

A transição



*Ivan Leão

A indústria marítima e *offshore* está num momento de transição, segundo autoridades e especialistas. Muda da situação do monopólio no gás natural para a abertura do mercado. Muda para uma economia de baixa emissão de carbono, segundo as empresas de petróleo internacionais, com foco em gás natural e energia renovável. Mudam marcos regulatórios para permitir que empresas de navegação na costa brasileira importem navios e ampliem a oferta do transporte marítimo. A Petrobras está em transição estratégica, concentrando esforço de investimento na produção de petróleo no pré-sal.

Os dois maiores estaleiros da China (China Shipbuilding Industry Corporation – CSIC e China State Shipbuilding Corporation –CSSC) informam fusão. Os dois maiores estaleiros da Coreia do Sul (Hyundai Heavy Industries Corporation – HHIC e o Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering – DSME) também estão em processo de fusão, confirma o Korea Development Bank, acionista controlador do DSME. O movimento na Ásia visa à hegemonia no setor com o acirramento de competição internacional para construção de navios mercantes, principalmente petroleiros, porta-contêineres e graneleiros (minérios e grãos). O Japão e a Alemanha, grandes construtores de navios desse tipo, reconhecem esse fato, que também afeta estaleiros no Brasil.

A transição no Brasil ocorre na política e principalmente na economia. Conceitos tradicionais como: “o Brasil não tem poupança para investir” ou “o país carrega pesada dívida em dólar” não correspondem mais à realidade. O investimento privado no Brasil atinge cerca de R\$ 3,6 trilhões, segundo a Anbima; a dívida pública do governo (estimada em 75% do PIB) é 95% em reais. Um cenário que desmente a noção de uma aguda dependência de recursos internacionais. Mas indica a bem-sucedida atração de investidores internacionais para financiar a infraestrutura, já que o orçamento público está comprometido com pagamento do custeio da folha e da previdência. Situação que recebe prioridade do Congresso, que adotou uma atitude de protagonismo político.

O evento sobre Cenários da Indústria Naval e Offshore, promovido pela **Portos e Na-**



vios, patrocinado por escritórios de advocacia Kinkaid-Mendes Viana e Mattos Filho, praticamente cobriu a agenda do setor até a próxima Marintec, já anunciada para agosto de 2020. As apresentações exibiram uma nova posição estratégica para os investimentos da Marinha do Brasil e as oportunidades de negócios gerados por investimentos em unidades de regaseificação de gás natural e na construção de navios gaseiros de médio porte, segundo especialistas estimados em 61 embarcações.

A apresentação do vice-almirante Petrônio Aguiar, diretor de gestão de Programas da Marinha do Brasil, estima o poder naval mínimo em 120 navios, mas concorda que poderia ser muito mais, maior até que 350 navios. Para tanto olha objetivamente a viabilidade orçamentária onde estão listadas as fontes de recursos do Orçamento público, acordos com a ANP para projetos de inovação, recursos do Fundo da Marinha Mercante e projetos que possam contar com capitais privados para fornecimentos à Marinha e com potencial de exportação. O presidente da Empresa Gerencial de Projetos Navais (Emgepron), vice-almirante Edésio Teixeira, segue a linha de uma visão de empreendimento, lembrando que a “economia do mar” representa cerca de R\$ 1,7 trilhão ao ano (19% do PIB). Valor que continuará a crescer com a expansão da produção de petróleo em alto-mar.

A indústria da construção naval brasileira apresenta resultado extremamente positivo em relação à capacidade técnica. Em alguns segmentos, como navios petroleiros e plataformas de produção *offshore*, estaleiros não tinham capacidade financeira para enfrentar a redução de encomendas derivada da redução do preço do petróleo, além de existirem políticas públicas na Ásia mais consistentes que as adotadas no Brasil. O presidente da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem (Abac), Cleber Lucas, reposiciona a questão de

forma interessante, argumentando que a política pública deve ser de transporte marítimo, já que é onde a receita é gerada. A política pública com foco no estaleiro é a que sempre foi adotada e nesta última fase tinha como único cliente a Petrobras.

