INDÚSTRIA NAVAL E OFFSHORE MARINHA MERCANTE PORTOS E LOGÍSTICA

www.portosenavios.com.br

portos e navios

Setembro/Outubro de 2026 Edição 755 Ano 68



Conexão com descomissionamento

Integração e incentivo à cadeia de suprimentos prepara indústria para carteira bilionária de investimentos

Alto desempenho na movimentação de granéis

O CBG 360 combina alta capacidade operacional, eficiência energética, redução de custos operacionais e versatilidade para atender às demandas de portos e terminais de transbordo.
www.liebherr.com.br

LIEBHERR

CBG 360



Sumário

18 Reparo em diferentes frentes Estaleiros aproveitam mercado aquecido, demandas por modernização de embarcações e serviços especializados

26 Renovação e desafios Em meio a cenário geopolítico complexo, apoio marítimo moderniza frota e mira novas oportunidades em AJB

38 Transbordos seguem em alta Ship-to-ship em AJB superou 1.100 operações em 2025 e já soma 850 em oito meses de 2026

44 Recorde no campo, encomenda no cais Safra recorde, leilões e expansão de terminais sustentam a demanda por equipamentos de movimentação de granéis sólidos

4 Editorial

6 Indústria Naval e Offshore

38 Portos e Logística



CAPA | 06 Fim de vida, novo mercado
Descomissionamento deve movimentar R$ 370 bilhões até 2059, e cadeia nacional se organiza para reter ativos

Editorial

O Brasil vive um momento de grande potencial de desenvolvimento econômico com atividades ligadas ao setor naval e offshore. Com essas áreas aquecidas e com novas perspectivas de oportunidades nas próximas décadas a partir das novas fronteiras de exploração marítima. O segmento de apoio marítimo é exemplo de uma demanda crescente por renovação da frota, que já tem embarcações do novo ciclo sendo entregues.

O PSV híbrido Starnav Elektra, que vai operar para a Petrobras, foi concluído pelo estaleiro Detroit com dois anos de antecedência, conteúdo local e tecnologia embarcada. Os estaleiros nacionais têm boas perspectivas para continuar a construir esse tipo de embarcação em suas instalações. Existe uma demanda crescente no mundo, em meio a um cenário geopolítico incerto e a uma busca dos países por segurança energética. Uma análise mercadológica da Clarksons aponta desequilíbrio entre demanda e oferta que aumenta a urgência da renovação da frota de apoio offshore.

Portos e Navios destaca nesta edição o potencial associado ao descomissionamento, que representa investimentos e oportunidades em toda uma cadeia de equipamentos e serviços para desmantelamento, reciclagem e gestão de resíduos em diferentes áreas de atuação. Uma carteira estimada em quase R$ 400 bilhões nas próximas décadas, com desafio de planejamento e integração desses processos.

Em outra frente, os estaleiros fortaleceram seus serviços de reparo naval e ampliaram o portfólio com diferentes tipos de embarcações. A necessidade de mais eficiência e os serviços especializados e dentro do prazo contribuíram para melhorias no atendimento e para que mais armadores dessem preferência às instalações locais para docagem de seus ativos.

Esta publicação mostra também o crescimento do ship-to-ship nos últimos cinco anos, que já atraiu investimentos em portos brasileiros para atender à Petrobras e a outras operadoras presentes no Brasil que precisam das atividades de transbordo para seus negócios. A Transpetro está se preparando para ampliar os serviços de transbordo para demais clientes.

Outra reportagem aborda que fabricantes de equipamentos estão animados com a intensa movimentação e os planos de investimentos dos portos e terminais que operam granéis sólidos vegetais e minerais. Há investimentos correntes em tecnologia para melhoria operacional em razão da safra recorde, leilões e expansão de terminais, que sustentam a demanda pela renovação e modernização do parque que movimenta minérios e grãos agrícolas.

Essas pautas são exemplos de temas indispensáveis para a agenda de desenvolvimento econômico do país e que, infelizmente, não foram aprofundadas nos debates dessas Eleições.

Boa leitura.

portosenavios

Diretores
Marcos Godoy Perez e Rosângela Vieira

Editor
Danilo Oliveira

Jornalista
Carmen Nery

Direção de Arte
Alyne Gama

Distribuição
Portos e Navios não tem assinatura física e é distribuída como cortesia.

Assinaturas online
portosenavios.com.br/assinaturas1

Assinatura semestral: R$ 210,00

Assinatura mensal recorrente: R$ 38,00

Portos e Navios é uma publicação da Editora Quebra-Mar Ltda.
CNPJ 01.363.169/0001-79
(registro no INPI nº 816662983)

Setembro/Outubro de 2026
Ano 68 - Edição 755

Redação: Rua Leandro Martins, 10
6º andar - Centro - CEP 20080-070
Rio de Janeiro - RJ
Tel: (21) 2113-3073

Impressão
Imos Gráfica

Periodicidade bimestral

As matérias jornalísticas e artigos assinados em Portos e Navios somente poderão ser reproduzidos, parcial ou integralmente, mediante autorização da Diretoria. Os artigos assinados não refletem necessariamente a opinião da Portos e Navios

contato@portosenavios.com.br
www.portosenavios.com.br



6
UNIDADES
DE NEGÓCIOS

+50
ATIVOS
MARÍTIMOS

+70.000m²
DE ÁREA LOGÍSTICA
INTEGRADA

+200
COLABORADORES

Definindo Padrões em Soluções Integradas

TSA HOLDING

TSA ENGINEERING
TSA LOGISTICS
TSA TERMINALS
TSA INTERSEA
TSA RENTAL
odyssey SHIPPING

www.tsa-holding.com

Fim de vida, novo mercado

Descomissionamento deve movimentar R$ 370 bilhões até 2059, e cadeia nacional se organiza para reter ativos

Gavea Group/Divulgação



P-35 recebeu limpeza de tanques, gestão de resíduos e manutenção, enquanto destino é definido

Danilo Oliveira

Empresas do setor naval, estaleiros e instalações portuárias estão atentas e mobilizadas diante das demandas ligadas ao descomissionamento no Brasil. A desmobilização de plataformas tem expectativa de investimentos bilionários até 2030 e nas próximas décadas. O painel sobre descomissionamento da 20ª Navalshore discutiu como conectar a cadeia de suprimentos e prestadores de serviços às oportunidades ligadas ao desmantelamento e à reciclagem de embarcações e plataformas no Brasil. A avaliação dos painelistas é que a carteira de investimentos prevista para os próximos anos pode se traduzir em uma agenda de inovação e desenvolvimento industrial.

Mauro Destri, CEO da Destri Energy, identifica quatro camadas no fornecimento de bens e serviços no país que precisam amadurecer sua atuação nos nichos dessa cadeia. Ela passa por desativação, descomissionamento, desmantelamento, disposição e descarte. Segundo o especialista, elas são representadas pelas operadoras e grandes empresas (I); prestadores de serviços (II); vendedores de peças e sobressalentes (III); e prestadores de serviços básicos como alimentação e segurança (IV).

Ele entende que todo o processo não termina quando a unidade deixa de produzir ou é retirada do campo, e sim quando seus materiais recebem destinação segura, rastreável e economicamente eficiente. Após o descomissionamento e a chegada à instalação para etapa de corte, começa outra engenharia: transformar esse ativo em um fluxo de material controlado. Destri lembra que há muitos processos até a obtenção do certificado de destinação final (CDF). “Economia circular só existe quando existe uma rota técnica, ambiental e economicamente viável (...). Retirar é apenas parte do trabalho. É preciso provar onde tudo foi parar”, completa.

O consultor chama a atenção para o fato de que o primeiro corte realizado é consequência de decisões de engenharia tomadas bem antes. Ele avalia que cada instalação, como porto ou es-

taleiro, precisa adotar uma espécie de modelo 'fordista' em suas dependências, para organizar o recebimento, a descontaminação e o armazenamento. "Quando a gente recebe o ativo é apenas o início. A cadeia termina quando seus materiais têm uma destinação", diz Destri.

A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) estima R$ 370 bilhões de investimentos em descomissionamento no Brasil entre 2029 e 2059, considerando um universo de sete atividades principais ligadas à desmobilização. Desse montante, R$ 75 bilhões estão previstos para o período entre 2026 e 2030. Os dados são entregues pelas operadoras à agência e estão sujeitos a revisões.

"Estamos trabalhando para termos uma validação desses números. A gente sabe que algumas [operadoras] podem antecipar e estão começando a trabalhar para isso. Outras pode ser que não aconteça nesse período", comenta a chefe da unidade de planejamento econômico do descomissionamento da ANP, Karen Alves. Ela vê espaço para o Brasil criar, cada vez mais, um ambiente regulatório e jurídico seguro para que essas atividades, na medida do possível, sejam realizadas no país.

"Acredito que o descomissionamento está redefinindo um novo mercado, aliado a todas as questões de sustentabilidade e provocando toda uma transformação social, econômica, técnica (...). Antes víamos poucas pessoas envolvidas no tema, poucos projetos e isso foi ganhando corpo e novos negócios", analisa Alves.

A advogada Fabrine Hartog, que moderou o debate da conferência da Navalshore, observa que o plano de negócios da Petrobras (2026-2030) já prevê cerca de um quinto dos investimentos em exploração e produção destinados a projetos de descomissionamento. "O descomissionamento é um mercado que deixa de ser teórico. Ele é um mercado que já está em construção, que está acontecendo", diz Hartog, que atua no escritório Souto Correa.

Para o professor adjunto do Centro de Estudo para Sistemas Sustentáveis da Universidade Federal Fluminense (CESS/UFF), Newton Pereira, o Brasil já demonstrou que tem condições plenas de executar essa atividade de reciclagem de embarcações com bastante segurança e qualidade, como no recente caso da P-32, executado pela Ecovix no Estaleiro Rio Grande (RS). Pereira, que é um dos autores do projeto de lei 1.584/2021, sobre essa atividade no Brasil, destaca que as discussões regulatórias e pesquisas já proporcionaram conhecimento, projetos e formação de pessoas, além de parcerias acadêmicas, técnicas e profissionais.

Matheus Vieira/Ecovix



Estaleiro Rio Grande, da Ecovix, concluiu desmantelamento da P-32 e, em agosto, recebeu a P-33

Humberto Teski



MAURO DESTRI
Processo termina com destinação segura, rastreável e economicamente eficiente dos materiais

O professor menciona que, mesmo assim, acidentes recentes em instalações de reciclagem em Bangladesh e na Índia devem ser analisados. Ele chama a atenção para o fato de que essas ocorrências provocaram perdas humanas e impacto ambiental, mesmo em instalações autorizadas pela Convenção de Hong Kong (HKC, na sigla em inglês), em vigor desde junho de 2025. "O desafio para a reciclagem sustentável é global, mas o Brasil pode ser líder porque temos aqui uma gestão ambiental muito forte. Temos as agências reguladoras que fazem o seu papel, bem como os órgãos ambientais, que também têm uma interface muito grande nessa atividade", comenta Pereira.

O diretor comercial da OceanPact, Erik Cunha, avalia que, com o aquecimento do setor de exploração e produção (E&P) e com o grande número de descomissionamentos previstos para os próximos anos, existe uma demanda para a qual a cadeia de suprimentos e os prestadores de serviço no Brasil ainda não estão totalmente preparados. "A gente não tem nem empresa preparada, nem pessoal ainda pronto para poder atender a toda essa demanda. É uma demanda muito grande e uma oportunidade porque é um negócio novo", analisa Cunha.

Ele destaca que a OceanPact atua em três projetos simultâneos, que estão em momentos diferentes. Um dos desafios, segundo Cunha, são as particularidades de cada desativação. A empresa montou um modelo integrando a gestão de projeto à gestão de riscos. "Juntamos a estrutura de engenharia,



de projeto e de riscos, visando fazer uma interligação, uma sinergia para gerar uma aprendizagem contínua, já com base na curva de aprendizagem que a gente está tendo nos nossos projetos", conta Cunha.

Uma das estratégias adotadas pela Petrobras é um modelo integrado de EPRD (Engenharia, Preparação, Remoção e Disposição), no qual a operadora contrata uma única empresa para reunir essas atividades. "Obviamente, você subcontrata, mas o modelo de negócio está integrado e o modelo de gestão está integrado. Aí você consegue reduzir ou quase eliminar alguma das lacunas. Internalizamos esse conceito para dentro da OceanPact", diz Cunha.

Pereira, do CESS/UFF, acredita que o Brasil terá um incremento de instalações para reciclagem de embarcações nos próximos três anos. Ele destaca a importância de uma análise integrada dos diferentes atores das atividades associadas ao desmantelamento. O especialista cita levantamentos feitos em parceria com a Petrobras que apontaram a existência de recicladores no país que já atingiram o nível mais alto de maturidade.

Para o professor, o mercado brasileiro tem a chance de aproveitar as oportunidades e impedir que um grande número de ativos seja reciclado em outros países. "O Brasil está no caminho. Deveremos ter, entre 2027 e 2029, um incremento de instalações de reciclagem para atender esse mercado

Atividades principais ligadas à desmobilização devem movimentar R$ 75 bilhões entre 2026 e 2030, segundo estimativas da ANP

e impedir ou, pelo menos, trabalhar para que elas fiquem no Brasil — não mais com a desculpa de que nós não temos infraestrutura para isso", diz Pereira, que participou do painel sobre o mercado de desmantelamento da Navalshore.

A pesquisa mencionada, publicada no exterior, avaliou a maturidade da cadeia de reciclagem de navios com um método desenvolvido para analisá-la em uma escala de 1 a 5. No nível 1, a instalação está em estágio inicial; no nível 5, alcançou a excelência. O diagnóstico foi feito com estaleiros, portos e instalações de reciclagem, que reúnem esses diferentes níveis de maturidade.

O levantamento apontou que o Brasil conta com uma cadeia em formação e que já tem um relativo nível de maturidade. Pereira diz que, apesar dos desafios para as instalações alcançarem o nível 5, existe uma busca por alcançar níveis mais altos. No nível 4, por exemplo, a instalação oferece condições de gerenciar, manusear e tratar os NORM (Naturally Occurring Radioactive Material), materiais radioativos de ocorrência natural, além de outros resíduos perigosos.

"Na época dessa pesquisa, entre 2024 e 2025, isso era um gargalo, por exemplo, para a indústria. Da mesma forma, quando a gente olha para instalação portuária, apenas uma conseguiu nível 3. E quando a gente olha para recicladores, já temos um nível 5 que conseguiu atingir essa escala de maturidade", elenca Pereira.

O coordenador do CESS/UFF ressalta que o Brasil está conseguindo avançar de uma maneira integrada. E pondera que, apesar da capacidade de realização da atividade, ainda são encontrados elementos de 'falsa prontidão' ou algumas intervenções que podem travar essa cadeia integrada. "O mais importante dessa pesquisa é que não adianta a gente olhar de forma segregada. Os resultados que publicamos no artigo mostram que a análise da cadeia logística reversa para reciclagem de navios tem que ser olhada integrada por dentro daqueles falsos inibidores. Se um deles não estiver pronto, você trava a cadeia", explica Pereira.

O professor chama a atenção para o risco de perda de parte desse mercado de plataformas e de navios para reciclagem se as decisões não forem tomadas no timing correto das demandas. "Se demorarmos e se a gente não atuar, nós já vimos três plataformas indo embora do Brasil recentemente, em dois anos, e poderemos perder outra se não tivermos capacidade", alerta Pereira.

A BR Offshore espera obter, até o final de 2026, todas as licenças necessárias para iniciar efetivamente as obras do projeto Barra do Furado, que prevê uma base offshore e de reciclagem de embarcações, no norte fluminense. A empresa estima cerca de dois anos de obras para concluir o empreendimento, que deverá iniciar a operação parcial antes desse prazo. O diretor da empresa, Ricardo Vianna, diz que a BR

Offshore está finalizando o licenciamento ambiental e fazendo a sondagem e toda a parte sísmica do canal de acesso. O projeto executivo de engenharia já foi concluído.

O complexo logístico e industrial Farol/Barra do Furado está localizado entre as cidades de Campos dos Goytacazes e Quissamã, no norte do estado do Rio de Janeiro. O escopo prevê cerca de um milhão de metros quadrados e mais de 900 metros de cais, a serem destinados à reciclagem de embarcações e também para demandas de projetos de exploração de energia eólica em alto-mar.

A pedra fundamental do empreendimento foi lançada em março de 2026 e os investimentos são da ordem de R$ 800 milhões. "Acreditamos que, até o final do ano, tenhamos todas as licenças para efetivamente começarmos as obras. Já temos um cronograma de 24 a 26 meses de obra para completar todo o empreendimento, mas provavelmente a gente consiga já começar algumas operações com parte do empreendimento ainda em construção", detalha Vianna.

Humberto Teski



NEWTON PEREIRA
Brasil já demonstrou condições de reciclagem de embarcações com segurança e qualidade

Ele lembra que, no painel sobre descomissionamento da Navalshore, as apresentações confirmaram que o mercado é extremamente ofertante e que existe uma demanda mundial para reciclagem de embarcações de grande porte. "A gente não está olhando só o mercado brasileiro, também estamos olhando o mercado internacional. Estamos em conversas com alguns armadores de embarcações de grande porte para que, efetivamente, a gente consiga trazer para o Brasil parte dessas embarcações que vão ser recicladas nos próximos anos", afirma Vianna.

Vianna considera importante o Brasil aderir à Convenção de Hong Kong, porque isso abrirá uma oportunidade que é até difícil de ser mensurada. "No Brasil, a gente tem, pelo menos, três projetos de instalações de reciclagem



de embarcações sendo desenvolvidos, mas não é nem suficiente para tratar tudo aquilo que a gente tem aqui no Brasil", analisa.

No começo de setembro, a Comissão de Viação e Transportes (CVT) da Câmara dos Deputados adiou a votação do projeto de decreto legislativo que aprova o texto para adesão brasileira à Convenção Internacional de Hong Kong para a Reciclagem Segura e Ambientalmente Adequada de Navios de 2009 (HKC). O PDL 557/2026 é importante para as atividades de desmantelamento e para o fortalecimento da cadeia de reciclagem no país. Até o fechamento desta edição, não havia previsão de quando o texto voltaria à pauta da comissão.

A HKC, adotada em 2009 pela Organização Marítima Internacional (IMO), entrou em vigor no dia 26 de junho de 2025. O texto da convenção foi encaminhado pelo Poder Executivo ao Congresso em outubro do ano passado. A Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional (CREDN) recebeu o texto em dezembro e apresentou o PDL 557/2026 em maio de 2026. Em junho deste ano, o texto aprovado pela CREDN foi encaminhado à CVT e às comissões de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável (CMADS) e Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC). A proposição está sujeita à apreciação do plenário.

A convenção trata do estabelecimento de regras sobre o manejo de substâncias perigosas, a melhoria das condições de trabalho e ambientais nos estaleiros de desmantelamento, além da implementação de mecanismos de fiscalização e certificação. Ela prevê a aplicação das regras a embarcações com arqueação bruta (AB) superior a 500. Não há previsão do número de navios brasileiros impactados, em razão de diferenças quanto ao tamanho das embarcações contempladas pelo acordo internacional e pela legislação brasileira, em discussão no Congresso, por meio do projeto de lei 1.584/2021.

A avaliação da BR Offshore é que esse é um mercado novo e que a entrada em vigor da HKC, em meados de 2025, passou a exigir que as grandes empresas façam a reciclagem de forma ambientalmente adequada e segura para os trabalhadores. Para a empresa, isso fecha um canal de escoamento dessas embarcações que era direcionado principalmente para o mercado do sudeste asiático. Vianna observa que houve, durante cinco anos, um movimento para extensão de vida das embarcações, que gerou envelhecimento da frota, sem que tivesse havido uma mudança de legislação. Agora, ele identifica a necessidade de criação de infraestrutura não só no Brasil, como em todos os países que já são signatários da Convenção de Hong Kong.

Não há previsão do número de embarcações impactadas. Legislação brasileira segue em discussão no Congresso

Para o diretor da BR Offshore, o mercado já deu demonstrações de que, se a instalação estivesse pronta hoje, já estaria sendo demandada e ocupada. Ele observa que existe uma perspectiva de nova janela para 2029 nos estaleiros no exterior e que há unidades que já poderiam estar sendo recicladas, se houvesse uma instalação desse tipo no Brasil. "Estamos trabalhando para acelerar os processos, mas na construção de uma instalação desse porte, a gente consegue ganhar poucos meses para fazer parte do serviço. Antes de 24 meses a gente consegue estar pronto, mas demanda existe", ressalta Vianna.

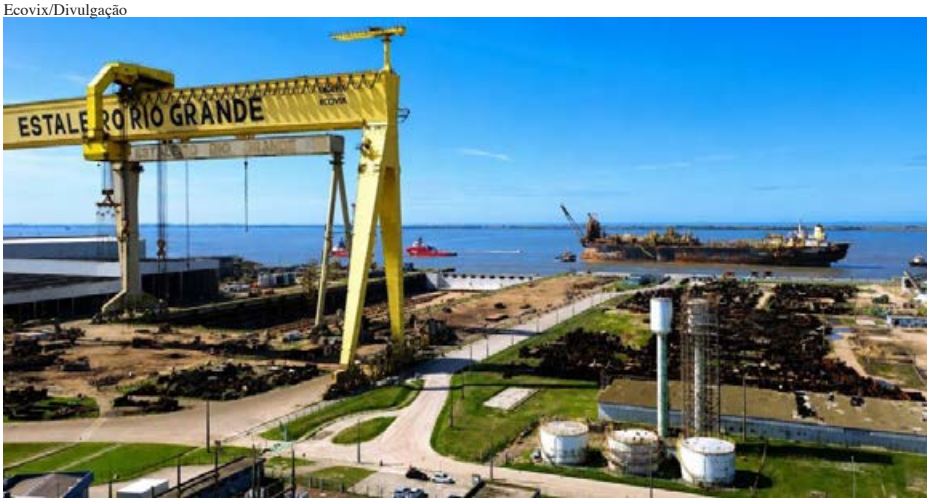
A administração do Porto do Açu, em São João da Barra (RJ), também estuda a possibilidade de ampliar as atividades em plataformas de petróleo no final da vida útil. A empresa avalia a viabilidade de investimentos em

Agência Petrobras



P-32 e P-33 ficaram acostadas no Açu (RJ) e foram levadas para reciclagem no estaleiro da Ecovix

Ecovix/Divulgação





uma área do complexo para o corte de chapas, o que seria uma nova etapa de desenvolvimento. O escopo prevê uma rampa para o 'encalhe' do casco das embarcações para o corte das chapas no seco. O serviço demandará uma retroárea e o aço será transportado a partir do terminal multicargas (T-Mult) do complexo portuário e industrial.

