

## Lídia Sequeira – Porto de Sines

«Porto de Sines tem de ter capacidade para conseguir novos mercados»

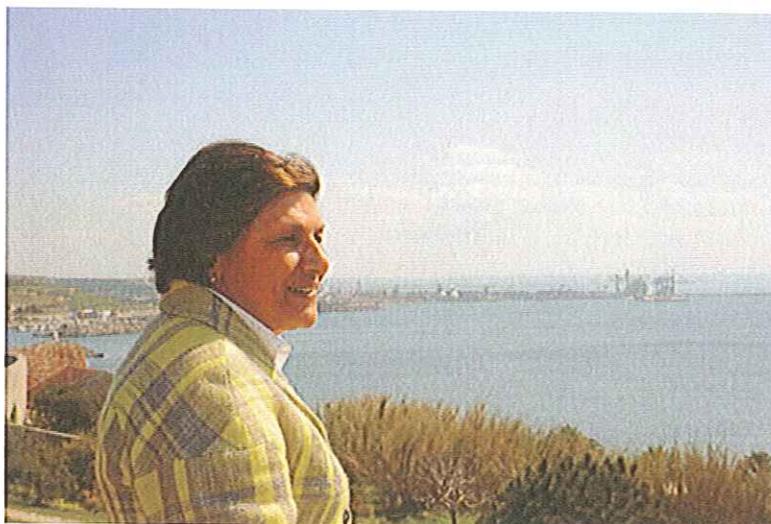
29-07-2010

*A partir de 2013, com a abertura do Canal do Panamá aos navios post-panamax, as rotas mundiais do shipping vão mudar, revela em entrevista à Transportes em Revista, a presidente da Administração Portuária de Sines, Lídia Sequeira. Este factor, aliado ao facto de estarmos situados no chamado "Triângulo Dourado", é uma oportunidade única para o crescimento e presença do porto de Sines nos novos mercados emergentes*

**Transportes em Revista** – Em 2009, o Porto de Sines cresceu praticamente em todas as áreas, no entanto houve uma quebra de três por cento, face a 2008, ao nível das mercadorias movimentadas. Que balanço faz?

**Lídia Sequeira** – O ano de 2009 foi marcado por três factores: a crise económica, o incêndio na refinaria de Sines e o mau tempo. Apesar da crise instalada, que foi mais notória nos primeiros dois meses do ano, no geral, o Terminal de Granéis Sólidos foi aquele que mais cresceu, acima dos 20 por cento. O Terminal de Contentores também cresceu, com um aumento de nove por cento no número de TEU's; o Terminal de Gás Natural teve um crescimento de cerca de dois por cento; o Terminal Petroquímico sofreu um pequeno decréscimo, mas que não foi significativo para a actividade geral do porto; o Terminal de Granéis Líquidos foi aquele que teve uma maior quebra (cerca de 14%) e que contribuiu bastante para o resultado final, uma vez que tem um peso total na actividade do porto de Sines de cerca de 60 por cento. Como sabem houve um incêndio na refinaria de Sines que interrompeu o movimento de ramas e de refinados durante cerca de dois meses.

O mau tempo que teve lugar nos últimos dez dias do ano também contribuiu para este resultado. Houve 400 mil toneladas de mercadorias que entraram no porto mas que não descarregaram devido ao mau tempo e que só foram descarregadas apenas em Janeiro. Se estas mercadorias tivessem entrado o decréscimo teria sido mínimo. Mas foi um ano positivo, com crescimentos em quase todas as áreas.



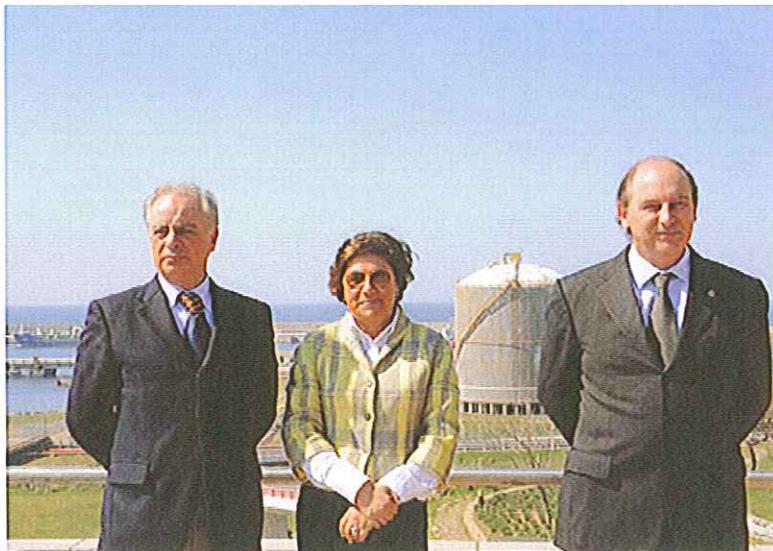
**TR** - Esse crescimento surge porque existe a preocupação, em Sines, de ir à procura de novos mercados e novas cargas?

