

Leandro Barreto 29/08/2016 23:55

Próxima escala: Consolidação

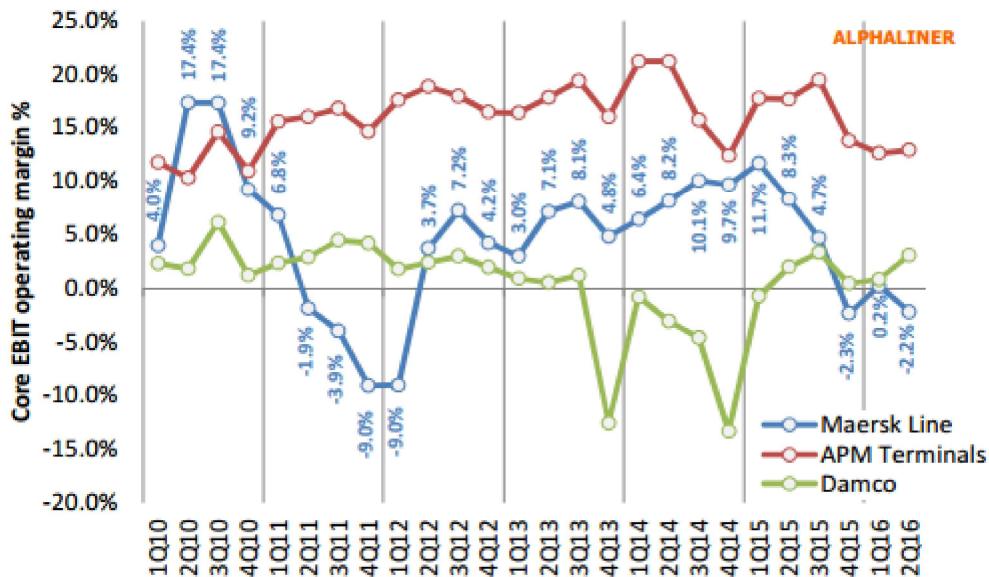
O ciclo da crise que acertou em cheio as companhias de navegação ainda vai se alongar, e mais fusões ainda podem ser esperadas

Semanas atrás, escrevi aqui nessa coluna que estaria aberta a temporada de publicação dos balanços do 1º semestre 2016, e que as perspectivas para as empresas de transporte marítimo não eram boas. Pois bem, de fato os resultados conhecidos demonstram que a forte queda internacional dos fretes, fruto do arrefecimento da demanda e de um overcapacity recorde, atingiram duramente as empresas do setor. Não foram poupadadas as companhias que apostaram na redução do custo unitário de transporte – por meio da compra de navios cada vez maiores – ou da maximização da utilização dos navios – por meio dos mega-joints.

Após um lucro de US\$ 1,3 bilhão em 2015, no último dia 12 de agosto, a Maersk divulgou seu resultado para o 1º semestre 2016, indicando uma perda de US\$ 107 milhões e, consequentemente, as notícias e entrevistas dos executivos da Maersk Line sobre as possíveis reações a serem tomadas pelo armador líder do setor de porta-container têm sido amplamente repercutidas, avaliadas e especuladas por vários profissionais do setor.

Chart of the week

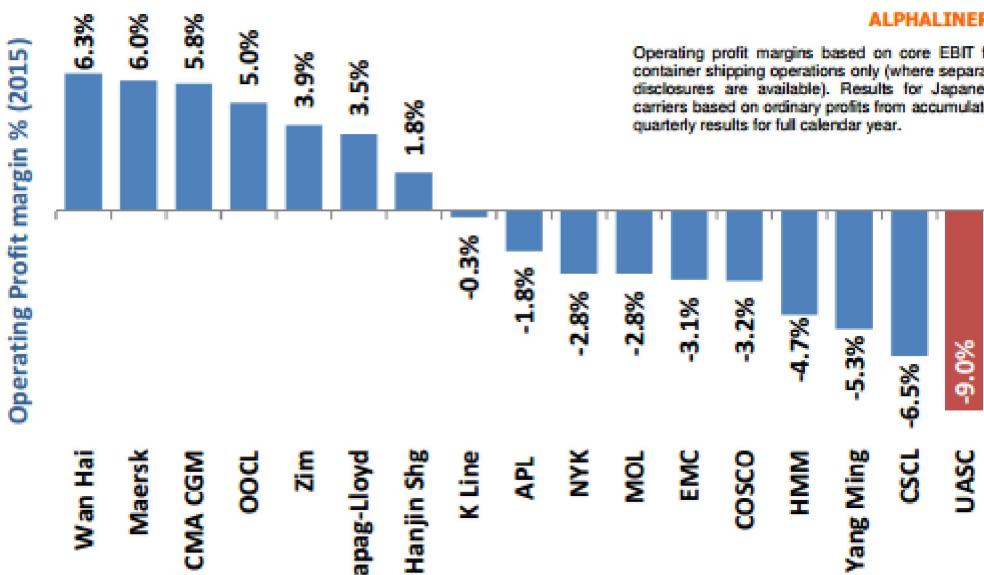
Maersk container shipping related business units