Atualmente, uma área do molhe sul do Açu está com duas plataformas da Petrobras acostadas. O antigo FPSO P-37 chegou em 2024 e a P-26, do tipo semissubmersível, foi acostada no último dia 20 de agosto. Os contratos da operadora com o porto preveem a acostagem e serviços de limpeza dos cascos, mas o corte e a destinação das unidades dependem de alguns investimentos em estrutura e sucesso nas licitações conduzidas pela petroleira.

No Açu ficaram acostadas recentemente duas ex-plataformas da Petrobras que foram vendidas para a Gerdau. São a P-32, desmantelada no Estaleiro Rio Grande (RS), e a P-33, levada para a mesma instalação em agosto. Há previsão de que a P-19 chegue ao Açu no último trimestre de 2026 ou no primeiro de 2027.

O CEO do Porto do Açu, Eugênio Figueiredo, diz que a empresa vem conversando com players do setor siderúrgico, como a Gerdau, que potencialmente têm o perfil de compradores do aço. Uma unidade do tipo FPSO tem cerca de 40 mil toneladas de aço. Uma semissubmersível, de 12 mil a 13 mil toneladas. Figueiredo explica que a nova vertente de negócios seguirá todos os padrões da Convenção de Hong Kong.

O Porto do Açu tem parceria com a empresa norueguesa IKM, especializada em reciclagem. A IKM tem expertise na limpeza de tanques e manuseio dos resíduos. "Ainda não ganhamos um bid para começar a fazer essa limpeza. Já podemos fazê-la através dessa parceria com a IKM. A coleta do material será feita numa unidade que vai estar aqui. Aí haverá o tratamento e um descarte condizente depois da limpeza", explica Figueiredo.

A decisão final de investimento depende da análise do volume a investir, dos custos envolvidos e da margem de retorno. Figueiredo acredita que esse incremento dos serviços vai trazer muita competitividade para a atividade no Açu, numa área de abrangência que cobre as bacias de Campos, de Santos e do Espírito Santo. Ele lembra que o trajeto dessas unidades até a Dinamarca, por exemplo, exige o transporte a uma distância da ordem de 3,5 mil quilômetros e custos milionários para as operadoras.

"Em torno de 250 a 260 quilômetros, a gente pega 100% da Bacia de Campos, pegamos o norte da Bacia de Santos e pegamos o sul da Bacia do Espírito Santo, com uma competitividade para trazer todas essas unidades. A Bacia de Campos, por ser a mais antiga, é a que traz as primeiras unidades para esse desmantelamento", diz o executivo.

Um artigo recente publicado pela **Portos e Navios** destacou que uma das maiores preocupações do setor de petróleo e gás hoje é o tratamento tributário dado às embarcações e plataformas de petróleo no fim da sua vida útil. O texto é assinado pelo advogado tributarista João Victor Ataide e pelo engenheiro Ronald Carreteiro, que se dedica ao tema na Sociedade Brasileira de Engenharia Naval (Sobena) e em outras frentes. Os autores chamaram a atenção para dezenas de unidades offshore chegando ao limite da operação segura e para o risco de desperdício de oportunidades pela falta de tratamento tributário adequado.

Um dos apontamentos é a incoerência do Repetro ao incentivar fiscalmente apenas a importação de bens destinados à fase produtiva, deixando desamparados os bens e serviços necessários ao encerramento seguro e ambientalmente responsável dessa mesma produção. Os autores ressaltaram que o Repetro (Regime Especial Aduaneiro de Exportação e de Importação de Bens Destinados às Atividades de Pesquisa e de Lavra das Jazidas de Petróleo e de Gás Natural) não falhou, porém está incompleto.

A leitura é que o Brasil criou um regime tributário para viabilizar a entrada, a permanência e a utilização dos ativos na exploração e produção, mas ainda não estruturou adequadamente a etapa final do seu ciclo de vida. Para o consultor Mauro Destri, esse é um tema importante, mas ainda pouco discutido no debate sobre o descomissionamento brasileiro. Ele avalia que o resultado gerado é uma incoerência econômica.

"Plataformas e embarcações permanecem durante décadas no Brasil, gerando produção, arrecadação e atividade industrial. Mas, quando chega o momento do desmantelamento e da reciclagem, a ausência de um tratamento tributário apropriado pode tornar mais vantajoso enviar esses ativos para outros países", analisa o especialista em descomissionamento e CEO da Destri Energy.

Destri concorda com a tese de que o Repetro ficou incompleto, mas entende que a solução precisa ir além de uma simples extensão do regime atual. Ele ressalta que o descomissionamento possui fatos geradores, custos, responsabilidades ambientais e oportunidades econômicas muito diferentes daqueles existentes nas fases de exploração e produção.

Ele aponta a necessidade de um regime específico para o encerramento do ciclo de vida dos ativos offshore, capaz de integrar nacionalização, transferência de propriedade, dedutibilidade dos custos de descomissionamento, tributação da sucata, rastreabilidade dos materiais, responsabilidade ambiental



e estímulos ao desmantelamento e à reciclagem no Brasil. O consultor também considera fundamental sincronizar a política tributária com a regulamentação nacional da reciclagem de embarcações e com a adesão brasileira à Convenção de Hong Kong. “Sem essa coordenação, continuaremos com legislações e iniciativas avançando em velocidades diferentes”, alerta.

Destri chama de ‘5Ds’ (desativação, descomissionamento, desmantelamento, disposição e descarte) a lógica de que o processo não termina quando a unidade deixa de produzir ou é retirada do campo, somente se tornando completo quando seus materiais recebem destinação segura, rastreável e economicamente eficiente. Atualmente, a Receita Federal ainda não reconhece o desmantelamento como uma parte da cadeia de exploração e produção.

O consultor é a favor de que essa discussão avance com urgência e com a participação conjunta do setor produtivo, da Receita Federal, da Marinha, da ANP, dos órgãos ambientais e do Congresso Nacional. “O Brasil não pode ficar apenas com os custos e os passivos do descomissionamento, enquanto outros países capturam os empregos, a tecnologia, a sucata e o valor industrial da reciclagem”, conclui Destri.

O mercado brasileiro apresenta uma oportunidade imediata e de longo prazo. A previsão de investimentos em descomissionamento supera dezenas de bilhões de reais nos próximos anos, envolvendo atividades como abandono de poços, remoção de estruturas, logística offshore, apoio marítimo, engenharia submarina, inspeção, monitoramento ambiental, desmantelamento, reciclagem e gestão de resíduos.

Comissão da Câmara adiou votação do projeto que aprova adesão brasileira à Convenção Internacional para Reciclagem de embarcações

A ANP estima que o inventário de investimentos para descomissionamento previstos supera R$ 70 bilhões entre 2025 e 2029, com a expectativa de que 35 unidades de produção sejam desativadas nesse período. A Associação Brasileira das Empresas de Bens e Serviços de Petróleo (ABESPetro) avalia que, diante dessas projeções, o país tem uma janela de oportunidade. A associação enxerga o descomissionamento não como um passivo inevitável do fim da vida útil dos campos, mas como uma nova indústria estratégica para o Brasil.

A leitura da ABESPetro é que se trata não apenas da etapa final da vida útil de campos de petróleo e gás, mas da formação de uma nova indústria capaz de mobilizar engenharia, logística, construção e reparo naval, portos, reciclagem, tratamento ambiental, siderurgia e diversos segmentos especializados da cadeia de petróleo e gás.

A ABESPetro vê no Brasil condições para se tornar uma referência em descomissionamento. Além de atender à demanda doméstica, o país pode se posicionar para receber embarcações, plataformas e equipamentos provenientes de outros países. “Para que esse potencial seja plenamente capturado, contudo, é fundamental construir um ambiente regulatório estável, previsível e competitivo, capaz de dar segurança aos investidores e estimular o desenvolvimento da capacidade instalada nacional”, analisa o presidente-executivo da associação, Telmo Ghiorzi.

As associadas da ABESPetro já atuam em praticamente todos os elos dessa cadeia e podem ampliar sua participação, tanto individualmente quanto por meio de soluções integradas. As oportunidades estão identificadas para empresas de engenharia, operadores marítimos, estaleiros, prestadores de serviços ambientais, operadores portuários, empresas de logística, fabricantes de equipamentos, recicladoras e fornecedores especializados.

Na visão da associação, existe uma oportunidade estratégica ainda maior, que é desenvolver capacidade nacional suficiente para que o Brasil não apenas execute seus próprios projetos de descomissionamento, mas também se torne um polo internacional de desmantelamento e reciclagem sustentável de ativos offshore. Isso significaria ampliar investimentos, aumentar a arrecadação e criar milhares de empregos.

A ABESPetro entende que o desenvolvimento da cadeia depende de uma visão integrada envolvendo governo, re-

guladores, operadores, estaleiros, portos e fornecedores, de forma a construir um ecossistema capaz de capturar no Brasil a maior parte do valor gerado pelo descomissionamento. A avaliação é que o país possui competência técnica, experiência offshore e capacidade empresarial relevantes, mas ainda existem gargalos importantes.

"Entre eles estão a necessidade de ampliação de áreas licenciadas para desmantelamento e reciclagem, maior disponibilidade de infraestrutura portuária e estaleiros adequados, harmonização dos processos de licenciamento, fortalecimento da gestão e rastreabilidade de resíduos e maior previsibilidade regulatória", elenca Ghiorzi.

A ABESPetro considera que as questões regulatórias relacionadas ao descomissionamento não devem ser vistas como um obstáculo à atividade, mas como um tema que precisa de mais clareza e previsibilidade. Para a associação, o Brasil já avançou significativamente na regulamentação do tema, especialmente com a resolução ANP 817/2020. No entanto, o descomissionamento envolve diferentes órgãos, normas e etapas, o que torna o ambiente regulatório complexo e, em alguns pontos, pouco integrado.

A indústria identifica quase 30 normas relacionadas ao tema, com riscos de sobreposição funcional entre as diferentes autoridades, especialmente em questões como a remoção parcial e a permanência de estruturas no mar. Atualmente, existem diferentes proposições legislativas tratando de aspectos relacionados ao tema, como os PLs 1.584/2021, 3.260/2024, 3.261/2024, 4.631/2023 e, mais recentemente, o PL 5.028/2026.

As iniciativas abordam diferentes dimensões do descomissionamento, mas de forma fragmentada. O PL 3.260/2024, por exemplo, propõe inserir uma definição de descomissionamento na Lei do Petróleo, enquanto o PL 3.261/2024 trata de aspectos tributários relacionados aos bens utilizados nas atividades de E&P. O mais recente, o PL 5.028/2026, dispõe sobre o reaproveitamento de instalações.

A ABESPetro defende a criação de um marco legal do descomissionamento, que consolide princípios, responsabilidades e diretrizes para todo o ciclo de descomissionamento, proporcionando mais segurança jurídica e previsibilidade para empresas, fornecedores e investidores. A avaliação da entidade é que, mais do que tratar pontualmente cada uma dessas questões, é importante construir uma visão integrada e mais clara.

"A ABESPetro entende que um marco legal do descomissionamento contribuiria para transformar um conjunto atualmente fragmentado de regras



em um ambiente mais coordenado, previsível e seguro, favorecendo o desenvolvimento de uma cadeia nacional de descomissionamento e reciclagem e permitindo que o Brasil aproveite plenamente as oportunidades econômicas associadas a essa atividade", defende Ghiorzi.

O principal foco da Belov está no descomissionamento de plataformas fixas, sem abrir mão de parcerias estratégicas para serviços de mergulho, survey e ROV, que permitem à empresa também apoiar projetos relacionados a plataformas flutuantes. A empresa atua no descomissionamento por meio de frentes integradas de engenharia, survey, ROV, operações subaquáticas, logística marítima e gestão ambiental. Em março de 2026, a Belov firmou contrato para o abandono e descomissionamento do Campo de Itaparica, que será executado pelo consórcio Belov-Braserv. Trata-se de um contrato do tipo EPRD (Engenharia, Preparação, Remoção e Disposição), que abrange o abandono definitivo de cinco poços e o descomissionamento de seis jaquetas.

"Atualmente, os projetos de engenharia encontram-se em fase final de aprovação e, nos próximos dias, os serviços deverão ser iniciados em campo", disse o diretor da Belov, Juracy Gesteira Vilas-Bôas, pouco antes do fechamento desta edição. O escopo de Itaparica contempla survey, projetos de descomissionamento, abandono permanente de poços marítimos, reabilitação estrutural quando aplicável, arrasamento, remoção de linhas, retirada de sucatas metálicas, descontaminação e destino final, ou seja, o descomissionamento integral de jaquetas.

No estaleiro localizado na Bahia, a Belov oferece suporte estrutural às atividades de descomissionamento de navios e plataformas fixas e flutuantes. A empresa soma a essa atuação a experiência adquirida no desmonte de dois navios, com reaproveitamento de ativos em balsas e draga, além da destinação do aço excedente para reciclagem, e no descomissionamento dos faroletes do canal de acesso ao Terminal Madre de Deus (Temadre).

Vilas-Bôas destaca que a Belov conta com estrutura e engenharia próprias para executar a maior parte das atividades relacionadas ao descomissionamento, desmantelamento e preparação para reciclagem. "Quando o projeto demanda competências específicas, como o abandono de poços antes do descomissionamento e do desmantelamento de jaquetas, buscamos associação com parceiros de reconhecida capacidade técnica, como ocorreu no consórcio firmado com a Braserv para o projeto do Campo de Itaparica", ressalta.

Em projetos de maior porte, a Belov entende que novas oportunidades de parceria tendem a surgir naturalmente. "Nossa visão é a de que alianças com empresas que já atuam nesse mercado, mas que não executam determinadas atividades presentes no portfólio do grupo Belov, podem funcionar como um importante catalisador de sucesso em contratos de grande escala que devem surgir nos próximos anos", afirma Vilas-Bôas.

Pela localização, a Belov enxerga as melhores oportunidades relacionadas às jaquetas do Nordeste. "A vitória na licitação para o descomissionamento das jaquetas de Itaparica, com preço significativamente inferior ao do segundo colocado, reforça nossa percepção de que temos condições de ser bastante competitivos em outros projetos semelhantes na região, especialmente



Mercado brasileiro tem chance de aproveitar oportunidades e impedir que grande número de ativos seja reciclado no exterior



JURACY GESTEIRA VILAS-BÔAS
Belov atuará no abandono e descomissionamento do Campo de Itaparica, em consórcio com a Braserv

em estados como Sergipe e Rio Grande do Norte", projeta o diretor. A empresa também trabalha para consolidar parcerias estratégicas que lhe permitam avançar em outras regiões com forte potencial, como a Bacia de Santos.

Para a Belov, é uma cadeia que exige capacidade técnica, estrutura operacional e conformidade ambiental acima da média, o que, naturalmente, restringe o número de players aptos a atuar nos projetos mais complexos. "Não diríamos que há propriamente falta de empresas, mas sim que as organizações interessadas em atuar de forma sólida nesse mercado precisam se preparar técnica e operacionalmente para atender a um setor de grande porte, elevada exigência e forte potencial de crescimento", analisa Vilas-Bôas.

A Gavea Group enxerga o descomissionamento offshore como um mercado estratégico e de longo prazo no Brasil, envolvendo uma cadeia que vai da engenharia e logística ao desmantelamento, gestão de resíduos, reaproveitamento de equipamentos e reciclagem de materiais. Uma das principais iniciativas da empresa é a CLIP Offshore, joint venture entre a Gavea e a CLIP – Companhia Logística Industrial do Porto. A CLIP pertence ao grupo filipino ICTSI, do qual também faz parte a Rio Brasil Terminal, e é proprietária do ativo onde está sendo estruturada uma instalação de reciclagem dedicada ao processamento de ativos offshore.

Paralelamente, a Gavea mantém foco nas oportunidades de descomissionamento no Nordeste, especialmente diante da perspectiva de projetos em Sergipe, Alagoas, Rio Grande do Norte e Ceará. "Nessa região, nossa estratégia passa pelo desenvolvimento de estruturas e fornecedores locais e pela formação de parcerias regionais, buscando gerar capacidade, empregos e valor nas próprias regiões onde os projetos serão executados", destaca o diretor da empresa, Diogo Salomão.

Ele afirma que a Gavea vem consolidando a atuação no segmento de descomissionamento a partir de projetos relevantes e da construção de uma rede de parceiros estratégicos. Um dos principais trabalhos em andamento é o contrato com a Petrobras para a P-35, no qual a Gavea atua na preservação e manutenção da unidade, com serviços de movimentação de cargas, limpeza de tanques, gerenciamento de resíduos, manutenção e reparos, assegurando condições adequadas de segurança e integridade enquanto é definido seu destino futuro.

Além disso, a companhia participa ativamente de novas oportunidades relacionadas ao desmantelamento da P-37, à acostagem da P-20 e a potenciais projetos futuros envolvendo a P-19 e a P-26, a depender dos processos de alienação dessas unidades. Se-



gundo Salomão, a empresa também atua em oportunidades de descomissionamento de linhas subsea e de outras unidades offshore.

Ele acrescenta que a parceria com o grupo ICTSI é uma das mais relevantes, por meio da joint venture criada para desenvolver uma estrutura dedicada ao processamento, desmantelamento e reciclagem de ativos offshore. A Gavea também trabalha com empresas especializadas e parceiros locais nas diferentes disciplinas necessárias a esses projetos, buscando combinar capacidade própria de execução com competências técnicas específicas ao longo de toda a cadeia de descomissionamento. "Atuamos de forma integrada em diferentes etapas dessa cadeia, com forte capacidade própria de execução", ressalta Salomão.

O diretor destaca que a Gavea reúne competências em engenharia, elaboração de planos de içamento e corte, limpeza de tanques e trabalhos em espaços confinados, reparos e manutenção, gerenciamento de resíduos e movimentação de cargas, além de outros serviços necessários à execução de projetos de descomissionamento. "Essa atuação integrada permite concentrar diferentes disciplinas sob uma mesma gestão, trazendo maior coordenação, segurança e eficiência operacional ao projeto", resume Salomão.

A Gavea enxerga o Rio de Janeiro como um dos principais polos dessa cadeia. "Estamos estruturados por meio da CLIP Offshore e também contamos com instalações e parceiros estratégicos, incluindo estruturas ligadas à Marinha e ao Porto do Rio", conta Salomão. No Nordeste, onde existe uma perspectiva relevante de novos projetos de descomissionamento nos próximos anos, a estratégia é desenvolver capacidade local, fornecedores e parcerias regionais para atender esses projetos de forma competitiva e integrada.

Para a Gavea, ainda existe espaço para desenvolvimento da cadeia, principalmente quando se fala em infraestrutura dedicada e capacidade de execução em escala. Do ponto de vista internacional, a leitura é que o setor ainda passa por um processo de amadurecimento e adequação aos requisitos da Convenção de Hong Kong e também aos padrões mais restritivos do mercado europeu.

"No Brasil, entendemos que um dos principais desafios será a disputa por infraestrutura e recursos. Portos, estaleiros, áreas industriais e mão de obra especializada necessários ao desmantelamento são, em grande parte, os mesmos demandados pelos mercados de reparo, manutenção e construção naval, que também vivem um momento de aquecimento", comenta o diretor da Gavea.

Ele observa diferenças importantes de valor agregado entre essas atividades e, principalmente, na expectativa dos clientes quanto ao custo de um projeto de desmantelamento, o que pode limitar a disponibilidade de instalações existentes para esse mercado. "Talvez por isso estejamos vendo movimentos de empresas no Brasil e no exterior buscando desenvolver instalações especificamente dedicadas à reciclagem e ao desmantelamento, com processos, infraestrutura e estrutura de custos concebidos desde o início para essa finalidade", diz Salomão.

A Sistac assinou, em 2025, um memorando para estudos de oferta conjunta de serviços ligados à cadeia de descomissionamento no complexo do Porto do Açu. A empresa informa que a parceria vem avançando por meio da avaliação conjunta de oportunidades ligadas ao descomissionamento e aos serviços offshore, já tendo gerado oportunidades comerciais em atividades como limpeza de cascos, manutenção da integridade de ativos e corte de estruturas para preparação e desmantelamento. "As empresas mantêm um diálogo próximo e seguem explorando novas possibilidades de atuação conjunta nesse mercado", conta o CEO da Sistac, Carlos Madaleno.

A Sistac atua principalmente nas etapas offshore e de preparação técnica associadas ao descomissionamento de plataformas e demais unidades marítimas, oferecendo serviços especializados de engenharia, inspeção, intervenção submarina, manutenção e apoio à preparação dos ativos para remoção, transporte e desmantelamento. A empresa possui bases em Macaé e Niterói, no estado do Rio de Janeiro.

Entre suas principais competências estão a inspeção e avaliação da



Além da Bacia de Campos, há perspectiva de projetos no Nordeste, nos estados de SE, AL, RN e CE

integridade de estruturas e sistemas submarinos, manutenção e reparos offshore, limpeza de cascos e estruturas submersas, corte e desconexão de sistemas de ancoragem, dutos e cabos, além da execução de operações de recuperação e remoção de componentes submarinos utilizando equipes de mergulho, veículos operados remotamente (ROVs) e equipamentos especializados.