**LS** – Um porto tem de ter capacidade para ir ao encontro dos seus clientes. É preciso ir falar com armadores, que são os nossos principais clientes, perguntar aquilo que eles precisam e fazer as adaptações necessárias. Não se pode ficar parado à espera que venham falar connosco. Eu percebi isso claramente há vários anos, durante a primeira reunião que tive com o presidente da MSC, em Genebra. Tinha um conjunto de dados fantásticos sobre o que é o porto de Sines e as suas vantagens geoestratégicas...mas depois ele colocou questões muito simples; se o porto era "paperless", se funcionava 24 horas por dia, entre outras. No

final disse-me, que quando tivesse estes problemas resolvidos voltaríamos a falar. No entanto, fomos resolvendo alguns desses problemas e claro que voltámos a falar!

**TR** – E o que foi feito?

**LS** - Devo salientar que houve um enorme apoio da Tutela, junto de todos os portos, relativamente à construção e instalação da Janela Única Portuária (JUP). Houve também um apoio pró-activo das Alfândegas e da Marinha neste domínio, de modo a que pudéssemos resolver alguns problemas. Depois de resolvidos, ninguém quis ficar de fora, e hoje, a JUP está a funcionar perfeitamente em Sines. Também nos colocaram o problema do comprimento do cais no Terminal XXI, que era necessário aumentar e cujas obras já estão a decorrer. Como se sabe, este Inverno tem sido bastante rigoroso e houve um ligeiro atraso, mas esta obra é absolutamente essencial. O cais tem actualmente 380 metros e irá passar para 730 metros, permitindo a atracagem em simultâneo de dois navios post-panamax. Brevemente ficarão concluídos os primeiros 100 metros, permitindo a operação simultânea de um navio grande e outro mais pequeno o que já é uma grande vantagem porque irá permitir o aumento do "transit time".



**TR** – A necessidade de aumentar o cais do Terminal XXI é um bom problema porque permite ao porto de Sines ser mais competitivo, principalmente a nível internacional. E neste momento, a APS está bastante empenhada em promover o porto de Sines além-fronteiras de modo a conseguir angariar novos mercados...

**LS** – Que ninguém tenha dúvidas sobre isso. Mas devo acrescentar que no início, o mercado do shipping tinha pouco conhecimento sobre o porto de Sines. E quando demos início à estratégia de promoção do porto no estrangeiro, a sensação que tive foi muito interessante, mas que não é mérito nosso, mas sim do Engenheiro Consiglieri Pedroso, que apostou em trazer para Sines um grande operador portuário mundial, a PSA – Port of Singapore Authority. Este é um facto muito importante quando queremos promover e divulgar uma marca, como o porto de Sines. Se me apresentar apenas como presidente do porto de Sines, não causa grande impacto; no entanto se disser que temos um terminal concessionado à PSA, a atenção já é muito maior. Se acrescentar a isso o facto de Sines ser o porto da fachada atlântica escolhido pela MSC para receber os seus navios-mãe, obviamente que é um factor que vende a marca. Quando pudermos adicionar outro operador do mesmo peso e prestígio da MSC, ainda melhor.



**TR** – Está a falar do porto de Sines como uma marca comercial. A tendência é essa, não vender apenas serviços mas também uma marca?

