

# FUSÕES E CRISE MUDAM O SETOR

Maiores empresas passam por processo de reestruturação operacional e financeira e investem em ganho de competitividade em suas linhas

Por Carmen Nery

**A** queda da atividade econômica e o movimento de fusões e aquisições estão mudando o perfil da cabotagem no Brasil. Na área de contêineres, as três empresas que disputam o mercado passam por mudanças. Na Aliança e na Mercosul Line, houve troca de controle, e a Log-In enfrenta uma profunda reestruturação operacional e financeira. Com a crise, a cabotagem torna-se mais competitiva, e esse cenário e o potencial do mercado podem vir a atrair novos players.

O lance mais recente foi a venda da Mercosul Line para o grupo CMA CGM. A empresa detém cerca de 21% do transporte em contêineres na costa brasileira e teve de ser vendida pela Maersk por questões regulatórias. A Maersk já havia adquirido do Grupo Oetker a Hamburg Sud, controladora da Aliança Navegação e Logística, que detém 59% do mercado de cabotagem. Com o controle da Mercosul Line e da Aliança, a Maersk passou a deter 80% do mercado e suscitou o veto do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), por isso a decisão de vender a Mercosul Line.

No mercado, fala-se que, além da CMA CGM, o segmento pode atrair a MSC, NYK Line, Hapag-Lloyd e a Cosco, o que deve resultar em novas movimentações. Apesar da crise econômica, o mercado de cabotagem está em expansão e posiciona-se como um modal mais competitivo em períodos de retração. Segundo a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), a navegação de cabotagem movimentou 105 milhões



DIVULGAÇÃO

de toneladas no primeiro semestre de 2017, mais 1,94% com relação a igual período de 2016.

Granéis líquidos e gasosos representaram 77% do perfil de carga da cabotagem no período, com destaque para combustíveis minerais e óleos, com 74% entre as mercadorias movimentadas. Os contêineres representaram 7,4% da movimentação da cabotagem no primeiro semestre deste ano.

A Log-In domina 20% do mercado, é controlada pelo Grupo Alasca Investimento e espera superar o período mais crítico de sua crise após a reestruturação operacional e financeira. A empresa opera duas rotas: Serviço Amazonas (SAM), que percorre o trajeto regular entre o Sul e o Norte do Brasil; e Serviço Atlântico Sul (SAS), que realiza a rota entre Nordeste, Sudeste e Sul aos países do Mercosul; além de dois Serviços Shuttle, ligando os portos de Santos, Rio de Janeiro e Vitória. A companhia opera uma frota de seis navios porta-contêineres, com capacidade nominal total de 14 mil, dos quais três são navios próprios.

Após a reestruturação, a Log-In reduziu o endividamento em 28%, passando de um débito de R\$ 1,77 bilhão para R\$ 1,28 bilhão. A capacidade operacional foi reduzida, embora o número de serviços tenha sido mantido. No SAS, a empresa reduziu de quatro para três navios próprios e fechou uma joint venture operacional com a Mercosul Line para uma quarta embarcação. Já o SAM (Itajaí-Manaus) é quase todo operado com navios da

**Voloch, da Aliança: o modal deslançou no país**



## NAVEGAÇÃO DE CABOTAGEM

Mercosul Line, com três embarcações, e uma da Log-In. Com a venda da Mercosul Line para a CMA CGM, é possível que esses acordos operacionais sejam impactados.

Márcio Arany, diretor comercial da Log-In, diz que a empresa está confiante em superar o desempenho de 2016, apesar da crise econômica e das dificuldades internas. No primeiro trimestre de 2017, o resultado operacional consolidado sofreu o efeito de eventos não recorrentes, que somaram R\$ 11,1 milhões. O motivo foram as despesas extraordinárias relacionadas à preparação para a devolução do navio RR Europa, avariado, realizada em fevereiro deste ano, e pelos custos incorridos com os navios Log-In Jacarandá e Log-In Jatobá, que estiveram parados no período para a docagem plurianual (a cada cinco anos).

Isso fez com que o Ebitda tenha sido negativo em R\$ 5,4 milhões, ante os R\$ 4,9 milhões registrados no mesmo período de 2016. Arany assegura que, a despeito dos problemas operacionais do início do ano, a Log-In espera crescer em volume no segundo semestre.

A dúvida é como ficará a empresa caso os acordos com a Mercosul Line sejam revistos. A aquisição da Mercosul Line é estratégica para a expansão dos negócios de transporte marítimo da CMA CGM na América do Sul. Os navios da Mercosul Line são quatro contêineres de 2,5 mil TEUs, que faziam a conexão da Maersk na Costa Leste da América do Sul e agora passam a operar a ligação com a frota da CMA.

