

**CENTRO DE INSTRUÇÃO
ALMIRANTE GRAÇA ARANHA - CIAGA
ESCOLA DE FORMAÇÃO DE OFICIAIS DA
MARINHA MERCANTE – EFOMM**

“O domínio do mercado mundial de frete por mega-transportadores”

Por: Ramon Rodrigo de Assis Silva

**Orientador:
CC (T-Ref) Reinaldo Soares de Almeida
Rio de Janeiro**

2012

**CENTRO DE INSTRUÇÃO
ALMIRANTE GRAÇA ARANHA - CIAGA
ESCOLA DE FORMAÇÃO DE OFICIAIS DA
MARINHA MERCANTE - EFOMM**

“O domínio do mercado mundial de frete por mega-transportadores”

Apresentação de monografia ao Centro de Instrução Almirante Graça Aranha como condição prévia para a conclusão do Curso de Bacharel em Ciências Náuticas do Curso de Formação de Oficiais de Máquinas (FOMQ) da Marinha Mercante.

Por: Ramon Rodrigo de Assis Silva

CENTRO DE INSTRUÇÃO ALMIRANTE GRAÇA ARANHA - CIAGA
CURSO DE FORMAÇÃO DE OFICIAIS DA MARINHA MERCANTE – EFOMM

AVALIAÇÃO

PROFESSOR ORIENTADOR (trabalho escrito): _____

NOTA - _____

BANCA EXAMINADORA (apresentação oral):

Prof. (nome e titulação)

Prof. (nome e titulação)

Prof. (nome e titulação)

NOTA: _____

DATA: _____

NOTA FINAL: _____

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por ter me acompanhado durante todo esse percurso, a minha família que sempre me apoiou, a minha namorada, ao meu orientador Comandante Soares, a Tenente Raquel Apolaro e aos meus amigos que estudaram comigo durante esse período de três anos.

DEDICATÓRIA

Dedico a respectiva monografia aos meus preciosos pais que me educaram e me incentivaram, aos meus demais familiares pelo carinho e apreço, a minha namorada, e aos meus amigos de turma que jamais esquecerei.

RESUMO

A respectiva monografia possui a finalidade de abordar assuntos acerca do mercado de frete marítimo de forma globalizada, tendo como meta apresentar de modo claro e conciso o período precursor do mercado de frete por mega-transportadores além dos fatores relacionados aos contratos de frete de carga, aos conceitos intermediários em relação à carga, a visão atual da importância do transporte aquaviário bem como suas facilidades e vantagens em relação aos demais tipos de transportes.

Além disso, há outros assuntos de tamanha importância que serão abordados através desse conteúdo, a saber: conceito de logística implementada atualmente no transporte por vias marítimas, as mega-empresas no cenário atual, os conceitos preponderantes aos termos de comércio, bem como o planejamento de operações de carga baseados em tratados, acordos e documentos vigentes nacional e internacionalmente nas transações comerciais.

Palavras-chave: *Charter Party, Ship Broker; Demurrage; Bill Of Lading*; cotação de frete; Adicional ao frete para renovação da frota de Marinha Mercante (AFRMM); Conferências de frete; fretamento/ afretamento.

ABSTRACT

The respective monograph broaches the subject about the maritime situation in relation to the freight's market in a general way, trying to explain easily and objectively the history of merchant navy and the main factors about the contract of the cargo, the intermediary concepts of the cargo, the current importance of the maritime transport as well as the facilities and advantages in relation to the other kinds of transport.

Another important topic reported in this document is the logistic implemented nowadays in the maritime transit, the mega-carriers in the maritime scenery, the concepts overweight in relation to the traffic of goods and the programming of the cargo operation based in accords, agreements and documents that conducts nationally and internationally during a commercial negotiation.

Key-words: Charter Party; Ship Broker; Demurrage; Bill Of Lading; Freightment conference; Freightment/ Afreightment.

SUMÁRIO

RESUMO.....	6
ABSTRACT.....	7
INTRODUÇÃO.....	9
CAPÍTULO I – HISTÓRIA.....	10,11
CAPÍTULO II – O FRETE MARÍTIMO.....	12
2 – Frete: Definição/ cotação – cálculos/ AFRMM.....	12
2.1 – Definição.....	12
2.2 – Cotação de Frete.....	12,13
2.3 – AFRMM.....	13,14,15
2.4 – Tipos de pagamento de frete.....	15
2.5 – Conferências de frete.....	15,16
2.6 – Afretamento/ Fretamento.....	16,17,18
2.7 – Tipos de Fretamento/ Afretamento.....	18,19
2.7.1 – <i>Charter Party</i>	19
2.7.2 – <i>Demurrage/ Despatch</i>	19
2.7.3 – <i>Ship broker</i>	19
2.8 – Condições de Frete.....	20,21,22
CAPÍTULO III – TRANSPORTE MARÍTIMO.....	23
3.1 – Transporte Marítimo no Brasil.....	23,24
3.2 – Transporte Internacional (Unitização de cargas).....	24,25
3.3 – Transporte Marítimo.....	26
3.3.1 – Armador.....	26
3.3.2 – Agência marítima.....	26,27
3.3.3 – NVOCC.....	27
3.3.4 – Conhecimento de embarque marítimo (B/L).....	27
3.3.5 – Tipos de conhecimento de embarque.....	28
3.4 – A Co-relação: Transporte Marítimo/ Frete.....	28,29
3.5 – O aumento do comércio internacional e o transporte marítimo.....	30
CAPÍTULO IV – AS MEGA-EMPRESAS DE NAVEGAÇÃO.....	30,31
4.1 – As 50 (cinquenta) maiores empresas de navegação.....	32,33,34
4.2 – Condições internacionais de compra e venda (INCOTERMS).....	34
4.3 – Os 13 (treze) termos.....	35,36,37,38
4.4 – A escolha do modal de transporte.....	38,39
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	40
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	41

INTRODUÇÃO

A reestruturação dos processos industriais no mundo inteiro introduziu novos desafios para o setor de marinha mercante. A simples prestação de serviços de transporte porto a porto foi substituída por sofisticados sistemas de logística, que transportam e gerenciam a movimentação de insumos, partes, componentes e produtos acabados entre unidades e linhas industriais e dessas até os distribuidores finais.