Madaleno diz que a empresa atua especialmente na preparação técnica dos ativos, realizando intervenções que viabilizam sua remoção segura e destinação adequada. A atuação inclui serviços de engenharia para planejamento das campanhas, gestão de riscos, mobilização de recursos e preparação das unidades para reboque, movimentação e pré-desmantelamento. "A Sistac está posicionada para apoiar etapas relevantes do ciclo de descomissionamento, contribuindo com a segurança operacional, a integridade dos ativos, a rastreabilidade dos componentes e a conformidade com os requisitos técnicos e ambientais aplicáveis", afirma o executivo.

A Sistac atuou no descomissionamento do FPSO P-33, no Estaleiro Rio Grande (RS), em parceria com a Gerdau e a Ecovix. Nesse projeto, a empresa foi responsável pelo corte subaquático de 14 estruturas, etapa necessária para viabilizar a entrada da unidade em dique seco e dar continuidade ao processo de desmontagem e reciclagem. A operação mobilizou duas equipes de mergulho atuando simultaneamente, além de infraestrutura própria, equipamentos especializados e todo o suporte de engenharia, planejamento e gestão de riscos necessários à execução segura das atividades.

A Sistac também participou de campanhas de descomissionamento de poços e plataformas, incluindo operações de corte para arrasamento em profundidades de até 40 metros e atividades de pull-out para retirada de dutos flexíveis e liberação de FPSOs. Além disso, vem aplicando sua expertise no planejamento de um novo projeto de desancoragem de FPSO, com execução prevista para 2027. "Parte desse histórico, no entanto, está vinculada a contratos confidenciais, o que limita a divulgação de clientes e ativos específicos", pondera o CEO.



DIOGO SALOMÃO
Gavea Group aposta em projetos relevantes e na construção de uma rede de parceiros estratégicos



CARLOS MADALENO
Empresas mantêm diálogo e exploram novas possibilidades de atuação conjunta nesse mercado

Na visão da Sistac, o mercado brasileiro já apresenta oportunidades concretas, especialmente na Bacia de Campos, onde avançam campanhas de descomissionamento de plataformas, poços e sistemas submarinos vinculados a diferentes campos maduros. Essas operações, somadas aos projetos de revitalização em curso na região, deverão ampliar a demanda por serviços especializados de engenharia, inspeção, intervenção submarina, corte, desconexão e recuperação de linhas e equipamentos, além da preparação e destinação sustentável dos ativos.

Para os próximos anos, está no radar o programa de descomissionamento das operações em águas rasas de Sergipe, que abrange 26 unidades de produção e deverá se estender até 2035. As atividades já estão em andamento no Campo de Guaricema e devem gerar oportunidades em mergulho, ROV, inspeção, corte submarino, manutenção, desancoragem, remoção de estruturas e preparação de ativos. "A combinação entre as campanhas da Bacia de Campos e o avanço do descomissionamento em águas rasas no Nordeste cria uma oportunidade efetiva para consolidar uma cadeia nacional integrada e competitiva", projeta Madaleno.

Ele enxerga como principal desafio transformar o volume previsto de projetos em uma demanda previsível e contratável, permitindo que empresas e investidores planejem com antecedência seus recursos, infraestrutura e capacitação. O executivo também considera fundamental ampliar a integração entre os diferentes elos da cadeia, desde as atividades offshore de inspeção, limpeza, desconexão e remoção de estruturas até os estaleiros, recicladores, siderúrgicas e operadores responsáveis pelo tratamento e reaproveitamento dos materiais em terra.

Outro ponto crítico é garantir capacidade instalada, mão de obra qualificada e um ambiente regulatório que proporcione segurança jurídica e rastreabilidade dos materiais ao longo de todo o processo. Na visão da Sistac, o desenvolvimento sustentável desse mercado dependerá da combinação entre planejamento de longo prazo, contratos equilibrados, infraestrutura adequada e cooperação entre operadoras, fornecedores de serviços, estaleiros, recicladores e órgãos reguladores. "Com esses elementos, o Brasil tem potencial para consolidar uma cadeia nacional competitiva, capaz de executar projetos de descomissionamento e reciclagem com segurança, eficiência e geração de valor para a economia", aponta Madaleno. ■

Reparo em diferentes frentes

Estaleiros aproveitam mercado aquecido, demandas por modernização de embarcações e serviços especializados



Danilo Oliveira

Atividades de reparo, docagem e manutenção movimentam a indústria naval e estaleiros de diferentes portes pelo Brasil. O aquecimento do mercado offshore, as adaptações e modernizações de embarcações requerem serviços cada vez mais especializados e que atendam às exigências de armadores e petroleiras em seus ativos. A descarbonização do setor marítimo agregou novas soluções e levou as empresas de navegação a investirem em eficiência e redução de emissões a bordo. A demanda contribuiu para o aumento do número de trabalhadores no setor e é importante para a manutenção dessa mão de obra para futuros projetos.

O presidente do Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval), Ariovaldo Rocha, afirma que o setor de reparo naval continua com muitas obras de modernização e conversão de embarcações. "É um segmento muito resiliente que sobreviveu a todas as crises que nossa indústria enfrentou em toda a sua história de 70 anos", destacou Rocha, durante a abertura da Navalshore 2026.

Segmento de reparo é resiliente e sobreviveu às crises que indústria enfrentou em toda sua história de 70 anos, avalia Sinaval

Ele acrescenta que o país já abriu uma nova frente. "Também iniciamos as atividades de desmantelamento e reciclagem de embarcações e de estruturas marítimas. O FPSO P-32 já foi reciclado e agora está ocorrendo o desmantelamento do P-33 no estaleiro Ecovix", comenta Rocha.

Para o Sinaval, o incremento dessas atividades, aliado sobretudo à retomada da construção naval, impulsionou o número de trabalhadores em estaleiros nacionais, que ultrapassou 86 mil profissionais em julho. "Todas essas obras de construção, reparação e desmantelamento já em execução e as demais que ainda estão sendo planejadas representam oportunidades importantes de crescimento do número de empregos qualificados e de desenvolvimento tecnológico, tanto nos estaleiros quanto na indústria fornecedora", aponta Rocha.

O Estaleiro Atlântico Sul (EAS), em Ipojuca (PE), atingiu a marca de 90 reparos nos últimos cinco anos. A avaliação do EAS é que a marca é bastante expressiva para um estaleiro que, com um dique e suas demais instalações, vem conseguindo diversificar os tipos de embarcações atendidas. O portfólio já abrange conteineiros, graneleiros, navios de químicos, petroleiros, gaseiros e barcos de apoio marítimo, e, nos últimos dois anos, cresceu o atendimento a embarcações especiais e a ativos offshore.

O CEO do EAS, Roberto Brisolla, considera que esse período foi importante para o estaleiro atingir níveis de eficiência técnica maiores, atendendo às exigências de prazo, qualidade e *compliance*. "Em cinco anos, nos con-



Reparação contribui para geração de empregos qualificados e desenvolvimento tecnológico

solidamos como principal e o melhor estaleiro de reparo do Brasil, atendendo o mercado de cabotagem e diversos navios especiais e com altos níveis de excelência, segurança e qualidade, superando o desafio da distância", diz Brisolla.

Além dos navios mercantes e barcos de apoio, o EAS docou plataformas do tipo flotel e atracou uma *jack-up rig* para *upgrade* em 2025. A unidade autoelevável pertence à egípcia Ades, uma das maiores operadoras desse tipo de unidade de perfuração e tamponamento de poços do mundo, com operações em campos exploratórios na região do Oriente Médio. "A expectativa nossa agora é continuar recebendo embarcações dessa empresa. Tal foi o nível de satisfação deles", conta o diretor do estaleiro, Leo Delarole.

O EAS também segue atento às demandas dos navios aliviadores (*shuttle tankers*) que operam em águas jurisdicionais brasileiras (AJB). Os aliviadores que operam para o sistema Petrobras/Transpetro são navios que fazem, principalmente, o trajeto plataforma-costa e não trafegam no longo curso. "São navios que, preferencialmente, deveriam docar aqui no Brasil, mas têm ido para a Europa por falta de alternativas", observa Brisolla.

No final de 2024, o EAS docou um dos navios da frota de *shuttle tankers*, que tem entre 40 e 50 embarcações operando no Brasil. "É uma frota importante. Evita todo esse deslocamento para Europa ou Ásia sem carga. A ineficiência de fazer uma docagem fora é muito grande por esse deslocamento", avalia o CEO do estaleiro.

Ele afirma que o EAS atingiu um nível de produtividade no reparo similar ou superior ao de alguns estaleiros europeus. "Com os asiáticos é mais difícil de competir, sabemos que a China tem um custo baixíssimo, por vários fatores. Então, buscamos os *[armadores]* que fazem cabotagem. Praticamente já docamos toda a frota de cabotagem do Brasil de navios acima de 150 metros", destaca Brisolla.

Entre os navios de cabotagem de contêineres atendidos estão os de empresas como Aliança, Log-In e Mercosul Line. Para Brisolla, o estaleiro alcançou uma eficiência no reparo que contribuiu para elevar a satisfação dos clientes. "É preciso ser muito ágil, temos que fazer a engenharia rapidamente e a substituição das chapas. Muita coisa você descobre só com o navio no dique", explica o CEO do estaleiro.

O efetivo do EAS tem cerca de 500 trabalhadores fixos, chegando a mil profissionais, dependendo da complexidade e da quantidade dos serviços simultâneos, que vão desde pintura e tratamento de convés até parte mecânica e troca de tubulações e válvulas. Brisolla ressalta que o estaleiro utiliza mão de obra própria e local e que está constantemente reciclando e recapacitando os trabalhadores.

Delarole percebe que a evolução dos reparos no EAS nesses cinco anos também contribuiu para a reativação da base local de fornecedores de navipeças e de serviços em Pernambuco. "Com a nossa operação de reparo, fomentamos a cadeia de *supply chain*. Hoje, temos com facilidade compra e disponibilidade de material e peças para os navios", afirma o diretor.

No último ano, a Renave (Empresa Brasileira de Reparos Navais) realizou a docagem e reparação geral do navio-tanque *Gastão Motta*, da Marinha do Brasil, além do PLSV *Skandi Niterói*, da DOF Subsea, dentro de um contrato de docagem e reparos de várias embarcações da DOF. O estaleiro também recebeu para atracação e reparos o *Mercosul Guarujá*, da Mercosul Line, bem como o reparo de avaria do *Maersk Katalin*, dentre outras embarcações. "Sempre fomos e seremos ícone na reparação naval no continente, 100% voltado a esta atividade e com experiência e capacidade ímpares", enfatiza o superintendente da Renave, Luiz Eduardo Campos de Almeida.

Ele confirmou que o Estaleiro Renave recebeu o AHTS *Skandi Amazonas*, embarcação da DOF que encalhou em maio, em Macaé, no norte fluminense. "Após a eventual venda da embarca-

TKMS/Divulgação



ção, daremos todo o apoio necessário ao novo proprietário no que for necessário", diz o superintendente.

Na avaliação da Renave, a demanda por conversões e modernização de embarcações, sobretudo no segmento de barcos de apoio marítimo, ainda é incipiente. Almeida considera que a tributação excessiva e a escassez de mão de obra especializada são os maiores desafios para a atividade de reparo no Brasil.

A Renave afirma que vem investindo na aquisição de equipamentos e em infraestrutura, com atendimento a todo tipo de embarcação e, recentemente, com ênfase nos barcos de apoio offshore. "Tivemos um ano de muito trabalho, com o vislumbre de desaquecimento do mercado para os próximos meses, talvez por questões políticas", analisa o superintendente.

A alemã TKMS ingressou no mercado brasileiro de manutenção e reparo naval por meio da TKMS Dock, em Itajaí (SC). A unidade foi criada para oferecer serviços de manutenção e reparo de embarcações, aproveitando a infraestrutura, a experiência e as competências técnicas desenvolvidas pelo grupo no Brasil. A TKMS Dock dispõe de um dique flutuante com capacidade para embarcações de até 4,5 mil toneladas de deslocamento, além de um portfólio de serviços que inclui limpeza técnica do casco, jateamento e pintura das obras vivas e obras mortas, reparos estruturais, serviços mecânicos, conversões e *retrofit*, entre outros serviços especializados.

Alemã TKMS ingressou no mercado brasileiro de manutenção e reparo naval por meio da subsidiária TKMS Dock, em Itajaí (SC)

A TKMS Dock atende embarcações civis e militares, oferecendo serviços de manutenção e reparo de acordo com as necessidades de cada cliente e tipo de embarcação. "As operações da TKMS Dock foram iniciadas e, neste momento, a empresa já está em tratativas com clientes para a prestação de serviços de manutenção e reparo naval", conta oCEO da TKMS Brasil, Paulo Alvarenga.

O primeiro contrato da TKMS Dock foi assinado com a Saam Towage, empresa especializada em serviços de rebocagem e operações marítimas, com presença em diversos países das Américas. O contrato abrange a docagem e manutenção do rebocador *Antares*, incluindo serviços de manutenção de casco, pintura, sistemas de refrigeração, válvulas, tanques e outros trabalhos necessários para a embarcação.

O dique flutuante foi adquirido pela TKMS em junho de 2024, inicialmente para apoiar o lançamento e docagem das fragatas da classe Tamandaré, da Marinha do Brasil. Com a criação da TKMS Dock, a estrutura passa também a ser utilizada para as atividades de manutenção e reparo naval. O CEO explica que, por se tratar de uma empresa de capital aberto na Europa, a TKMS segue regras específicas de divulgação de informações ao mercado e não pode divulgar os investimentos realizados na estrutura e nos equipamentos da TKMS Dock.

Alvarenga destaca que a TKMS Dock conta com uma área segregada e dedicada às atividades de manutenção e reparo naval, com entrada e saída independentes, destinada ao atendimento das embarcações dos clientes que contratarem seus serviços. "As operações são planejadas e coordenadas de forma a garantir que os serviços da TKMS Dock não interfiram nas atividades do Programa Fragatas Classe Tamandaré (PFCT), que seguem normalmente no estaleiro", afirma o executivo.

Inicialmente, a TKMS Dock utilizará a mão de obra já disponível no estaleiro, aproveitando a experiência e a qualificação dos profissionais que já atuam na operação. Segundo Alvarenga, essa estrutura poderá ser ajustada de acordo com a evolução da demanda e das necessidades dos projetos.

Com o mercado de reparação naval no Brasil concentrado majoritariamente no estado do Rio de Janeiro, a TKMS identificou uma oportunidade estratégica na região Sul, que demanda alternativas locais viáveis para atender às frotas de apoio portuário, apoio offshore, pesca de grande porte, carga geral e carga de projeto. "O Sul concentra um dos maiores fluxos de exportação do país, o que justifica e impulsiona a exploração desta atividade", destaca Alvarenga.

Ele considera que o principal diferencial competitivo da TKMS está no fato de o estaleiro de construção naval estar em plena atividade. Para

ele, a infraestrutura consolidada e as disciplinas de suporte agregam alto valor à prestação de serviços. Também menciona que a empresa conta com departamentos próprios de engenharia, planejamento e qualidade para respaldar todas as operações, além de uma ampla rede de fornecedores homologados, tanto no mercado nacional quanto no internacional.

"Essa robustez estrutural nos posiciona de forma privilegiada frente aos concorrentes, permitindo-nos mobilizar nossa capacidade técnica em tempo real (*just in time*). Como resultado, elevamos o padrão de excelência dos nossos serviços, garantindo tecnologia avançada, ampla experiência e máxima segurança operacional", diz Alvarenga.

O Rio de Janeiro é o estado que concentra o maior parque naval do país, reunindo 24 dos 49 estaleiros brasileiros e 66 mil dos 181 mil empregos relacionados às atividades navais. O estado também concentra 82% das plataformas marítimas em operação no Brasil, consolidando-se como principal polo da atividade naval e offshore. Os dados são da 7ª edição do Panorama Naval no Rio de Janeiro, publicação da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), que foi apresentada na Navalshore 2026.

Durante o lançamento, o presidente da Firjan, Luiz Césio Caetano, destacou que a indústria naval é uma das principais responsáveis por expandir as fronteiras da economia fluminense, permitindo o acesso a novos mercados internos e externos. Ele também ressaltou o protagonismo da atividade no desenvolvimento do estado e trouxe números do estudo que comprovam as diversas oportunidades no segmento.

"O mapeamento aponta o total de mais de duas mil empresas fornecedoras de bens e serviços ligadas ao encadeamento produtivo naval, o que reforça a importância do estado para a indústria do país. Até por volta de 2031, temos mais de 20 plataformas a serem entregues, além das oportunidades que se multiplicam no reparo e manutenção das 77 plataformas em operação e das 475 embarcações de apoio, responsáveis pelo suporte das operações marítimas", afirmou Caetano.

Até voltar a ser contratado para projetos de construção naval e offshore, o Estaleiro Mauá vai continuar a focar no reparo e em docagens, com atendimento aos armadores e possibilidade de modificações e *upgrades* de embarcações. Nos últimos anos, a instalação do grupo na Ponta D'Areia, em Niterói (RJ), tem se concentrado em atividades de docagem, reparos e serviços diversificados para embarcações que trafegam nas proximidades da Baía de Guanabara, principalmente do segmento offshore.

O CEO do Mauá, Miro Arantes, diz que o estaleiro vem realizando conversões de barcos de apoio, que é uma



REINTJES
POWERTRAIN SOLUTIONS

Há mais de 140 anos, a REINTJES fabrica reversores marítimos aplicados em motores entre 400 HP a 20.000 HP. Soluções que unem engenharia alemã, inovação e confiabilidade. Hoje, essa excelência também conta com produção, estoque e suporte técnico no Brasil.

Contato:
+ 55 21 98755-0002
comercial@reintjes.com.br
reintjes-gears.de



EAS/Divulgação



demanda constante devido às especificações operacionais da Petrobras e demais operadoras para as empresas de apoio marítimo. Em 2026, o estaleiro foi certificado segundo os padrões de qualificação de pintura da norma Norsok. Outra aposta foi uma cabine de pintura para atender a parte de estruturas offshore, concentradas nas instalações da Ilha da Conceição. O estaleiro também voltou a ter uma escola de solda para capacitar seus profissionais.

Além dos estaleiros tradicionais de construção e reparação naval, empresas de outros segmentos vêm apostando em atividades de reparo. É o caso da ICTSI, que, em agosto, apresentou os próximos passos da expansão da Rio Brasil Terminal (RBT), terminal arrendado no Porto do Rio, e a estratégia para a área do antigo estaleiro Inhaúma adquirida em 2024, onde será implantado um terminal de uso privado (TUP). O TUP contribuirá para o aumento da capacidade para movimentação de contêineres e para a diversificação de negócios do grupo filipino, ingressando em atividades ligadas à indústria naval, como reparos, desmantelamento e base de apoio offshore.

Estaleiro Atlântico Sul, em Ipojuca (PE), atingiu marca de 90 reparos nos últimos cinco anos

A CLIP – Companhia Logística Industrial do Porto, no bairro do Caju, é o projeto da ICTSI que amplia a atuação do grupo nos segmentos offshore e industrial no Rio de Janeiro. O empreendimento contará com 171 mil metros quadrados e reforça a estratégia de crescimento da companhia no estado. O grupo adquiriu 321 mil m² dos 420 mil m² da área do antigo estaleiro Inhaúma, onde implantará o terminal de uso privado.

Parte desse TUP receberá instalações administrativas da área arrendada no porto organizado, permitindo a próxima etapa da expansão do pátio de contêineres. Na área concedida pela autoridade portuária, a empresa investirá R$ 948 milhões em aumento da capacidade, conforme anunciado em 2025.

O CEO da RBT, Roberto Lopes, explica que, para a integração dos pátios, a empresa investiu na nova área para transferir as instalações que não são operacionais, como prédios, escritórios, vestiários e refeitórios. A transferência das instalações não operacionais permite o início das obras de integração dos pátios do terminal concedido, parte do Termo de Risco de Investimento (TRI) assinado com o Ministério dos Portos e Aeroportos (MPor) em novembro de 2025. "Fizemos a aquisição dessa área de 321 mil m², em 2024, e começou um processo de revitalização porque era uma área que estava parada há mais de 10 anos. O antigo estaleiro ficou mais de 10 anos sem atividade", diz Lopes.

O executivo diz que a RBT apostará na oferta de atividades de estaleiro, principalmente para reparos e desmantelamento de plataformas, além de atender o mercado de petróleo e gás e apoio offshore. Antigos armazéns sem utilidade, em mais de 80 mil m², foram removidos, e a área foi transformada em pátio. "Parte dele vai ser para aumentar ainda mais a capacidade, levando o terminal para uma capacidade de 1,2 milhão de TEUs por ano lá em 2031. E o outro lado a gente vai dedicar para construir uma área industrial e para óleo e gás", detalha Lopes. Atualmente, a capacidade instalada é de aproximadamente 500 mil TEUs.

A OceanPact concluiu, no final de agosto, a compra do controle da Dock Brasil, que havia sido anunciada em julho. A operação ocorreu por meio da Estaleiro Farol de São Tomé, subsidiária integral do grupo, que celebrou contrato para a aquisição de 100% das ações. A Dock Brasil atua em reparo e docagem de embarcações, sobretudo por meio do estaleiro de mesmo nome, em São Gonçalo (RJ). O grupo OceanPact informa que espera ampliar sua capacidade de prestação de serviços de reparo, manutenção e docagem de embarcações, tanto para a frota própria da companhia quanto para terceiros.