O debate sofre com as realidades da transição, mas o mercado da construção naval para o transporte de gás natural começa a apresentar seus contornos baseado em oportunidades criadas por investimentos em andamento. O superintendente de Petróleo e Gás Natural da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), Marcelo Alfradique, informa que até 2030 o Brasil estará produzindo 261 milhões de metros cúbicos de gás natural por dia, excluídos 77 milhões de metros cúbicos injetados e 29 milhões de metros cúbicos consumidos na operação de produção, queima e perdas. A oferta ao mercado estimada é de 147 milhões de metros cúbicos. Também é crescente o volume de importação e cabotagem de derivados de petróleo, podendo alcançar 580 mil barris/dia em 2030. A exportação de petróleo pode alcançar 3,5 milhões de barris/dia em 2030. O que indica mercado para navios petroleiros desde que seja possível competir com a Ásia. Neste momento existem 23 projetos de terminais de GNL mapeados, sendo 12 em fase final de projeto e decisão de investimento, num total de 300 milhões de metros cúbicos/dia.

O presidente da Golar Power, Celso Silva, vê oportunidade para a substituição do diesel importado pela produção doméstica de gás e GNL, com potencial de demanda de 39 milhões de metros cúbicos/dia de gás (ou 10 GW de térmicas). Segundo analistas, essa substituição poderia gerar demanda por cerca de 62 navios gaseiros. A Golar Power é um investimento da Golar LNG (sede nas Bermudas, investidores da Noruega) e da Stonepeak Infrastructure Partners (sede nos EUA, gerencia US\$ 15 bilhões em investimentos). No Brasil, a Golar Power está em comissionamento da sua unidade de regaseificação para geração de energia em Sergipe e investe na unidade de Porto do Açú, no norte do Rio de Janeiro, e em Barcarena, no Pará.

O presidente da Amazônica Energy, Marcelo Araújo, informa negociação de uma parceria para implantar um sistema de movimentação de gás natural liquefeito (GNL) na região amazônica, utilizando 23 mil quilômetros de redes hidroviárias do Pará, Amazonas e Rondônia. Segundo o jornal *Valor Econômico*, o parceiro é o grupo japonês Mitsubishi. Os estudos têm prazo de realização de dois anos. O empreen-

Mercado de FPSOs

Empresa	Instalado	Em construção	Disponível	Em reparos
Modec (Japão)	11	3	1	0
BW Offshore (Noruega)	12	2	0	1
SBM (Holanda)	12	3	0	0
Teekay Offshore (EUA)	9	0	2	0
Bumi Armada (Malásia)	6	0	2	0
Yinston (Malásia)	3	2	0	0

Fonte: EMA – Relatório trimestral FPSOs – março 2019

dimento está orçado em US\$ 600 milhões. O empreendimento contempla duas regiões ao longo do Rio Amazonas: engloba o eixo entre Itacoatiara (AM) e Porto Velho (RO), com demanda estimada de três milhões de metros cúbicos diários de gás natural, e a região de Ponta de Pedras, na Ilha de Marajó. A previsão é montar uma frota de 50 barcas e 10 empurradores, todos construídos no Brasil.

A essas oportunidades devem ser somadas a construção de plataformas de produção de petróleo do tipo FPSO. Onde a demanda brasileira lidera com a perspectiva de contratação de sete unidades em 2020. A questão é como os empreendedores poderão se articular para participar desses fornecimentos. A transição representa a mudança no modelo de endereçar esses desafios. Negócios para fornecimentos de FPSOs envolvem empresas capazes de construir o equipamento e, principalmente, parceiros com capacidade de estruturar a engenharia financeira baseada nos recebíveis do aluguel da plataforma e dos serviços de operação *offshore*. Como exemplo, pode ser observado o movimento da japonesa Modec, que está recorrendo pela primeira vez à emissão internacional de títulos (*project bonds*), no valor de US\$ 1,1 bilhão para refinar o FPSO para o consórcio de Tupy. Essa iniciativa responde ao desafio de financiar o grande número de contratos para a construção de FPSOs que a empresa vem conquistando.

A Yinson Holdings Berhad (Malásia) negocia com a Petrobras o FPSO para Marlim, mas se prepara assinando uma carta de intenções com o Sumitomo Corporation (Japão) para obter participação de pelo menos 20% dos investimentos e dos resultados. A divisão de tarefas atribui à Yinston a implementação do projeto e ao Sumitomo obter soluções competitivas de logística e financiamentos. A Yinston em sua apresentação ao mercado informa ser a sexta maior empresa de operação de FPSOs. ■

* Diretor da Ivens Consult