O trabalho divide-se em quatro capítulos que tratam de pontos de fundamental importância no mercado de frete marítimo, trazendo uma visão histórica nacional e globalizada do cenário desse mercado, cotações, conferências e condições de frete marítimo, tipos de contrato de frete, a logística atual desse novo cenário bem como os conceitos de fretamento e afretamento.

O primeiro capítulo abrange a história da Marinha mercante desde o período inicial em que foi descoberto o meio de transporte, evolução desses meios, revolução industrial, a invenção do barco a vapor, o surgimento da empresa automobilística, início do século XX e os tipos de meio de transportes existentes até a presente data de acordo com a sua ordem cronológica.

O segundo capítulo vai tratar a respeito do Frete Marítimo, definição de frete, cotações-cálculos, AFRMM, tipos de frete, tipos de pagamento de frete, tipos de fretamento/ afretamento e condições de frete.

O terceiro capítulo trata do transporte marítimo propriamente dito, o transporte marítimo no Brasil, transporte internacional, a unitização de cargas, a co-relação do transporte marítimo com o frete e o aumento do comércio internacional por meio do transporte marítimo.

O quarto capítulo compreende as questões relativas às mega-empresas de navegação, as 50 (cinquenta) maiores empresas de navegação, as condições internacionais de compra e venda, os 13 (treze) termos “INCOTERMS”, e a escolha do melhor modal de transporte de acordo com as especificações de cada carga.

CAPÍTULO I

HISTÓRIA

O início do transporte de cargas deu-se com a tração humana, o simples ato do homem deslocar um objeto de um ponto ao outro. Isto pode ser considerado como o ponto inicial do conceito de transporte para o ser humano, que foi aprimorando o seu conhecimento por meio do uso de objetos que facilitassem esse transporte como: cestas, carroças, plataformas carregáveis dentre outros. O segundo estágio na evolução do transporte foi a utilização da tração animal, o que ensejou o processo de domesticação de animais propícios a esta tarefa.

Enquanto este processo dava-se em terra, o homem explorava também as possibilidades do transporte marítimo, utilizando no início como transporte, um simples tronco de árvore que, ao passar do tempo, viria se tornar um transporte o qual denominamos como jangada.

Com a Revolução Industrial, no século XVIII, foram criados trens e barcos a vapor. Sendo assim, esses tipos de transporte apresentaram um desempenho acelerado nos séculos seguintes.

A invenção do barco a vapor possibilitou que o transporte aquaviário incrementasse largamente as relações comerciais entre nações de todo o mundo.

Ao término do século XIX, surge a indústria automobilística, que trouxe o caminhão, que complementou a revolução do transporte em terra, possibilitando, então, que pontos distantes pudessem ser rapidamente percorridos sobre trilhos e rodas, permitindo dessa forma uma considerável ascensão no mercado de relações internacionais.

No início do século XX, o homem criou o avião, que possibilitou a integração mundial em definitivo, permitindo transportar mercadorias de um lugar a outro, em qualquer ponto do planeta, em um curto período de tempo.

Atualmente, tem-se, portanto, completo, todos os meios de transportes possíveis de acordo com a sequência cronológica. Transporte rodoviário e Ferroviário, que formam o complexo terrestre; o Marítimo, Fluvial e Lacustre, que são o complexo aquaviário e o aéreo.

CAPÍTULO II

O FRETE MARÍTIMO

2 - FRETES: DEFINIÇÃO/COTAÇÃO-CÁLCULOS/AFRMM

2.1 – DEFINIÇÃO

É remuneração obtida pelo armador referente ao transporte de uma carga de um ponto ao outro conforme acordado no afretamento ou reserva de praça.

Constitui-se o frete através de vários critérios como a natureza da carga, quantidade de carga, valor da mercadoria, relação peso/volume, grau de periculosidade, taxas ou impostos e condições extraordinárias.

2.2 - COTAÇÃO DE FRETE

Para efeito de cálculo e cobrança do frete na cotação por unidade de mercadoria, se for definida por tonelada ou metro cúbico, prevalecerá aquela que proporcionar a maior receita ao armador.

a) Frete Aberto

A cotação é feita de forma diversificada com a inclusão de taxas e ou sobretaxas de a cargo com a carga.

b) Taxas

As taxas são adicionais incidentes sobre a carga, por peculiaridades da própria carga, como por exemplo:

- *Heavy Lift Charge* (taxa sobre volumes pesados) – é cobrada sobre volumes com excesso de peso.
- *Extra Length Charge* (taxa sobre volumes com dimensões excepcionais) – recai sobre volumes de difícil movimentação.
- *Ad Valorem Charge* (taxa de *ad valorem*) – cobrada sobre o valor da mercadoria, em virtude de seu alto valor unitário, no caso de acidentes, avarias, etc.

c) Sobretaxas

As sobretaxas são adicionais cobradas sobre a carga e acrescidos ao frete, tais como:

- *Port Congestion Surcharge* (sobretaxa de congestionamento portuário) – resultante da espera para atracação do navio.
- *War Surcharge* (sobretaxa de guerra) – cobrada quando na região há alguma guerra se desenvolvendo, pois o navio poderá ser envolvido e sofrer avarias.
- *Bunker Surcharge* (sobretaxa por aumentos extraordinários dos preços dos combustíveis) – pode ocorrer devido a alguma crise local, regional ou internacional.

