

# CONSOLIDAÇÃO NA LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE CONTAINERS: IMPACTOS PARA A CARGA

---

**Nelson Luiz Carlini**

Porto Assessoria e Gestão Portuária

Créditos por informações: PFI (Eduardo Grecco, Alex Kyriakoulis e Alan Lear)

Brasília, 25 de julho de 2017



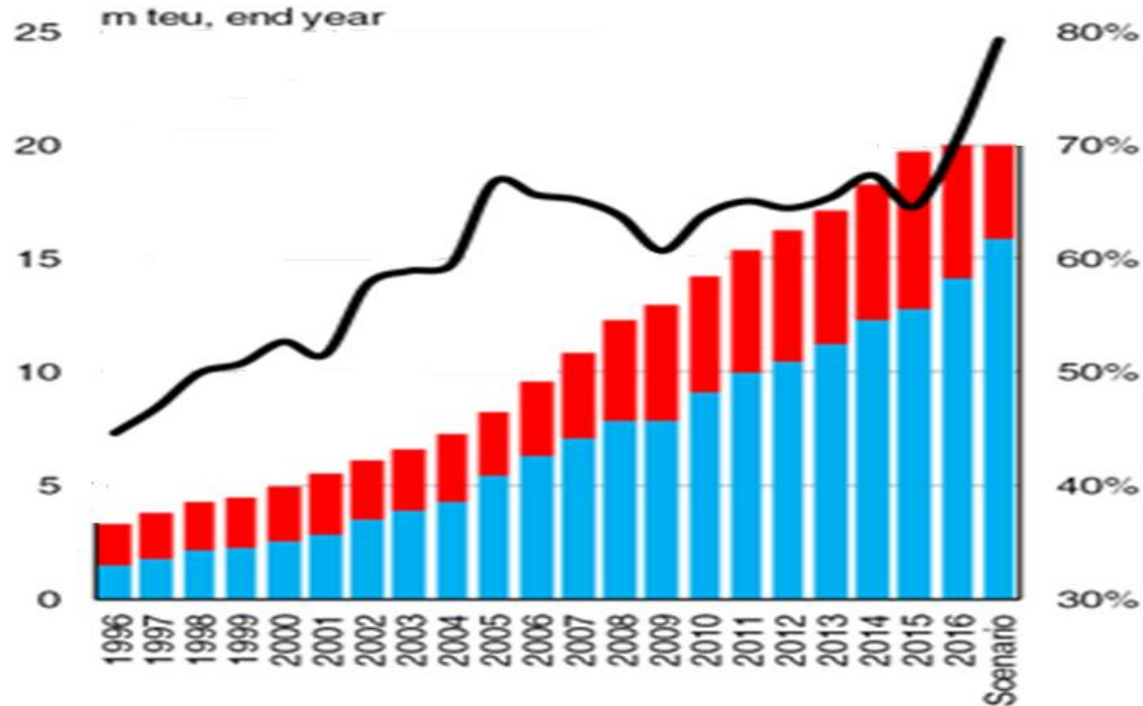
# TENDÊNCIAS NA NAVEGAÇÃO DE CONTAINERS

---

- Consolidação crescente das Empresas de Navegação diminui as alternativas de concorrência para os embarcadores e para os Terminais.
- Rápido incremento no tamanho dos navios containers.
- Este rápido aumento provoca a obsolescência técnica prematura de instalações, navios, acessos aquaviário e terrestre e terminais de carga.
- Os Portos e Terminais especializados devem investir em aumento dos canais, dos guindastes, dos pátios de armazenamento e na eficiência da operação
- As empresas de navegação procuram a fidelidade ou até a associação com Terminais de containers para assegurar capacidade e eficiência de operação.
- As economias de escala alcançadas com o incremento no porte dos navios estão diminuindo. ***O tamanho ótimo para os navios containers parece ter sido alcançado.***



# CONSOLIDAÇÃO DAS COMPANHIAS DE NAVEGAÇÃO DE CONTAINERS



- Capacidade dos 10 maiores operadores
- Capacidade dos demais operadores
- % da capacidade total controlada pelos 10 maiores operadores

# EVOLUÇÃO RECENTE

---

A Indústria de Navegação é cíclica, com as companhias obtendo lucros um ano e sofrendo pesados prejuízos no ano seguinte.

