

GIGANTE DO AGRO

sente impactos do Estreito de Hormuz

Tempo de entrega de dona da Sadia no Oriente Médio sobe 50% com restrições



Mesmo com a logística mais complexa e cara, a MBRF está conseguindo manter o fluxo de abastecimento na região

Dona de marcas como Sadia e Perdigão, a MBRF tem sentido os impactos das restrições impostas no estreito de Hormuz. Leonardo Dallorto, vice-presidente de mercado internacional e cadeia de suprimentos da empresa, disse à Folha de S.Paulo que o tempo médio para entrega na região passou de 40 para mais de 60 dias, um aumento de ao menos 50%.

Os custos também dispararam, embora a empresa prefira não dimensionar a mudança de valores para a reportagem.

“Há um aumento de frete por conta do que eles [os parceiros logísticos] chamam de taxa de guerra, já que é uma região que está sendo atingida por uma guerra. A logística que fazemos por terra, transportando de um lado para o outro, também encarece, além das armazenagens, que também ficaram mais caras”, afirma Dallorto.

A gigante do agronegócio, resultante da fusão entre Marfrig e BRF, exporta cerca de 70 mil toneladas por mês para a região do Oriente Médio, atingida pelo conflito entre Estados Unidos, Irã e Israel.

Grande parte desse volume é formado pelos embarques de carne de frango. Mercados como Emirados Árabes Unidos, Qatar, Kuwait e Iraque foram alguns dos mais afetados, segundo a companhia.

Para continuar abastecendo a região, o executivo conta que a MBRF buscou rotas alternativas, aprimorou a logística terrestre (por meio de caminhões) entre portos e contratou centros de distribuição de parceiros logísticos no local. A empresa opera regularmente com sete centros na região, mas teve que ampliar esse número para 12 devido ao aumento da complexidade logística.

“Contratamos mais caminhões locais, estamos fazendo mais transportes terrestres entre portos na região, seja na costa da Arábia Saudita, em Omã ou por meio dos Emirados Árabes Unidos, antes do estreito de Hormuz”, afirma o executivo.

Mesmo com a logística mais complexa e cara, a MBRF avalia que a estratégia tomada é acertada e que está conseguindo manter o fluxo de abastecimento no

local. Dallorto, por outro lado, reconhece que haverá um aumento no preço praticado pela empresa ao consumidor da região como forma de compensar os custos adicionados com a empreitada.

“Acaba tendo um repasse do custo, porque realmente toda a operação fica mais custosa”, diz ele.

Diante dos riscos de gripe aviária, a empresa adotou há cerca de dois anos uma estratégia de abastecer a região previamente. Como os estoques estavam cheios quando a guerra no Irã foi deflagrada, a MBRF conseguiu evitar um desabastecimento na região em um primeiro momento.

“A gente já vinha aumentando os estoques locais, até pelo risco de gripe aviária que o Brasil tem passado nos últimos anos. Então, a gente se posicionou bem em estoque na região”, diz o executivo. “Se a gente tivesse um estoque baixo, com esse aumento do tempo, íamos ficar sem produto por um período. Mas, como eu estava com o estoque elevado, isso ajudou com que meus estoques locais não zerassem.”

Em teleconferência de resultados realizada em 7 de março, Gilberto Tomazoni, CEO global da JBS, disse que a empresa também teve de adequar a logística de entrega na região por conta das restrições em Hormuz.

“Precisamos trocar de portos e, quando mudamos de portos, precisamos usar caminhões para entregar os produtos ao cliente”, disse.

Ele também ressaltou os aumentos de custos provocados pela operação. “Temos um contrato com os agentes marítimos e eles cobraram um custo extra por causa do risco de se navegar nessas regiões”, disse Tomazoni. “Até agora, todo esse aumento de custo foi absorvido pelo mercado. Não vimos impacto nos nossos resultados.”

A JBS está investindo US\$ 235 milhões para ampliar sua presença na região, com a inauguração de uma planta industrial na Arábia Saudita e o anúncio da criação de uma plataforma multiprotéicas em Omã, uma joint venture com a Oman Food Capital que visa posicionar o país como um centro estratégico para o mercado halal (carnes produzidas e abatidas segundo as normas da lei islâmica).

Impacto logístico

O fechamento do estreito de Hormuz também impactou o transporte de contêineres. Segundo Leandro Carelli, sócio da consultoria Solve Shipping, com a impossibilidade de seguir rota pelo estreito, os navios fazem o transbordo (transferência) da carga, que segue por meio de transporte terrestre.

“Você pode imaginar que não tem a mesma escala. Precisa de muitos caminhões para transportar o que um navio transporta. O caminhão é mais lento, mais demorado. Isso pressiona muito o frete para lá [Oriente Médio]”, diz.

Carelli afirma que transportadoras têm cobrado sobretaxas que chegam a US\$ 4.000 (R\$ 20 mil) por contêiner, na esteira do impacto financeiro causado pelo investimento em transporte terrestre.

A companhia disse ainda que está ampliando as soluções de transporte multimodal na região, com alternativas terrestres na Arábia Saudita, Kuwait, Bahrein, Emirados Árabes Unidos, Qatar e Iraque.

Para cargas que já estiverem em trânsito, o cliente poderá escolher continuar a viagem, com pagamento de uma taxa que dá direito a 14 dias de armazenamento. Após esse período, será cobrada taxa de US\$ 25 por TEU (cada TEU representa um contêiner de 20 pés, ou cerca de 6 metros) por dia, mais taxas adicionais para contêineres refrigerados.

Também há opção de retorno à origem da carga ou mudança de destino. Nesses casos, serão cobradas taxas e fretes adicionais.

Segundo a Maersk, devido à necessidade de rotas alternativas e armazenagem, a empresa adicionou uma taxa emergencial ao frete às cargas embarcadas ou com destino a portos no Iraque, Kuwait, Arábia Saudita (Dammam e Jubail), Bahrein, Qatar, Emirados Árabes Unidos e Omã (exceto Salalah). A sobretaxa varia de US\$ 1.800 a US\$ 3.800, de acordo com o tipo de contêiner.

Por Felipe Mendes e Paulo Ricardo Martins (Folhapress)