



MSC interessada na privatização da CP Carga

Transportes Carlos Vasconcelos defende criação de um consórcio formado entre os clientes da transportadora ferroviária e os portos.

Nuno Miguel Silva
nuno.silva@economico.pt

O segundo maior armador mundial, a MSC - Mediterranean Shipping Company, assumiu o interesse na privatização da CP Carga, recentemente lançada pelo Governo. Em entrevista ao Diário Económico, Carlos Vasconcelos, director-geral da MSC Portugal, revela que "temos de acompanhar a privatização da CP Carga como parte interessada para garantir que no final do processo haja uma solução tão boa ou melhor que a actual".

"A MSC tem todas as opções em aberto, seja operar directamente neste mercado, caso a solução final da privatização da CP Carga nos venha a causar problemas nos serviços que prestamos, seja concorrendo à própria CP Carga. E isso irá acontecer se não se conseguir manter a actual qualidade do serviço ferroviário, se esse serviço deixar de ser competitivo ou se não permitir o nosso crescimento", explicou o responsável da MSC Portugal.

Na primeira hipótese, a MSC já criou uma participada da MSC Rail Portugal, que já tem a aprovação do licenciamento de operador ferroviário e pode ser activada a qualquer momento, passando a CP Carga a ter mais um concorrente directo. A segunda alternativa é a MSC concorrer directamente à aquisição da CP Carga, de forma isolada ou em associação com outros parceiros.

"O Governo tem aqui um papel determinante, não é para ser parte do processo ou para investir. É preciso que seja o elemento aglutinador, para por as diferentes partes interessadas a conversar e encontrar uma so-

lução nacional", defende Carlos Vasconcelos.

No entender deste responsável da MSC Portugal, o Governo deveria contribuir para que se formasse um núcleo duro nacional entre os principais clientes da CP Carga e os principais portos do País que pudesse lançar uma proposta vitoriosa à privatização da CP Carga, "no sentido de lhe dar robustez para o futuro". Como potenciais interessados nesta corrida à CP Carga, além da MSC, já foram dados como certos a Mota-Engil, Altri, ALB, Algeposa e Atena Capital Partners.

Quanto à posição dos portos nacionais na futura estrutura

"Não nos pronunciamos se a CP Carga deve ou não ser privatizada. Mas quero realçar que a CP Carga tem prestado um serviço de excelência, não temos nada a apontar ao serviço da CP Carga. Daí a nossa preocupação com este processo de privatização".

accionista da CP Carga, Carlos Vasconcelos diz que, "pelo que sabemos, o Governo admite que ficar com uma parcela do capital da CP Carga: assim, a posição, em vez de ficar na CP, podia ser transferida para os portos". Segundo, Carlos Vasconcelos, essa posição, mais a dos clientes privados da CP Carga, seria colocada numa entidade por cima da CP Carga.

O director-geral da MSC defende a criação do núcleo duro nacional pelo facto de cerca de meia dúzia de clientes da participada da CP para o transporte ferroviário de mercadorias representarem cerca de 80% da respectiva facturação. E Carlos Vasconcelos avisa que "se o centro de decisão da CP Carga ficar em Espanha, dificilmente os portos nacionais chegarão a Espanha".

"A CP Carga, para ser um operador ibérico, tem de ter um parceiro espanhol. Esse parceiro espanhol não pode é ter um peso determinante na respectiva estrutura accionista", explica o director-geral da MSC Portugal.

Carlos Vasconcelos conclui que "uma boa solução nacional para a CP Carga é uma boa solução para a CP Carga" e esclarece que a MSC se encontra numa fase de aposta estratégica na ferrovia porque "se se quer aumentar a movimentação de contentores em Sines e crescer neste mercado a nível ibérico, só se pode fazer através da ferrovia".

A CP Carga transportou 9,2 milhões de toneladas de mercadorias no ano passado, tendo registado proveitos de 62,8 milhões de euros, mas o passivo da empresa já se situa em cerca de 120 milhões de euros. ■



Empresa a crescer e

Fundador da empresa, Carlos Vasconcelos, nomeou para seu sucessor Marco Vale.

A MSC Portugal, criada por Carlos Vasconcelos, está em fase de passagem de testemunho na gestão. "Na MSC Portugal, fomos crescendo. Somos agora 220 pessoas, divididas por quatro áreas. Ter a gestão concentrada numa só pessoa não era o modelo ideal", avança o director-geral da MSC. A solução foi nomear Marco Vale, para director-geral adjunto da empresa.

"Marco Vale está connosco há muitos anos. Vem da engenharia naval. Vai ser o director operacional e de logística da MSC. Foi a escolha ideal para o reforço da

gestão e para prepara a sucessão, a passagem de testemunho, que tem de ser gradual", sublinhou Carlos Vasconcelos.

O director-geral da MSC acrescenta que a empresa "ficou a ganhar muito com a entrada do Marco" porque "traz sangue novo à gestão. Por seu turno, Marco Vale sublinha que a transição está a gradual e "suave".

