



MAR AGITADO

Após intensa transformação do mercado, a oferta de serviços diminuiu, o frete volta a subir e uma nova onda de consolidações pode acontecer



Por Renata Passos

Suscetível à economia mundial, o transporte marítimo internacional experimenta processos cíclicos. Desta vez, a recessão econômica global dos últimos anos afetou a lucratividade do setor, além de ocasionar excesso de capacidade, queda dos fretes e níveis crescentes de endividamento dos *players* do setor. Para driblar esses obstáculos, algumas companhias optaram por se unir em busca de competitividade. Há ainda quem não sobreviveu à turbulência, caso da sul-coreana Hanjin Shipping. Alguns *players* aproveitaram a oportunidade para adquirir outras empresas. Há também companhias que deixaram de operar no Brasil, desfal-

cando escalas e restringindo *slots*. O resultado de tudo isso é que a oferta de serviços diminuiu e, agora, o frete aumentou.

O *managing director* da Datamar, consultoria especializada em dados e inteligência para o setor marítimo e de comércio exterior, Andrew Lorimer, diz que, entre 2015 e 2016, no ápice da crise, o frete de um contêiner chegou a US\$ 100. “Com essa baixa e a respectiva falta de competitividade dos armadores, houve uma grande diminuição no número de serviços e, conseqüentemente, o frete chegou a patamares de US\$ 2.000 e US\$ 2.500. Com isso, os embarcadores ficam com menos poder de escolha e de barganha”, explica Lorimer. Segundo ele, essas grandes oscilações

impactam principalmente as empresas com contrato. “Claro que garantem a estabilidade dos valores, mas pagam bem mais caro quando o frete está baixo”.

Segundo ele, outra questão impactante é que os grandes armadores investiram em navios maiores – hoje com capacidade de transportar mais de 20 mil TEUs – ganhando em escala e economizando em combustível. Conseqüentemente, os fretes baixaram em todo mundo. “Sem demanda suficiente no auge da crise brasileira, muitas empresas não aguentaram essa concorrência e deixaram o Brasil, caso da APL e da Niver Lines. Ao mesmo tempo, o trade da Ásia deixou de crescer tanto. A tendência é que com a

retomada econômica, as empresas aumentem a capacidade no Brasil e da Costa Leste da América do Sul, pois globalmente há oferta”, declara Lorimer, que alerta: “O mercado acredita que ainda teremos mais uma rodada de consolidação de empresas”.

Para o diretor de produto marítimo da DHL *Global Forwarding*, Ricardo Carui, os principais armadores do segmento de contêineres do mundo, atualmente, concentram cerca de 60% da capacidade ofertada globalmente e no Brasil esta centralização é ainda mais acentuada. “As reduções de capacidade e frequência de saídas de navios resultantes destas fusões e aquisições não apenas geram pressão por aumento de fretes, mas, principalmente, demandam profissionalização, disciplina de estoques mais rigorosa e formalismo na condução dos processos de embarque das cargas”.

Market share

Lorimer diz que armadores do porte da Maersk Line e MSC (Mediterranean Shipping Company) cresceram muito nos últimos anos e travam uma batalha por *market share* no Brasil e no mundo. Quanto à concentração de mercado, ele explica que se a União Europeia e outras entidades de peso aprovarem as fusões, não há nada a fazer no mercado brasileiro. Procurados para entrevistas, os dois armadores europeus não quiseram se pronunciar.

A aquisição da Hamburg Süd pela Maersk Line, por exemplo, teve impacto no ranking brasileiro. A Maersk Line estava na quarta posição em 2016 e, com a compra da empresa alemã e a soma dos volumes operados, assumiu a liderança no mercado brasileiro e tomou a posição da MSC, hoje vice-líder.

No fim do ano passado, a Hamburg Süd anunciou ao mercado que manterá a marca independente da controladora dinamarquesa, inclusive com seus próprios serviços de vendas, *marketing* e atendimen-

to ao cliente. O crescimento da Hamburg Süd continua forte e estruturado. De acordo com o gerente regional de produtos da empresa, Michael Ferlic, tanto a exportação quanto a importação cresceram ao longo de 2017 em relação ao ano anterior. A exportação aumentou em torno de 3%, enquanto a importação registrou incremento próximo de 14%.

“Para 2018 espera-se que o mercado de exportação siga crescendo – nossa estimativa é de um aumento de 3,5% do volume –, influenciado pela manutenção do crescimento norte-americano e, também, pela recuperação dos mercados europeus e asiáticos que não apresentaram performance tão expressiva em 2017”, diz o executivo, ao informar que a empresa, que conecta a Costa Leste da América do Sul a todos os principais mercados exportadores e importadores, detém hoje aproximadamente 23% do *market share* da região.

Força nipônica

Para ganhar competitividade no segmento de contêineres, as japonesas MOL (Mitsui O.S.K. Lines), K-Line (Kawasaki Kisen Kaisha, Ltd.) e a NYK (Nippon Yusen Kabushiki Kaisha) uniram-se para criar uma corporação: ONE (Ocean Network Express), que começa a operar no dia 1º de abril. A nova companhia também inclui os terminais das empresas fora do Japão.

A ONE contará com aproximadamente 240 embarcações, incluindo 31 navios com capacidade de 20 mil TEUs (os maiores do mundo), o que irá prover uma capacidade total de 1,44 milhão de TEUs, colocando a nova empresa como a sexta maior do setor no mundo. A rede de serviços abrangerá 90 países. “Atualmente estamos trabalhando arduamente para que esta *joint-venture* comece sem problemas”, declara o diretor-gerente da MOL Brasil, Toshitake Daigo.

De acordo com o executivo da MOL, no ano passado, no segmento de trans-

porte de contêineres, a empresa conseguiu uma recuperação modesta do volume no Brasil: aumento de cerca de 4% em relação ao resultado de 2016. Esta retomada do crescimento ocorreu, principalmente, em função da elevação da carga de importação. No entanto, quando comparado ao volume de 2014, a movimentação de 2017 ainda foi 40% inferior. O executivo explica que naquele ano a empresa operava de forma independente com 14 embarcações na Costa Leste da América do Sul. Agora, com a fusão, a ONE vai operar com 12 navios, sendo três deles da MOL. “Mas estamos a caminho da recuperação do que perdemos nos últimos dois anos. Além disso, estamos à procura de novas oportunidades de negócios para recuperar o mercado na economia brasileira”.

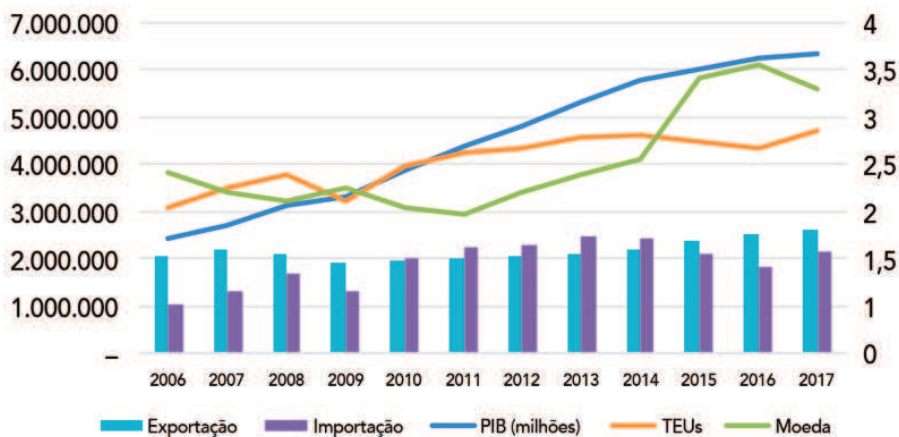
Para isso, a MOL tem investido em vários FPSO (Floating Production, Storage & Offloading System – unidade flutuante de armazenamento e transferência), juntamente com parceiros de negócios como MODEC, Mitsui & Co, Marubeni, MES (Mitsui Engineering & Shipbuilding). As embarcações são fretadas pela Petrobras para o atendimento do segmento de *off-shore*. Como parte da diversificação de negócios, a MOL também oferece serviços de todos os tipos de navios, como *Ro-Ro*, granel de pequeno porte, cargueiros para minério de ferro, petroleiros, entre outros.

Problemas e soluções

O problema da falta de balanceamento das cargas de importação e exportação do Brasil, uma antiga reclamação dos armadores, parece estar sendo solucionado. Ferlic, da Hamburg Süd diz que, se analisado todo o volume trocado no comércio exterior brasileiro, a exportação representa 55% do total, enquanto a importação representa 45%. “Considerados os fluxos de todos os países da Costa Leste da América do Sul, temos um cenário bas-



Cenário macroeconômico e container shipping



Fonte: Datamar

tante balanceado com 51% do volume na exportação e 49% na importação”.

Se comparado ao ano de 2016, o executivo diz que o *imbalance* em 2017 teve uma pequena melhora. Para minimizar o impacto do balanceamento e suprir a demanda local por equipamentos refrigerados, a empresa incentiva a importação de cargas secas transportadas em equipamentos refrigerados desligados (NOR – *Non Operating Reefer*). O reposicionamento periódico de equipamentos vazios também é necessário para atender à demanda das importações providas da Ásia.

Se o *imbalance* melhorou, a infraestrutura portuária e a burocracia ainda são motivos de reclamação. Para o presidente da Fenamar (Federação Nacional das Agências de Navegação Marítima), Waldemar Rocha Júnior, as operações portuárias no Brasil, em geral, evoluíram desde a concessão dos terminais

à iniciativa privada, da ampliação e da construção de outras unidades portuárias. O dirigente da Fenamar diz que as melhorias ocorreram em termos de instalações, equipamentos e mão de obra, o que tornaram as operações de carga e descarga muito mais ágeis e seguras.