Em contrapartida à compra e venda das ações de emissão da Dock Brasil, a São Tomé se comprometeu a pagar um preço-base livre de dívidas financeiras e de caixa de aproximadamente R$ 119 milhões, sujeito a atualização e ajustes usuais em operações desta natureza e a mecanismos de retenção de preço

para garantia das obrigações de indenização acordadas no contrato. Em comunicado ao mercado, a OceanPact havia informado que a conclusão da operação ocorreria após a verificação de condições suspensivas usuais nesse tipo de operação, incluindo a prévia reestruturação e extinção de determinados endividamentos da Dock Brasil.

Num passado recente, a Log-In teve uma experiência frustrante com a construção de navios no Brasil, que não chegaram a ser entregues ou sofreram atrasos. Apesar de descartar a construção de navios para sua frota no país, a empresa enxerga muito potencial no segmento de reparo. "Este ano, docamos dois navios no Brasil, no estaleiro EAS. E será muito necessário, pois a frota brasileira cada vez cresce mais e sair do país para fazer docagem encarece os custos", comentou o diretor-executivo de navegação da Log-In Logística Integrada, Felipe Gurgel, em entrevista à **Portos e Navios**. Atualmente, a frota da Log-In é composta por nove navios, sendo sete próprios e dois afretados.

A empresa brasileira de navegação concluiu a docagem do navio *Log-In Endurance*, embarcação que integra sua frota de cabotagem e Mercosul, conectando portos de Manaus (AM) a Buenos Aires, na Argentina. O processo, realizado no EAS, durante o segundo trimestre, faz parte da estratégia de modernização da frota da companhia, reunindo manutenção preventiva, atualização tecnológica, adequações regulatórias e iniciativas voltadas ao aumento da eficiência energética das embarcações.

Segundo a Log-In, o escopo da docagem incluiu uma série de intervenções estruturais e operacionais, como tratamento e pintura do casco e das tampas de porão, além da manutenção de motores elétricos, bombas, válvulas, sistemas de propulsão e governo.

O *Endurance* passou por modernizações nos sistemas de navegação do passadiço, reforçando o processo de padronização tecnológica da frota.

Entre as iniciativas, destaque para a aplicação de pintura com silicone no hélice, tecnologia já adotada em outras embarcações da companhia, que melhora a hidrodinâmica do propulsor e contribui para uma navegação mais eficiente. O navio recebeu, ainda, *retrofits* voltados à melhoria da eficiência energética, além da renovação quinquenal das certificações de classe, essenciais para assegurar a conformidade regulatória e a segurança das operações.

De acordo com o diretor de operações da Log-In Logística Integrada, Mauricio Trompowsky, a modernização do *Endurance* integra um plano permanente de fortalecimento da



Estaleiro Mauá/Divulgação



operação da companhia. "A docagem representa um investimento contínuo na confiabilidade e na evolução da nossa frota. Além de garantir a conformidade operacional da embarcação, incorporamos melhorias que contribuem para uma operação mais eficiente, sustentável e preparada para atender às demandas atuais da logística brasileira", destaca o executivo.

Segundo o diretor-executivo de navegação, Felipe Gurgel, a modernização do *Log-In Endurance* traz impactos diretos para a experiência dos clientes da companhia. "Ao investir na atualização da nossa frota, aumentamos a confiabilidade das operações e reforçamos a segurança das cargas transportadas, visando garantir maior continuidade dos serviços. A embarcação foi a segunda da frota a passar, recentemente, pelo processo, enquanto outras seguem em docagem", conclui o executivo.

Além da construção naval, o Fundo da Marinha Mercante (FMM) pode financiar projetos de reparo, docagem, modernização, jumborização e conversão de embarcações. Entre 2023 e 2025, o Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante (CDFMM) priorizou a docagem de 54 embarcações de apoio marítimo no montante de R$ 837,8 milhões. Nesse período, o conselho também deu prioridade a R$ 858,9 milhões para modernização e conversão de 47 embarcações de apoio offshore. Considerando apenas a frota de apoio marítimo que opera em AJB, existe a previsão de docagem de classe de mais de 350 embarcações entre 2026 e 2030.

Mauá continua a focar no reparo e em docagens, com modificações e upgrade de embarcações

Pedro Kirilos/Estadão

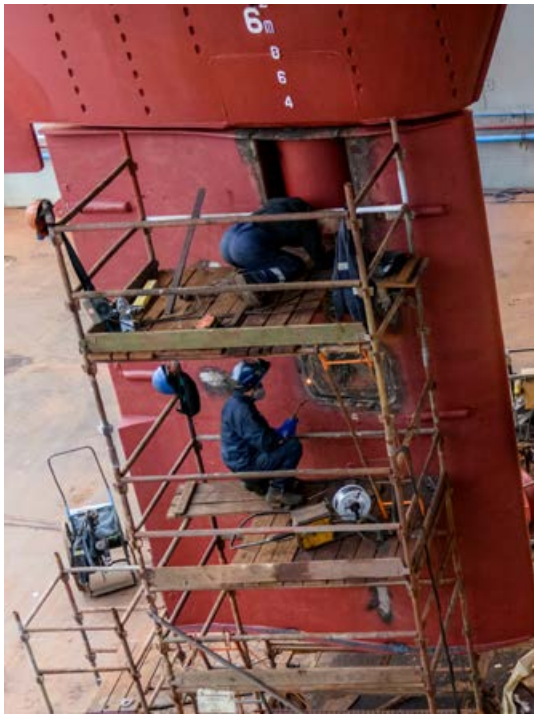


LUIZ CÉSIO CAETANO
Firjan aponta oportunidades no reparo e manutenção de plataformas e embarcações no RJ

A Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem (Abac) alerta para a necessidade de prorrogação da não incidência do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), que expira no começo do ano que vem. A regra, que tem vigência garantida até o próximo dia 7 de janeiro de 2027, gera recursos depositados em contas vinculadas que são utilizados pelas empresas brasileiras de navegação (EBNs) na manutenção, docagem e reparo de embarcações em estaleiros nacionais.

Caso essa regra não seja novamente prorrogada, passarão a incidir as alíquotas de 8% na cabotagem e de 40% no transporte de granéis líquidos na navegação interior. Com a volta da cobrança, os armadores tendem a repassá-la para o preço final, já que as empresas precisam desse recurso para a manutenção, docagem e reparo de suas embarcações.

O Projeto de Lei Complementar (PLP) 80/2026, que prorroga o pra-



zo de vigência da não incidência do AFRMM, recebeu pedido de urgência de tramitação na Câmara. O deputado Júnior Ferrari (PSD-PA), relator do PLP 80/2026, apresentou, em agosto, parecer preliminar favorável à prorrogação da vigência da não incidência do AFRMM até 8 de janeiro de 2032. O texto do substitutivo, que precisa passar pelo plenário da Câmara, prorroga por cinco anos a não incidência do AFRMM nas navegações de cabotagem, interior fluvial e lacustre, desde que a origem ou o destino seja porto localizado nas regiões Norte ou Nordeste.

Em seu pedido de urgência de tramitação do PLP 80/2026, o deputado federal Capitão Alden (PL-BA) destacou que a indefinição sobre a prorrogação gera instabilidade no planejamento logístico e nos investimentos produtivos, com impactos diretos sobre cadeias produtivas relevantes. O autor do requerimento chamou a atenção para o fato de que a não incidência do AFRMM cumpre papel essencial para reduzir os elevados custos logísticos característicos das regiões Norte e Nordeste, decorrentes de fatores geográficos e estruturais.

Brisolla, do EAS, considera relevante a possibilidade de as empresas de navegação obterem recursos do FMM para reparos, porém entende que essa alternativa, por si só, não é suficiente para a tomada de decisão do cliente em relação a docar no Brasil. "O FMM acaba sendo um fator decisório para o cliente quando ele compara. Mas, se ele não tiver um estaleiro no qual ele confie e acredite que vai ter uma boa obra no prazo, preço e qualidade, ele não mudaria somente pelo FMM", analisa o CEO do estaleiro.

O executivo ressalta que o EAS vem mantendo as instalações em boas condições de trabalho e que essa operação de reparo também tem contribuído para manutenção do ativo, deixando-o preparado inclusive para outras obras que o estaleiro venha a fazer futuramente. "Armadores têm navios operando aqui na costa brasileira, seja os *shuttle tankers*, sejam outros navios. Temos buscado, cada vez mais, atrair esses clientes para fazer reparos aqui", resume Brisolla.



Melhorias na hidrodinâmica de propulsores contribuem para eficiência da navegação

A TSA Holding teve um ano de demanda relevante, acompanhado de mais exigência quanto a prazo, planejamento e integração dos serviços. O diretor da TSA, Pedro Schlegel, diz que os armadores precisam reduzir o tempo de embarcação parada e buscam parceiros capazes de coordenar engenharia, apoio logístico e execução com agilidade. Para a empresa, esse cenário reforça o valor da atuação conjunta das unidades de negócio do grupo.

"Esperamos oportunidades em manutenção programada, reparos molhados e intervenções necessárias para manter as embarcações disponíveis e em conformidade com suas exigências técnicas e de classe. Também vemos espaço para soluções mais integradas, nas quais o cliente possa contar com engenharia, logística e bases de apoio ao longo de todo o projeto", conta Schlegel.

Ele explica que as demandas variam conforme o tipo e a condição da embarcação, mas envolvem principalmente serviços de engenharia, inspeção, planejamento e apoio à execução de reparos, conversões e docagens molhadas. Em muitos casos, a necessidade do armador vai além do reparo em si, incluindo coordenação com fornecedores, materiais, movimentação e prazos para que a embarcação retorne à operação o quanto antes.

A TSA percebe uma demanda crescente por planejamento antecipado e por soluções completas. "O armador procura maior previsibilidade de prazo e custo, além de uma execução que reúna as diferentes disciplinas envolvidas na intervenção. Isso torna a capacidade de gestão e integração tão importante quanto a execução técnica de cada serviço", observa Schlegel.

A TSA Holding vem trabalhando para fortalecer a capacidade de atendimento do grupo e a integração entre suas unidades de engenharia e logística. Recentemente, a empresa incorporou uma área vizinha à TSA Terminals em São Gonçalo (RJ) e passou a contar com 35 mil m², com acesso à Baía de Guanabara e à rodovia BR-101. Para a TSA, essa localização estratégica é um diferencial da empresa.

Ao longo do último ano, a TSA também investiu em equipamentos como balsa-guindaste com capacidade de içamento de 100 toneladas, balsas de carga, embarcações de apoio portuário, defensas pneumáticas tipo 'Yokohama', entre outros. Na visão da TSA Holding, o principal desafio é conciliar qualidade técnica, segurança e cumprimento de prazos em projetos que envolvem muitas interfaces.

Schlegel diz que a disponibilidade de mão de obra especializada, materiais e infraestrutura também influencia o cronograma. Segundo o diretor, o foco da TSA é planejar cada intervenção com antecedência e mobilizar as competências do grupo para dar ao armador mais previsibilidade e reduzir o tempo de indisponibilidade da sua embarcação. "O diferencial em oferecer solução integrada de engenharia e logística proporciona ao cliente um ganho financeiro ao ter um atendimento mais ágil, com menos interfaces e no prazo combinado", ressalta Schlegel. ■

Renovação e desafios

Em meio a cenário geopolítico complexo, apoio marítimo moderniza frota e mira novas oportunidades em AJB



Danilo Oliveira

A renovação da frota é um dos principais desafios para o segmento de apoio marítimo nos próximos anos. Apesar da retomada das construções de embarcações no Brasil, já com entregas, há uma demanda nacional e global crescente, o que pressiona o planejamento e novos projetos. Os barcos de apoio mais recentes trazem tecnologias embarcadas, sistemas híbridos e são adaptáveis ao uso de combustíveis alternativos, atendendo às exigências da Petrobras e demais operadoras. Tudo isso em meio a um cenário geopolítico incerto e a uma busca dos países por segurança energética. Entre as principais empresas do setor houve movimentos de fusões e aquisições que ampliaram as frotas e fortaleceram a presença e a atuação de alguns *players* em águas jurisdicionais brasileiras (AJB).

O Brasil se posiciona como um "porto seguro" e estratégico com o aquecimento das atividades e perspectivas de novas fronteiras exploratórias, especialmente na Margem Equatorial. As contratações de novas embarcações pela Petrobras também mobilizaram a indústria naval. O Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima e a Associação Brasileira das Empresas de Apoio Marítimo (Syndarma/Abeam) avaliam que a retomada de projetos locais e a priorização da bandeira brasileira refletem um compromisso governamental de longo prazo com a soberania energética e o fortalecimento da indústria nacional.

Dinâmica mundial mostra expectativa de aumento das taxas diárias e de novas construções, segundo avaliação do Syndarma/Abeam

Em setembro, a Starnav realizou o batismo e a entrega do *Starnav Elektra*, primeiro de uma série de 10 PSVs (transporte de suprimentos) híbridos, que integram a carteira de construção do estaleiro Detroit (SC). As embarcações serão incorporadas à frota da Starnav e vão operar para a Petrobras. A série está sendo construída com recursos financiados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). O *Elektra* é a primeira entrega do Mar Aberto, programa voltado à renovação e à ampliação da frota do Sistema Petrobras.

A embarcação foi entregue com cerca de dois anos de antecedência em relação ao prazo contratual. "Em um setor tão complexo quanto a indústria naval, onde convivemos diariamente com desafios de engenharia, certificação, suprimentos e integração tecnológica, antecipar uma entrega desta magnitude é uma demonstração inequívoca de competência, disciplina e comprometimento", celebrou o presidente da Starnav, Carlos Eduardo Pereira, em seu discurso na entrega da embarcação.

O batismo foi realizado no Píer Mauá, no Rio de Janeiro, e teve como



madrinha a presidente da Petrobras, Magda Chambriard. O *Elektra* navegou de Santa Catarina ao Rio de Janeiro com uma tripulação 100% feminina. A equipe embarcada, sob a liderança da comandante Isabela Teixeira Ponce de Leon, é composta por 16 mulheres no total.

Durante a cerimônia, Chambriard destacou que os investimentos realizados pela companhia vêm impulsionando um novo ciclo de negócios e oportunidades para a indústria naval e offshore, otimizando o retorno de capital da Petrobras. "São projetos que nos trazem mais eficiência e lucro. Quando utilizamos nossa própria frota estamos economizando recursos e valorizando o portfólio da Petrobras", disse Chambriard.

A presidente da Petrobras enfatizou o compromisso da companhia com a renovação da frota, garantindo segurança e continuidade para a indústria nacional. "Essa primeira entrega comprova o que prometemos e cumprimos. São 48 barcos contratados até o final deste ano. Até o ano que vem, vamos alcançar um total de 96 embarcações, incluindo barcaças e empurradores. As empresas brasileiras estão tendo um desempenho excelente e estão vencendo todas as licitações", destacou a presidente. Os números gerais também incluem navios para a frota da Transpetro.

Humberto Teski



DINO BATISTA
Encomendas representam compromisso de longo prazo com a navegação brasileira e a indústria naval

Os projetos dos novos PSVs têm sistemas modernos de geração e distribuição de energia, incluindo bancos de baterias, monitoramento de consumo por telemetria e possibilidade futura de operação parcial com combustível renovável. As embarcações também contam com novas tecnologias de pintura e sistemas anti-incrustação, que contribuem para reduzir o consumo de combustível e as emissões. A Petrobras destaca que elas estão em linha com as metas de transição energética da companhia.

O vice-presidente executivo do Syndarma/Abeam, Dino Antunes Batista, considera que o *Starnav Elektra* representa um momento importante nessa discussão da descarbonização, ao incorporar uma tecnologia que passou a ser exigida pela Petrobras. Ele diz que, apesar de as discussões na Organização Marítima Internacional (IMO) serem focadas nas embarcações acima de 5 mil de arqueação bruta, a sociedade como um todo possui interesse nesse debate sobre transição energética na navegação.

"O apoio tem que estar nesse caminho. Foi muito pertinente a Petrobras ter colocado esses requisitos. Só que, talvez, a retomada efetiva dos projetos da Petrobras, de prioridade para as embarcações brasileiras, seja ainda mais relevante para o setor do que essa novidade tecnológica", analisa Batista.

Ele ressalta que o *Elektra* é o primeiro de uma leva de embarcações encomendadas aos estaleiros Detroit e Navship, em Santa Catarina, e que vão ser incorporadas às frotas da Starnav, da Bram e da DOF nos próximos anos. "Isso representa para o setor a retomada da política pública para que tenhamos efetivamente a prioridade da bandeira brasileira. Isso mostra realmente um compromisso do governo. Um compromisso de longo prazo, não só com a navegação brasileira, mas também com a indústria naval", afirma Batista.

O grupo Edison Chouest anunciou, na Navalshore 2026, que está em processo de construção de 10 novas embarcações de apoio marítimo em seu estaleiro em Navegantes (SC). Além dos seis PSVs/OSRVs para a frota da Bram Offshore, sua subsidiária de navegação, serão construídos quatro RSVs (embarcações de apoio a ROVs, veículos submarinos operados remotamente) para a DOF. Os PSVs/OSRVs são embarcações de transporte de suprimentos e com equipamentos de recolhimento de óleo, combate à poluição e incêndio.

Os RSVs serão destinados ao apoio às atividades de inspeção, manutenção e reparo submarinas em operações em águas profundas. "Pela primeira vez, construiremos para terceiros. Nosso estaleiro Navship, em Navegantes, também construirá quatro RSVs para um novo cliente. Com isso, procuramos agregar maior conteúdo local", disse a diretora de relações institucionais do grupo Edison Chouest, Lilian Schaefer, no painel sobre apoio marítimo, no segundo dia do evento. As 10 embarcações serão afretadas para a Petrobras.

As embarcações da DOF, projetadas para operações em águas profundas, serão equipadas com guindaste

offshore para operações submarinas e terão acomodações para até 58 pessoas e dois ROVs. De acordo com a DOF, os barcos serão do tipo DP2, com 98 metros de comprimento, 20 metros de largura e 6,3 metros de calado. Além disso, contarão com propulsão híbrida, a etanol e diesel, e baterias, sendo consideradas embarcações verdes.

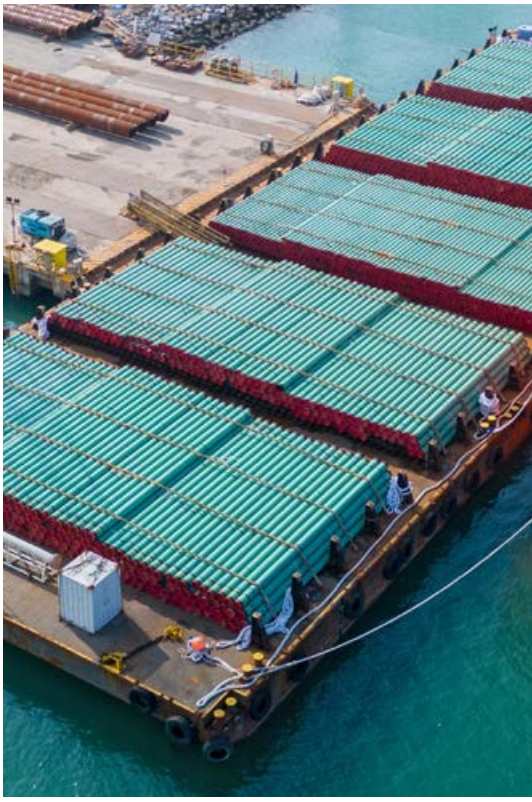
Schaefer destaca que as novas embarcações já vêm com redução de cerca de 30% nas emissões de gases de efeito estufa (GEE). Segundo a executiva, a tecnologia é dinâmica. "Possivelmente, até o final de todas essas construções, conseguiremos maior redução nessas emissões. Estamos aderentes ao programa 'BNDES Azul', que traz alguns incentivos para quem pretende construir no Brasil", ressalta a diretora.

Ela acrescenta que a Bram possui uma frota bastante diversificada, que vem sendo construída e trazida para o Brasil para atender à Petrobras, principal contratante do setor, que reúne mais de 90% dos contratos operacionais. "A Petrobras começa a exploração no Brasil em águas rasas, passa para águas profundas e hoje chegamos a águas ultraprofundas. Evidentemente, as embarcações de apoio têm que seguir essa mesma toada. Elas têm que atender da melhor forma essas necessidades do cliente", comenta a executiva.

A Camorim também vivencia o crescimento e grandes oportunidades no mercado offshore. O gerente de frota offshore, Pedro Lyrio, diz que a empresa enxergou o bom momento, com o preço do barril do petróleo bastante favorável para possibilitar operações e com boa precificação das taxas diárias. "De uns anos para cá, enxergamos o offshore não somente com a ótica anterior da operação com os LHs, mas também vislumbrando novos negócios, incluindo embarcações maiores e de maior complexidade, equipadas com sistema de posicionamento dinâmico DP1 e DP2", conta Lyrio.

Até setembro, a Camorim havia investido mais de R$ 250 milhões em 2026 na expansão e modernização de sua frota. O valor inclui investimentos em quatro novos rebocadores azimutais, em um *Fast Supply Vessel* (FSV) e em uma das maiores cábreas da América Latina. A empresa tem expectativa de novos investimentos ainda neste ano, levando em conta a demanda por embarcações e serviços especializados para dar suporte ao crescimento das atividades marítimas.

A frota da empresa deu um salto, passando de um predomínio de embarcações de menor porte para outros tipos de operações, incluindo PSVs, OSRVs e FSVs. A Camorim opera atualmente 24 embarcações de apoio offshore, entre PSVs, OSRVs, LHs (lanchas de manuseio de espias), além de uma embarcação multipropósito (MPSV) e de um FSV recém-adquirido. "Vemos um movimento muito forte na demanda por embarcações, tanto PSVs quanto OSRVs. Vislumbramos um crescimento nesse sentido. Trouxemos embarcações mais modernas para incremento de frota, com um crescimento bem pensado, estruturado e sem nenhum tipo de precipitação", avalia Lyrio.



