

2/23/2018

## Perspetivas para os próximos anos 2018 – O transporte marítimo enfrenta novos desafios

Em 2017 assistimos a uma recuperação substancial nos mercados do transporte marítimo de mercadorias, saindo assim do que pode ser apelidado de “acidente” durante o ano 2016. Agora, no início de 2018, a grande questão reside no facto de saber se este crescimento se irá manter ou acelerar, ou se por outro lado outras forças entram em jogo de modo a complicar alguns desenvolvimentos já registados.



Os próximos anos irão sofrer um impacto significativo de algumas forças que puxam em várias direções, e os grandes centros de transbordo (transshipment) mundialmente conhecidos irão igualmente sofrer diretamente esses impactos. Mas antes de chegar a essas conclusões, vamos olhar para o que aconteceu em 2017, e que forças estarão à tona da água guardadas para gerar novas ondas em 2018.

Depois de alguns anos acumulados de perdas, a indústria do transporte marítimo tornou-se finalmente rentável de novo em 2017. Este foi o ano de inversão de uma tendência que durava há vários anos. A chave para entender esta tendência reside fundamentalmente na balança da oferta e da procura. Os armadores tinham posicionado ordens de aquisição de navios em excesso, particularmente no segmento dos navios de maior dimensão (ULCV – Ultra Large Container Vessel) de 18.000 TEU's e de outros ainda maiores. Nesse sentido, a rutura de mercado que se deu em 2016 tratou-se assim de um desastre anunciado e previsível, mas em câmara lenta.

Era igualmente previsível que em 2017 assistíssemos a um crescimento – porque as

entregas de novos navios estavam a diminuir e o abatimento de navios mais antigos (e alguns até bastante recentes) estava a crescer significativamente. O que não podia ter sido previsto foi a força com que assistimos à recuperação das taxas de frete. O ponto de partida para esta inversão não foi tanto o saldo entre a oferta e a procura, mas sim a falência da Hanjin.

Do ponto de vista tático, esta falência removeu temporariamente cerca de 7% da capacidade global existente, reduzindo assim a capacidade de oferta em algumas rotas chave a nível mundial. Os restantes armadores aproveitaram esse momento, cancelaram a guerra de taxas que estava a acontecer até então e aumentaram com sucesso as taxas de frete.

À medida que avançávamos para a primavera de 2017, assistimos à implementação de duas alianças, a Ocean Alliance e a THE Alliance. Estes reagrupamentos dos armadores ao nível das alianças, resultou num dos maiores arranjos táticos a que a indústria do transporte marítimo já assistiu até aos dias de hoje. Uma das consequências destas alterações levou os armadores a focarem-se mais nos aspetos operacionais das redes então criadas, fazendo um esforço comercial para explicar aos seus clientes que produtos estariam a oferecer em resultado destas novas configurações – tendo havido pouco incentivo para continuar a “guerra” de preços mantida até então.

Deste modo, as taxas de frete – em particular as taxas pontuais (spot rates) – aumentaram ligeiramente mais do que o aumento da balança da oferta e da procura, sendo este nível o principal sustento nos primeiros nove meses do ano.

No final de 2017, houve lugar a um decréscimo nas taxas, que deve ser visto como uma correção natural dos valores praticados durante o ano, e não como uma nova fase de abaixamento ou colapso nas taxas de frete.

Temos assim no início de 2018 um mercado que saiu fortalecido em relação ao que se passou no ano anterior, estando os armadores também eles otimistas em relação a este novo ano.

No entanto, quando olhamos com mais detalhe para 2018, existem uma série de diferentes forças a acontecer ao mesmo tempo, e não puxam todas para o mesmo lado. Neste artigo, vamos olhar com detalhe para quatro dessas principais forças: a oferta e a procura, o distorcido livro de encomendas em curso atualmente, o risco de encomendar mais navios neste momento e a digitalização.

Em termos de oferta e procura, o ano de 2017 viu a procura global crescer pouco acima dos 5%, medindo o número de TEU's embarcados mundialmente. Se medirmos a procura em

TEU's por milha, o crescimento é ligeiramente superior pois as rotas maiores crescem mais, em média, que as rotas mais pequenas. Olhando de um modo otimista para 2018, será de esperar um crescimento de 5% novamente, assumindo que a economia global continua num ritmo lento. Devemos ter também em atenção, que a procura global enfraqueceu nos últimos meses de 2017.



Do lado da capacidade instalada, assistimos atualmente a um crescimento ligeiramente superior a 5% em 2018, assumindo valores razoáveis de abate de navios. A COSCO e a Yangming adiaram já algumas entregas de 2018 para 2019, existindo grandes probabilidades que novos adiamentos venham a acontecer, e assim, a procura irá superar ligeiramente a capacidade instalada em 2018. Isto não significa que os mercados absorvam finalmente toda a capacidade em excesso – estima-se que possa acontecer em 2019-2020 – mas com condições ligeiramente mais fortes do que em 2017.

Da perspetiva das taxas de frete, isso não significa necessariamente que as taxas pontuais tenham um aumento acentuado, já que os níveis registados no início de 2017 foram provavelmente um pouco superiores ao que deveriam ter sido efetivamente. A única grande diferença foram as taxas contratadas nas rotas Este no tráfego Transpacífico, onde era esperado um aumento das taxas em 2017, que acabou por não acontecer. Devemos assim, de um modo geral, enfrentar uma maior probabilidade de aumento das taxas para estes tráfegos durante a primavera de 2018. Em resultado disso, existe uma perspetiva benigna da estabilidade e rentabilidade dos armadores para 2018.

Mas essas não são as únicas forças em jogo. Se analisarmos mais de perto a entrega e distribuição das novas construções para 2018 e durante os próximos anos, deparamo-nos com uma imagem mais preocupante.