**LS** – Absolutamente. E essa marca tem de ganhar prestígio internacionalmente, porque o shipping é um meio de transporte que não vive apenas do mercado interno, mas sim do mercado global, e tem que o conhecer. Nós, como administração portuária temos a noção clara onde é que somos competitivos em termos dos mercados mundiais. Ouvimos recentemente o Dr. Murteira Nabo falar do “Triângulo Dourado”, que não é uma ficção, é realidade. Actualmente, a nossa posição como fachada atlântica, é privilegiada. Os grandes fluxos internacionais vêm do “far east” e passam todos à nossa porta. Sabemos também que a nossa posição não é a mais indicada para quem vem através do Canal do Suez...por enquanto, porque a partir de 2013, a realidade irá ser diferente. É também curioso notar que a Rota do Cabo já começa a ser usada e a ser uma alternativa.

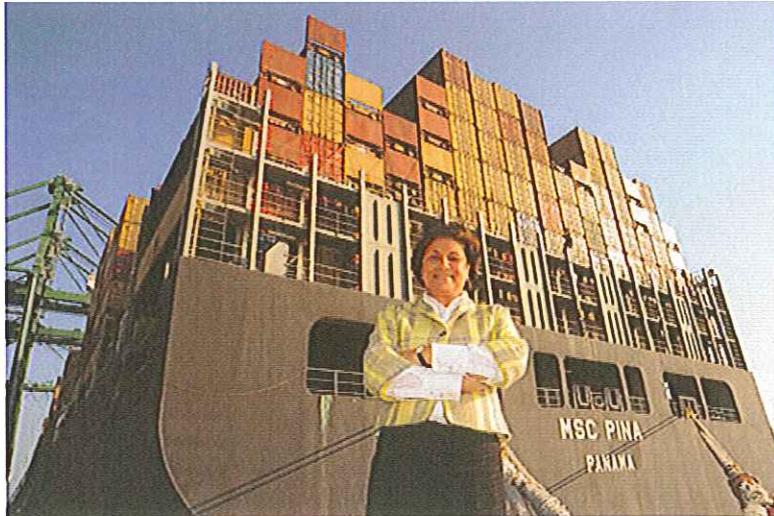


**TR** – Mas porque é que isso está a acontecer?

**LS** – Por vários motivos. O principal é para evitar o Golfo de Áden, por questões de segurança. A outra é o surgimento de novas economias emergentes no Atlântico Sul.

**TR** – Quando diz que, em 2013, a realidade será diferente está a referir-se às obras no Canal do Panamá?

**LS** – Exactamente, porque a partir de 2013 o Canal do Panamá já estará preparado para receber navios post-panamax. Muitas empresas já se estão a posicionar no Panamá, incluindo a PSA, que como sabem já aí adquiriu um porto.



**TR** – Mas as rotas do far east passarão a utilizar o Canal do Panamá em detrimento do Suez?

**LS** – Sim, porque é mais perto e também mais seguro. Passa a existir uma alternativa ao Canal do Suez. Outra coisa muito importante é que os 20 maiores portos do Mundo estão no Hemisfério Norte; 14 no far east, um no Médio Oriente (Dubai), três no Norte da Europa e dois estão na costa oeste dos Estados Unidos. E é importante perceber o seguinte, com o alargamento do Canal do Panamá iremos ficar em contacto com o mercado oeste dos Estados Unidos. A costa leste não possui nenhum porto entre os 20 maiores, mas o nosso tráfego intercontinental é aqui.

**TR** – O que é que o porto de Sines está a fazer para conseguir captar estes “novos” mercados?

**LS** – Penso que temos de ir por fases. Para nós, é necessário conseguir captar rotas e serviços de longa distância. O facto de estarmos situados num local de cruzamento de rotas é extremamente importante, até porque existe na fachada atlântica uma concentração de movimento e tráfego portuário muito maior do que por exemplo, no norte da Europa. Também não nos podemos esquecer do alargamento do Canal do Panamá que vai mudar as rotas do “shipping” mundial. Este conjunto de situações é uma grande oportunidade para o crescimento do porto de Sines, que não podemos deixar passar.



**TR** – Quais são as principais rotas e serviços que escalam o porto de Sines, ao nível do transporte contentorizado?

**LS** – Importa referir que o porto de Sines nasceu como porto para o mercado energético mas que depois mudou de vocação, passando a receber os grandes navios-mãe, fazendo por um lado o transhipment, que em 2009 representou cerca de 60 por cento, e o Inland, que representou cerca de 40 por cento. Para mim, um porto que queira ser competitivo tem de ter estas duas vertentes. As grandes linhas que servem Sines são o USA North Atlantic, que serve todos os portos do norte da costa leste dos Estados Unidos; o USA South Atlantic and Gulf, que serve os portos do sul dos Estados Unidos e do Golfo do México; o serviço do Mediterrâneo que serve a Grécia e a Turquia; e o Lion Service, proveniente do Extremo Oriente. Estas quatro linhas são todas da MSC, apesar de já existirem linhas de outros armadores a operar em Sines, como a Hapag Lloyd, a Holland Maas, entre outros, mas que fazem o pequeno transporte para os nossos principais pontos de destino, que são fundamentalmente o norte de Espanha, principalmente Bilbao e norte da Europa.



**TR** – Mas nem sempre foi assim...

**LS** – No ano passado existiu uma greve no porto de Le Havre que foi bastante morosa e difícil. Estes navios-mãe utilizavam normalmente o porto do Havre para fazer o transhipment para o norte de Espanha. Devido às dificuldades e incertezas que tiveram decorrentes desta greve, os armadores decidiram que o transhipment iria começar a ser feito através do porto de Sines.

**TR** – Há pouco referiu os mercados emergentes no Atlântico Sul. Quais são?

**LS** – América do Sul e África, apesar deste último ainda não ter grande significado. Mas em relação à América do Sul, por exemplo, este é um mercado que tem de ser olhado muito atentamente até porque não existem muitas ligações directas para Portugal. O porto de Santos é um porto concentrador de toda a carga da América Latina, com índices de crescimento muito interessantes ao nível da exportação e importação. Temos de nos posicionar muito bem neste mercado. Aliás, brevemente iremos assinar um acordo de cooperação com o porto de Santos, que já está elaborado e acertado. Será um acordo ao nível da troca de experiências de procedimentos administrativos, com estágios nos dois portos. Um acordo deste tipo deve também servir para abrir o caminho dos outros actores e intervenientes da actividade portuária. E em Sines trabalhamos todos em conjunto, nada é feito de forma isolada. Ultimamente temos igualmente vindo a realizar a formação de pilotos brasileiros, que estão a aprender a manobrar grandes navios.



**TR** – Qual deve ser o papel de um porto na captação de novos negócios e mercados?

**LS** – Os portos devem ter um papel institucional, defendendo a marca de modo a facilitar a entrada em cena dos nossos actores económicos. O porto não faz o negócio; tem de criar condições para que ele possa ser feito. E espero que 2010 seja um ano em que consigamos dar mais um salto no nosso índice de conectividade relativamente às linhas de “shipping”. Este é um relatório elaborado pelas Nações Unidas que tem em conta muitos indicadores, como o número e dimensão dos navios, escalas, distância dos serviços, entre outros. No ano passado, Portugal subiu da 43ª (em 2008) posição para o 27º lugar. Obviamente que todos os portos nacionais contribuíram, mas foi Sines quem contribuiu mais para esta subida. Em 2006 e 2007 houve um grande salto, que coincidiu com a entrada em funcionamento dos serviços para os Estados Unidos e o do Mediterrâneo. O segundo grande salto ocorreu quando entrou em funcionamento o Lion Service.

**TR** – Na Península Ibérica, qual é o principal concorrente do porto de Sines?

**LS** – É o porto de Valência. E a tal questão do “Triângulo Dourado” posiciona-nos nos nossos mercados em que o transit time é muito inferior para Madrid em relação a Valência. Se estivesse em Valência estava muito preocupada com a abertura do Canal do Panamá. Actualmente ganha muito devido à utilização do Suez e do Mediterrâneo e também ganha no transit time para Madrid. O mesmo já não acontece nos tráfegos dos Estados Unidos, América Latina e África.

**TR** – Para se obterem ganhos no transit time é essencial ter boas acessibilidades rodo-ferroviárias, de modo a poder escoar eficazmente as mercadorias. É também um factor que permite alargar o hinterland dos portos. Que importância tem para o porto de Sines o alargamento do actual IP8 e a construção de um novo canal ferroviário?