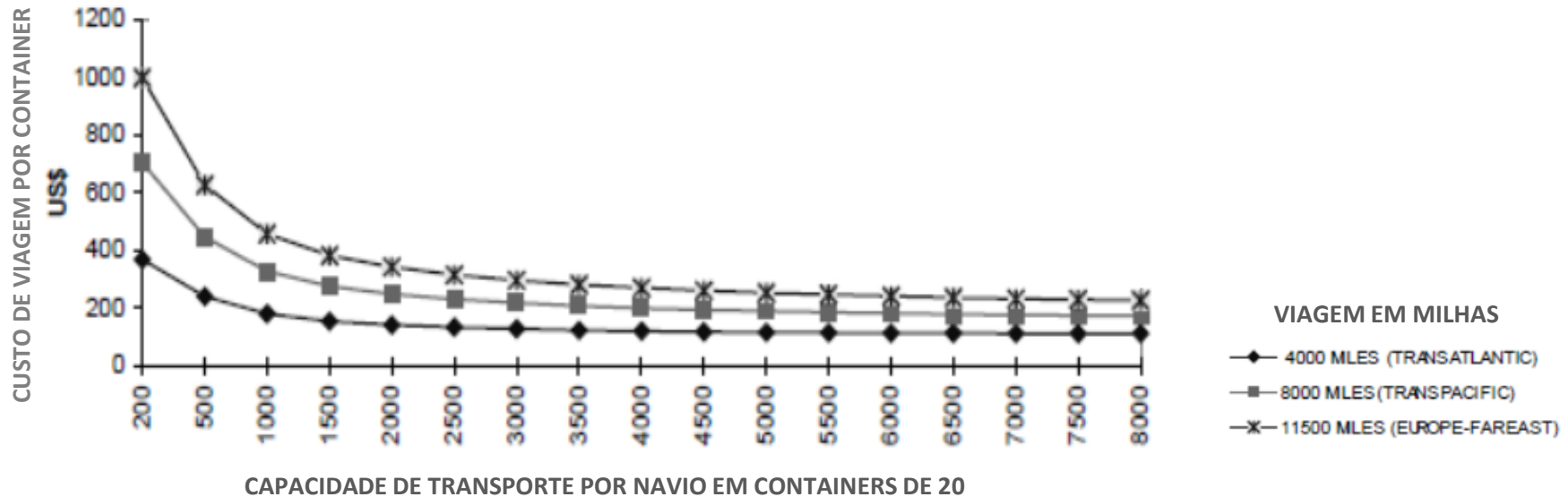
Numa tentativa de diminuir os efeitos destes ciclos negativos, as empresas tentam obter vantagens das economias de escala operando navios cada vez maiores com o objetivo de reduzir o **custo por container** movimentado.

A entrada de navios ULCS ( > 10 000 Teus) forçou uma grande reorganização do Setor de Navegação dos construtores navais e empresas de navegação aos operadores de terminais e de logística geral.

A progressiva redução de custos unitários de transporte a ser alcançada tem sido a motivadora para os operadores de navios conteneiros. Mas fica já evidente que o potencial de redução de custos declina à medida que o tamanho dos navios aumenta



# REDUÇÃO DE CUSTO POR VIAGEM PELO AUMENTO DE PORTE DO NAVIO



# EVOLUÇÃO RECENTE

---

A entrada de mega Navios mostra que em 2004 havia um foco em embarcações de mais de 8 000 Teus mas com a entrada em operação dos ULCSs em 2008, houve uma disparada no tamanho máximo destes navios.

Atualmente a ênfase está em navios de mais de 18 000 teus. Na rota do Extremo Oriente para a Europa já estão sendo disponibilizados navios acima de 18 000 teus nos diversos serviços das Linhas.

O alargamento das eclusas do Canal do Panamá, inauguradas em Junho 2016, também forneceram mais um atrativo aos Armadores para o investimento em navios maiores com a garantia que navios maiores poderiam operar nos serviço Trans Pacífico e Ásia e Europa. O novo Canal permite a passagem de navios com boca de 49 metros e comprimento de 366 metros e um calado de 15 m, com máxima capacidade de 170 000 TPB (TDW) ou até 13 000 TEUs.

