



(1)



TRANSPORTE

Empresas orçam novos modais para não depender só de rodovia

Armadores de cabotagem, por exemplo, reportam forte demanda por novos negócios, mas divisão equilibrada da matriz depende de estímulos equivalentes por parte do governo



([https://www.dci.com.br/image/policy:3.298987:1529625974/image.jpg?q=0.6&w=750&\\$p\\$q\\$w=8b8755e](https://www.dci.com.br/image/policy:3.298987:1529625974/image.jpg?q=0.6&w=750&pq$w=8b8755e))


Aliança Navegação e Logística fala em aumento de 20% na procura por novos negócios

FOTO: DIVULGAÇÃO

VIVIAN ITO • SÃO PAULO

Publicado em 22/06/18 às 05:00

Os efeitos da greve dos caminhoneiros e tabelamento do frete elevaram a busca por meios alternativos de transporte. Empresas de cabotagem, por exemplo, reportam forte procura de clientes querendo reduzir dependência rodoviária. No entanto, para se obter uma divisão equilibrada da matriz ainda é necessário que o governo diminua a desigualdade de condições e incentivos entre os modais.

Se o que temos no pipeline ocorrer, teremos um ritmo de crescimento próximo a 20%", diz o gerente geral de cabotagem e Mercosul da Aliança Navegação e Logística, Marcus Voloch. 

De acordo com Voloch, a projeção de crescimento da empresa varia entre 10% e 12% no ano. Contudo, caso a tabela de preço mínimo no modal rodoviário se mantenha em vigor ao longo do ano, a perspectiva é de manter os 20% de aumento já observados nos primeiros meses de 2018.

"Antes, o preço para alguns trechos eram inviáveis para a cabotagem, mas com a tabela os preços passaram a fazer sentido", destaca o executivo.

Para a Aliança, que possui o serviço "porta a porta", o aumento do frete rodoviário também eleva os custos de operação, que podem variar de 40% a 150% no trecho por terra. "Mesmo assim, a minha exposição é bem menor que a de uma empresa que faz 100% no rodoviário. Com a cabotagem no meio do caminho, o impacto fica consideravelmente menor", diz.

Depois de aumentar a capacidade em 20% durante 2017, Voloch contou que, em breve, a companhia anunciará uma nova expansão de oferta, que talvez venha acompanhada de novas localidades de atendimento. As novidades já estavam no planejamento, mas caso a demanda inesperada concretize, a empresa poderá fazer um novo ajuste e se adaptar à demanda. Neste ano a empresa ampliará a atuação no Pará e entrará no Maranhão no terceiro trimestre.

Além da tabela do frete, ele ainda destaca que a greve de caminhoneiros trouxe um alerta. "Não do ponto de vista de governo, onde não vemos tanta prioridade, mas dos clientes que estão preocupados", destaca. A procura tem sido de todos os setores atendidos pela empresa, entre eles a indústria de aço, química e alumínio.

"De fato, em um primeiro momento a coisa foi bastante ruim para todos, mas em uma segunda etapa vai beneficiar", acrescenta o sócio da consultoria Solve Shipping, Leandro Barreto.

De acordo com ele, a procura não tem aumentado apenas na cabotagem, mas também em outros modais, como as ferrovias. Mesmo que algumas cotações não sejam viáveis do ponto de vista econômico ou operacional, para ele, o importante é que a demanda "demonstra claramente uma quebra de paradigmas e mudança de *mindset* por parte dos embarcadores de carga", destaca.

Segundo Barreto, após a greve, as empresas que estavam em dúvida sobre ter mais presença nesses modais têm tomado a decisão de forma mais rápida, no intuito de diminuir a dependência do caminhão.

As empresas estão buscando alternativas e precisando dessas alternativas. Estão vendo a viabilidade”, afirma o diretor de marketing e vendas da Panalpina Brasil, Marcus Harwardt. Segundo ele, o momento é de “testes” para ver o que acontece e posteriormente fazer um planejamento um pouco diferente do atual.

Neste momento, a Panalpina realiza um projeto para um de seus clientes. A empresa, que atua na importação de eletrodomésticos, opera em um terminal localizado em Itaguaí (RJ) e usa 100% de rodovia para escoar a sua carga até Resende (RJ). Com um novo projeto poderia chegar a 50% na ferrovia. “Existe a possibilidade de aumentar a matriz de produtos industrializados no ferroviário, principalmente na exportação e importação”, diz.