2.3 – AFRMM

Em 1958 o governo criou um fundo de marinha mercante para incentivar a indústria naval, com isto nasceu o AFRMM. O AFRMM consiste em uma taxa cobrada sobre o frete

constante do conhecimento marítimo de importação (cerca de 25% sobre o frete). Com esta medida o governo ajuda a subsidiar a construção naval brasileira, e na formação dos marítimos.

Não é um valor estabelecido pelo armador nem faz parte de sua receita, e nem é pago por meio dele, sendo cobrado pelo governo para incentivo a Marinha Mercante do Brasil, de modo a poder desenvolva-la e propiciar o seu crescimento.

Ele acaba implicando obviamente, em um custo adicional fazendo com que na realidade, o frete de importação seja maior do aquele negociado e pago pelo armador. No entanto, no caso do Brasil, não é cobrado indiscriminadamente, mas apenas sobre as mercadorias entradas no País pelos portos do Sul e Sudeste. As mercadorias desembarcadas nos portos do Norte e Nordeste estão isentas temporariamente dessa cobrança.

Há muitas outras situações em que o AFRMM não é cobrado, e que está estabelecida na norma sobre o assunto, no entanto, não se faz necessária a menção dos demais casos. O AFRMM é devido na entrada do navio no porto de desembarque e pago pelo consignatário/ importador da mercadoria diretamente e eletronicamente, através do sistema eletrônico “mercantil”. O Mercantil está integrado ao SISCOMEX, e este não permite o registro da declaração de importação-DI e o prosseguimento do processo de despacho e desembaraço se o AFRMM não tiver sido pago.

O AFRMM representa na verdade um mecanismo de concentração de riqueza na medida em que retira recursos de Estados pobres para destiná-los aos Estados mais ricos, onde está concentrada a indústria estaleira. Isso representa uma afronta ao objetivo fundamental de reduzir as desigualdades regionais previstas no art. 3º da Carta Magna.

Portanto, o término dessa isenção poderá comprometer a competitividade de diversos setores industriais da região Norte e Nordeste, que trabalham com produtos de baixo valor agregado, e como consequência acrescerá impacto de 25% no custo do frete marítimo. Ademais, as regiões supracitadas não possuem capacidade para competir em condições de igualdade com as demais regiões do país.

As razões que o legislador encontrou há cerca de 10 anos para propor a isenção do AFRMM para essas regiões, portanto, persistem nos dias atuais, o que justifica sua renovação por mais 10 anos, beneficiando, desta forma, as regiões mais carentes do Brasil.

2.4 – TIPOS DE PAGAMENTO DE FRETE

Os pagamentos de frete marítimo ao armador, referente ao transporte de carga, podem ser feitos de três maneiras:

- Frete pré-pago (*freight prepaid*) – significa que o frete será pago imediatamente após o embarque, para retirada do B/L, no local país de embarque.
- Frete pagável no destino (*freight payable at destination*) – esta condição significa que o frete é pago pelo importador, na chegada ou retirada da mercadoria.
- Frete a pagar (*freight collect*) – Nesta situação o pagamento do frete poderá ocorrer em local diverso daquele de embarque ou destino. O armador será avisado pelo seu agente.

O local de pagamento do frete, no entanto, deverá ser obrigatoriamente mencionado, já o valor do frete a ser pago não é obrigatoriamente mencionado no B/L (*Bill of Lading*).

2.5 - CONFERÊNCIAS DE FRETE

Conferências de frete são associações formadas pelos armadores. O objetivo é a cooperação entre armadores que exploram as mesmas rotas e destinos, de modo a proporcionar aos embarcadores um serviço conjunto mais racional, tendo as empresas obrigações comuns perante a conferência. Elas têm o objetivo de garantir aos embarcadores um transporte regular em navios, condições, fretes, destinos, rotas, *transit time*, etc., preestabelecidos.

Embora este sistema pareça perfeito aos embarcadores, apresenta alguns problemas como lentidão nas decisões, fretes nem sempre competitivos, falta de flexibilidade, etc.

2.6 – AFRETAMENTO/ FRETAMENTO

O afretamento é o ato de alugar, arrendar, tomar para si um navio para operá-lo ou embarcá-lo, podendo ser realizado por um armador ou “embarcador” que necessita de um navio.

O mercado de afretamentos sofreu poucas alterações tecnológicas e organizacionais nas últimas décadas, sendo as mais importantes o desenvolvimento e a construção dos gigantescos navios, utilizados para o transporte de petróleo ou de minérios, com capacidades superiores a 200 mil TPB.

Já o segmento de linhas regulares sofreu profundas transformações, tornando-se absolutamente distinto do modelo organizacional prevalecente há pouco mais de 20 anos.

As principais alterações tecnológicas foram:

- Containerização das cargas, deixando praticamente de existir o transporte de carga solta em porões abertos, a não ser nas rotas para países com baixíssimo nível de desenvolvimento ou em navios especializados como, por exemplo, para transporte de papel, de bobinas de aço etc.
- Aumento do porte dos navios. Os navios cargueiros antigos estavam limitados técnica e operacionalmente a cerca de 10 mil TPB, devido à dificuldade de arrumar as cargas soltas nos porões e à demora para a realização das operações de estivagem e desestivagem nos portos. Os modernos porta-contêineres possuem até 80 mil TPB (Tonelagem em Porte Bruto) de capacidade, podendo transportar 6 mil contêineres com os mais variados produtos em diferentes condições de temperatura.