Uma análise mercadológica apresentada pela Clarksons na Navalshore 2026, com base em cenários de mercado nacional e internacional, apontou um desequilíbrio entre demanda e oferta que aumenta a urgência da renovação da frota de apoio offshore. A avaliação é que o período sem construções e as novas encomendas da Petrobras ao segmento aumentaram a necessidade de barcos de apoio nos próximos anos. O levantamento também chama a atenção para as altas taxas de utilização das embarcações, que contribuíram para o aumento da idade média da frota.

"Esse é um cenário que se replica para todos os tipos de embarcação e até para o próprio PSV, que a gente inicialmente achava que não era o caso. É justamente um cenário que também preocupa em função da demanda global", analisou o diretor da divisão offshore da Clarksons, Raphael Branco, durante o painel "Renovação da frota offshore — riscos e oportunidades" da Navalshore 2026.

A Clarksons observa maior flexibilidade das contratantes quanto à idade das embarcações. A leitura é que elas estão aceitando cada vez mais embarcações mais antigas. Outro aspecto apontado é que a demanda global impacta a relação entre demanda e oferta no Brasil. "Acho que esse é o ponto principal que a gente não vinha enxergando: essa demanda global vai sim impactar no mercado brasileiro", alerta Branco. "A gente nunca viu o Brasil como um mercado exportador. E acho que a gente vai começar a enxergar isso nos próximos anos", projeta.

Entre os fatores identificados que contribuíram para a escassez de investimentos em renovação da frota estão a baixa do mercado a partir de 2014 e as indefinições sobre a transição energética. "A gente passou quase uma década com pouquíssimo investimento em renovação, que hoje a gente tem um cenário de geopolítica totalmente instável. Está gerando uma expectativa de longevidade cada vez maior para a indústria de óleo e gás e a frota cada vez mais envelhecida", comenta Branco.

Genil Mazza, *shipbroker* da Clarksons, ressalta que, em praticamente todos os segmentos, foi observado envelhecimento da frota, enquanto a demanda segue crescendo no Brasil e em mercados concorrentes como



Em agosto de 2026, frota de apoio marítimo em águas brasileiras totalizou 460 embarcações

Humberto Teski



RAPHAEL BRANCO
Clarksons aponta desequilíbrio entre demanda e oferta que aumenta urgência da renovação da frota de apoio offshore

Guiana, Suriname e África Ocidental. "Há um desafio claro de renovação da frota brasileira e essa já não é mais uma discussão de longo prazo", diz Mazza, que moderou o painel. Ele lembra que os investimentos que estão acontecendo não são especulativos, pois contam com contratos de longo prazo que oferecem previsibilidade de receita e sustentam os projetos. A questão, segundo Mazza, é se esse modelo será suficiente para garantir a modernização da frota que o Brasil vai precisar na próxima década.

Lilian Schaefer, da Chouest, avalia que os percentuais baixos de novas construções nos últimos 10 anos foram muito motivados pela volatilidade do mercado, que, de 2014 a 2020, atravessou uma crise sem precedentes. Ela lembra que o preço do barril do petróleo, que era de US$ 130, chegou a menos de US$ 30 em determinado momento. "É um mercado que tem uma volatilidade, houve uma retração no mercado mundial. No Brasil, associado à crise institucional da Petrobras, houve retração de frota. Não se construiu nos últimos 10 anos e a frota tende a envelhecer", comenta Schaefer.

O diretor de novos negócios do grupo Bravante, Thiago Lemgruber, reforça que o segmento de apoio offshore está sujeito a essas variações. Ele menciona que o Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval) possui um grupo de trabalho que discute a construção de embarcações de apoio marítimo e as demandas desse setor. Lemgruber compara com o mercado de navios petroleiros, cujas taxas de afretamento, de cerca de US$ 40 mil por dia há um ano e meio, saltaram abruptamente para mais de US$ 200 mil por dia depois da guerra no Oriente Médio.

Batista, do Syndarma/Abeam, observa que a dinâmica mundial mostra um momento de expectativa de aumento das taxas diárias, bem como expectativa de novas construções. Ele confirma que existe um *gap* entre essas novas construções e a pressão da demanda. "Não vai dar tempo para essas novas embarcações chegarem no mercado mundial, o que dá essa pequena expectativa de aumentos. No Brasil, tem essa expectativa com a Petrobras, só que num cenário muito complexo, onde você tem certamente a questão da guerra do Oriente Médio trazendo um ruído muito grande do mercado", analisa Batista.

Nos últimos meses, o preço do barril de petróleo ultrapassou os US$ 100 algumas vezes. Há expectativa de que os países busquem mais segurança energética, com mercados seguros e confiáveis para importação de petróleo, o que é visto como uma grande oportunidade para o Brasil.

Para o Syndarma/Abeam, o Brasil tem tudo para aproveitar oportunidades com a continuidade da exploração nas Bacias de Campos e de Santos, além da nova fronteira na Margem Equatorial. "É muito difícil você conseguir precificar, calcular exatamente o que que isso vai representar no médio e longo prazo, mas temos certamente uma ótima expectativa para o mercado brasileiro e isso vai trazer certamente também ótimas oportunidades no mercado de apoio marítimo", projeta Batista.

A chefe do Departamento de Gás, Petróleo e Navegação do BNDES, Elisa Salomão Lage, considera que, nos últimos três anos, houve uma mudança de políticas de governo e da visão da Petrobras em relação às novas licitações que contribuíram para novas contratações de financiamentos do Fundo da Marinha Mercante (FMM). "Em 2024 e 2025, já se tem novamente a contratação de embarcações de apoio, justamente para atender a essa demanda da Petrobras. Agora, a gente está num momento muito bom de novas análises. Estamos acompanhando o mercado, mas de fato as construções têm ocorrido para atender a essa demanda", comentou Lage.

O CEO do Estaleiro Mauá (RJ), Miro Arantes, afirmou que as mais de 200 embarcações de apoio construídas no Brasil no ciclo anterior só foram viabilizadas pela tomada de decisão, há cerca de 20 anos, assumindo os riscos e apostando na renovação da frota. "Tem um risco sim, porque todo estudo é passível disso. Mas você vê que esse estudo se mostrou eficiente, se mostrou capaz. Como estaríamos hoje se essas mais de 200 embarcações que foram construídas no Brasil não tivessem



Andre Telles - Starnav/Divulgação

sido construídas? Elas foram construídas por conta de um programa chamado 'Prorefam', que foi saindo paulatinamente. Isso é uma coisa que precisa ficar na nossa cabeça", frisou Arantes.

Em agosto, a frota de apoio marítimo em AJB totalizou 460 embarcações, ante 466 em julho e 469 em junho. O número ficou próximo das 461 unidades contabilizadas em agosto de 2025, de acordo com o relatório mais recente do Syndarma/Abeam. Do total contabilizado ao final de agosto, 395 correspondiam a unidades de bandeira brasileira e 65 de bandeiras estrangeiras.

As embarcações com bandeira nacional corresponderam a 86% da frota de apoio offshore, enquanto 14% representaram as embarcações de apoio com bandeiras estrangeiras. Batista conta que o Syndarma/Abeam atualiza mensalmente o relatório da frota e que o acompanhamento contribui com as conversas sobre demanda por tripulantes, principalmente oficiais de marinha mercante.

A Associação Brasileira dos Armadores Noruegueses (Abran) considera que o crescimento da frota em operação em AJB reflete a expansão das atividades de exploração e produção, sobretudo no pré-sal, a entrada de novas unidades de produção e a necessidade de ampliar ou renovar a capacidade de apoio disponível no país. As associadas da Abran mantiveram participação relevante no mercado brasileiro de apoio marítimo, particularmente nos segmentos de maior complexidade tecnológica e operacional.

'Starnav Elektra' é primeiro de 10 PSVs híbridos que integram carteira de construção do Estaleiro Detroit

ABRAN/Divulgação



FELIPE MEIRA
Armadores noruegueses mantiveram participação relevante no mercado brasileiro de apoio offshore

Essa atuação abrange uma grande variedade de embarcações de apoio às atividades offshore, como AHTS (embarcação de manuseio de âncoras), RSV e MPSV (manutenção, construção e inspeções submarinas), PLSV (instalação e manutenção de linhas flexíveis) e navios de pesquisa sísmica, entre outras atividades marítimas altamente complexas e especializadas.

O presidente da Abran, Felipe Meira, destaca que as empresas representadas pela associação mantêm uma relação de longo prazo com o Brasil. Ele diz que essas empresas integram de forma permanente a indústria offshore brasileira e contribuem para que o país tenha acesso a embarcações, tecnologias e competências compatíveis com a complexidade de suas operações em águas profundas e ultraprofundas.

"Muitas estão estabelecidas no país, continuamente, há mais de três décadas, empregando marítimos e profissionais brasileiros, recolhendo tributos, investindo em capacitação e treinamento, bem como em segurança e tecnologia, com estruturas locais de gestão e suporte operacional, lideradas por brasileiros", ressalta Meira.

A Abran observa que as operadoras demandam embarcações modernas, eficientes e capazes de executar operações cada vez mais complexas. Isso inclui unidades com posicionamento dinâmico (DP2 ou DP3), maior capacidade de armazenagem de cabos de aço e sintéticos, equipamentos para movimentação de cargas submarinas com compensador de *heave* ativo, sistemas de lançamento e operação de ROVs, e tecnologias destinadas à redução do consumo de combustível e das emissões.

"Há demanda por PSVs e AHTS de maior capacidade, RSVs, embarcações de manutenção e inspeção submarina, unidades de pesquisa sísmica e outros navios altamente especializados. Em vários desses segmentos, a oferta mundial é limitada e as embarcações são disputadas por diferentes mercados", analisa Meira. Ele diz que os principais diferenciais dos armadores noruegueses são a experiência em am-

VAN BEEST

The centrepiece of the Çanakkale suspension bridge.



Visit us at:
- ADIPEC #11230
- LIFTEX #29

How to bridge two continents overseas with Green Pin® Super Shackles.

The 1915 Çanakkale Bridge in Istanbul is the world's longest suspension bridge being 3.7 km long, connecting Asia and Europe overseas. Yet, since the rapid growth of the social economy and tourism, the bridge needed an extension. For such a big and important project, Green Pin Super® Shackles were selected due to their weight, size, strength, and availability. The centrepiece of rigging in bridging two continents.

Scan the QR code to learn more about this project and product!

Project highlights

- ✓ Used sling shackles (400 t) and Green Pin Super® Shackles (G-5263)
- ✓ Longest suspension bridge in the world
- ✓ Total length of 3.7 km
- ✓ The suspension span is 2,023 meters long
- ✓ The bridge is designed to withstand earthquakes

GP

GREEN PIN®
CENTREPIECE OF RIGGING.

bientes offshore exigentes, a cultura de segurança, a capacidade tecnológica, a qualidade da gestão operacional e o compromisso com padrões ambientais elevados.

"A indústria marítima norueguesa desenvolveu competências reconhecidas internacionalmente em operações submarinas, posicionamento dinâmico, automação, eficiência energética e gestão de riscos. Esses atributos são especialmente relevantes no Brasil, onde grande parte da produção ocorre em águas profundas e ultraprofundas, e exige elevado grau de confiabilidade", comenta Meira.

A Abran entende que a presença dessas empresas no país resulta da combinação entre ativos modernos, capacidade financeira, equipes locais qualificadas e relacionamentos de longo prazo com operadores, fornecedores, autoridades e instituições brasileiras. Em muitos casos, segundo Meira, as empresas constituíram estruturas empresariais e operacionais no Brasil, construíram e registraram embarcações no Registro Especial Brasileiro (REB), contrataram marítimos brasileiros e investiram em treinamento e capacitação local.

A associação considera que, mais do que disponibilizar embarcações, os armadores noruegueses oferecem soluções integradas e conhecimento especializado. E que a conquista de contratos importantes decorre da capacidade de entregar operações seguras, previsíveis e eficientes, e não apenas da oferta de tonelagem. Para a Abran, o Brasil é um dos mercados offshore mais importantes e promissores do mundo. Entre seus principais atrativos estão a escala das reservas, a produtividade dos campos do pré-sal, a perspectiva de entrada de novas plataformas, a duração dos projetos e a possibilidade de contratos de médio e longo prazo.

Meira lembra que o Brasil não disputa investimentos e embarcações apenas internamente, na medida em que os armadores comparam as oportunidades brasileiras com projetos na Noruega, no Golfo do México, na África, no Oriente Médio e em outras regiões. "Em um cenário de oferta global restrita de embarcações especializadas, previsibilidade regulatória, segurança jurídica e competitividade de custos tornam-se fatores decisivos para a alocação dos ativos", afirma Meira.

A Abran elenca entre os principais desafios do Brasil a complexidade tributária e aduaneira, a previsibilidade dos custos e prazos de mobilização, a disponibilidade de profissionais qualificados, a complexidade e a necessária coordenação do ambiente regulatório, a segurança jurídica nos procedimentos de afretamento, circularização e bloqueio e a duração de determinados processos administrativos. Para a associação, regras claras, coerentes e aplicadas de maneira uniforme são essenciais para reduzir incertezas, evitar atrasos e assegurar a competitividade das operações offshore no país.

O presidente da Abran acrescenta que a reforma tributária também merece acompanhamento cuidadoso. A associação considera positiva a simplificação do sistema, mas avalia que a transição para o IVA dual, composto pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), não deve resultar em aumento da carga efetiva, acúmulo de créditos ou perda de competitividade para o setor marítimo.

Na avaliação da Abran, a criação do Regime Tributário para Incentivo à Atividade Econômica Naval (Renaval) representa um avanço, embora ainda existam lacunas importantes para as empresas brasileiras de navegação (EBNs), especialmente nas atividades de manutenção, reparo e modernização das embarcações. Por essa razão, a Abran apoia o PLP 101/2026, que busca aperfeiçoar o regime e assegurar que seus benefícios alcancem de forma efetiva as EBNs e as embarcações registradas no REB.

A associação também questiona a Resolução 129/2025 da Antaq, que atualizou a Resolução Normativa 01/2015 da agência para adequar as regras de afretamento ao programa BR do Mar. A norma passou a admitir o bloqueio parcial por "parte da operação requerida". A Abran defende a retirada dessa hipótese, por entender que as operações tecnicamente integradas não devem ser artificialmente fragmentadas.

OceanPact CBO/Divulgação



Outro ponto de atenção da associação é a Normam-401, que estabeleceu novas regras para o controle da bioincrustação e dividiu a costa brasileira em três regiões biogeográficas marinhas: Norte, Nordeste e Sudeste-Sul. A Abran apoia os objetivos ambientais da norma, mas considera necessário adequar sua implementação à disponibilidade de empresas e infraestrutura para realizar as inspeções e limpezas exigidas, evitando atrasos e custos desproporcionais às operações.

Nos últimos dois anos, houve algumas operações entre tradicionais empresas de apoio marítimo que chamaram a atenção do mercado. Entre elas estão a combinação de negócios entre OceanPact e CBO, a compra da Wilson Sons Ultratug pela americana Tidewater e a aquisição da operação brasileira da Maersk Supply Service por um consórcio liderado pela ASM Texas Corp, administrada por Tarik Darian e Omar Darian, e pela FV Star One Limited, administrada por Heitor Gioppo.

Em maio, a empresa passou a se chamar "Navvik", após a conclusão da desvinculação do grupo A.P. Moller-



Combinação de negócios entre OceanPact e CBO reúne frota de 70 embarcações e receita anual acima de R$ 4 bilhões

-Maersk e o início da operação integralmente independente após a mudança do controle acionário. Os executivos da Navvik ressaltaram que a prioridade será a continuidade dos negócios e que a companhia seguirá operando normalmente, honrando todos os contratos e compromissos vigentes, sem previsão de alterações nas operações do dia a dia ou na estrutura organizacional em decorrência da transação.

Em setembro, OceanPact e CBO concluíram a combinação de seus negócios, após a aprovação final do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade). Com a integração, a CBO passou a fazer parte da OceanPact, e a unidade de navegação passou a se chamar "OceanPact CBO". A companhia combinada passa a operar uma frota de 70 embarcações, com uma equipe de mais de 5 mil colaboradores, receita anual superior a R$ 4 bilhões e *backlog* contratado de mais de R$ 14 bilhões.

O grupo destacou que os números posicionam a empresa entre os principais *players* de serviços marítimos e offshore do país. De acordo com a OceanPact CBO, a nova escala amplia a flexibilidade na alocação de ativos e eleva de forma significativa a capacidade de atuação em serviços de alta complexidade, como resposta a emergências ambientais, operações submarinas, descomissionamento, logística integrada e projetos na área ambiental.

Em nota, o grupo afirma que a conclusão da combinação de negócios une a diversidade de serviços da OceanPact à eficiência operacional da CBO. E que esse novo patamar de atuação permite converter um volume maior de oportunidades comerciais e oferecer ao mercado offshore uma estrutura mais robusta, ágil e integrada, preparada para gerar valor em toda a cadeia de operações.

"Temos uma grande oportunidade pela frente: combinar o melhor das nossas histórias para construir uma operação ainda mais completa, eficiente e preparada para gerar valor para nossos clientes e a sociedade", destaca o presidente da OceanPact, Flavio Andrade. "Seguimos levando conosco aquilo que a CBO construiu de mais importante: nossa experiência, nossas boas práticas, nossas pessoas e nosso compromisso com uma operação segura, eficiente e de qualidade", acrescenta o vice-presidente de navegação da OceanPact CBO, Marcos Tinti.

A Tidewater anunciou a conclusão da aquisição da Wilson, Sons Ultratug Participações S.A. e de sua subsidiária Atlantic Offshore Services (WSUT).

Com a operação, efetivada no final de agosto, a adquirente vai incorporar 22 PSVs da companhia, que tem uma das principais frotas de barcos de apoio marítimo em AJB. Todas as 22 embarcações da WSUT são de bandeira nacional. Desse total, nove são PSVs 3.000; três, PSVs 3.500; oito, PSVs 4.500; e dois, PSVs 5.000 (*Pinguim* e *Larus*).

"Temos o prazer de anunciar a conclusão da aquisição da WSUT e estamos entusiasmados em receber nossos novos colaboradores na Tidewater. A frota de 22 PSVs da WSUT complementa com excelência a frota da Tidewater e amplia ainda mais nossa posição de liderança no mercado global de OSVs. Estamos animados quanto ao crescimento da nossa presença no Brasil e permanecemos otimistas em relação às oportunidades de longo prazo que temos pela frente neste mercado", declarou o CEO da Tidewater, Quintin Kneen.

A Tidewater Inc. é proprietária e opera uma das maiores frotas de embarcações de apoio offshore (OSVs) da indústria, com 70 anos de experiência no suporte à exploração e produção de energia no mar e a atividades de geração eólica offshore em todo o mundo. No final de fevereiro, a empresa havia anunciado o acordo definitivo para adquirir todas as ações em circulação da WSUT por um valor de aproximadamente US$ 500 milhões, incluindo a assunção da dívida existente.

Com os ativos da WSUT, a Tidewater passa a deter uma frota com mais de 210 embarcações de apoio marítimo, elevando o tamanho total de sua frota global para aproximadamente 240 embarcações, incluindo barcos de apoio à tripulação, rebocadores e embarcações de manutenção. O aumento da frota de apoio da Tidewater no Brasil vai permitir uma escala significativa e a ampliação da capacidade operacional para suportar o crescimento contínuo do mercado local.

A Tidewater também passa a ser uma das principais fornecedoras de PSVs construídos no Brasil: 19 dos PSVs da frota da WSUT são de fabricação em estaleiros locais. Com essas embarcações construídas no país, a Tidewater passa a ter o direito de im-

portar embarcações de bandeira internacional sob o REB. A WSUT era uma *joint venture* formada em partes iguais pela Wilson Sons e pela chilena Ultratug.

O Syndarma/Abeam percebe essas operações como movimentos empresariais e estratégias específicas de determinados *players*, sendo um sinal positivo da relevância e atratividade do mercado brasileiro no cenário internacional. "Por um lado, a gente vê isso como algo positivo que as empresas estão se mexendo no mercado brasileiro, dentro de estratégias empresariais. O mais importante para nós é perceber que o mercado olha o Brasil e vê efetivamente o país como sendo um mercado relevante", avalia Batista.

Em relação a novas oportunidades, a Abran enxerga avanços, mas com atividades em estágios bastante diferentes de desenvolvimento. Na Margem Equatorial, os progressos no licenciamento e na atividade exploratória representam passos importantes para a avaliação do potencial da região. Para a associação, o desenvolvimento deverá observar rigorosamente os requisitos ambientais e de segurança, acompanhado de planejamento adequado da infraestrutura logística e de resposta a emergências.

"Caso o potencial seja confirmado, poderá surgir demanda significativa por embarcações de apoio, pesquisa, resposta ambiental e suporte logístico", projeta Meira. Ele acrescenta que a atividade sísmica tem um papel essencial na avaliação dessas novas fronteiras. Para que esses levantamentos ocorram com segurança e eficiência, é importante haver maior sintonia entre o enquadramento técnico atribuído pela autoridade marítima aos navios de pesquisa e o tratamento regulatório adotado nos processos de afretamento e circularização.

A Abran considera necessário evitar que embarcações de pesquisa sísmica, concebidas e equipadas para atividades científicas e geofísicas altamente especializadas, sejam submetidas automaticamente às mesmas premissas aplicáveis às embarcações convencionais de apoio marítimo. A análise deve considerar a atividade efetivamente executada, as características técnicas do navio e a disponibilidade real de uma unidade equivalente no país.



Brasil se posiciona como 'porto seguro' para setor de O&G e com perspectivas de novas fronteiras exploratórias

Na Bacia de Pelotas, a Abran observa que a contratação de blocos exploratórios demonstra interesse na abertura de uma nova fronteira. A geração de demanda mais robusta para o apoio offshore, entretanto, dependerá do avanço dos programas exploratórios, da aquisição de dados, da perfuração de poços e dos resultados dessas atividades.