A COSCO e a Evergreen podem aumentar a capacidade em cerca de 14-15% em 2018, com uma grande quantidade de navios a entrar em operação durante o primeiro semestre do ano. Isto significa que mesmo que o mercado de um modo geral, possa estar razoavelmente equilibrado, a competição entre os armadores irá crescer significativamente. Indica também que devem prosseguir os ganhos ambiciosos da quota de mercado em 2018 se quiserem utilizar os seus novos ativos. Numa indústria em que no final a soma é zero – ninguém carrega mais contentores apenas porque as taxas de frete caem – isso significa que os grandes operadores globais serão forçados a lutar para manter a posição atual ou reavaliar as suas estratégias no caso de estarem a perder quota de mercado.

Adicionando ainda mais pressão a esta situação é o facto da COSCO e Evergreen serem membros da mesma aliança – Ocean Alliance – juntamente com a CMA-CGM. Coletivamente, os membros da Ocean Alliance podem aumentar a sua capacidade ao dobro da taxa de crescimento da procura global em 2018.

A conclusão lógica dessa situação é que o cenário estável e benigno previsto para 2018 com base nas forças fundamentais de oferta/procura corre o risco de ser substituído por outra taxa de frete sendo impulsionado pela injeção assimétrica de nova capacidade.

Olhando para além de 2018, e especialmente para a Evergreen, continuamos a ter grandes quantidades de capacidade entregues, e em 2020 começamos a ver as entregas da nova geração de navios com capacidades até 23.000 TEU's à CMA-CGM e MSC, sendo que neste último armador, reside um risco a longo prazo para a indústria do transporte marítimo.

Se olharmos para a história do transporte marítimo regular, encontramos continuamente o mesmo padrão. Sempre que um ou dois armadores encomendam uma nova geração de navios maiores, então (quase) todos os outros grandes armadores seguem esse exemplo e encomendam também as suas próprias séries de navios mais recentes e com maior capacidade.

Para já, a CMA-CGM e a MSC deixaram a guerra pelo título de maior navio atualmente para outros armadores. No entanto, se seguirmos a história, podemos ver uma série de pedidos desses novos navios brevemente.

Se isso acontecer, será novamente um grande desafio para toda a indústria. Neste momento já se adivinham algumas dificuldades para operar comercialmente os navios com mais de 18.000 TEU's, e estamos continuamente a ver chegar navios com maior capacidade.



Uma nova série de encomendas de navios de 23.000 TEU's resultaria num grande desafio no processo de cascata para abatimento de navios mais antigos. As encomendas existentes atualmente, assegurarão de um modo geral, que os serviços entre a Ásia e a Europa sejam apenas servidos por navios acima dos 14.000 TEU's – navios que não são particularmente necessários em quaisquer outras rotas.

Além disso, a desaceleração estrutural no crescimento da procura – nos “velhos” tempos era cerca de 9% ao ano em média – significa que a rápida escalada no tamanho dos navios leva a cada vez menos serviços semanais oferecidos.

Em resultado disso, as redes tornam-se menos flexíveis e menos resilientes quando confrontadas com alguns contratempos operacionais, e numa perspetiva do lado do cliente traduz-se numa menor possibilidade de escolha de serviços. Torna-se assim urgente compreender com que velocidade voltarão a cair as peças do dominó e surja por parte dos grandes armadores uma nova vaga de encomendas de navios de outra geração – ou se a flexibilidade e resiliência das redes finalmente irá ganhar vantagem e a próxima ronda de encomendas virá de novo para os navios mais pequenos, com cerca de 10-14.000 TEU's. As encomendas recentemente anunciadas pela Evergreen de navios de 11.000 TEU's podem indiciar que este armador não caiu na atração das novas gerações de navios.

O último ponto a considerar para 2018 é a digitalização. Em 2017, assistimos à criação tanto de inúmeros projetos de digitalização na indústria como projetos pilotos ligados à digitalização por parte de todos os intervenientes da cadeia logística – armadores, transportadores, terminais e outros agentes. Não é claro ainda neste momento, quais desses projetos possam ser bem-sucedidos a nível operacional e comercial, mas existe a esperança de que o tempo que vivemos hoje em dia irá revolucionar o modo como toda a indústria se relaciona e trabalha.

Desde o final da década de 1990 até à crise financeira, também assistimos a uma série de desenvolvimentos digitais, no entanto, muitos foram aqueles que falharam. O motivo do fracasso não era a tecnologia – tecnologicamente a maioria deles funcionava realmente.

A principal razão, tinha duas vertentes: os armadores decidiram desenvolver as suas próprias soluções, sendo portais como o da Intra uma exceção e, em segundo lugar, desenvolviam a solução final e lançavam-na depois no mercado.

O que vimos em 2017 é qualitativamente diferente. Muitos projetos-piloto tendem a ser compostos por vários armadores, indicando que estes perceberam que a uniformização dos procedimentos é fundamental para o seu sucesso. Em segundo lugar, os projetos não são por natureza soluções totalmente concluídas – são adaptáveis e serão moldados de acordo com a viabilidade comercial testada nos mercados.

Deste modo, 2018 continuará a ser um ano de projetos-piloto e de experiências ao nível das soluções digitais. Mas fica também claro que, quando 2018 chegar ao fim, começaremos a ver uma série de projetos digitais serem avaliados na vertente comercial e operacional para definir a sua viabilidade. E a partir desse momento, podemos assistir à coroação das melhores soluções digitais para o mercado do transporte marítimo em 2019 e nos próximos anos.

*por Lars Jensen*

*Revisão Editorial: Pedro Galveia*

**Por:**

**Fonte:**