

2/14/2017

Navegando Rumo ao Futuro

Se há poucas certezas no mundo do shipping, nos tempos que vivemos, uma delas é seguramente que os armadores não podem aguentar por muito mais tempo resultados que vão destruindo o valor corroendo os balanços de praticamente todas as companhias.

Se por um lado o mundo conheceu nos últimos anos uma aceleração do comércio mundial fruto, entre outros fatores, de um maior liberalismo nas trocas entre países, mas também e principalmente de uma globalização que se intensificou, por outro, a esse aumento em quantidade, quase que exponencial, correspondeu uma baixa de fretes que atingiu níveis perto do “pornográfico”.

Obviamente que muitos terão sido os fatores que influenciaram a baixa de fretes para um patamar impensável e irrazoável, mas a nível macro a explicação é, como quase sempre muito simples e direta. A oferta cresceu a uma velocidade muito superior à procura e o ponto de equilíbrio foi-se fazendo cada vez a um nível mais baixo. Claro que, e continuando num registo simplista, existirá sempre quem prefira culpar os compradores de fretes que pressionaram o mercado para baixo, esquecendo-se que se existiu essa pressão foi porque, num determinado momento, os Armadores tiveram olhos maiores que barriga e quiseram chegar a cada vez mais carga e quota de mercado. Uma coisa é certa, a determinado momento os armadores foram encomendando embarcações cada vez maiores, para diminuir o custo do slot dos navios, ou das toneladas transportadas, e o comércio mundial foi-se expandindo a uma rapidez mais acelerada, do que seria normal, contando também e sobretudo com um custo quase incipiente do transporte, mesmo que de grandes distâncias.

Como em tudo na vida, no final a realidade e a razoabilidade acaba sempre por se impor ainda que, por vezes, de uma maneira forçada e até dolorosa. Os mais fracos ou menos preparados para aguentarem perdas saem do mercado pela porta pequena, e os maiores, com mais capacidade de sobreviver, reorganizam-se e reinventam-se para responder a um mercado, que terá que se preparar para pagar taxas mais elevadas e realísticas, mas que nunca voltarão a atingir os níveis do passado.

Pois bem toda esta explicação serviu essencialmente para justificar que não devemos ter ilusão quanto ao futuro do shipping.

A tendência será uma maior concentração dos armadores, maior cooperação em serviços e alianças entre eles, crescimento e presenças dos grandes armadores no mercado da distribuição (quer no segmento feeder, quer na logística global), e finalmente uma maior tonelagem média de toda a frota mundial.

Enquadrado neste contexto, e enquanto agente de navegação, não podia deixar de referir e congratular-me com a estratégia para o aumento da competitividade portuária para o

período 2016-2019 apresentada no final do ano pelo Governo. O ambicioso plano de abertura ao investimento nos portos já tardava, pois há muito que vinha sendo reclamado pelos agentes de navegação como uma necessidade fulcral, não só para se poderem aumentar os negócios (mais escalas), como até, e principalmente para manter os atuais. Como vimos acima o tamanho médio dos navios da frota mundial aumentou e vai certamente aumentar (porque já estão em construção), nos próximos anos, e “vender” aos armadores, Leixões sem capacidade para receber navios cuja “boca” vai crescendo, Lisboa sem saber onde vai ter porto, Setúbal com restrições de calado e Sines já quase sem espaço começava a ser um bico-de-obra.

O grande desafio agora é encurtar prazos, porque já partimos atrasados, ter todos os parceiros da cadeia logística a remar para o mesmo lado, ir em busca do investimento e trabalhar em conjunto para que os objetivos sejam rapidamente alcançados.

É altura de regressar naturalmente ao Mar.

por António Belmar da Costa

Por:

Fonte: