos, Corea del Sur, China, Inglaterra, Alemania, Francia, Bélgica, Países Bajos, España, Portugal, Argentina, Paraguay, Uruguay, Bahamas y República Dominicana.

RECONOCIMIENTOS Y CONFERENCIAS

- **Mejor Profesional de Transporte y Logística 2021 y 2023** – Asociación Brasileña de Liderazgo; títulos de Comendador (2021) y Conde (2023).
- Participación en ASLOG, FENASLOG, INTERMODAL, Automotive Business, FENATRAN y MOVIMAT; VI Transposul (2004); CNL (2003).

DESARROLLO EJECUTIVO

- **Fundação Dom Cabral** – Programa de Desarrollo Gerencial; Desarrollo de Gestores en Habilidades y Herramientas de RR. HH. (2001).
- **Management 3.0** – Foundation Workshop (2023–2024); Coaching Ejecutivo, de Vida y de Carrera – Selma Amaro (2011); Microexpresiones – ExpressaMente (2017).
- **Sistemas:** SAP (R2, R3, BW, SD, Transportation); TOTVS (Protheus, Fluig, Finanzas, Logística, Fiscal y Facturación).
- SBDE – Actitudes Emprendedoras (2011); Herramientas PDCA – FDG (2001); Alemán en Colonia (1996); Inglés en la Saint Peter's School, Canterbury (1994).