

10/04/2019 - 05:00

Por custo menor, Klabin migra exportação para graneleiro

Por **Ana Paula Machado e Stella Fontes**

A Klabin já estrutura a sua estratégia logística para exportação de celulose e bobinas de papel pautada no uso de navios graneleiros. Sandro Ávila, diretor de planejamento operacional, logística e suprimentos da companhia, explicou que com o fim do contrato com a Fibria, a empresa teve que reavaliar a sua logística de exportação para reduzir os custos com o transporte. Com isso, cargas que eram originalmente enviadas em contêineres, como a celulose fluff (celulose de fibra curta em bobinas), serão remanejadas para navios graneleiros.

Esse movimento, segundo o executivo, se deve aos altos preços do fretes dos navios de contêineres. "Em média, exportar por contêiner está 10% mais caro do que por navios graneleiros. Hoje, 57% do nosso volume já é enviado a granel, 30% por contêiner e, as cargas para o Mercosul (13%), seguem de caminhão. Vamos reduzir as exportações por contêiner a medida que os custos nos pressione", afirmou Ávila. Entre celulose e papel, a Klabin exporta 1,6 milhão de toneladas.

Ele conta que na Klabin a ideia é ter dois ou três armazéns na Europa perto dos principais portos e de lá fazer a distribuição da celulose via rodoviário ou navios menores. "Com isso, conseguimos mitigar a desvantagem do graneleiro frente à embarcações de contêiner que conseguem parar em vários portos pelo mundo", contou Ávila.

O movimento contrário - transferência de cargas de navios graneleiros para contêineres - aconteceu há cerca de dez anos, quando a oferta de contêiner estava alta no mercado e isso fez com que os fretes fossem bem mais competitivos do que os navios a granel. "Exportávamos toda a nossa celulose via graneleiros. Agora, estamos retornando às origens", disse Ávila da Klabin, acrescentando que já enviou como teste 800 toneladas de bobinas de papel por graneleiro e, no mês passado, outras 2 mil toneladas. "Esperamos que isso seja regular."

No mercado, tipicamente, os grandes volumes de celulose de eucalipto produzidos no país - cerca de 90% da produção nacional é exportada - são embarcados em navios graneleiros.

A antiga Fibria, que foi incorporada pela Suzano, já usava essa modalidade de transporte marítimo. Consumada a fusão, a "nova" Suzano seguirá embarcando praticamente toda a sua carga também via graneleiro. Apenas um pequeno volume de fibra continuará seguindo para destinos na Ásia via contêiner. A companhia, que produz cerca de 11 milhões de toneladas por ano de celulose de mercado, conta com 12 navios totalmente dedicados e chega a 86 países.

Na indústria, a grande embarcadora de contêineres é a Eldorado Brasil, produtora de celulose controlada pela J&F Investimentos. Para a companhia, esse modelo é interessante porque garante flexibilidade na distribuição da matéria-prima e pelo fato de os contratos serem negociados junto com os volumes embarcados pela JBS, frigorífico do mesmo grupo, o que garante custos competitivos.

A Klabin segue um movimento que se verifica em outros setores da economia brasileira. **Leandro Carelli Barreto, sócio da Solve Shipping, consultoria especializada em transporte marítimo, diz que a alta dos preços dos frete por contêiner acontece por uma estratégia dos armadores no Brasil, que estão reduzindo os navios em rotas para o país. "Isso para manter os preços no mesmo valor negociado ao fim do ano passado. Geralmente, há uma queda nas taxas pela baixa na demanda e excesso na oferta."**

O consultor acrescentou que além do setor de celulose e papel, segmentos do agronegócio, como grãos, já fez o movimento de volta para os navios graneleiros para se protegerem dos aumentos dos custos com transporte.

A estratégia dos armadores, conforme Barreto, é aumentar a taxa de ocupação dos navios para o país. Uma embarcação parada que fazia a rota Ásia-Brasil, com capacidade de transporte de 9 mil Teus (contêiner de 20 pés) custa em torno de US\$ 2 milhões por mês. Já manter todos os navios em operação rodando com abaixo de 80% da sua capacidade, as empresas perdem cerca US\$ 9,6 milhões por mês.

"Ou seja, é muito mais saudável arcar com os custos de um navio parado do que operar navios com grande capacidade ociosa, que diminui a economia de escala e aumenta o custo unitário de transporte, além de estimular as guerras de fretes e pressionar o resultado dos armadores."

Ele alerta, no entanto, que grande parte dos embarcadores não está percebendo esse movimento dos armadores e aguardam a melhora nos fretes para firmar os contratos. "O cenário mudou e os armadores farão o possível para repor as perdas dos últimos anos. Os donos da carga que não quiserem deixar 'dinheiro na mesa' precisarão acompanhar de perto a relação entre oferta e demanda de cada uma das rotas que utiliza."