- Melhoria nas condições de navegabilidade. Há 25 anos, os navios desenvolviam velocidades médias de 10 nós; atualmente, com até oito vezes mais carga, superaram-se os 25 nós.
- Os equipamentos portuários possuíam capacidade limitada e exigiam grande número de homens, a bordo e em terra, para as operações de carga e descarga. Operações que demandariam semanas ou mesmo meses para serem realizadas com centenas de trabalhadores hoje são realizadas com a utilização de modernos *portêineres*, que movimentam até 30 contêineres por hora e que podem realizar em um dia a carga e descarga de um navio com 80 mil t, com pouco mais de 20 trabalhadores.
- Implantação de grandes sistemas multimodais de transportes, conectando portos através de pontes terrestres – “*landbridges*” -, que cruzam países e continentes (por exemplo, Costas Leste e Oeste dos Estados Unidos ou portos e países europeus).

Além disso, as empresas de navegação mudaram o foco dos seus negócios, que era o de transporte de mercadorias porto a porto, para o transporte de contêineres porta a porta, muitas vezes associadas a empresas (ou através de subsidiárias próprias) que prestam serviços de logística e realizam a colocação dos 17 insumos, partes ou componentes e mesmo produtos finais diretamente nas linhas de montagem ou nas prateleiras dos distribuidores finais.

Finalmente, deve-se ressaltar que o aumento da concorrência, observado após a desregulamentação dos mercados nacionais de carga geral, está se esgotando e sendo substituído pela formação de “neocartéis”, que se expressam através da constituição de alianças operacionais entre as grandes empresas globais de navegação.

Há a possibilidade de a antiga regulação realizada pelos governos (conferências de frete) ressurgir, administrada integralmente pelas mega-operadoras de contêineres, que passarão a decidir rotas, escalas e fretes, sem concorrência.

O fretamento é o inverso do afretamento, isto é, significa o ato de alugar, entregar a alguém o navio, e isto é feito pelo armador ou proprietário da embarcação.

Poderá ser estabelecido de acordo com o espaço a ser utilizado, ou seja, um frete por tonelada, por metro cúbico ou por pé cúbico. Também utiliza-se o cálculo por dia ou por um período ou viagem, isto é, em frete fechado (*lumpsum*).

2.7 – TIPOS DE FRETAMENTOS / AFRETAMENTOS

Os afretamentos/fretamentos podem ser de vários tipos, quais sejam:

- *Voyage Charter* – significa o aluguel de um navio inteiro para uma determinada viagem, quer dizer que o navio é afretado para o transporte de uma carga ajustada. Neste tipo de afretamento/fretamento, o navio permanece sob total controle do armador.
- *Time Charter* – constitui o afretamento/fretamento de um navio, conforme o que ocorre com o *Voyage charter*, porém, por determinado espaço de tempo, suficiente para uma ou mais viagens.
- *Charter by demise* ou *demise charter* ou *bareboat charter* – significa o aluguel de um navio por um determinado tempo, no entanto, a semelhança é apenas quanto ao tempo, já que neste afretamento o que está envolvido é somente o navio sem a tripulação, combustível, provisões, etc. Isto significa que o proprietário do navio o entrega a casco nu, de modo que o afretador, que é o seu novo controlador, providencie a tripulação, combustível, água, provisões e todo o necessário à viagem do navio, bem como assumam sobre sua operação todos os custos e responsabilidades, é normalmente realizado por um armador, de modo a complementar a sua frota.

2.7.1 – Charter Party

O documento utilizado para a realização de um afretamento/fretamento é o *Charter Party*. É neste documento que as partes contratantes, o afretador e o fretador, formalizam o aluguel do navio, neste contrato serão apostas todas as condições estabelecidas entre as partes.

É um documento reconhecido por todas as partes que operam no mercado internacional. O *Booking Note* pode, às vezes, ser utilizado em substituição ao *charter Party* e, como este, menciona todas as condições acordadas para o afretamento do navio.

2.7.2 – Demurrage/ Despatch

Demurrage é uma multa que o afretador paga ao fretador se o navio permanece com ele por mais tempo do que o acordado, esta é sempre uma das cláusulas estabelecidas no *Charter Party*, sendo rara a sua exclusão.

Despatch é o inverso do *Demurrage*, ou seja, é um prêmio pago pelo armador, ao embarcador, pela eficiência na operação do navio. Deve sempre ser previsto no *Charter Party*.

O *Despatch* também é sempre determinado na base dia ou *pro rata*, o que significa que ele é calculado por cada instante de tempo ganho.

2.7.3 – Ship Broker

O *Ship Broker* é um corretor de navios e participa como intermediário nos contatos ente o fretador e o afretador, ele realiza esta intermediação mediante uma comissão que lhe é paga pelo fretador, em geral na base percentual.

2.8 – CONDIÇÕES DE FRETE

São as condições criadas na contratação do frete. Elas visam estabelecer responsabilidades sobre algumas despesas que podem fazer parte do frete cotado.

Elas referem-se às despesas envolvidas no embarque, estiva e desembarque das mercadorias, que poderão estar ou não computadas no preço do frete.