O aprofundamento da crise mundial em 2008-9 acelerou o processo de entrada dos navios maiores nos tráfegos mais densos e a transferência dos navios menores até 12000 Teus para a Costa Leste da América do Sul.



# CONSOLIDAÇÃO DA INDÚSTRIA DE NAVEGAÇÃO INTERNACIONAL

---

- A demanda atual não permite ainda prever que as companhias de navegação individualmente consigam utilizar a capacidade total de seus navios cada vez maiores, obrigando portanto a procura de parcerias, alianças operacionais ou compartilhamento de navios ou meras trocas de espaço. Isto permite aumentar a utilização média da capacidade e garantir o uso do custo de container milha/por viagem mais baixo.
- Esta obsessão com economias de escala tem levado às consolidações de empresas, através de compras ou fusões e à criação de Mega Alianças para tornar possível a utilização plena desses navios.
- Hapag Lloyd – CSAV fundiu-se com UASC em Maio de 2017, seguindo as aquisições da NOL-APL pela CMA CGM, da Hamburg Süd pela Maersk e a fusão da COSCO com a China Shipping que acabam de adquirir a OOCL de Hong Kong.
- As três empresas japonesas, MOL, NYK e a Kawasaki Lines estão em fase final de fusão.
- De fato restam, em 2017, três grandes conglomerados e alianças com domínio de 80% do mercado:
  - 1) **2M: Maersk + MSC**
  - 2) **Ocean Alliance: CMA CGM + COSCO + Evergreen**
  - 3) **The Alliance: Hapag/UASC + NYK/MOL/KLINE + YANG MING**



# REDUÇÃO DE OPÇÕES DE EMBARQUE DE CARGAS

---

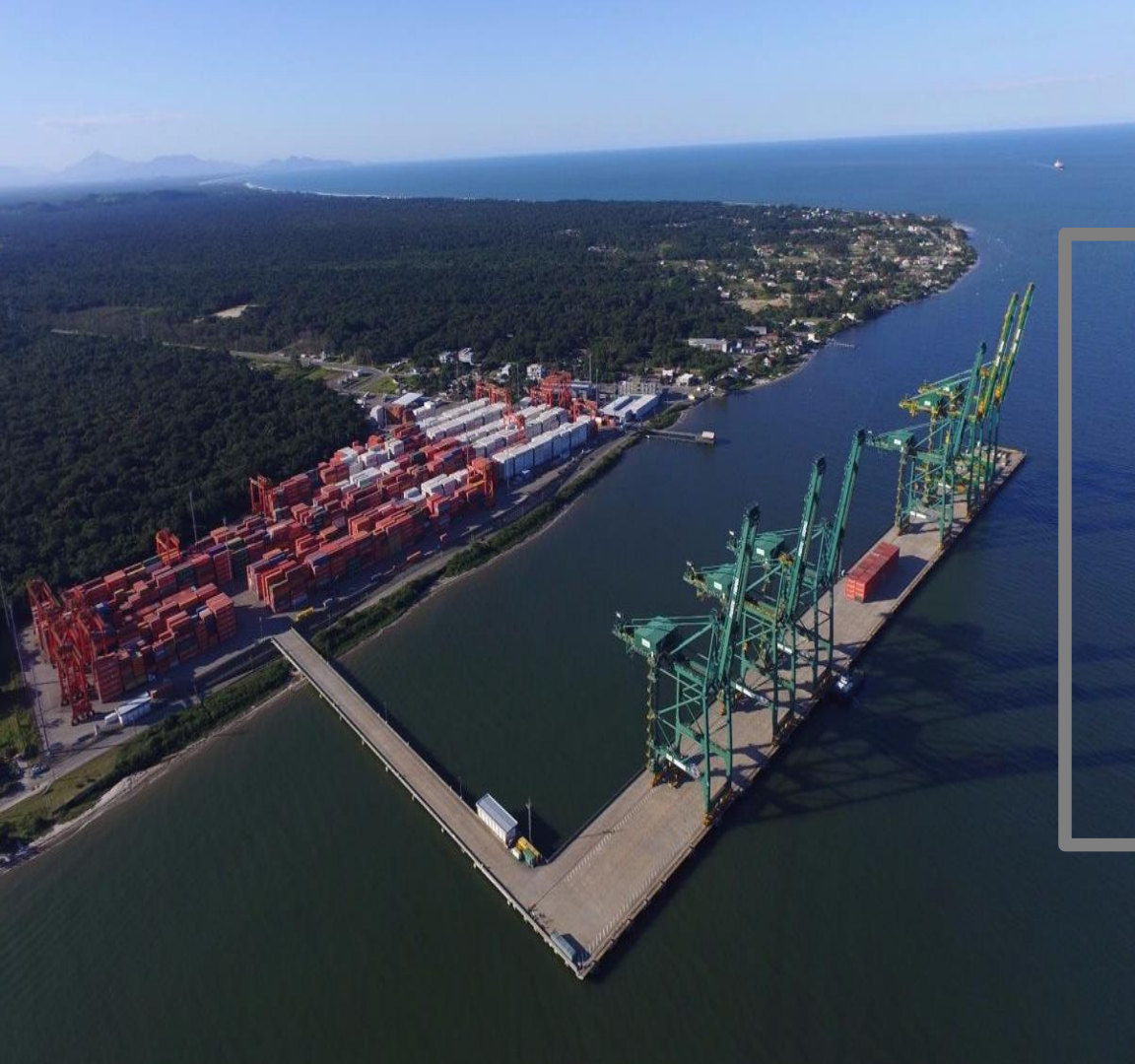
- Estas novas estruturas de alianças reduzem as opções de embarques de carga para os embarcadores. Mesmo com o esforço destes conglomerados em oferecer serviços marítimos para todas as origens e destinos, e incluir serviços adicionais de logística terrestre, de maneira a melhorar o nível do serviço prestado, efetivamente as opções de embarque foram seriamente reduzidas.
- O movimento seguinte destas alianças será o aumento de fretes e possibilitar o seu retorno ao lucro sustentado.
- Este quadro se concretizará se as empresas puderem utilizar a capacidade plena dos navios e as Alianças sobreviverem. Isto dependerá do comportamento das empresas individualmente na ânsia de aumentar capacidade e sobrepujar suas parceiras-concorrentes.
- Este ciclo de “harmonia” deverá durar ainda alguns anos, no meio tempo lucros e perdas cíclicas continuarão sendo a norma, até que os volumes cresçam e a “batalha” recomece.