Os grandes modais que, em sua opinião, devem ganhar relevância são aviação, em primeiro lugar, seguido de ferrovia e depois cabotagem. Para Harwardt, o que afeta a competitividade na cabotagem é o escasso número de *players* no setor. Hoje apenas três empresas operam no País.

Segundo ele, regular o preço não é o melhor caminho e esbarra no livre comércio. Caso fique estabelecida a tabela de preço mínimo, ele calcula aumento de ao menos 30% no custo de transporte. “A preocupação agora é a alta na inflação. Esse custo acabará sendo repassado para o consumidor.”

Desafios

Enquanto as empresas se organizam para diversificar operações após a greve, o mesmo efeito parece não ter surtido no governo. Na opinião da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem (Abac), a atenção dada aos diferentes modais não é equilibrada.

“Para os rodoviários, o tratamento na relação com o diesel já era diferenciado. Agora, mesmo com o aumento de custo de todos os combustíveis, superior a 50% só neste ano, que impactou todos os modais de forma similar, fala-se em subsidiar o diesel apenas para os transportes terrestres [...] O mesmo acontece com a proposta do governo de mudança na desoneração da folha de pagamento. Enquanto se analisa manter a vantagem para o setor rodoviário de cargas, pretende-se excluir do incentivo o setor de navegação.”

Para eles, é fundamental que qualquer benefício que seja concedido aos modais terrestres, seja acompanhado por uma vantagem equivalente para os produtos utilizados nos modais aquaviários.

“Se não quiser incentivar, não subsidie o outro”, acrescenta Voloch, da Aliança.

ARQUIVADO EM:

ALIANÇA NAVEGAÇÃO E LOGÍSTICA (/TOPICS/ORGANISATION/ALIAN%C3%A7A%20NAVEGA%C3%A7%C3%A3O%20E%20LOG%C3%ADSTICA)

MERCOSUL (/TOPICS/ORGANISATION/MERCOSUL)

ALIANÇA (/TOPICS/ORGANISATION/ALIAN%C3%A7A)

ABAC (/TOPICS/ORGANISATION/ABAC)

MARCUS VOLOCH (/TOPICS/PERSON/MARCUS%20VOLOCH)

LEANDRO BARRETO (/TOPICS/PERSON/LEANDRO%20BARRETO)

MARCUS HARWARDT (/TOPICS/PERSON/MARCUS%20HARWARDT)

PARÁ (/TOPICS/LOCATION/PAR%C3%A1)

MARANHÃO (/TOPICS/LOCATION/MARANH%C3%A3o)

BARRETO (/TOPICS/LOCATION/BARRETO)

BRASIL (/TOPICS/LOCATION/BRASIL)

ITAGUAÍ (/TOPICS/LOCATION/ITAGUA%C3%AD)

RJ (/TOPICS/LOCATION/RJ)

RESENDE (/TOPICS/LOCATION/RESENDE)

IMPRESSO (/TOPICS/TAG/IMPRESSO)

SERVIÇOS (/TOPICS/TAG/SERVI%C3%A7os)

TRANSPORTES (/TOPICS/TAG/TRANSPORTES)

CABOTAGEM (/TOPICS/TAG/CABOTAGEM)

VERSÃO DIGITAL (17/08/18)



(/maven)

Assinando o jornal impresso
você tem acesso total à versão digital.

ASSINE AGORA (<http://69.46.5.82/assine/>)

☰ [TERMOS DE USO \(/termos\)](#)

(/)



[POLÍTICA DE PRIVACIDADE \(/pol%C3%ADtica-de-privacidade\)](#)

[ANUNCIE \(http://69.46.5.82/anuncie\)](http://69.46.5.82/anuncie)

[PUBLICIDADE LEGAL \(http://69.46.5.82/publicidadelegal\)](http://69.46.5.82/publicidadelegal)

[EXPEDIENTE \(/expediente\)](#)

[FALE COM O DCI \(http://69.46.5.82/fale-com-o-dci\)](http://69.46.5.82/fale-com-o-dci)



[\(https://www.facebook.com/jornaldci/\)](https://www.facebook.com/jornaldci/)



[\(https://twitter.com/jornaldci\)](https://twitter.com/jornaldci/)

Siga nossas redes sociais

© 2017. DCI Diário Comércio Indústria & Serviços.
Todos os direitos reservados.



[IVC \(https://digitalaudit.ivcbrasil.org.br/MediaPlanner/CertificateWebsite/85\)](https://digitalaudit.ivcbrasil.org.br/MediaPlanner/CertificateWebsite/85)

Powered by

ATEX Polopoly (<http://www.atex.com>)
XPROGLABS (<http://www.xproglabs.com>)