As condições de frete são as seguintes, sendo as quatro primeiras básicas, enquanto as demais são apenas variações das básicas:

a) Termos básicos:

- FIO – *Free In and Out* (livre de despesas de embarque, estiva e desembarque) – nesta condição de frete o armador tem como obrigação apenas o transporte de mercadoria, de porto a porto, enquanto a carga responde pelas despesas de embarque, estiva e desembarque.
- FI – *Free In* (livre de despesas de embarque e estiva) – segundo esta condição as despesas de embarque e estiva da carga a bordo do navio são por conta da carga, enquanto a de desembarque é de responsabilidade do armador.
- FO – *Free Out* (livre de despesas de desembarque) – as despesas de embarque e estiva da mercadoria a bordo do navio correm por conta do armador, enquanto a de desembarque é por conta da carga.
- *Liner Terms* (despesas de embarque, estiva e desembarque incluídos) – as despesas de embarque, estiva a bordo do navio e desembarque, estão incluídas no frete e são de responsabilidade do armador.

b) Variação dos termos básicos:

- FIOS – *Free In Out and Stowed* – é uma variação do *free in and out* e indica que as despesas de embarque, estiva a bordo do navio e desembarque dizem respeito à carga.
- FIS – *Free In and Stowed*; FILO – *Free In Liner Out* e FISLO; *Free In Stowed Liner Out* – todas estas condições têm a mesma significação que a *free in*, ou seja, despesas de embarque e estiva a bordo do navio por conta da carga, enquanto a despesa de desembarque corre por conta do armador.
- LIFO – *Liner In Free Out* – tem o mesmo significado que o *Free Out*. As despesas de embarque e estiva da carga a bordo do navio são de responsabilidade do armador, enquanto a de desembarque é por conta da carga.
- FIOST – *Free In Out Stowed and Trimmed* – esta condição significa o mesmo que *Free In And Out*, porém, com a diferença de ser utilizada para embarques de graneis como grãos, farinhas, etc.

O declínio dos níveis de frete é constantemente associado às ações de desregulamentação implementadas pelos governos nacionais - remoção de barreiras à entrada, o que permitiria a maior exposição das companhias locais de navegação à concorrência internacional.

Em outras palavras, a entrada de novos atores (os gigantes transportadores internacionais - *megacarriers*) nas cenas locais (mercados desregulamentados) resultaria em imediata redução dos níveis de frete, graças à melhor eficiência operacional que esses novos atores apresentam, em decorrência de sua capacidade de articular, em nível internacional, recursos financeiros e fornecedores para produzir embarcações em condições mais favorecidas (menor custo de capital), além de sua capacidade de operar sob bandeiras de conveniência (menor custo operacional).

Entretanto, essa hipótese não explica de modo adequado o que vem ocorrendo na indústria marítima internacional. É verdade que houve grande redução nos preços de construção

de novas embarcações a partir de meados dos anos 80, principalmente para porta-contêineres de maior porte (capacidade superior a 3 mil TEUs) e para navios-tanque ou graneleiros, graças aos avanços tecnológicos introduzidos pelos estaleiros do Leste Asiático.

Mas esse barateamento está ao alcance de qualquer empresa de navegação, pois os japoneses e os coreanos (e mais recentemente os chineses) produzem para qualquer comprador e as linhas de financiamento internacional para companhias de navegação são abundantes, assim como o registro de frotas sob bandeiras de conveniência.

O que realmente ocorreu foi uma grande redução no nível dos fretes para o segmento de carga geral, especialmente contêineres, que se refletiu imediatamente e de uma só vez – “*once for all*” - na passagem dos anos 80 para os anos 90, trazendo uma queda de quase 25% quando comparados os índices médios anuais de 1985 e de 1993.

O sucateamento de embarcações mais antiquadas (idade superior a 15 anos), o deslocamento de navios de menor porte (até 2 mil TEUs de capacidade) para linhas com menor tráfego – por exemplo, para o Atlântico Sul - ou para serviços em rotas alimentadoras (*feeder services*) e a introdução de navios porta-contêineres de 3 mil TEUs a 5 mil TEUs de capacidade (com menor custo de construção e menor gasto operacional por unidade transportada) nas principais rotas mundiais são os principais fatores para explicar essa queda nos níveis de frete.

CAPITULO III

TRANSPORTE MARÍTIMO

3.1 – TRANSPORTE MARÍTIMO NO BRASIL

No Brasil, o Departamento de Marinha Mercante, órgão vinculado à Secretaria dos Transportes Aquaviários do Ministério dos Transportes, é o órgão governamental responsável pelo acompanhamento dessa modalidade de transporte, editando a regulamentação necessária para atuação das companhias de navegação, controlando seus registros, fretes, acordos bilaterais, entre outros assuntos.

No início da década de 60, os estudos elaborados pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) indicavam que os enormes déficits registrados pelos países subdesenvolvidos nos seus balanços de pagamento decorriam, substancialmente, do item "Serviços", onde quase 50% do déficit era resultante dos fretes pagos às empresas estrangeiras para o transporte do comércio internacional dos países subdesenvolvidos. O espetacular crescimento do comércio mundial após a 2ª GM contribuiu decididamente para essa situação, afetando seriamente todos os países que não dispunham de marinha mercante própria.

O Brasil nesse período teve também um aumento significativo de seu comércio exterior e, sem uma frota mercante própria, compatível com o novo nível do comércio, os déficits do balanço de pagamentos iriam crescer e anulariam os esforços que estavam sendo feitos para equilibrar a balança comercial através do aumento de exportações e/ou substituição de importações.

Diante dessa situação, o Brasil desenvolveu intensa campanha internacional na defesa de seu direito de transportar 50% do seu comércio exterior, de exportação e importação, ficando os outros 50% para os seus parceiros comerciais (o sistema conhecido como 50:50).

Um dos modais mais importantes para a indústria e a logística no Brasil, o transporte marítimo ainda não tem todo o seu potencial devidamente utilizado. Sua importância está diretamente ligada à intermodalidade, à geração de novos empregos, ao aumento na movimentação de cargas no País e ao fortalecimento do setor de logística no mercado nacional. Apesar de todas as dificuldades que enfrenta – com portos ainda inadequados, burocracia e altas tarifas, para citar apenas algumas –, o setor movimenta mais de 350 milhões de toneladas ao ano. Fica fácil imaginar o quanto este número pode melhorar se houver uma preocupação e um trabalho efetivos para alterar este quadro.