Em relação à eólica offshore, a Lei 15.097/2025 estabeleceu uma base jurídica importante, seguida por avanços na regulamentação e na metodologia para seleção de áreas. Ainda existem etapas relevantes antes da contratação e instalação dos primeiros projetos comerciais, incluindo definição das áreas, licenciamento ambiental, planejamento da conexão ao sistema elétrico e estruturação dos futuros leilões.

"Quando esses projetos avançarem, poderão criar um novo mercado para embarcações de instalação, apoio, manutenção, pesquisa e transporte de pessoal. A experiência internacional dos armadores noruegueses poderá contribuir significativamente para o desenvolvimento seguro e competitivo dessa nova indústria no Brasil", diz Meira. Já a exploração de minerais em áreas marítimas, segundo Meira, permanece em estágio preliminar e deve ser tratada com cautela. Ele acredita que seu eventual desenvolvimento exigirá conhecimento científico, avaliação rigorosa dos impactos ambientais e um marco jurídico e regulatório adequado.

No mercado internacional, a Abran observa a expansão das embarcações híbridas, do uso de baterias, dos sistemas de recuperação e gerenciamento de energia, da conexão elétrica nos portos e da digitalização das operações. Meira destaca que soluções de otimização de rota, monitoramento em tempo real e gestão inteligente da propulsão já permitem reduções rele-

vantes no consumo de combustível e nas emissões.

Também avançam os estudos e projetos envolvendo biocombustíveis sustentáveis, metanol, amônia e outros combustíveis de baixo ou zero carbono. Para as embarcações de apoio offshore, entretanto, a Abran verifica que algumas dessas alternativas ainda enfrentam desafios relacionados à disponibilidade dos combustíveis, ao armazenamento a bordo, à infraestrutura portuária, à segurança operacional, ao custo e à capacitação e treinamento da mão de obra.

No Brasil, a associação identificou mais atenção das operadoras à eficiência energética, à medição das emissões e ao desempenho ambiental das embarcações. Também avançaram as discussões sobre combustíveis de menor intensidade de carbono e corredores marítimos descarbonizados, com destaque para o memorando de entendimento firmado entre Brasil, Noruega e Países Baixos para o desenvolvimento de corredores verdes.

Meira também cita a "Aliança Marítima de Descarbonização", iniciativa promovida pela agência de fomento Innovation Norway e pela Abran, que reúne armadores, operadores e fornecedores para desenvolver soluções conjuntas e compartilhar experiências, seguindo modelos de cooperação que já vêm sendo aplicados com sucesso no Mar do Norte.

A Abran defende que os contratos de apoio offshore alinhem os incentivos entre operadores e armadores, reconhecendo e compartilhando os ganhos obtidos com a redução do consumo de combustível e das emissões. A avaliação é que mecanismos de bônus por desempenho tendem a estimular investimentos em tecnologia e produzir resultados mais consistentes do que modelos baseados exclusivamente em penalidades.

"A transição exigirá colaboração entre armadores, operadores, produtores de combustíveis, portos, autoridades, instituições financeiras e fornecedores de tecnologia. Também dependerá de regras previsíveis e de infraestrutura capaz de acompanhar a evolução das embarcações", prevê Meira.

As 10 embarcações que vão compor a série do Detroit serão equipadas com propulsão híbrida diesel-elétrica com banco de baterias, capaz de reduzir o consumo de combustível e as emissões de GEE em comparação com a frota atual. Os navios serão preparados para operar com combustíveis mais limpos, como HVO (*Hydrotreated Vegetable Oil*), conhecido como "diesel verde".

"Mais do que atender às exigências atuais, esta embarcação foi concebida para atender as exigências do futuro, que já começou. As embarcações estão se transformando, as exigências ambientais estão evoluindo e a nossa infraestrutura portuária e de refino de combustíveis alternativos também precisarão se preparar para essa nova realidade operacional. A Petrobras certamente já vem avançando nesta linha em passos largos", ressalta Pereira, da Starnav.

As operações dessas embarcações envolvem contratos de longo prazo com a Petrobras. "O financiamento de longo prazo permite viabilizar investimentos na construção de embarcações e em projetos que incorporam novas tecnologias e soluções voltadas à eficiência operacional e ambiental", disse a diretora de infraestrutura, transição energética e mudança climática do BNDES, Luciana Costa.

O presidente da Starnav disse que os contratos de afretamento de longo prazo celebrados com a Petrobras possuem papel fundamental para proporcionar a segurança necessária para que as empresas assumam riscos, mobilizem recursos, contratem financiamentos e realizem investimentos relevantes em ativos construídos no Brasil, sendo este um modelo de sucesso aplicado ao setor de apoio marítimo por décadas. Pereira também fala da relevância dos instrumentos de apoio ao desenvolvimento da marinha mercante nacional, como o FMM, que teve o BNDES como parceiro para o financiamento nesse e em outros projetos da indústria de navegação brasileira.

Ele destaca que o *Elektra* atingirá índice de conteúdo local superior a 65% e conta com muita tecnologia embarcada, o que atribui à consolidação, ao longo de décadas, de empresas sólidas, profissionais altamente qualificados e uma cadeia produtiva reconhecida internacionalmente. "Desenvolver tecnologia no Brasil é tão importante quanto construir no Brasil. É assim que fortalecemos nossa capacidade industrial, ampliamos a competitividade e criamos conhecimento que permanece no país. Um exemplo que podemos fazer bem feito e com excelentes índices de conteúdo local", salientou no dia do batismo.

O executivo chama a atenção para a importância do marco regulatório do setor, que garante a prioridade da bandeira brasileira e que ele considera essencial para que o país mantenha uma frota própria, disponível e competitiva. "Os fundamentos estabelecidos na Lei 9.432, através de um modelo que deve gerar competitividade justa ao mercado — mesmo que em certos momentos se tente distorcer — foram essenciais para o desenvolvimento da marinha mercante nacional até aqui e continuarão sendo importantes para garantir a previsibilidade necessária à continuidade dos investimentos", defende Pereira.

O executivo também menciona a contribuição da Marinha para a formação de marítimos e a necessidade de esse processo ser continuado para alavancar a indústria, com profissionais qualificados. "Temos que estar sempre preparados para as oportunidades. Certamente, o setor privado se coloca à total disposição para que, em conjunto, possamos continuar essa qualificação de forma constante", afirma Pereira.

A Abran reconhece os esforços da Marinha do Brasil, por meio da Diretoria de Portos e Costas (DPC), do Centro de Instrução Almirante Graça Aranha (Ciaga), do Centro de Instrução Almirante Braz de Aguiar (Ciaba) e dos demais órgãos do Ensino Profissional Marítimo, inclusive diante dos contingenciamentos orçamentários que podem limitar a formação de novos profissionais. A associação também observa uma aproximação positiva entre a autoridade marítima, os centros de formação e as empresas para atualizar os currículos e alinhar a capacitação às necessidades atuais do setor.



E considera que cursos de adaptação, como o ASON e o ASOM (de adaptação para segundo oficial de náutica e de máquinas), também são importantes por ampliarem as formas de ingresso e aumentarem a capacidade de formação de oficiais.

Apesar desses avanços, a disponibilidade de profissionais qualificados permanece como um desafio. "Os principais gargalos estão na oferta de oficiais de máquinas e eletricistas, além de profissionais com experiência em posicionamento dinâmico e operações offshore especializadas. Com a expansão prevista do mercado, essa demanda deverá se intensificar nos próximos anos", alerta o presidente da Abran.

Meira lembra que a expansão simultânea das atividades de petróleo e gás, cabotagem e, futuramente, eólica offshore tende a aumentar ainda mais essa demanda. Por isso, é necessário ampliar o número de vagas, adequar os cursos às necessidades efetivas do mercado, facilitar o acesso ao período de embarque indispensável à formação e tornar mais eficientes os processos de certificação, aperfeiçoamento e progressão profissional.

"As empresas também têm responsabilidade nesse processo, oferecendo oportunidades de treinamento, estágio e desenvolvimento de carreira. Para a Abran, a solução exige planejamento coordenado entre governo, Marinha, centros de formação, sindicatos e armadores, apoiado em projeções realistas da demanda futura", elenca Meira.

Abran vê demanda por embarcações modernas, eficientes e capazes de operações cada vez mais complexas

Nos últimos 12 meses, a Triunfo Logística percebeu uma atividade maior no mercado offshore e, principalmente, uma retomada de demandas que exigem estruturas mais completas de apoio logístico. "No nosso caso, isso se traduz não apenas em movimentação de cargas, mas no uso mais intenso da infraestrutura de base: áreas operacionais, armazenagem, cais, apoio às embarcações e toda a logística associada ao recebimento, preparação e expedição de materiais", destaca o executivo de desenvolvimento de negócios da empresa, Kilper Coutinho.

A Triunfo também observa operações mais dinâmicas, com necessidade de respostas rápidas e alterações frequentes de planejamento, o que exige uma base preparada para absorver mudanças sem comprometer a continuidade da operação. "Esse é um ponto importante para a Triunfo, porque nossa estrutura foi desenvolvida justamente para suportar operações offshore de forma contínua e com capacidade de adaptação", ressalta Coutinho.

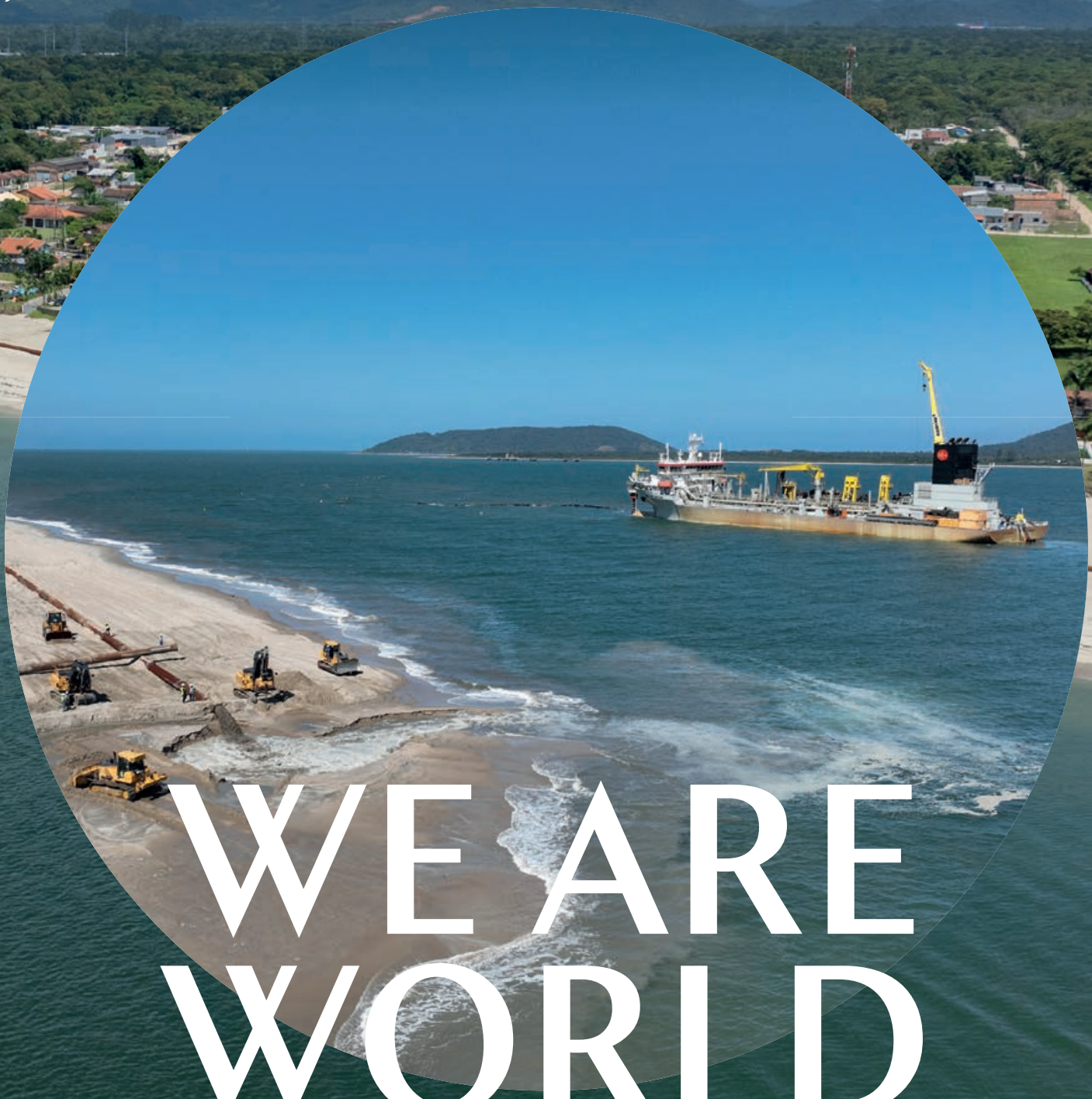
Na visão da Triunfo, existe uma combinação de fatores que sustenta essa demanda para os próximos anos. O Brasil continua recebendo investimentos relevantes em desenvolvimento e produção offshore, especialmente em águas profundas e ultraprofundas. Cada novo projeto gera uma cadeia extensa de necessidades em terra: recebimento de equipamentos, armazenagem, preparação de cargas, apoio a embarcações, movimentação portuária e integração com fornecedores.

A aposta da Triunfo foi aumentar a capacidade de entregar soluções além da base offshore convencional. "Continuamos investindo na atividade de base de apoio, que é um dos nossos pilares, mas passamos a olhar com ainda mais atenção para operações que utilizam a mesma infraestrutura de forma complementar: cargas de projeto, equipamentos de grande porte, operações especiais de cais, movimentações pesadas e soluções logísticas customizadas", detalha Coutinho. Ele diz que o mercado offshore vem exigindo cada vez mais essa combinação para atender diferentes etapas da logística do cliente dentro de uma mesma operação.

O executivo lembra que muitos desses projetos têm ciclos longos, com operações que podem durar muitos meses. "Existe uma fase de implantação, seguida por operação, manutenção, campanhas específicas e, no futuro, descomissionamento. Isso cria uma perspectiva de demanda mais estruturada para empresas que tenham capacidade de acompanhar diferentes momentos do projeto, e é justamente nesse ambiente que pretendemos continuar crescendo", conta Coutinho. ■

JAN DE NUL

O Grupo Jan De Nul transforma água, terra e energia ao redor do mundo, enfrentando alguns dos maiores desafios do nosso tempo. Desde a elevação do nível do mar até a transição energética, do solo contaminado à construção sustentável: desenvolvemos soluções “à prova de futuro”, reconhecidas por sua complexidade e alta relevância. Nossa time “Can-Do” se concentra em quatro áreas de especialização: Energia Offshore, Soluções de Dragagem, Projetos de Construção e Requalificação do Planeta. Juntos, trabalhamos por um objetivo comum: a melhoria da qualidade de vida global para as gerações futuras.



WE ARE WORLD BUILDERS

Transbordos seguem em alta

Ship-to-ship em AJB superou 1.100 operações em 2025 e já soma 850 em oito meses de 2026

Danilo Oliveira

O bom momento do setor offshore no Brasil vem contribuindo para números expressivos de operações *ship-to-ship* (STS) em águas jurisdicionais brasileiras (AJB) nos últimos cinco anos. Em 2025, a Diretoria de Portos e Costas (DPC) da Marinha do Brasil registrou 1.104 operações STS, superando os anos anteriores: 965 operações (2024); 1.015 (2023); e 919 (2022). Do total de operações de transbordo realizadas no ano passado, 939 foram com navios atracados, 11 com navios fundeados e 154 em mar aberto (*underway*). Com os números em alta, terminais e empresas investem para aumentar a oferta e a disponibilidade das instalações e equipamentos para transbordos.

Em 2025, autoridade marítima registrou 1.104 operações STS, superando 3 anos anteriores. Em 2026, foram registradas 850 operações em AJB, segundo balanço parcial

Em 2026, já foram registradas 850 operações em AJB, segundo balanço parcial até o dia 31 de agosto. Nesse período, a autoridade marítima computou 715 operações STS com navios atracados, sete com as embarcações fundeadas e 128 com elas em movimento. Atualmente, existem 15 provedores de serviço STS autorizados pela autoridade marítima a operar em AJB, seja em áreas distintas de mar aberto, seja em áreas portuárias.

A partir de julho de 2025, os dados estatísticos das operações de transbordo em águas interiores — *ship-to-barge* (STB) — também passaram a ser controlados pela autoridade marítima. No ano passado, foram registradas 189 operações. Nos oito primeiros meses de 2026, foram contabilizadas 90 operações.

"O principal ponto de atenção da autoridade marítima em relação às operações STS e STB é que os provedores de serviço mantenham os elevados padrões de segurança dessas operações, conforme as demonstrações observadas nas visitas técnicas e inspeções realizadas", informou a DPC em nota.

A Vast Infraestrutura é uma das principais empresas que atuam no transbordo de petróleo no Brasil. A empresa do grupo Prumo oferece infraestrutura e soluções logísticas para a movimentação de líquidos. Desde 2016, quando iniciou as atividades em seu terminal de petróleo (T-Oil), no Porto do Açu (RJ), a empresa já realizou mais de 1.350 operações de transbordo de petróleo.

A empresa destaca que o T-Oil respondeu por cerca de um terço de toda a exportação de petróleo brasileira em 2025. Considerando apenas a exportação de óleo cru do país realizada a partir de terminais portuários, foram mais de 48% de participação de mercado. Em 2025, o T-Oil obteve o licenciamento do Instituto Estadual do Ambiente (Inea) para ampliar sua capacidade operacional de 1,2 milhão para até 1,8 milhão de barris por dia.

O diretor comercial da Vast, Eduardo Goulart, afirma que o Porto do Açu tem sido muito procurado pelo mercado para fazer as operações de STS para exportação de petróleo.

"O Brasil vem crescendo a sua produção de petróleo. Nos últimos cinco anos, é um mercado crescente. Hoje, estamos com um nível de 4,7 milhões de barris por dia de produção. Como

Vast/Divulgação



não tem o aumento do refino no Brasil, a maioria do óleo acaba indo para a exportação", explica Goulart.

Atualmente, a Vast atende a uma carteira de 13 clientes, nas operações do T-Oil (BW Energy, CNOOC, Equinor, ExxonMobil, Galp, Petrobras, PetroChina, Petronas, Prio, Shell e TotalEnergies) e do Terminal de Líquidos do Açu (TLA) (efen e Vibra). "Hoje, a maioria das empresas que produzem petróleo no Brasil e exportam petróleo através da operação de STS são clientes da Vast no Porto do Açu", ressalta Goulart.

O diretor conta que a Vast vem aumentando o número de operações de forma bastante significativa. "Todo ano a gente vem batendo recorde de número de operações por conta desse crescimento da produção, da exportação e da procura dos clientes pelo Açu", afirma Goulart.

Para suportar esse crescimento, que acompanha a curva de produção de petróleo nacional, a Vast iniciou em 2026 as obras de adequação no Berço Sul do T-Oil. O projeto capacitará a estrutura para receber navios da classe *Very Large Crude Carrier* (VLCC), tornando todos os seus três berços aptos a operar com esse tipo de embarcação, cuja capacidade é de até 2 milhões de barris.

O objetivo é garantir mais flexibilidade logística, reduzir o *downtime* e elevar a capacidade de movimentação simultânea de grandes volumes de óleo bruto para acompanhar o salto da produção offshore no Brasil. A estratégia de longo prazo da companhia prevê o desenvolvimento de um projeto para oferta de soluções de tancagem de petróleo na retroárea do T-Oil, agregando serviços de armazenagem e eficiência no escoamento de óleo bruto.

Dos três berços de atracação no Açu, dois são para operação de VLCCs e um berço é para operação de *Suezmax*. Este berço está sendo adaptado para operar meio VLCC — volume equivalente a 1 milhão de barris — a partir de novembro deste ano. "Mais ou menos 90% das exportações do Brasil são feitas pelos VLCCs. Então esse é o principal navio que a gente atende hoje e, por isso, estamos mexendo na infraestrutura para ter mais capacidade", conta Goulart.

A Petrobras conta com um terminal em Angra dos Reis (RJ) e outro em São Sebastião (SP). Apesar dessas duas instalações próprias, a companhia não tem capacidade adicional para operar demandas de outras empresas. Hoje, o Brasil faz toda a exportação por meio de navios aliviadores com posicionamento dinâmico (DP), os *shuttle tankers*, e navios exportadores. "É uma logística que funciona, porém ela está chegando no limite da sua capacidade em si. Existem muitos navios que são usados como tancagem flutuante. Isso é um custo extra na cadeia de exportação", observa Goulart.

A Vast também vem ampliando seu portfólio de serviços por meio do desenvolvimento do TLA, projeto que contribuirá para ampliar a infraestrutura logística disponível para a movimentação e armazenagem de líquidos no Brasil. O TLA é considerado pela companhia um ativo central para transformar o Porto do Açu em um *hub* de líquidos de referência.