**LS** – O acesso ferroviário ao porto de Sines tem de ser melhorado rapidamente. Neste momento a Refer está a estudar com muito rigor e pormenor a alternativa de ligação por Grândola. Estão também a estudar se o canal actual é alternativa. A verdade é que Sines necessita urgentemente de uma linha que permita comboios com 500 metros de comprimento com capacidade para 30 vagões. Se a actual linha permitir esta exigência de serviço e este padrão não tenho nada a obstar. Se não permitir é preciso encontrar uma alternativa. Neste momento, as pendentes e as curvas existentes na actual linha não o permitem. Só para terem uma ideia, em Portugal não existe actualmente nenhum centro de transporte ferroviário de mercadorias que tenha o movimento de Sines. Por dia, são 26 comboios, sete dias por semana.



**TR** – E ao nível das infra-estruturas rodoviárias?

**LS** – Como sabem, já se procedeu ao lançamento da construção da nova auto-estrada que também já está concessionada. Houve um problema com o Tribunal de Contas que está em vias de ser resolvido e as obras devem iniciar-se em breve. Apesar de 90 por cento da carga do porto de Sines ser escoada pelo modo ferroviário, os restantes dez por cento são cada vez mais em termos proporcionais, justificando-se esta nova alternativa rodoviária.

**TR** – A melhoria das acessibilidades é um dos potenciais factores de crescimento do porto de Sines. Mas não é único. O próprio porto tem de ter capacidade para crescer fisicamente. Sines tem essa capacidade?

**LS** – Claro que tem. Essa é também uma das mais-valias do porto de Sines em relação a outros portos europeus. Na nossa área de jurisdição portuária, a capacidade de expansão vai até à Central Termoeléctrica de Sines. Isto permite receber até 5 milhões de TEU 's/ano e ir até aos 18 metros de fundo. A perspectiva de irmos construindo por fases e à medida que o mercado vai crescendo é muito interessante. Vejam que existe uma tendência, a nível mundial, para aumentar a capacidade dos navios. Os grandes navios vão começar a ser cada vez maiores, com calados também maiores. E também nesse aspecto, Sines está em vantagem em relação ao seu principal concorrente, que é Valência.

**TR** - Qual a importância do projecto das auto-estradas do mar no porto de Sines?

**LS** - Existem três questões importantíssimas que permitem a um porto ter uma auto-estrada do mar, e qualquer porto que não cumprisse estas regras deveria ser proibido de ter auto-estradas do mar. A primeira é a simplificação dos procedimentos; a segunda é que o porto tem de funcionar 24 horas por dia. Um navio não pode ficar à espera que o porto abra, para começar a carregar e descarregar. A terceira questão, que não é obrigatória mas é praticada no porto de Sines, é que o preço das taxas portuárias é igual 24 por dia, sete dias por semana. Admito que não seja um requisito obrigatório, mas é uma marca de competitividade. Temos que ter algo que nos distinga de modo a podermos captar novos negócios. E, neste momento, o porto de Sines está a trabalhar para ser verdadeiramente um porto com auto-estradas do mar.

Quem transporta as mercadorias tem de ter a garantia que estas não ficam à espera. Esta foi uma questão que a Associação Portuguesa de Operadores Logísticos nos levantou, quando visitou Sines. Disseram-nos que tinham algum receio em relação ao transporte marítimo porque nunca sabiam se os tempos de chegada dos navios eram os previstos. Em Sines, damos essa garantia, porque somos um "porto-mãe". Aliás, o facto de Portugal ter um porto que recebe "navios-mãe" dá uma garantia muito maior a todos os clientes do modo marítimo.



**TR** – Para além da carga contentorizada, a área dos granéis líquidos teve sempre uma grande importância em Sines. Esta é também uma área onde o porto de Sines poderá crescer?

**LS** – Para que isso aconteça contamos com o apoio do nosso parceiro Galp. O seu presidente tem manifestado grande interesse em trazer para Sines o gás natural e o petróleo do Brasil e Venezuela. E Sines tem condições para o receber. Neste momento abastecemos 60 por cento de todo o gás natural do país, com apenas quatro navios por mês. Como sabem, a Galp tem interesses nestes dois países. Mas os granéis sólidos também têm grande importância para Sines. Neste momento a principal origem do carvão que chega a Sines são a Colômbia e a África do Sul.

**TR** – Quais são os resultados que Sines pretende atingir em 2010?

**LS** – No total esperamos movimentar cerca de 26 milhões de toneladas e atingir um crescimento de cerca de dez por cento em relação a 2009

Texto: Pedro Costa Pereira  
pedro.pereira@transportesemrevista.com