É triste explicar como um país cujo litoral é de 9.198 km e que possui uma rede hidroviária enorme ainda não explore adequadamente o transporte marítimo. É óbvio que o investimento necessário para otimizar e modernizar este sistema é grande e que a movimentação de cargas por ele não tem a mesma velocidade do transporte aéreo ou ferroviário. Mas são 16 portos com boa capacidade, com destaque para os de Santos (SP), Itajaí (SC), Rio de Janeiro (RJ), Porto Alegre (RS), Paranaguá (PR) e Vitória (ES).

Existem ainda duas hidrovias para o transporte fluvial no interior do Brasil e com os países vizinhos das regiões Sul e Sudeste (as hidrovias Paraná-Paraguai e Tietê-Paraná). Então, fazer crescer o setor, responsável por 11,72% do movimento de carga registrado no País, é difícil, mas não impossível.

3.2 - TRANSPORTE INTERNACIONAL

3.2.1 – Unitização de Cargas

Unitizar uma carga significa juntar vários volumes pequenos em um único maior, com o intuito de facilitar a movimentação, armazenagem e transporte, fazendo com que esta

transferência, do ponto de origem até o seu destino final, possa ser realizada, tratando o total de volumes envolvidos em cada unitização como apenas um volume, tendo como intuito principal.

Dentro do conceito de unitização de cargas, inclusive porque os modais cada vez mais requerem este procedimento, várias são as vantagens resultantes, como:

- Redução do número de volumes a manipular;
- Menor número de manuseios da carga;
- Menor utilização do uso de mecanização;
- Melhoria no tempo de operação de embarque e desembarque;
- Redução dos custos de embarque e desembarque;
- Redução de custo com embalagens;
- Diminuição das avarias e roubos de mercadorias;
- Incentivo da aplicação do sistema *door-to-door* (porta a porta);
- Padronização internacional dos recipientes de unitização.

Na unitização de cargas, quando considerados volumes pequenos e manipuláveis, os principais tipos de recipientes utilizados para este procedimento são:

- Pallet
- Container

É importante ressaltar que há diferença entre o que se denomina como recipiente para unitização de carga e a unidade de transporte de carga, pois enquanto o primeiro é um equipamento para unitização de pequenos volumes, o segundo trata-se do próprio veículo transportador, que é um recipiente no momento em que está transportando granéis líquidos e sólidos como uma só carga unitizada.

Vale ressaltar que no mercado doméstico utilizam-se embalagens retornáveis, minimizando-se custos. Já no mercado internacional, torna-se inviável esta aplicação devido à distância e os custos envolvidos para o retorno das mesmas.

3.3 - TRANSPORTE MARÍTIMO

O transporte marítimo é aquele realizado por navios em oceanos e mares.

Pode ser utilizado para todos os tipos de carga e para qualquer porto do globo, sendo o único meio de transporte que possibilita a remessa de milhares de toneladas ou de metros cúbicos de qualquer produto de uma só vez. O transporte marítimo é dividido em:

- **Navegação de longo curso:** faz a ligação entre países próximos ou distantes (navegação internacional);
- **Navegação de cabotagem:** realiza a conexão entre os portos de um mesmo país (navegação nacional).

O Transporte Marítimo possui diversos órgãos controladores. Internacionalmente, é controlado pela IMO (*International Maritime Organization*), responsável por promover a segurança e eficiência da navegação, tomando medidas preventivas para coibir a poluição marítima resultante de acidentes ou má conservação das embarcações. Para executar este gerenciamento ambiental e das embarcações, é responsável pela criação do ISM (*International Safety Management*).

3.3.1 – Armador - é a pessoa jurídica estabelecida e registrada para a realização do transporte marítimo, seja ele local ou internacional, através da operação de navios. É responsável pela carga que transporta, respondendo juridicamente por todos os problemas sobre a mesma a partir do momento que a recebe para embarque. Para tanto, é obrigado a fornecer ao embarcador um Conhecimento de Embarque, denominado *Bill of Lading - B/L*, conforme já mencionado e detalhado em seguida, representando um contrato de transporte.

3.3.2 – Agência Marítima - é a empresa representante do armador em qualquer país ou porto, servindo de elo de ligação entre este e o comerciante, seja ele importador ou exportador, controlando as operações de carga e descarga. Responde também pelo angariamento de carga para o espaço disponível no navio; a solicitação de espaço em navio para transporte de determinada mercadoria chama-se *Reserva de Praça* e sua confirmação *Fechamento de Praça*.

Caso a carga não seja embarcada após confirmado o fechamento de praça, ocorre o que se denomina *Praça Morta*, quando o embarcador fica sujeito à cobrança de um valor mínimo de ressarcimento ou até o valor integral do frete, chamado então *Frete Morto*. A Agência Marítima é também o contato do armador junto a autoridades portuárias e governamentais.

3.3.3 – NVOCC (Non-Vessel Owning Common Carrier) - trata-se de um armador sem navio, registrado no Departamento de Marinha Mercante para poder operar, proposto a realizar transporte marítimo em navios de armadores constituídos. Para isso, mantém um acordo com estes armadores, envolvendo tanto a utilização de *containers* como do próprio navio deles. Sua atuação é maior junto a pequenos comerciantes que não encontram facilidades junto a armadores por possuírem cargas fracionadas.

3.3.4 – Conhecimento de Embarque Marítimo - Mais conhecido como *B/L (Bill of Lading)*, pode ser composto de várias vias, sendo mais comum em número de 6 (seis), todas assinadas pelo agente: 3 (três) vias negociáveis e 3 não negociáveis.