# CONSEQUÊNCIAS PARA OS REQUISITOS OPERATIVOS DOS TERMINAIS MARÍTIMOS

---

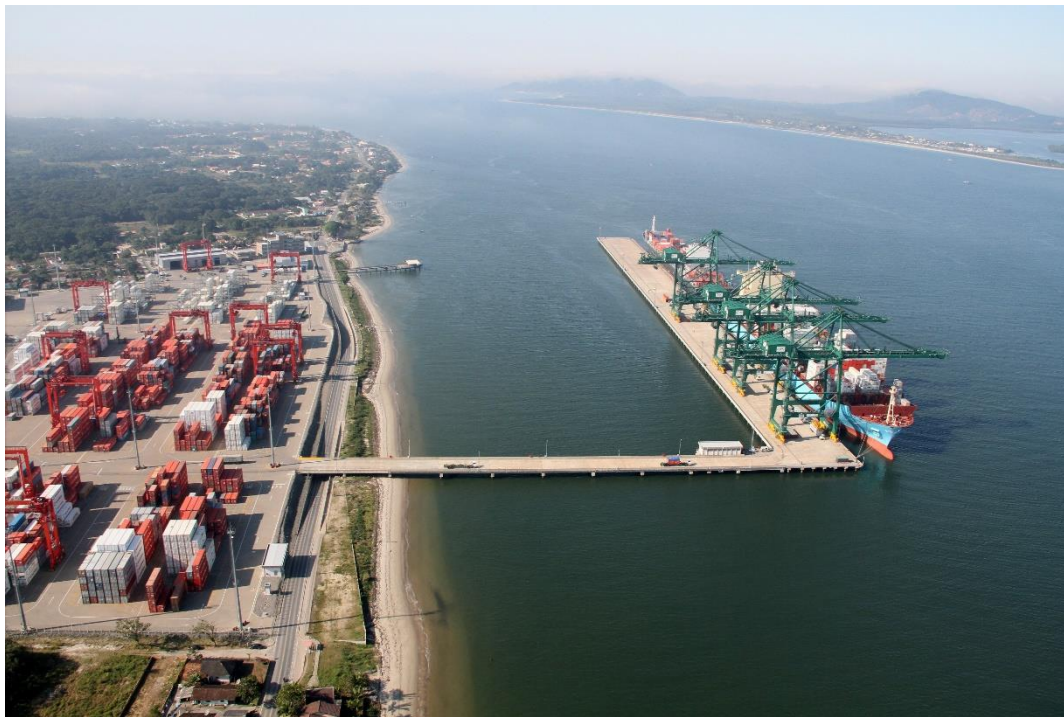
- Enquanto as Companhias de Navegação tentam aumentar sua rentabilidade com maiores navios os Terminais de Contêineres recebem um impacto imenso na sua necessidade de adequação às novas dimensões e equipamentos exigidos.
- Também os Terminais secundários, ao receber navios maiores deslocados das rotas principais sofrerão o mesmo efeito.
- As mudanças principais não serão apenas físicas em pátios, cais e guindastes, também a eficiência da operação, treinamento e qualificação dos colaboradores, além é claro da melhoria compulsória em canais de acesso e vias terrestres de aproximação das zonas portuárias.
- O alto custo de capital envolvido nestas linhas com navios maiores implicará na pressão por menores tempo de atracação e estadia das embarcações.
- Certos Portos e Terminais poderão ser deixados ao lado das ligações diretas das Linhas e passarão apenas a ser atendidos por serviços de cabotagem e transbordo para alimentação e coleta de cargas por navios menores ( mas que já portam 4000TEUs).