"Nos últimos anos, a MSC Portugal tem apostado muito na logística terrestre, nos portos secos, na ferrovia. Essa é uma estratégia que quero manter aqui na empresa e desenvolver para o futuro", garante Marco Vale. O novo director-geral adjunto diz que a MSC "já não é



Carlos Vasconcelos (à esquerda) está a fazer a passagem do testemunho na gestão da MSC Portugal para Marco Vale.

em transição da gestão

apenas uma agência de navegação, mas um operador logístico completo para o cliente e isso é algo para manter e reforçar”.

A actividade da MSC Portugal evoluiu positivamente em 2014, com mais de um milhão de TEUS (medida-padrão equivalente a contentores com 20 pés de comprimento), tendo subido 14% na actividade de importação/exportação, com contentores cheios movimentados, e crescido cerca de 40% nos contentores em 'transshipment' (comércio intercontinental). Na ferrovia, o crescimento de TEUS cheios movimentados foi de 33%. “A exportação teve um forte crescimento e todos os tráfegos em

geral cresceram da mesma forma, fruto das 15 ligações directas que temos a partir de Sines”, revelou Carlos Vasconcelos

“Só no ano passado, iniciá-

DADOS DA MSC EM 2014

1 milhão TEUS

A MSC Portugal movimentou o ano passado mais de um milhão de TEUS em Portugal.

+ 40%

A subida foi de cerca de 40% nos TEUS para 'transshipment', de 33% nos contentores movimentados na ferrovia.

mos cinco novas ligações, para Angola, West Coast (EUA/Pacífico/Califórnia), dois para o Canadá, nos dois sentidos, e um para a Turquia. Há dois anos, a MSC tinha entre nove e dez serviços regulares a partir de Portugal”, sublinha o director-geral da MSC. Neste momento, a empresa faz entre oito e nove comboios por dia, sete dias por semana, que transportam cada um entre 44 e 56 TEUS, o que é permitido por lei em Portugal. “Espalhámos mais a nossa cobertura ferroviária, fomos a mais locais do que íamos. Passámos de três mil TEUS para 4.100 TEUS por dia em comboio, em 'round trip' (ida e volta)”, realçou Carlos Vasconcelos. ■ N.M.S.

OPINIÃO DE CARLOS VASCONCELOS SOBRE ALGUNS TEMAS QUENTES

O director-geral da MSC fala sobre os investimentos projectados para Sines e para o Barreiro, da aliança com a Maersk e do peso dos contentores na economia.

Barreiro sim, se não impedir subida de Sines

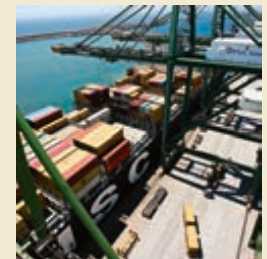
“Nada tenho contra um terminal no Barreiro. Será mais um terminal concorrente e a concorrência é sempre bem-vinda, desde que não venha a travar o

desenvolvimento de Sines”, alerta Carlos Vasconcelos. O director-geral da MSC Portugal espera “que não haja uma cláusula secreta que venha a impedir o desenvolvimento de Sines no contrato que for assinado com o concessionário do terminal de contentores do Barreiro.

Solução para Sines foi “ovo de Colombo”

A solução encontrada entre o Estado português e a concessionária PSA, de Singapura, que gere o terminal de contentores de Sines, é qualificada por Carlos Vasconcelos como “ovo de Colombo”. “Vamos conseguir os mesmos resultados com uma solução mais barata e com zero investimento público, além de se manter o modelo inicial de expansão do terminal de contentores de Sines intacto e em 'stand by'”,

defende o director-geral da MSC. A solução encontrada representa um investimento de 50 milhões da PSA, para aumentar a capacidade de 1,7 para 2,5 milhões de TEUS, com a utilização do cais poente.



Contentores contribuem para exportações

Além das exportações de mercadorias, os contentores permitem também a exportação de serviços portuárias. Segundo as contas de Carlos Vasconcelos, num porto que movimenta um milhão de contentores por ano

em 'transshipment' (500 mil entraram, 500 mil saíram), podemos estar a falar de cerca de 60 milhões de exportações por ano. Além de cada contentor poder representar uma facturação de cerca de 100 euros ao estrangeiro, há que acrescentar as receitas cobradas pelos pilotos, pelos reboques e por toda a actividade portuária.

Aliança 2M melhora oferta de serviços

A aliança 2M, estabelecida entre os dois maiores armadores mundiais, a Maersk e a MSC, “para nós é excelente porque vai-nos permitir oferecer ao mercado

melhores serviços”, adianta Carlos Vasconcelos. Este responsável acrescenta que vai ser possível disponibilizar serviços com novos 'timings' e para novos portos, nomeadamente em serviços entre o Extremo Oriente e a Europa, o Extremo Oriente e os Estados Unidos e os Estados e a Europa.