O conhecimento de embarque pode ser emitido à ordem (no próprio nome do embarcador, a sua ordem ou à ordem de seu agente no porto de destino) ou nominal (em nome do consignatário). Pode ser direto (onde a mercadoria segue direto até o porto de destino final) ou indireto (onde, por ocorrer transferência (transbordo) para outro navio, deve constar o nome das duas embarcações e o valor de cada frete). Pode ser sem reserva ou ressalvas ("clean on board") ou com reserva ou ressalvas (relato de alguma avaria).

Dessa forma, é um documento de adesão, sendo que o impresso é fornecido pelo armador e preenchido de acordo com as características do próprio conhecimento de embarque, bem como da carga que vai representar. Suas cláusulas, que representam a frente do conhecimento de embarque, não podem ser modificadas e devem ser aceitas integralmente pelo embarcador. Podem ser colocadas algumas observações de interesse do embarcador, no corpo do conhecimento, como número de carta de crédito, etc.

3.3.5 – Tipos de conhecimento de embarque

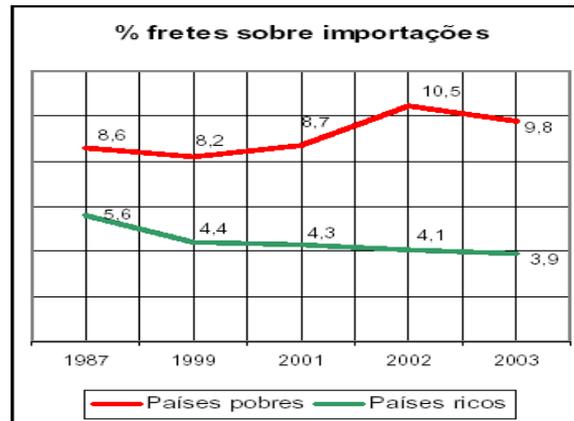
- Porto a porto – O *Bill of lading* pode ser um documento porto a porto, o que significa que ele cobre a carga apenas no trajeto marítimo, desde o porto de embarque até o porto de destino.
- Multimodal ou *through Bill of lading* – o conhecimento pode, também, ser multimodal, o que significa contratar com o armador um transporte para a mercadoria, cobrindo o trajeto total ponto a ponto, ou porto a ponto, ou ainda ponto a porto.
- *Charter party bill of lading* (conhecimento baseado em afretamento) – É um documento de transporte emitido ao amparo de contrato de afretamento de navio. Em geral refere-se a uma carga que será única, ou uma das únicas no navio, sendo este, geralmente, afretado para este fim, por um ou poucos embarcadores. Este tipo de B/L não é emitido para navios de linha regular, e nem é aceito pelos consignatários, já que nesse caso não há um afretamento, mas tão-somente uma reserva de espaço.

3.4 – A CO-RELAÇÃO TRANSPORTE MARÍTIMO/ FRETE

Países sem estratégia marítima pagam fretes mais altos

O tráfego marítimo global deve se expandir a uma taxa de 4,5% ao ano, devido a tendência da concentração de cargas em grandes plataformas intermodais e em transportadores unidos em alianças operacionais. Um grupo menor e melhor aparelhado de portos irá receber a parcela mais significativa da carga mundial.

O frete marítimo, como porcentagem do valor das mercadorias importadas, caiu para 5,4% em 2003, na média mundial, era 6,64%, em 1980. Os países mais pobres assistem os fretes ficarem mais caros. Os dados são da Unctad (United Nations Conference on Trade and Development) e referem-se à porcentagem de frete sobre as importações até o ano de 2003:



Os seguintes dados não deixam dúvidas. Possuir frota própria é estrategicamente necessário. Os países mais desenvolvidos são, na sua grande maioria, detentores de grandes frotas próprias. Pagaram fretes num valor médio de cerca de 4% do valor das mercadorias importadas. Os países em desenvolvimento pagaram fretes num valor médio de 10% das mercadorias importadas.

Essa é uma das realidades das trocas internacionais. O tráfego nas rotas do hemisfério Norte permite transportar um volume elevado em todas as modalidades em um movimento pendular (Ásia-América do Norte-Europa) que reduz o valor do frete.

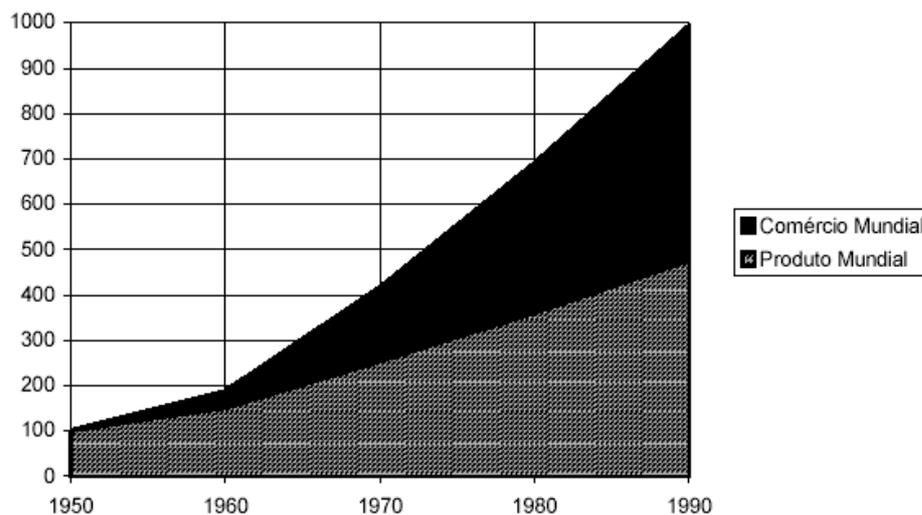
O tráfego entre o hemisfério Sul e o Norte apresenta um desequilíbrio: o maior volume das exportações é composto por carga volumosa e de preço reduzido (minérios e grãos); as importações são principalmente em contêineres. Em ambos os casos ocorre o “backhaul”, ou seja, os graneleiros chegam vazios para receber suas cargas e os porta-contêineres deixam o país sem ocupar toda sua capacidade.