Por outro lado, segundo ele, os serviços de dragagens e o excesso de burocracia muitas vezes comprometem os avanços conquistados. “Somos um País de dimensões continentais, com nítida vocação ao transporte marítimo e fluvial que, entretanto, carecem de investimentos e de legislações adequadas e desburocratizadas. Juntos, esses modais concentram menos da metade dos recursos destinados ao transporte rodoviário”.

Além disso, Rocha Junior diz que os acessos rodoviários e ferroviários estão ultrapassados e frequentemente causam congestionamentos que paralisam estradas, cidades e até regiões inteiras. No

porto de Santos (SP), por exemplo, dentro de condições normais de atividades, dez dias é o tempo médio para liberar contêineres de importação. Já em outros grandes portos do mundo essa espera é de dois a três dias, no máximo.

Para Ferlic, da Hamburg Süd, os maiores problemas e restrições estão do lado do governo/autoridade portuária, responsáveis pela manutenção do calado dos portos. “Temos muitos portos com problema de assoreamento e que necessitam de uma manutenção constante. Além disso, há ainda uma disparidade de performance muito grande ao longo da costa, onde os melhores terminais produzem acima de 30 mph (movimentos por hora) e os piores estão na casa do 15 mph”.

Daigo, da MOL, é mais um executivo que reclama da falta de dragagem: “A restrição nos portos brasileiros é sempre a principal dificuldade na operação dos

navios. Apesar de embarcações com até 9 mil TEUs operarem no Brasil, não podemos utilizar a capacidade total em função da restrição de calado”.

Cabotagem

A cabotagem também tem apresentado resultados positivos em volume. Em 2017, Aliança Navegação e Logística transportou cerca de 270 mil contêineres – alta de mais de 20% em relação a 2016. “O fato é que o exercício de enxugamento de custos iniciado durante a crise em 2015/2016 fez com que as empresas apertassem o cinto e a logística sempre é alvo de cortes e ajustes. Nesse contexto, a cabotagem traz sensíveis economias para os clientes. Feitas as contas, eles tendem a migrar parcelas cada vez

maiores de seus embarques para a cabotagem”, declara o gerente de Cabotagem e Mercosul da Aliança, Marcus Voloch, ao acrescentar que o serviço porta a porta é um dos destaques da empresa.

Atualmente, a companhia conta com 11 navios em operação no serviço, com atendimento em 15 portos de Buenos Aires até Manaus e um total de 104 escalas mensais. Recentemente, a Aliança recebeu dois novos navios de 3.800 TEUs para substituir duas embarcações de 2.500 TEUs, o que permitiu um incremento de capacidade semanal da ordem de 20%.

O agente de carga da DHL *Global Forwarding* também aposta na cabotagem. Além de grandes cargas, a DHL ainda oferece a modalidade LCL, ou seja, para cargas fracionadas, o que abre

o leque para a utilização da cabotagem. O diretor de Produto Marítimo da empresa, Ricardo Carui, diz que atualmente, há quatro rotas disponíveis (Santos, Suape, Pecém/Fortaleza e Manaus) com frequência semanal. O escopo dos serviços inclui consolidação, estufagem de contêiner, entrega no porto de origem, cabotagem (porto/porto), coleta no porto de destino e desconsolidação, incluindo o monitoramento de todo o trajeto.

Os mesmos problemas que afetam o longo curso parecem impactar de forma mais drástica a cabotagem. “Além da infraestrutura inadequada nos portos, sofremos com o alto custo do bunker (combustível). Abastecer um navio de cabotagem custa cerca de 20% mais do que um navio de longo curso, por conta de os impostos incidirem sobre o combustível para uso dentro do Brasil”, reclama Voloch.

O executivo conta o caso do CTE (conhecimento de transporte eletrônico), cuja versão 3.0 entrou em vigor em dezembro de 2017. “Na teoria, o Brasil está na vanguarda tecnológica, pois todo o trâmite de documentação é eletrônico e, em tese, não deveria haver trânsito de papel em nenhum modal de transporte. A transmissão dos documentos entre embarcador, transportadores, SEFAZ e receptor poderia ser totalmente sem papel. No entanto, nossas autoridades, as mesmas que criaram as regras do CTE 3.0, exigem que caminhões trafeguem com cópias impressas. Alguns estados ainda exigem a apresentação física dos documentos para que a carga saia do porto, como se fosse uma carga de importação. Este é apenas um exemplo, mas há muito no aspecto burocrático que precisa ser feito. São decisões simples e que teriam grande impacto”, finaliza Voloch. ■

“O mercado acredita que ainda teremos mais uma rodada de consolidação de empresas.”

Andrew Lorimer – *managing director* da Datamar

