

**Aquisição****Negociação entre JBS e Sara Lee esbarra no preço**

Pág. B15

# Economia/2

## & NEGÓCIOS

estadao.com.br

# ALL cria empresa para entrar na disputa pelo mercado de contêineres

Após fusão de ativos com a Standard Logística, será criada a Brado Logística, empresa que nasce com ativos de R\$ 1,5 bilhão e previsão de investimentos de R\$ 1 bilhão em cinco anos, principalmente na compra de locomotivas e vagões ferroviários

**Renée Pereira**

A América Latina Logística (ALL), maior companhia ferroviária do Brasil, anunciou ontem a criação de uma nova operadora logística para atuar no setor de contêineres. A empresa, chamada de Brado Logística, nasceu da fusão com a Standard, uma companhia especializada em transportes de cargas refrigeradas nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste.

A nova operadora será independente da gestão e administração da ALL, que tem 21,3 mil km de ferrovias. A empresa vai assumir a gestão dos terminais de contêineres de Porto Alegre, Uruguaiana (RS), Araucária (PR) e Tatuí (SP). Também ficará responsável pelos contratos de transporte de contêineres assinados com a ALL.

Além disso, a Brado contará com a infraestrutura da Standard Logística, que está presente em São Paulo, Mato Grosso, Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina. Tem cinco terminais intermodais, cinco complexos logísticos de cargas refrigeradas e um porto seco no interior paulista. Antes da fusão, Standard e ALL já haviam firmado parcerias em cinco terminais intermodais rodoferrviários. Dois deles escoavam a produção de indústrias para o Porto de Paranaguá (PR), dois para o Porto



DIVULGAÇÃO

**Alcance.** A ALL, maior do setor no País, tem hoje uma malha de 21,3 mil km de ferrovias

de Rio Grande (RS) e um para Santos (SP). Juntos, os terminais movimentavam uma média mensal de 3 mil contêineres.

Com a fusão, a nova empresa terá R\$ 1,5 bilhão em ativos. Nos primeiros cinco anos, vai investir R\$ 1 bilhão em vagões e locomotivas, que serão destinados às rotas com potenciais cargas de contêineres. Os recursos também serão aplicados em melhorias e ajustes da via permanente da malha ferroviária. A Brado será responsável por um projeto pioneiro no Brasil, que é o transporte de vagões Double Stack (dois contêineres empilhados um sobre o outro).

A nova operadora não só fará o transporte, como vai oferecer uma série de serviços para os

clientes, desde a fábrica até o porto ou centro consumidor – ou vice-versa. Com a estrutura que passa a ter, a Brado pretende atrair clientes de médio e pequeno porte, que hoje estão à margem do transporte ferroviário.

Um dos principais objetivos da empresa é conseguir abocanhar até 50% de toda movimentação de contêineres dos portos onde a ALL atua hoje – Santos, Paranaguá, São Francisco (SC), Rio Grande e o porto seco de Uruguaiana. Segundo a concessionária, o mercado total na sua área de atuação é de aproximadamente 2,6 milhões de contêineres por ano. A participação da ALL nesse mercado é de apenas 2%.

“Nossa participação no mercado de contêineres é muito baixa.

Além de investimentos específicos, vamos oferecer nível e variedade de serviços inéditos no mercado nacional, possibilitando acesso ao modal ferroviário para clientes que não usam hoje esse

**Novo mercado****R\$ 1,5 bilhão**

é o total de ativos da nova empresa

**R\$ 1 bilhão**

é o valor dos investimentos em vagões e locomotivas em 5 anos

**50%**

de movimentação dos contêineres dos portos onde a ALL atua é a meta da nova empresa

do lado da ALL, pelo banco Credit Suisse e o escritório de advocacia Barbosa, Müssnich & Aragão. A Standard foi assessorada pelo banco de negócios BR Partners e pelo escritório Vieira, Rezende, Barbosa e Guerreiro Advogados.

Nos últimos meses, o setor de logística virou foco de grandes empresas, sejam ferroviárias ou portuárias. O motivo é o crescimento exponencial do segmento, diz o especialista em logística Antonio Wroblewski, sócio da AWRO Logística. “O setor cresce três vezes mais que o PIB. Ou seja, algo em torno de 21%.” Para ele, os processos de fusão e aquisição deverão se intensificar daqui pra frente. Isso porque o setor de logística no Brasil é muito fragmentado, com empresas de pequeno e médio porte. / COLABOROU MELINA COSTA

## Paranapanema planeja investimentos de R\$ 510 milhões

Depois da reestruturação da dívida, grupo quer ampliar produção e virar líder no mercado de cobre refinado até 2013

**Mônica Ciarelli** / RIO

Sem investimentos em expansão há 15 anos, o reestruturado grupo Paranapanema pretende gastar R\$ 510 milhões até 2013 para ampliar sua produção e se tornar líder no mercado de cobre refinado brasileiro.

Para viabilizar o projeto, o presidente do grupo, Luiz Ferraz, conta que a companhia deve voltar a se endividar. “Hoje, temos espaço para isso”, afirmou o executivo, ao lembrar que o grupo conseguiu em 2009 reestruturar sua dívida e hoje tem uma confortável situação financeira.

Entre os projetos de expansão, o mais importante envolve a fábrica da Bahia de cobre refinado. A intenção é ampliar a capacidade de produção das atuais 240 mil toneladas para 280 mil toneladas de cobre refinado por ano. “A Paranapanema quer ser a grande líder no mercado interno. Vamos dificultar a vida do Chile por aqui”, afirmou Ferraz, se referindo a um dos principais países exportadores do metal.

Outro projeto importante no portfólio da empresa é a ampliação da capacidade produtiva de tubos, de 16 milhões para 36 milhões de toneladas.



HELVIO ROMERO/AG

**Cobre.** Fábrica da Eluma, empresa do grupo Paranapanema

Durante apresentação ontem na Apimec Rio, o presidente do grupo Paranapanema destacou que a companhia, depois da reestruturação de dívida, em 2009, está focada em aumentar a rentabilidade de seus ativos. Em seus planos estão também a construção de uma unidade de beneficiamento de ouro e prata, metais que sobram no processo de produção de cobre na empresa, e antes não eram aproveitados.

**Direitos minerários.** A nova estratégia do grupo contempla ainda os 105 direitos minerários que a Paranapanema tem registrados no Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM). O executivo informou que o grupo fechou um acordo com uma mineradora para avaliar o valor real desses direitos minerários. Ferraz deixou claro, entretan-

to, que a Paranapanema não pretende se tornar uma mineradora e a intenção é fechar parcerias com companhias do setor para garantir o fornecimento de insumos no longo prazo a preços mais baratos, o que permitirá à empresa aumentar sua competitividade no mercado.

Ferraz revelou que um dos direitos minerários já foi vendido por um valor que pode chegar a US\$ 8,1 milhões. Dos 105 direitos minerários da Paranapanema, 25 são de minas de cobre.

Questionado sobre a possibilidade de a Vale fazer uma nova oferta pelas ações da companhia, o executivo preferiu não comentar rumores e se limitou a comemorar o crescimento da Paranapanema nos últimos anos. “Se a Vale demorar (a fazer uma nova oferta), ela vai pagar três vezes mais caro”, disse.

Este anúncio tem caráter meramente informativo



UOL através de sua subsidiária **DH&C OUTSOURCING S.A. (“DH&C”)**, firmou contrato para aquisição da **Diveo Broadband Networks, Inc. (“DBNI”)**, que desenvolve atividades de *datacenter* e *webhosting* nos mercados brasileiro e colombiano.



A **Estäter** foi a assessora exclusiva do **UOL** na estruturação e negociação da transação.

**estäter**

Gestão e Finanças

Dezembro, 2010