Rumores gerados pela informação de que os dinamarqueses estariam avaliando tomar algumas atitudes têm dado margens a interpretação. Entre as possibilidades, cogita-se que a companhia esteja considerando vender da APM Terminals (avaliada como possível, mas não provável) e/ou a Damco (entendida como muito provável), assim como a possibilidade de divisão do grupo em A.P.Moeller-Maersk em duas unidades de negócios, sendo uma relacionada a atividades de transporte marítimo – Maersk Transport – composta pela Maersk Line, Maersk Tankers, APM Terminals, Damco e Svitzer e a outra relacionada a atividades do setor de energia – Maersk Energy – composta por Maersk Oil, Maersk Drilling e Maersk Supply Services. E o mercado pergunta: será que o movimento antecederá a fusão da futura Maersk Transport com outra empresa do setor?

Chart of the week

Main carriers : Operating profit margin (Full year 2015)



ALPHALINER
Operating profit margins based on core EBIT for container shipping operations only (where separate disclosures are available). Results for Japanese carriers based on ordinary profits from accumulated quarterly results for full calendar year.

Outra notícia que tem dado o que falar recentemente é a dificuldade em se concretizar a fusão entre Hapag Lloyd e UASC, dado o tamanho do rombo nas contas da UASC, que se tornou público após as negociações para a fusão (por ser uma empresa de capital fechado, a UASC não publica seus balanços). De acordo com o Dynaliners, em 2015, o prejuízo do armador árabe chegou a US\$ 384 milhões e, no primeiro semestre 2016, já chegava ao prejuízo de US\$ 201 milhões, fazendo com que patrimônio da empresa, atualmente estimado em US\$ 1,88 bilhão, tenha ficado abaixo valor mínimo negociado entre as partes (US\$ 1,95 bilhão). De acordo com levantamento realizado pelo Alphaliner, a margem operacional dos árabes no 1º semestre de 2016 (-8,6%) ficou acima somente da Hanjin (-9,8%) e da Hyundai (-18,5%), o que daria até para brincar: “menos pior”.

É importante lembrar que tanto Maersk quanto UASC estão entre os armadores que mais investiram em meganavios nos últimos anos, mas outras importantes empresas do setor que já publicaram seus balanços também reportaram resultados

negativos no 1º semestre 2016, tais como: Hapag Lloyd (-US\$ 158 mi) e OOCL (-US\$ 109 mi).

Uma das poucas exceções foi a LogIn (armador que opera navios de cabotagem no Brasil), que, no 1º semestre 2016, reportou um lucro de R\$ 59 milhões (contra um prejuízo de R\$ 130,7 milhões no 1º semestre 2015), mesmo com uma queda de 0,5% no volume e de 4,7% no faturamento. Ainda que boa parte desse lucro seja "financeiro" e não "operacional", o detalhamento dos volumes demonstra que a redução na quantidade de serviços semanais de longo curso oferecidos na costa brasileira, somado ao crescimento do tamanho dos navios, também de longo curso, mas que operam por aqui e ainda possuem restrições para atracar em diversos portos, estão beneficiando os "feeder services".

Diante desse cenário, crescem várias expectativas: de que novas consolidações fatalmente acontecerão; de que navios cada vez mais jovens serão sucateados (recentemente a Clarkson reportou que dois porta-containers Panamax com 13 anos foram vendidos para sucata); e de que novas encomendas aos estaleiros deverão ficar pelo menos uns 3 ou 4 anos "paradas" até que as curvas da oferta e demanda se reencontrem.

Em suma, antes de completar o ciclo que promete que as coisas ainda piorem para os armadores, após a euforia e bons resultados vividos em 2004, o setor completará mais de uma década de resultados ruins ou insatisfatórios. Pois é notório que as empresas do setor vêm "tropeçando" desde que a demanda por transporte marítimo de container foi duramente atingida pela crise internacional de 2008 (e nunca mais retomou as mesmas taxas de crescimento pré-crise), e que a forte alta dos preços do petróleo,

entre 2010 e 2012, deflagrou uma corrida aos estaleiros em busca de navios maiores e mais econômicos.

Escrito por:



Leandro Barreto

Administrador de empresas, especializado em economia internacional pela Universidade de Grenoble e em Inteligência Competitiva pela FEA/USP. Há mais de dez anos atuando no segmento, foi gerente de Inteligência de Mercado na Hamburg-Süd, professor pelo IBRAMERC e Diretor de Análises da Datamar Consulting. Atualmente, coordena projetos independentes de consultoria com forte atuação junto a armadores, autoridades portuárias, embarcadores e entidades públicas voltadas para o desenvolvimento do setor portuário.

[in](#) [✉](#)

Notícias do dia



Acordos

Próxima escala:
Consolidação



Comércio Exterior

Quatro pilares para desenvolver
Portos
e exportações
pecem em crescimento



Cenário

Nova estrela das exportações mexicanas
Marítimo

Nomenclatura correta é imprescindível para cargas perigosas



Comércio Exterior

Indústria Naval e os R\$ 1,3 bi em projetos aprovados