Já a Maersk substituirá os contêineres da Mercosul Line pela frota de 11 navios (seis próprios e cinco afretados) da Aliança. A Aliança registrou expansão de 11% no primeiro semestre, embora o crescimento tenha sido de apenas 1% em 2016. Segundo Marcus Voloch, gerente geral de cabotagem da Aliança, o desempenho está acima das expectativas. “Esperávamos uma expansão de 5% a 6% e estamos crescendo mais do que o dobro. A crise traz oportunidade de economia, e as empresas que conhecem a cabotagem aumentam a demanda. Em maior ou menor grau, os três armadores oferecem algum nível de entrega porta a porta. Mas esse é um de nossos diferenciais, atingindo 70% das entregas.”

Para ele, a cabotagem deslançou no país, faltando apenas reduzir a burocracia e a taxa sobre os combustíveis, que é 12% mais alta do que no transporte marítimo internacional. Os setores que mais têm demandado o serviço são os de alimentos, resina plástica, papel e celulose, eletroeletrônicos, higiene e limpeza, além de motocicletas. A rota Norte-Sul representa 60% do tráfego.

“A cabotagem é mais competitiva em longas distâncias. A partir de 1,5 mil quilômetros, o serviço é entre 10% e 15% mais barato do que o modal rodoviário. Passando de 2,2 mil quilômetros, o percentual sobe para 30% a 40%”, afirma Voloch. A Aliança opera com dois serviços: de Santa Catarina ao Ceará, com dois navios, e de Santos a Manaus, com seis navios. “Em 2016, a Aliança transportou 210 mil contêineres e espera crescer entre 10% e 15% este ano.”







**Santos Brasil:  
crescimento  
de 20% no  
primeiro  
semestre**

Há dois anos, a DHL Global Forwarding passou a atuar na cabotagem e há um ano recebeu uma licença multimodal. Segundo o diretor Ricardo Caruí, a empresa intermedeia a negociação junto aos armadores e clientes, atuando nos segmentos de química, construção, máquinas e eletroeletrônicos.

“A DHL provê logística em todos os meios de transporte para oferecer um serviço integrado multimodal: aéreo, terrestre, marítimo de longo curso e, agora, também de cabotagem. O potencial é imenso: o Brasil tem 8 mil quilômetros de costa e um mercado concentrado a até 200 quilômetros dessa costa. Hoje, nosso principal fornecedor é a Log-In e a Mercosul Line”, diz Caruí.

Entre os terminais portuários, a Santos Brasil destaca-se com a operação de cinco serviços no Tecon Santos, sendo um voltado para transbordo com navio de cabotagem da Log-In e três serviços de cabotagem da Aliança e um da Mercosul Line, totalizando 50% do volume de cabotagem em Santos. A empresa experimentou um crescimento de 20% no primeiro semestre, movimentando cargas de Norsal, Basf, Samsung, Vidrolar, Alumar, entre outras companhias.

No terminal de Vila do Conde, no Pará, o crescimento foi de 22,5%, com cargas de frutas, açaí, resinas, arroz e óleo de palma. “A cabotagem entre o Norte e o Sul é intensa. Quase tudo o que o Norte consome vem do Sul”, diz Marcos Tourinho, diretor comercial da Santos Brasil.

Luis Resano, vice-presidente-executivo do Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima (Syndarma), ressalta que, além das empresas com navios contêineres, o setor de cabotagem inclui outras companhias, como a Norsul (granel sólido e químicos), Flumar (granel líquido e químicos), Elcano (granéis líquidos e sólidos) e Hidrovias (granéis sólidos).

“O contêiner atende o varejo. Os mercados de granéis sólidos e líquidos são compostos por contratos de longo prazo com grandes clientes, como Alunorte, Alumar, Braskem, ArcelorMittal. Esse mercado está estabilizado no mesmo nível de 2016”, analisa Resano. Segundo ele, os números da Antaq contabilizam a Petrobras, que é responsável por 50% do mercado.

Marco Aurelio Guedes, diretor de operações da Flumar, diz que a Petrobras representa um universo paralelo, com frota própria da Transpetro e navios afretados, sendo responsável pela logística de distribuição de combustíveis. “O mercado de gases e líquidos não movimentado pela Petrobras representa 3% do volume total da indústria petroquímica e é formado por empresas como Oxiteno, Basf, Dow Química. São produtos perigosos e contaminantes, que demandam navios específicos e mão de obra especializada. A cabotagem permite tirar essa carga da estrada, onde os riscos de acidentes são maiores”, diz Guedes.

Essa atividade, segundo ele, é muito dependente da economia, porque a maioria dos produtos é de insumos para a produção de outras indústrias. A rota principal da empresa é Salvador-Santos.