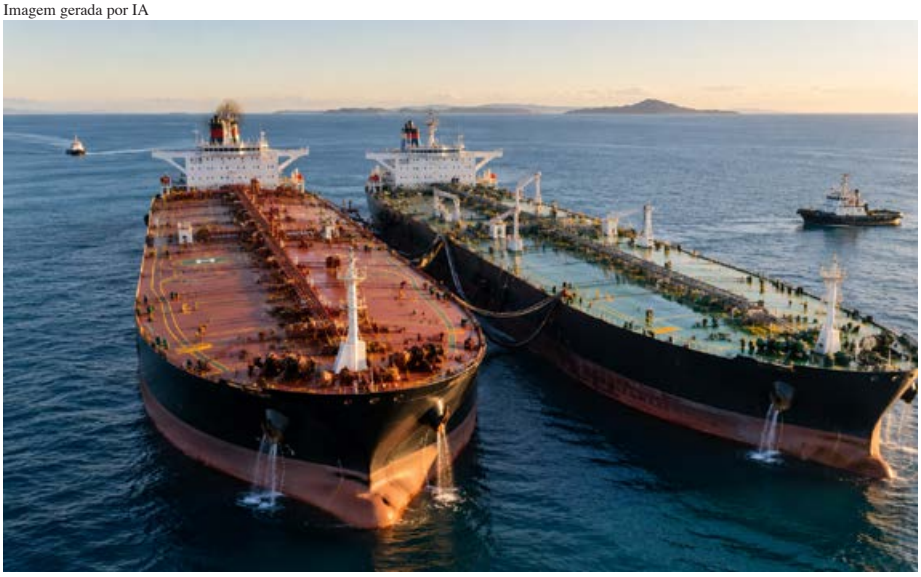
A Vast assinou contratos de longo prazo com a Vibra e a efen para utilização do terminal e de seu parque de tancagem, cujas obras seguem em andamento com previsão de início das operações no final de 2026. Com investimentos de cerca de R$ 250 milhões em sua primeira fase, o parque de tancagem terá capacidade inicial de 40 mil metros cúbicos — com potencial de expansão para até 300 mil metros cúbicos — para a movimentação e armazenagem de uma série de produtos, como óleos básicos lubrificantes, derivados claros, produtos químicos, como metanol, combustíveis marítimos e biocombustíveis.

Além de atender aos mercados de derivados de petróleo, químicos e combustíveis de baixo carbono, o TLA integra a estratégia da Vast de apoiar a transição energética, incluindo iniciativas voltadas à movimentação de biocombustíveis (etanol, biodiesel e HVO) e ao desenvolvimento de soluções para combustíveis do futuro, como o e-metanol. Em março de 2026, a Vast e a HIF Global, que se apresenta como líder mundial em combustíveis sintéticos (*e-*



Vast realizou mais de 1.350 operações de transbordo de petróleo desde 2016, quando iniciou atividades no Açu (RJ)

Imagem gerada por IA



Terminais e empresas investem para aumentar oferta de instalações e equipamentos para transbordos

-fuels), anunciaram um acordo para a construção de uma tancagem dedicada ao armazenamento e à movimentação de e-metanol no TLA.

O documento estabelece as bases comerciais para o fechamento de um contrato de 15 anos que prevê a implantação da tancagem com capacidade de 40 mil m³. A assinatura definitiva do contrato está condicionada à decisão final de investimento (FID, na sigla em inglês) da planta de e-metanol que a HIF pretende desenvolver no complexo portuário. A HIF já havia assinado, em 2024, um contrato de reserva de área com o Porto do Açu para este fim.

A Transpetro prevê começar, nos primeiros meses de 2027, a oferta de operações *ship-to-ship underway* para a Petrobras e demais clientes do setor de petróleo e gás. Nessa modalidade, o transbordo de petróleo e combustíveis entre duas embarcações é realizado em alto-mar. Atualmente, a empresa já realiza transbordos nas modalidades com embarcações atracadas ou fundeadas. A estratégia é acrescentar ao portfólio outra forma de transbordo para escoar o petróleo destinado à exportação.

"Como especialistas desse tipo de operação *[STS]* e pensando no aumento da produção de petróleo no país, vamos avançar com a operação para modalidade de STS *underway*", disse a gerente executiva de integração logística da Transpetro, Adriana Andrade, durante apresentação na Navalshore 2026.

Ela destaca que a Transpetro está se preparando para ampliar os serviços de transbordo para demais clientes. Em 2025, a subsidiária de transporte e logística da Petrobras realizou 775 operações *ship-to-ship*, que movimentaram 40 milhões de metros cúbicos. "Temos diversos pontos ao longo do Brasil licenciados para esse tipo de operação, seja ele em Angra dos Reis (RJ), São Sebastião (SP), ou até mesmo em Manaus, no meio da Amazônia", diz Andrade.

A gerente explica que as áreas para os transbordos em alto-mar não podem ser divulgadas porque ainda estão em estudo. "Existem duas áreas em estudo.

Humberto Teski



JONES SOARES
Navios de cabotagem e navios DP2 vão triplicar capacidade de atendimento da Transpetro aos serviços logísticos

A gente não pode abrir quais são elas. A ideia é iniciar essa operação a partir de janeiro de 2027", afirmou Andrade à **Portos e Navios** após a apresentação. A modalidade *underway* é licenciada pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) e também necessita de autorização da Marinha do Brasil, por meio da DPC.

A Transpetro reafirmou na Navalshore 2026 que vislumbra novas possibilidades de atendimento a clientes externos, além de sua *holding*, por meio de melhorias da infraestrutura atual e dos programas de ampliação da capacidade operacional, como o Mar Aberto, de renovação da frota do Sistema Petrobras. A aposta está num modelo de multimodalidade, integrando o transporte marítimo, dutos e terminais, além dos investimentos em navegação interior e logística rodoviária. Outra estratégia é o monitoramento das atividades por centros de controle avançados, a fim de garantir mais eficiência e competitividade da empresa no mercado.

O diretor de transporte marítimo da Transpetro, Jones Soares, diz que a empresa está retomando investimentos e ampliando opções logísticas para os clientes, ingressando em novos modais de transporte. "A Transpetro, cada vez mais, é uma empresa multimodal. Você consegue ter um serviço prestado não só para a Petrobras, mas para qualquer cliente que esteja interessado. Estamos preparados para qualquer coisa ligada a serviço de transporte que envolva duto, terminal, navegação interior, navegação de longo curso, navegação de cabotagem e navegação de alívio", elencou durante apresentação na Navalshore.

A empresa atualmente conta com uma frota de 32 navios, dos quais 26 próprios, que prestam serviços de transporte marítimo na cabotagem brasileira, na navegação de longo curso e também no alívio de plataformas.



E-CRANE®
QUILIBRIUM

E-CRANE.COM

ONDE A COMPLEXIDADE EXIGE PRECISÃO,
ENTREGAMOS SOLUÇÕES DE ENGENHARIA
SOB MEDIDA E INTEGRADA

PEÇAS E SERVIÇOS
AGORA NO BRASIL



No programa Mar Aberto, a Transpetro já tem encomendados quatro petroleiros classe *Handy*, oito gaseiros e quatro MR1 (*medium range 1*), que vão ampliar a frota de navios da companhia.

Há também em curso investimentos de US$ 2 bilhões na construção de nove navios aliviadores de posicionamento dinâmico, na Coreia do Sul. "A capacidade de cabotagem da Transpetro, com essa nova frota que entra nos próximos anos com o programa Mar Aberto, aumenta a capacidade logística na cabotagem brasileira em 83%. A frota sobe de 26 navios próprios para 42 navios próprios", projeta Soares. "Com os navios de cabotagem e navios DP2, vai triplicar essa capacidade de atendimento aos serviços logísticos", acrescenta o diretor.

A Transpetro também incorporou a PB-Log, subsidiária da Petrobras hoje denominada TP-Log, que possui ativos ligados ao apoio marítimo. "Tem uma outra característica que a Transpetro começa também a entrar, que é o serviço de apoio marítimo, também ligado a toda essa logística de transporte de material, de combustível para as plataformas e também ela presta serviços nas questões ligadas a emergências", lembra Soares.

Andrade ressalta que o crescimento da empresa está associado à retomada de investimentos, ao aumento da capacidade logística no mar e à multimodalidade. Andrade considera que o principal projeto, nessa visão multimodal, é o de navegação interior, que concentra mais de R$ 600 milhões de investimentos para a construção de 18 barcaças e 18 empurradores.

"São 36 embarcações para fornecimento de bunker nos principais portos brasileiros. Começamos este ano no porto do Rio de Janeiro (RJ) e avançamos para Belém (PA) e Santos (SP) no próximo ano. Esse projeto começa com fornecimento de bunker e é ampliado para ter mais entregas de combustíveis no país", resume Andrade.

As operações *ship-to-ship* já fazem parte da rotina operacional do Complexo Industrial Portuário de Suape (PE). Nos últimos 12 meses, o principal destaque foi a consolidação e o crescimento dessas operações, associados à melhoria das condições de infraestrutura e ao aumento da capacidade operacional. "Esses avanços têm contribuído para o atendimento a navios de maior porte e para a movimentação de maiores volumes de carga, ampliando a capacidade operacional de Suape nesse segmento", avalia o diretor de desenvolvimento e gestão industrial, José Constantino.

Do total de operações de transbordo realizadas no ano passado, 939 foram com navios atracados

O crescimento das operações STS em Suape já pode ser observado. Na comparação entre os períodos de janeiro a agosto de 2025 e janeiro a agosto de 2026, foi registrado aumento de cerca de 40% no número de operações realizadas. "Esse desempenho está relacionado, entre outros fatores, às condições da infraestrutura portuária, à ampliação do calado operacional e à capacidade de atendimento a embarcações de maior porte", diz Constantino.

A administração do complexo de Suape considera que a perspectiva de ampliação da capacidade de produção da Refinaria Abreu e Lima (Rnest), quando concretizada, poderá contribuir para o aumento da movimentação de petróleo e derivados e, consequentemente, para uma maior demanda por operações STS. "As operações *ship-to-ship* desempenham papel relevante na logística de movimentação e transferência de petróleo e derivados no país, cenário que indica potencial para continuidade do crescimento dessa atividade em Suape", projeta o diretor.

Suape registrou 435 operações STS no ano passado. Em 2026, até o mês de agosto, foram realizadas 352 operações desse tipo, o que, para a administração do porto, demonstra a continuidade da atividade em patamar relevante. "A expectativa é de manutenção de um volume expressivo de operações ao longo do ano, acompanhando a demanda e as condições operacionais do porto", afirma Constantino.

Porto Sudeste/Divulgação



O diretor conta que estão sendo realizados estudos relacionados à possibilidade de ampliação da poligonal de Suape, contemplando a área proposta para a realização de operações STS em fundeio, localizada a aproximadamente 16 quilômetros do quebra-mar. "A iniciativa encontra-se em fase de estudos e deverá observar os procedimentos técnicos, operacionais, ambientais e regulatórios necessários para sua eventual implementação", detalha Constantino.

Também há estudos voltados à ampliação da infraestrutura destinada às operações STS em Suape. Entre as possibilidades em avaliação está a implantação futura de um quadro de boias dedicado à realização dessas operações, nas proximidades da Ilha de Cocaia, no porto interno.

Paralelamente, os estudos relacionados à possibilidade de realização de operações STS em área de fundeio poderão ampliar a capacidade opera-



cional de Suape para atendimento a embarcações de maior porte, inclusive navios da classe VLCC.

"A concretização dessas iniciativas está condicionada à conclusão dos estudos e ao atendimento dos requisitos técnicos, operacionais, ambientais, regulatórios e de segurança", ressalta Constantino.

O Porto Sudeste, em Itaguaí (RJ), iniciou em 2026 as obras do primeiro dos dois dolfins do terminal privado que serão dedicados a operações de *ship-to-ship* a contrabordo (*double banking*). O píer avançado no mar, sem conexão com a terra, tem previsão de entrar em operação no primeiro semestre de 2027. A estrutura do terminal privado para transferência de óleo, em área abrigada, nascerá preparada para navios VLCC totalmente carregados, classe cuja capacidade é de 2 milhões de barris.

O terminal informa que as obras dos dolfins de atracação, que permitirão um aumento considerável de operações de granéis líquidos (petróleo e derivados), estão evoluindo de forma satisfatória e que mais de 60% do projeto já foram concluídos. As obras civis estão avançadas, sendo que a obra completa deve ser entregue no primeiro semestre do próximo ano. O projeto inclui seis dolfins de amarração, dois de atracação e uma plataforma de apoio com sala elétrica e sistema de combate a incêndio. Essa nova infraestrutura irá conferir ao terminal uma área dedicada ao segmento de petróleo e gás, que hoje é compartilhada com granéis sólidos.

"Estamos prevendo que as operações iniciem no primeiro semestre de 2027. A partir do próximo ano, quando as obras estiverem finalizadas, teremos a capacidade de realizar até 144 operações com cargas líquidas por ano, ampliando nossa atuação no setor de petróleo e derivados", conta o diretor de assuntos corporativos e sustentabilidade do Porto Sudeste, Ulisses Oliveira.

O investimento na primeira etapa dos novos dolfins é da ordem de R$ 177 milhões. O Porto Sudeste possui 20 metros de profundidade e 18,3 metros de calado, sendo capaz de receber navios de grande porte como os graneleiros da classe Wozmax, considerados os maiores a atracar na Baía de Sepetiba.

O Porto Sudeste realizou 20 operações de transbordo em 2026, o que representou um volume superior a 13 milhões de barris. Oliveira destaca a capacidade do terminal em abarcar operações tanto de granéis sólidos como de líquidos. Segundo o diretor, o terminal reúne condições naturais favoráveis à realização de operações de transbordo atracado (*double banking*) e, devido à proximidade com a Bacia de Santos, principal área produtora do pré-sal brasileiro, o terminal também está posicionado como uma alternativa logística para o escoamento da produção offshore.

Ele diz que a operação de navios da classe VLCC já é uma realidade nas instalações do Porto Sudeste. "Em novembro de 2025, o terminal realizou com sucesso a operação do *VL Prime*, embarcação do tipo VLCC. Com capacidade para transportar 2 milhões de barris de petróleo (cerca de 320 mil toneladas), a embarcação foi carregada com 1 milhão de barris em uma operação de aproximadamente 18 horas, evidenciando o elevado preparo logístico da companhia", ressalta Oliveira.

Hoje, o Porto Sudeste pode receber VLCCs com 1 milhão de barris, metade da capacidade futura, porque precisam ser atualizados estudos, assim como a decisão de investimentos de outros atores visando a dragagem no canal de acesso ao Porto de Itaguaí. Tecnicamente, a largura e as condições de manobrabilidade são suficientes para os VLCCs, porém o problema atual é o calado operacional, que precisaria ser de cerca de 22 metros.

A profundidade no canal de acesso ao Porto de Itaguaí é hoje de 20 metros, e o calado, de cerca de 18,3 metros. Há alguns anos, a profundidade era de 19,5 metros e o calado, de 17,8 metros. A administração do Porto Sudeste investiu no corte de uma rocha que gerou esse ganho para o terminal privado e para o complexo portuário da região. O foco hoje está nas operações entre navios *Suezmax*, com 1 milhão de barris cada.

Atualmente, as operações STS no Porto Sudeste vêm sendo realizadas em um dos berços no cais, onde também são realizadas operações de granéis sólidos minerais. Esse píer permite a operação de até dois navios de minério e o *ship-to-ship* é feito nele de forma compartilhada, conforme a disponibilidade da estrutura.

No radar estão a Petrobras e outras petroleiras, como Shell, Petrogal, PetroChina e Prio, além de operadoras com as quais há negociação. A avaliação do Porto Sudeste é que, muitas vezes, empresas realizam operações *ship-to-ship* em mar aberto (*underway*), o que pode oferecer mais riscos. Para os dois dolfins, a previsão total de investimentos (*capex*) é de US$ 60 milhões, cerca de R$ 300 milhões.

Com o primeiro dolfim pronto, a partir do ano que vem, o terminal poderá ofertar outro modelo de contrato, podendo garantir a disponibilidade da instalação dedicada. "Estamos construindo o primeiro dolfim, fazendo avaliação de mercado para saber como será a demanda do primeiro para saber quando será a construção do segundo dolfim, amarrado na demanda que virá", explica Oliveira. ■

Recorde no campo, encomenda no cais

Safra recorde, leilões e expansão de terminais sustentam a demanda por equipamentos de movimentação de granéis sólidos



Carmen Nery

A movimentação de granéis continua tendo destaque nas operações portuárias do país. A perspectiva de novas instalações portuárias e ampliação de terminais traz otimismo quanto a vendas e trocas de equipamentos para novos projetos. Segundo dados da Datamar, as exportações de granéis vegetais somaram quase 90 milhões de toneladas de janeiro a julho de 2026. A expansão da produção de grãos também traz boas perspectivas para o mercado de granéis sólidos.

Segundo a 14ª edição das *Perspectivas para a Agropecuária*, da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), em parceria com o Banco do Brasil (BB), a produção brasileira de grãos na safra 2026/27 pode chegar a 366,6 milhões de toneladas, com maior área semeada, prevista em 85,3 milhões de hectares. O desempenho representa alta de 2,4%, ou 8,5 milhões de toneladas a mais que na safra anterior.

O novo recorde abre uma oportunidade para que o país avance em outra frente estratégica: a modernização e expansão da infraestrutura para armazenar, transportar e exportar a safra.

Perspectiva de novas instalações e ampliação de terminais traz otimismo para vendas e troca de equipamentos para novos projetos

A Conab prevê que as exportações de milho poderão chegar a 46 milhões de toneladas no ciclo 2026/27. A primeira safra do cereal pode atingir o maior volume dos últimos 13 anos – 32,1 milhões de toneladas –, puxada pela alta de 10,7% na área semeada, para 4,54 milhões de hectares. A área da segunda safra deve crescer 3,7%, para 18,48 milhões de hectares, com produção de 113,2 milhões de toneladas. Já na terceira safra, a projeção de colheita é de 2,6 milhões de toneladas. A produção total de milho no ciclo 2026/27 deve chegar a 148 milhões de toneladas, alta de 2,8%.

No caso da soja, a perspectiva para a safra de 2026/27 é de crescimento moderado da produção, para 181,64 milhões de toneladas. A área cultivada é estimada em 49,3 milhões de hectares, com ligeira expansão de 1,4% em relação à safra anterior, configurando o menor crescimento percentual dos últimos 20 anos.

"Os dados da Conab nos permitem prever uma movimentação portuária em crescimento, porque toda essa safra recorde de grãos vem para os portos, com destaque para o corredor de exportação de Paranaguá, e os terminais de Santos e do Arco Norte. No início do ano, a projeção da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) era de um crescimento de 2,7% em 2026 sobre 2025. A Conab já está projetando uma expansão de 2,4% na produção", analisa Jesualdo Silva, presidente da Associação Brasileira dos Terminais Portuários (ABTP), ressalvando a necessidade de investimentos nos acessos rodoviários e aquaviários.



Produção de grãos na safra 2026/27 pode chegar a 366,6 milhões de toneladas, segundo Conab

Já a mineração brasileira atingiu um faturamento de R$ 150,7 bilhões no primeiro semestre de 2026, com alta de 8,2% frente a 2025, segundo dados do Instituto Brasileiro de Mineração (Ibram). As exportações totais somaram 196,2 milhões de toneladas, com alta de 2,4%, e as receitas com exportações chegaram a US$ 25,1 bilhões, aumento de 24,1%. O minério de ferro representa 47,2% do faturamento do setor. No primeiro semestre, a mineração de ferro faturou R$ 71,2 bilhões, queda de 3,1% em comparação com o primeiro semestre do ano passado.

Em 2025, o Terminal de Ponta da Madeira (MA) movimentou 172,4 milhões de toneladas de minério de ferro, enquanto o Porto de Tubarão (ES) movimentou 80,7 milhões de toneladas de finos de minério de ferro e pelotas. Para 2026, a Vale projeta produção total de minério de ferro entre 335 milhões e 345 milhões de toneladas, considerando o conjunto de suas operações.

Segundo a Vale, a descarbonização é um dos pilares de sua estratégia e orienta iniciativas em toda a cadeia logística. Nos complexos de Ponta da Madeira e Tubarão, a companhia busca ampliar a eficiência operacional e energética, com tecnologias e soluções que contribuam para operações mais sustentáveis. As iniciativas também abrangem o transporte ferroviário e marítimo, com projetos de eficiência energética e redução de emissões.

Carlos Luiz



MURILLO BARBOSA
Exportação de granéis minerais tem mercado favorável no longo prazo. Alta do frete pode impactar portos menores

A empresa afirma que a modernização dos dois terminais é contínua e tem como prioridades segurança, eficiência operacional e sustentabilidade, com investimentos em digitalização, monitoramento em tempo real, manutenção, atualização tecnológica e retrofit de equipamentos estratégicos das operações portuárias. Para a Vale, o cenário global, marcado por mudanças nos fluxos de comércio e na dinâmica das cadeias de suprimento, reforça a relevância dos ativos logísticos para atender diferentes mercados. A companhia conta com uma cadeia integrada que conecta mina, ferrovia e porto, além de centros estratégicos de distribuição e blendagem, o que contribui para manter a competitividade e a confiabilidade do fornecimento aos diversos mercados atendidos.

Murilo Barbosa, presidente da Associação de Terminais Portuários Privados (ATP), diz que o mercado de granéis minerais está favorável a exportadores com contratos de longo prazo, mas os portos menores podem ser impactados pela elevação nos custos do frete.

O Porto Sudeste movimentou 28 milhões de toneladas de minério de

ferro em 2025 e, este ano, deve chegar a pouco mais de 30 milhões de toneladas. Em meio a um processo de troca de controle, o porto mantém os planos de ampliar a capacidade de 50 milhões para 100 milhões de toneladas anuais.

"Há investimentos correntes em tecnologia para melhoria operacional. Para a expansão da movimentação de 50 milhões de toneladas de granéis sólidos, a infraestrutura já está pronta com dois viradores de vagão, quatro empilhadeiras recuperadoras e dois carregadores de navio", informa Ulisses Oliveira, diretor de Assuntos Corporativos e Sustentabilidade do Porto Sudeste.

Marcos Borin, fundador e CEO da CTC Infra – empresa de engenharia e construção – acredita que o crescimento contínuo da produção de granéis sólidos vegetais e minerais pode funcionar como indutor de novos investimentos em infraestrutura. Para 2026, o governo federal programou a realização de 21 licitações portuárias, sendo 17 arrendamentos e quatro concessões, com potencial para mobilizar R$ 5,91 bilhões em investimentos. Os projetos fazem parte de um conjunto de 50 empreendimentos programados para o período entre 2024 e 2026, com investimentos estimados em R$ 18,2 bilhões.

