

**Valor do transporte de um contentor para o Golfo Pérsico custava 1.600 dólares, mas preço triplicou**



RICARDO GRACA

## Custos do frete para o golfo levam pedra para a Índia, Mercosul e Nigéria

**Jacinto Silva Duro**  
jacinto.duro@jornaldeleiria.pt

O aumento dos custos de transporte internacional para o Golfo Pérsico está a colocar pressão sobre a indústria portuguesa de pedra e minerais, forçando as empresas a decisões drásticas.

De acordo com Miguel Goulão, presidente da Assimagra - Associação Portuguesa da Indústria dos Recursos Minerais, o cenário logístico no Golfo Pérsico permanece “crítico” e “sem sinais de resolução”, apesar de os EUA e Irão terem encetado negociações. “Continua tudo perfeitamente bloqueado, no golfo”, afirma o responsável, sublinhando que, embora as empresas portuguesas tenham arranjado alternativas para cumprir as encomendas e as companhias de logística tenham adaptado processos, estas fazem-no “onerando sempre o frete”.

Miguel Goulão explica que o preço de transporte de um contentor destinado àquela zona, em cargueiro, que no passado custava cerca de 1.600 dólares, viu o seu preço triplicar. E o aumento do custo não fica apenas no mar, devido ao encerramento de vários portos, a mercadoria tem de chegar aos países do golfo por vias alternativas, completando o percurso por terra. Este encargo “cifra-se à volta (...) dos 10 mil

[dólares] por contentor”.

Dependendo do contrato de venda, o impacto é sentido de formas distintas. Em situações onde o custo logístico é entregue ao comprador, muitas vezes a decisão de quem compra de não suportar o custo faz com que a mercadoria não circule. Em resposta, o cliente suspende a encomenda devido ao significativo aumento do custo do transporte.

Por outro lado, para evitar a paragem total das unidades de produção, muitos exportadores portugueses estão a absorver os prejuízos. Miguel Goulão, alerta que a factura deste conflito chegará ao cidadão, prevendo uma “inflação demolidora”.

A instabilidade persistente no Golfo Pérsico levou a indústria a procurar novos mercados para reduzir a dependência daquela região. Espaços abertos recentemente por acordo com a UE, como a Índia ou o Mercosul estão no radar, mas a transição é lenta.

### Pôr o pé na porta

Apesar do risco, há quem esteja já no pelotão da frente em busca de novas oportunidades de negócio. A indústria das rochas ornamentais na região de Porto de Mós e Alcobaça enfrenta o desafio de redesenhar rotas comerciais. A Mocamar, por exemplo, tem contornado as di-

ficuldades no golfo. Segundo o administrador Miguel Antunes, a solução passa por itinerários que envolvem a Arábia Saudita e a Jordânia, e portos como o de Jedá e até a travessia pela Síria para alcançar o Iraque, o Kuwait os Emirados ou o Catar.

A empresa tinha 11 contentores com calcários Moca Creme e Azul da Lourinhã a caminho, quando o conflito se desencadeou e com muito custo e rotas terrestres conseguiu colocar as encomendas nos clientes.

Para reduzir a exposição a estes mercados, a empresa está a mudar o foco. “Estamos a explorar os acordos que foram celebrados para o Mercosul e com a Índia, que reduziram em muito as taxas de importação desses países.” O administrador destaca o Brasil, a Argentina e o Uruguai, revelando que a pedra portuguesa já está a entrar no mercado brasileiro, livre de taxas.

Mas, à semelhança de Miguel Goulão, alerta para a morosidade do processo. “Os mercados demoram muito a fazer. Demora tempo a cimentar a nossa posição e podem passar meses e até anos.” Aponta ainda a importância de África, nomeadamente a Nigéria, que cresceu significativamente devido ao fornecimento de gás natural à Europa com a guerra na Ucrânia.