# ITAPOÁ SANTA CATARINA PRIVADO

---

Porto Itapoá inaugurado em 2011 sendo ampliado em 2016



# Porto Itapóia expansão fase 1, a ser completada em 2018

## EXPANSION



Illustrative Image



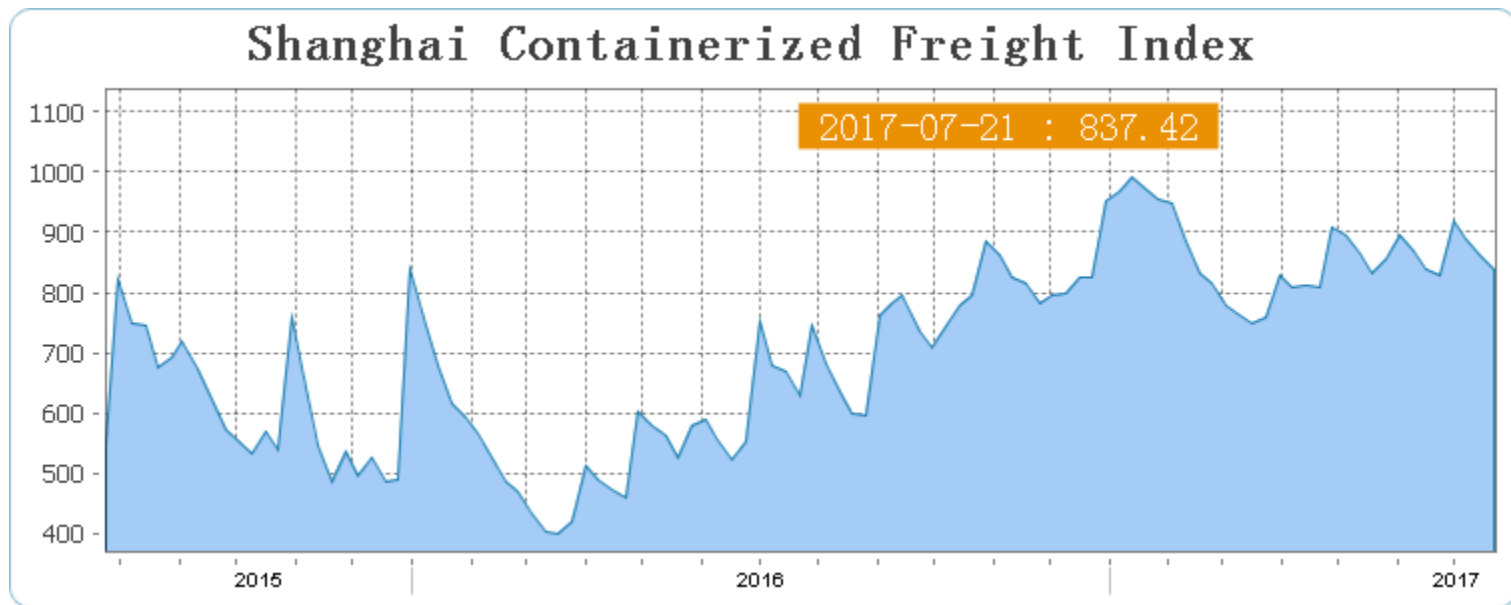
- Current
- Future

# TERMINAIS E OPERADORES PORTUÁRIOS: FUTUROLOGIA

---

- Conseguir implementar canais de acesso marítimo mais largos e mais profundos
- Cais mais longos e profundos e zonas de manobra ampliadas. Em ambos garantir manutenção permanente.
- Pátios de armazenamento maiores devido à maior quantidade de caixas movimentadas por embarque.
- Maior volume de transbordo exigirão maior capacidade e controle de acesso terrestre.
- Maior número de guindastes pórticos no cais, com maior altura e maior alcance para os ULCs.
- Reforços nos cais de atracação para suportar maiores cargas dos ULCs.
- Aumento de pessoal treinado e capacitado com as novas exigências de velocidade de operação.
- Adicionar serviços complementares em armazéns, estocagem, tomadas reefer, facilidades e rapidez nas ações de alfandega e das agências governamentais envolvidas.
- Pressionar e até investir em acessos terrestres que garantam a fluidez das cargas.
- Garantir às Alianças internacionais a capacidade de transbordo rápida e eficiente.
- Este investimento constante e ampliado e a procura de segurança na operação por parte das Alianças Internacionais levará a um investimento direto das Linhas no Capital dos Terminais.
- Uma consolidação ainda mais profunda, que afetará a Carga, será concretizada

## Índice geral de preços de frete Shanghai para o Resto do Mundo



## Relacionamento da Carga com Linha de Navegação

- A maioria dos embarques de empresas nacionais, importadoras ou exportadoras, se faz respectivamente na modalidade CIF para importar ou FOB para exportar.
- A negociação de frete é do vendedor ou do comprador no Exterior.
- A determinação da Companhia de Navegação e dos Terminais de Embarque/Desembarque é feita pelo Exterior, sem negociação prévia de condições, taxas e eventuais penalidades.
- A intermediação de NVOCCs e Freight Forwarders é inevitável para pequenos atores.
- A redução de alternativas de embarque (tendo em vista que já acontece uma consolidação extrema no sistema, levará a menor capacidade de negociação a todos.
- Com pouco volume a negociar os embarcadores receberão tarifas cheias e condições colaterais rígidas no relacionamento com os terminais.
- A criação ou contratação de cooperativas de compra de frete e serviços de terminais com atuação nos moldes dos NVOCCs, será uma solução a ser aventada pelos pequenos embarcadores.