O primeiro bloco de leilões realizado neste ano contemplou três terminais, com pouco mais de R$ 226 milhões em investimentos. previstos. Entre eles está o MCP01, no Porto de Santana, no Amapá, destinado à movimentação de granéis sólidos vegetais, com previsão de R$ 150,2 milhões em investimentos.

Em Santos e Paranaguá, os portos já instalados também vêm crescendo e programando novos investimentos. O Porto de Santos movimentou, até agosto, 56,9 milhões de toneladas de exportação e 7,6 milhões de toneladas de importação de granéis sólidos. O segmento ocupa 16 dos 55 terminais do porto.

"O porto tem crescido entre 4% e 4,5%, em média, ao ano. No acumulado até agosto, a movimentação de granéis chegou a 64 milhões de toneladas, alta de 2,7% sobre 2025 e recorde para o período. Soja em grãos (49,5%), açúcar (19,9%) e soja peletizada (11,9%) foram os principais produtos transportados", informa Beto Mendes, diretor de Operações da Autoridade Portuária de Santos (APS).

Gabriel Lordello



Mineração brasileira atingiu faturamento de R$ 150,7 bilhões no primeiro semestre de 2026, com alta de 8,2% frente a 2025

Com uma capacidade de 40 milhões de toneladas de granéis sólidos, o Porto de Paranaguá conta com 16 terminais de exportação para o segmento, integrados em três estruturas de exportação: o Corredor de Exportação Leste, com dez terminais integrados; o Corredor de Exportação Oeste, com cinco terminais; e a Basa, terminal que tem conexão direta com o porto. A infraestrutura está em expansão, com modernização de terminais existentes e novos empreendimentos que vão elevar as oportunidades para renovação do parque de equipamentos.

"Nos últimos anos, a autoridade portuária trabalhou na renovação e na regularização dos contratos que estavam em caráter precário, realizando novas licitações", diz Gabriel Vieira, diretor de Operações da Portos do Paraná.

Ele explica que o PAR09, antes operado pela Bunge, recebeu um projeto com obrigação de construção de dois novos berços – um do terminal e um público – com capacidade de 4 mil toneladas/hora por correia ou 8 mil por berço, totalizando 16 mil toneladas/hora para os cinco terminais. O terminal opera soja, milho e farelo de soja.

"Hoje o berço público 201, localizado no Corredor Oeste de Exportação, passa por um plano de expansão para elevar a capacidade de movimentação de granéis (como soja, milho e farelo). A capacidade atual é de 4 mil toneladas/hora. Com o investimento de mais de R$ 1 bilhão em berço e terminal, a estrutura de berço passa de 4 mil para 16 mil toneladas/hora. A licitação foi vencida pelo fundo de investimentos Grupo Quadra e, após uma transferência entre investidores, o terminal está hoje sob gestão da FTSPar, que tem os próximos três anos para realizar os investimentos", diz Vieira.

Já o píer em T é uma estrutura a ser construída dentro de três contratos leiloados no ano passado – PAR14, PAR15 e PAR25. O PAR14 reúne o Silo Público e



APS/Divulgação



BETO MENDES
Santos tem crescido entre 4% e 4,5% ao ano. Movimentação de granéis chegou a 64 milhões de toneladas em 8 meses

uma área *greenfield* (espaço a ser edificado). O maior lance foi dado pela BTG Pactual Commodities: R$ 225 milhões. O contrato prevê que o terminal, com 82,4 mil metros quadrados, receberá R$ 529 milhões em investimentos estruturais e um aporte de R$ 477 milhões para o píer em T.

O PAR15, um espaço de 43,2 mil metros quadrados, foi vencido pela Cargill Brasil Participações, com o lance de R$ 411 milhões. A empresa também será responsável por R$ 293 milhões em investimentos na estrutura arrematada, além de R$ 311 milhões de aporte para o píer em T. Já o PAR25 foi arrematado pelo Consórcio ALDC (Amaggi e Louis Dreyfus Company) com valor de outorga de R$ 219 milhões. A nova arrendatária terá que aplicar R$ 233 milhões em melhorias da área de 43,4 mil metros quadrados, além de investir mais R$ 331 milhões no píer em T.

O porto já está executando um plano de investimentos superior a R$ 5 bilhões, a ser aplicado nos próximos três anos. O valor inclui os investimentos no canal de acesso pelo novo concessionário (R$ 1 bilhão), os dos novos arrendatários dos terminais licitados recentemente, que somam R$ 4 bilhões, e as obras do Moegão (cerca de R$ 700 milhões). Com a construção do Moegão, os terminais precisam se conectar a ele a fim de centralizar a distribuição de grãos e farelo. Somadas as conexões, estimadas em R$ 300 milhões, os investimentos no Moegão chegam a R$ 1 bilhão. O primeiro terminal a se conectar será o da Louis Dreyfus.

No Rio de Janeiro, os terminais instalados nos portos administrados pela PortosRio estimam, no conjunto, investimentos da ordem de R$ 5 bilhões. Atualmente há em operação dois terminais de granéis sólidos minerais, localizados em Itaguaí.

Já no Porto do Rio de Janeiro, há um terminal de granel sólido vegetal e outro terminal de produto siderúrgico, que movimenta ferro-gusa. Anualmente, os terminais de minério movimentam 50 milhões de toneladas; o terminal de trigo movimenta aproximadamente 700 mil toneladas; e o terminal de ferro-gusa gira em torno de 2 milhões de toneladas.

O início das operações do novo terminal de minério de ferro do Porto de Itaguaí, na chamada Área do Meio, está previsto para 2030, com movimentação estimada em 20 milhões de toneladas por ano. O empreendimento prevê investimentos de aproximadamente R$ 3,5 bilhões.

Ao longo dos 25 anos de vigência dos contratos dos terminais arrendados, estão previstos investimentos de cerca de R$ 1 bilhão em expansão e modernização, incluindo a renovação de equipamentos.

Os fabricantes de equipamentos para o segmento estão animados com a intensa movimentação e os planos de investimentos dos portos e terminais que operam granéis sólidos vegetais e minerais. A Rimac opera há 30 anos como *dealer* de diferentes marcas de equipamentos portuários para granéis vegetais e minerais, além de equipamentos para siderurgia, logística e indústria. A empresa também presta serviços de assistência técnica com um estoque de partes e peças no Brasil.

Matusalém da Silva, gerente de vendas da Rimac, diz que, para o setor portuário, os equipamentos incluem guindastes RTG (*rubber-tyred gantry*), *terminal tractors* e portêineres STS (*ship-to-shore*) para movimentação de cargas nos berços e retroárea; e empilhadeiras. "O que o porto precisa para movimentação de carga a Rimac oferece", diz Silva.

A maior demanda é por equipamentos para movimentação de granéis sólidos vegetais, com destaque para carregadores de navios de granéis, incluindo tromba telescópica, utilizada no carregamento a granel de caminhões, vagões e navios. A solução possui um canal interno entre os foles para aspiração do ar de retorno da operação, mantendo o ambiente limpo e sem desperdícios. A empresa também oferece *tripper*, que eleva a carga e a conduz à lança de carregamento do navio, além de transportadores de correia.

"Não somos muito competitivos em transportador de correia, mas, se o cliente precisar de uma solução completa de granéis, nós oferecemos. Temos carregadores de minério, mas a demanda é menor. Há máquinas instaladas em Itaqui (MA) e em operações da Vale no Rio de Janeiro. Trata-se de uma base instalada já consolidada, com menos oportunidades. Já para granéis sólidos vegetais, a demanda é crescente porque o país vem batendo recordes de produção ano a ano. Escoar essa produção é um grande desafio", analisa Silva.

As principais inovações são a eletrificação e os recursos de diagnóstico e

Porto Sudeste/Divulgação



operação remota. A empresa também oferece soluções de descarbonização. Um dos equipamentos é o sistema de *shore power*, que fornece energia elétrica de terra aos navios atracados. "A demanda está em expansão no Brasil, porque os navios estão se preparando para a descarbonização. Em vez de ficarem com motor a combustão vão pegar tomadas como a do Shore Power e serão alimentados por energia elétrica", destaca o gerente de vendas.

Ele diz que há uma demanda para acelerar o processo de melhoria de transporte principalmente nas rotas rumo ao Arco Norte. Estão sendo buscadas rotas de transporte por balsas e ferrovias, para reduzir o uso de rodovias, tanto por questão de capacidade quanto de gestão de risco.

As consultas têm crescido, mas o tempo de maturação é um pouco mais longo, podendo durar até dois anos. A empresa conta atualmente com uma carteira de projetos maduros e espera fechar negócios em breve. "As eleições atrasam os investimentos. Mas um fator importante é a retomada dos leilões de novos arrendamentos portuários, atendendo à demanda reprimida por terminais", pondera o gerente de vendas da Rimac.

A Região Sudeste é a que concentra o maior volume de negócios, mas a demanda no Sul também é expressiva devido à presença de portos e terminais como Paranaguá, Portonave e Itapoá. "Eles querem otimizar ao máximo a operação e não apenas aumentar capacidade. Também trabalhamos na América do Sul, mas a maior operação é no Brasil", diz Silva.

Porto Sudeste movimentou 28 milhões de toneladas de minério de ferro em 2025 e deve fechar 2026 com 30 milhões de toneladas



MATUSALÉM DA SILVA
Maior demanda é por equipamentos para granéis sólidos vegetais, com destaque para carregadores

A Rimac opera com uma equipe de oito vendedores, enquanto a divisão de partes e peças conta com duas equipes de vendas e centros de distribuição (CDs) em áreas com incentivos fiscais. Em Santos, fica a divisão de serviços, que atende de Norte a Sul do país.

A E-Crane é uma empresa familiar com produção na Polônia, especializada em guindastes hidráulicos de acionamento 100% elétrico para movimentação de granéis sólidos. "Operando com guindastes, oferecemos alta durabilidade, tempos de ciclos muito competitivos, alto nível de segurança e conforto para o operador. Isso se deve à nossa tecnologia de paralelogramo perfeito em que há uma caixa de contrapeso conectada a braços mecânicos acionados por cilindros hidráulicos", explica Rodrigo Rovai, diretor responsável pelo mercado da América Latina da E-Crane.

Ele diz que a tecnologia permite à empresa desenvolver, sob medida, projetos de carregamento e descarregamento de navios e barcaças em diversas configurações: sobre balsas flutuantes, esteiras, trilhos, bases fixas ou colunas.

"Dessa maneira cobrimos taxas de movimentação de 300 a 1,3 mil tone-

APS/Divulgação



ladas por hora, para cargas de diversas densidades. Nos diferenciamos no mercado por oferecer um suporte de engenharia sob medida. A parte superior do guindaste é padronizada, visando a garantir qualidade e prazos competitivos de produção, e a parte inferior é desenvolvida sob medida", acrescenta Rovai.

A política global da E-Crane é blindar o pós-venda. No Brasil, a empresa opera em Santos com um estoque de US$ 1 milhão em peças de reposição e está expandindo para o Arco Norte. "Temos um grupo de técnicos treinados na Ásia e na Europa para oferecer o melhor suporte ao cliente", diz o diretor da E-Crane.

Ele destaca que o mercado B2B vive um sobe e desce devido a turbulências internas e externas. Há uma melhora no mercado, mas também muita volatilidade desde 2021. "No pós-pandemia, tivemos crescimento em 2021, 2022, 2023 e 2024. Em 2025, houve uma leve retração e o ano de 2026 está desenhando uma nova melhora", sinaliza.

Rovai avalia que as linhas de crédito que o governo vem disponibilizando por meio do Fundo da Marinha Mercante (FMM) e de outras linhas específicas, somadas aos incentivos fiscais do Reporto e do Reidi, sinalizam um cenário de expansão. Para ele, a infraestrutura portuária precisa passar por uma modernização, e as hidrovias rumo ao Arco Norte estão em expansão. O fim do Reporto, previsto para 2028, também pode levar à antecipação de compras.



"A perspectiva de novos terminais também é bem-vinda porque reposiciona o Brasil como um player competitivo não só no cultivo de *commodities*, mas também de eficiência logística. A demanda está aquecida no Arco Norte, mas também há consultas nos portos de águas profundas", analisa Rovai.

A empresa também opera na América do Sul com uma base de mais de dez equipamentos na Argentina, e segue mapeando os demais mercados da região. Rovai destaca ainda que a empresa oferece equipamentos verdes, eletrificados e com baixo nível de emissões. "Recentemente introduzimos a série 2000 com melhorias hidráulicas para ampliar o portfólio de equipamentos para portos e píeres e balsas flutuantes", completa.

Leonardo Lemgruber, head de Operações no Brasil da Bruks Siwertell, diz que há uma demanda consistente por soluções de movimentação de granéis sólidos, especialmente as que aumentam a produtividade das operações. Segundo ele, no Brasil há fatores favoráveis à manutenção da demanda por equipamentos, como o crescimento das exportações de grãos e de minérios, a contínua expansão do segmento de fertilizantes e a necessidade de modernização das instalações existentes.

Em Santos e Paranaguá, portos já instalados vêm apresentando crescimento e programando novos investimentos

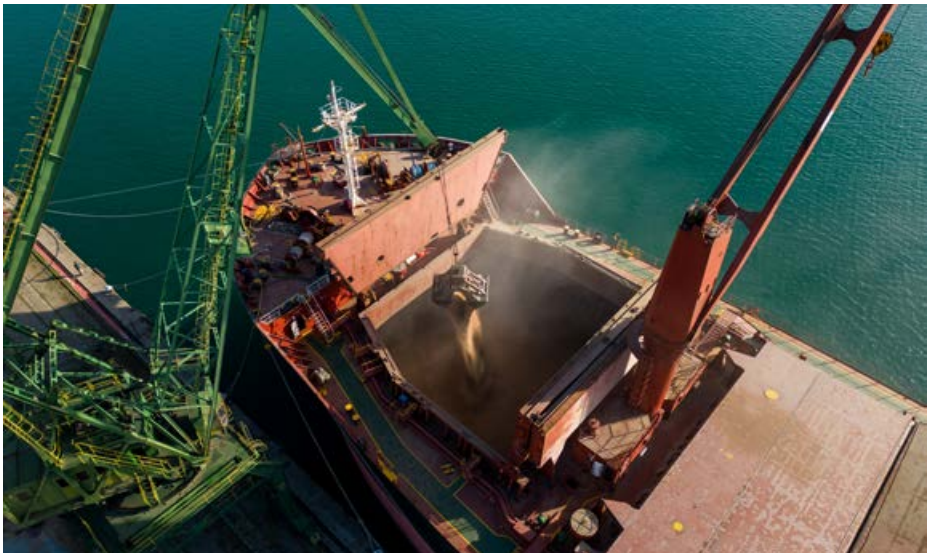
A empresa é especializada em descarregadores contínuos de navios do tipo helicoidal (com rosca sem fim), equipamentos enclausurados usados para retirar cargas secas a granel (como grãos, fertilizantes e minerais) dos porões das embarcações com alta eficiência e sem emissão de poeira.

"Este ano o mercado de fertilizantes deve ter uma estabilidade nos volumes. Mas os projetos de infraestrutura focam no longo prazo, dez, 20 anos, e continua uma tendência de alta. Temos diferentes tipos de clientes, como novos TUPs em que atuamos desde o início até ajudando no licenciamento ambiental por oferecer equipamentos que têm tecnologia mais avançada na mitigação de particulados. Outros clientes substituem equipamentos existentes e procuram obter ganhos de produtividade por ter uma maior eficiência operacional", diz Lemgruber.

A empresa também faz manutenção dos equipamentos e mantém uma estrutura de pós-venda com serviços de inspeção duas vezes por ano, além de oferecer suporte à manutenção e substituição de partes e peças. "Quando fornecemos os equipamentos, apresentamos a lista de fornecedores de todos os componentes que não fabricamos. E damos treinamento caso o cliente conte com equipe própria de manutenção", destaca o executivo.

Ele diz que há uma concentração de vendas no Norte e no Nordeste e oportunidades para o segmento de fertilizantes na Região Sul. A empresa também opera na América Latina e fechou projetos na Colômbia, no Peru e no México. Lemgruber destaca o sucesso no descarregamento de ureia e rocha fosfática, matérias-primas essenciais para a fabricação de fertilizantes, uma operação que gera muitos particulados.

"Para os próximos anos, a nossa avaliação é de que haverá não apenas o crescimento de volume como também a mudança na análise dos projetos, considerando não apenas o investimento inicial, mas o TCO (custo total de propriedade, na sigla em inglês), que requer análise de perda da carga e de produtividade e tempo do navio no berço. Outra questão é a eletrificação e a descarbonização por meio da



adoção de equipamentos sobre rodas e com maior eficiência energética", destaca o head de Operações no Brasil da Bruks Siwertell.

A TFD representa diversas marcas, com produtos como os guindastes móveis portuários (MHC, na sigla em inglês) Konecranes Gottwald, usados para carregar e descarregar navios; RTGs Konecranes; manipuladores de materiais (MHL) Multidocker, projetados para operações portuárias e industriais pesadas; e carregadores de navios (*shiploaders*) móveis da Telestack, para o carregamento de navios e barcaças com granéis sólidos.

"Em 2026, temos sentido os impactos das guerras na Ucrânia e no Irã, com os problemas no Estreito de Ormuz afetando o mercado de fertilizantes. Grande parte da linha de equipamentos que temos no Brasil é dedicada ao descarregamento de embarcações de granéis sólidos e de fertilizantes. Nossos clientes têm sentido esse impacto. Em 2025, houve uma movimentação de 49 milhões de toneladas de fertilizantes segundo a Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda). Em 2026, a projeção é de 45 milhões de toneladas", diz Guilherme Gomes, gerente de vendas da TFD.

Já no mercado de minério, o impacto é na taxação sobre a produção das siderúrgicas. Apesar disso, a empresa não tem perdido negócios no setor. O operador portuário que compra MHC, não o utiliza na movimentação de minério. Ele diz que, com a retração no mercado de fertilizantes, há impacto também na movimentação de grãos, porque o fertilizante integra a logística reversa. A expectativa é de que o mercado se regularize no início de 2027.

Expansão da produção de grãos agrícolas gera perspectivas positivas para expansão do mercado de granéis sólidos do Brasil nos próximos anos

"Todos os projetos que vendemos são de longo prazo. A média é de três anos para equipamentos acima de R$ 30 milhões. O ano de 2025 foi um dos melhores da empresa, e os equipamentos estão sendo entregues e comissionados em 2026, ano em que as receitas devem crescer 15%. Para 2027, o faturamento deve ser menor devido à retração dos projetos em 2026. O Reporto está em vigor até 2028. Para o cliente gozar do benefício precisa nacionalizar o equipamento até 31 de dezembro de 2028. Pode ser que isso aqueça as vendas de 2027", diz Gomes.

Hoje a TFD tem 15 engenheiros de campo formando equipes regionalizadas para atender com maior rapidez e menor custo. Na parte de peças, a empresa está investindo num grande armazém em Itu (SP) com peças de reposição de todas as marcas.

"Hoje um dos diferenciais do mercado é um bom pós-venda para não deixar a operação parar. Investimos em treinamento e em estoque. Só vou vender um segundo equipamento se o primeiro tiver um bom atendimento. Entregamos um equipamento para o Terminal Multipropósito do Porto do Açu. Já tínhamos vendido dois MHCs para operação de grãos, e este ano entregamos a terceira unidade. Em 2026, já entregamos cinco projetos", comemora o gerente de vendas da TFD.

A empresa também atua em reforma e revenda de equipamentos usados. Trata-se de uma demanda que vem crescendo nos últimos anos porque a barreira de entrada para aquisição de um equipamento das grandes marcas é alta. "Para alguém que está começando uma operação adquirir um guindaste de R$ 30 milhões é uma barreira alta. Os clientes novos que estão renovando a frota substituem equipamentos, que podem ser comercializados no mercado secundário", explica Gomes.

A Locapas atua há 34 anos no mercado de locação de equipamentos de diferentes marcas e hoje conta com uma frota formada principalmente por equipamentos Hyundai, sobretudo pás carregadeiras de 14 toneladas para movimentação de granéis nos terminais, armazéns e porões de navios. Adelmo Jr., diretor de Operações da Locapas, diz que a maior parte dos terminais terceiriza essa modalidade de equipamentos a fim de evitar custos de suporte.

"Se quebra alguma máquina, o fornecedor se compromete a substituir. Hoje temos equipamentos de 2018 a 2026. As pás empurram a carga para o sistema de embarque dos navios, auxiliando a operação nos armazéns. O mercado está estabilizado, independentemente dos sucessivos recordes de safra, porque os terminais já têm um parque de equipamentos que atende às suas necessidades", explica Adelmo Jr. ■

CONSTRUÇÃO NAVAL
E LOGÍSTICA FLUVIAL

Sua marca no centro de novas rotas

6 A 8 DE ABRIL DE 2027

CENTRO DE CONVENÇÕES VASCO VASQUES
MANAUS • AMAZONAS

A NN Logística é a maior feira da América Latina dedicada à construção naval fluvial e ao transporte hidroviário.

Em 2026, a NN Logística movimentou:

+400 marcas | **+9 mil** visitantes

R$ 520 milhões em acordos comerciais

Consulte as **oportunidades para expositores** e reserve seu espaço.

@nnlogistica | **nnlogistica.com.br**




NAVALSHORE
FEIRA E CONFERÊNCIA DA INDÚSTRIA MARÍTIMA
A INDÚSTRIA MARÍTIMA NAVEGA PARA O FUTURO.
A Navalshore é o ponto de encontro da indústria marítima, reunindo empresas, profissionais e especialistas para fazer negócios, apresentar tecnologias e criar novas oportunidades no setor.
17–19 AGOSTO 2027
EXPORIO CIDADE NOVA
Em 2027, conecte sua marca aos maiores players do mercado.
navalshore@navalshore.com.br
navalshore.com.br
navalshore