# SITUAÇÃO DOS PORTOS BRASILEIROS

	ACESSO		CALADO OPERACIONAL MÁXIMO(M) (1)		ESPERA MÉDIA PARA ATRACAÇÃO(H)*	PRODUTIVIDADE MÉDIA (CONTÊINERES/HORA)**	RETROÁREA
	AQUAVIÁRIO	TERRESTRE	ATUAL	NECESSÁRIO			
PECÉM	SATISFATÓRIO	SATISFATÓRIO	13,5	14	0	40	ADEQUADA
SUAPE	EXCELENTE	EXCELENTE	14	14	0	70	ADEQUADA
SALVADOR	SATISFATÓRIO	SATISFATÓRIO	12	14	5	60	CRÍTICA
VITÓRIA	INSATISFATÓRIO	INSATISFATÓRIO	10,5	14	0	60	CRÍTICA
RIO	SATISFATÓRIO	INSATISFATÓRIO	12,6	14	0	70	ADEQUADA
SEPETIBA	SATISFATÓRIO	INSATISFATÓRIO	14,7	14	4	70	ADEQUADA
SANTOS	INSATISFATÓRIO	CRÍTICO	13,2	14	3	84	CRÍTICA
PARANAGUÁ	INSATISFATÓRIO	CRÍTICO	13,3	14	6	85	ADEQUADA
S.FRANCISCO DO SUL	INSATISFATÓRIO	INSATISFATÓRIO	12,8	14	0	40	CRÍTICA
ITAPOÁ	INSATISFATÓRIO	INSATISFATÓRIO	12,8	14	0	85	CRÍTICA
ITAJAÍ/NAVEGANTES	INSATISFATÓRIO	INSATISFATÓRIO	10,5	14	0	90	ADEQUADA
RIO GRANDE	INSATISFATÓRIO	EXCELENTE	12,2	14	6	80	ADEQUADA
MANAUS	INSATISFATÓRIO	SATISFATÓRIO**	11	14	0	60	ADEQUADA
VILA DO CONDE	INSATISFATÓRIO	SATISFATÓRIO**	12,2	14	0	40	ADEQUADA
ITAQUI PORTO PÚBLICO	EXCELENTE	SATISFATÓRIO**	16	16	0	N/I	ADEQUADA
ITAQUI PONTA DA MADEIRA	EXCELENTE	SATISFATÓRIO**	16	16	0	N/I	ADEQUADA
VITÓRIA TUBARÃO	EXCELENTE	SATISFATÓRIO**	23	23	0	N/I	ADEQUADA
PORTO AÇÚ	SATISFATÓRIO	SATISFATÓRIO**	12,5	14	0	N/I	ADEQUADA
IMBITUBA	EXCELENTE	SATISFATÓRIO**	14,5	14	0	50	ADEQUADA

(1) DE ACORDO COM AS PORTARIAS VIGENTES DA MARINHA DO BRASIL

\* CONSIDERADO APENAS NAVIOS DENTRO DA JANELA OPERACIONAL

\*\* DADOS EXTRAÍDOS DE ANÚNCIOS DE MÍDIA



## BRASIL: de vítima a ator na globalização

---

- Estejamos cientes de que 2/3 das atividades são internas às Regiões mas respondem por apenas 1/3 dos ganhos;
- É necessária a projeção para mercados remotos para gerar empregos e ganhos nos setores de maior remuneração;
- Isto implica em abertura dos setores da economia , quebra de barreiras internas, ambiente favorável aos investimentos e melhoria contínua da eficiência para capacitar nossa Economia à competição;
- A competição interna leva ao aumento de eficiência provocando melhoria permanente e ganhos aos atores econômicos brasileiros no mercado internacional;
- A proteção excessiva leva à lassidão, ao desinteresse em melhorias, inovações. É uma falsa garantia de lucros constantes, já que a conjuntura externa colocara estas empresas em constante choque e uma vez entrando o País em crise , estes atores com muletas institucionais certamente serão colocados fora do mercado.

## Como o produtor, criador da carga, pode passar a ator no processo logístico

- O Produtor deve seguir o mesmo roteiro, criar escala para poder ter papel relevante na negociação de preços e condições logísticas.
- Os exemplos brasileiros são a BRF, Fischer, Cutrale, Maggi e JBS, que por seu próprio porte passaram a ser atores significativos na definição de seus custos logísticos e vendedores efetivos de suas cargas.
- Criação de Cooperativas ou Consórcios de Exportação para os pequenos e médios produtores, agregando cargas de mesma natureza ou cargas containerizáveis diversas de mesma origem regional, podem dar capacidade de negociação direta destes embarcadores com as Linhas de Navegação principais.
- Alternativa para início de processo seria a negociação conjunta, em bloco, com freight forwarders (corretores de frete ou agenciadores de carga) e NVOCCs (operadores de carga sem navios) selecionando os parceiros e partindo para a organização interna.
- A organização interna pressupõe assunção de deveres e obrigações para se obter benefícios a médio e longo prazo. Não pode se transformar esta Organização num monstro que engula os Criadores.
- Processo é longo, educativo, custoso mas recompensador.

# OBRIGADO!

---

**Nelson Luiz Carlini**

Porto Assessoria e Gestão Portuária

nelsonlcarlini@gmail.com

Créditos por informações:

PFI (Eduardo Grecco, Alex Kyriakoulis e Alan Lear)

Brasília, 25 de julho de 2017