O preço da logística ineficiente é a menor competitividade. A curva do custo da logística sobre o PIB dos países pode ser analisada no gráfico abaixo. Quanto mais desenvolvido o país menor é o custo da logística sobre a cadeia produtiva. Isso acontece em função da dimensão do movimento (amortiza o custo por maior número de agentes) e da qualidade da infra-estrutura existente.

3.5 – O AUMENTO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E O TRANSPORTE MARÍTIMO DE CARGAS

O Crescimento do Comércio e da Produção Mundial

O comércio internacional tem se desenvolvido rapidamente desde o final da Segunda Guerra, acumulando um crescimento total de quase 900% no período 1950/90. Dados da Unctad revelam que esse ritmo de crescimento foi superior em mais de 100% ao acréscimo do produto mundial no mesmo período, de acordo com o que é mostrado no gráfico sobre o crescimento do comércio e do produto mundial até a década de 90:



Esse crescimento é resultado muito mais das profundas reestruturações nos processos produtivos do que derivado da atenuação das barreiras comerciais. O aumento das trocas comerciais tem-se dado principalmente no interior dos setores industriais, entre empresas complementares (fornecedoras de matérias-primas, de insumos industriais, de partes e componentes etc., seus clientes - produtores de bens de capital ou de consumo - e os distribuidores finais para o mercado) ou entre plantas industriais do mesmo grupo econômico, localizadas em países ou continentes diferentes (comércio intrafirma).

A intensificação do comércio mundial, usualmente chamada de globalização, tem tido sua dinâmica determinada pelos conglomerados transnacionais, que, para fazer frente à abertura dos mercados, ao aumento da concorrência e às exigências crescentes dos consumidores, buscam maior eficiência produtiva, tanto pela relocação de suas plantas industriais para países que apresentem vantagens comparativas como pela própria reestruturação da forma de se produzir nas plantas existentes.

A decisão sobre onde é tomada a partir de dois objetivos, que são: aumentar a qualidade e reduzir custos. Para realizar essa avaliação, vários fatores são analisados, dentre os quais se destacam: vantagens oferecidas pelos diferentes governos nacionais; tecnologia a ser utilizada, disponibilidade e custo de mão-de-obra, bem como seu nível de especialização; tamanho e característica da planta relativamente às restrições técnicas ou de meio ambiente; e localização/distância das fontes de matérias-primas, dos fornecedores, dos distribuidores e dos consumidores finais.

Qualquer que seja a estratégia adotada, a montagem de complexos sistemas de logística para o transporte de partes e de produtos se transforma na questão principal a ser solucionada. As novas formas de organizar a produção exigem grande flexibilidade das linhas industriais, com busca permanente de redução de custos (em especial, a diminuição das imobilizações de capital em estoques), e dependem, para seu sucesso, de que as mercadorias e os serviços sejam colocados a postos nas unidades produtivas, sem que haja interrupções dos fluxos e conseqüentes paradas da produção.

As técnicas de gestão com estoque zero (*just-in-time* - dentro de um determinado prazo de tempo) e a organização de redes empresariais (*networks hard ou soft*) de abrangência global dependem, para sua plena viabilidade, de complexos sistemas de logística que integrem plantas industriais e até linhas de produção (*door-to-door* – “porta a porta” e *shelf-to-shelf*), atendendo aos preceitos de compressão de tempo e de espaço, com a eliminação ou redução das dispendiosas imobilizações de capital, quer na formação de estoques, quer nas instalações para viabilizar a própria estocagem.

CAPÍTULO IV

AS MEGA-EMPRESAS DE NAVEGAÇÃO

3.1 – AS 50 MAIORES EMPRESAS DE NAVEGAÇÃO

Os dados mostrados na tabela a seguir, demonstram a potência marítima das grandes empresas de navegação, distribuídos por grupos de países de acordo com a origem de seus controladores (armadores). Apesar dos dados estarem defasados em relação à data da pesquisa, apresentando as maiores empresas de navegação no ano de 1994, pode-se perceber a ascensão que já ocorria nessa época de alguns países que hoje, despontam como grandes potências no mercado marítimo. Como por exemplo, a China que atualmente possui uma das maiores frotas mercantes que representa grande porcentagem da capacidade total mundial, isto é, a capacidade real de transporte de cada navio de sua respectiva frota, expresso em TPB (Tonelagem em Porte Bruto).

Grupo de Países	Número de Empresas	Total de Navios	Capacidade Em Milhões grt	Participação Relativa em grt	
				Entre 50 Maiores	No Total Mundial
Países Desenvolvidos	30	2.786	103,8	62,7%	22,7%
Europa e Ásia Socialista	11	5.789	33,3	20,1%	7,3%
<i>Tigres Asiáticos</i>	6	449	18,4	11,1%	4,0%
Governos de Países em Desenvolvimento	2	642	6,8	4,12%	1,5%
Empresas de Países em Desenvolvimento	1	94	3,3	2,0%	0,7%
Soma (1/1/93)	50	9.760	165,6	100%	36,2%
Total Mundial (31/12/93)	-	24.411	457,4	-	100

Fonte: BNDES (1994).

A análise das firmas mostra que, no início de 1993, as 50 maiores companhias mundiais de navegação controlavam quase 10 mil navios, com 166 milhões de TPB de capacidade registrada, o que significava 40% do total mundial de embarcações ou 36% da capacidade registrada. As empresas sediadas em países desenvolvidos controlavam 63% da capacidade desse grupo das 50 maiores, ou 23% da capacidade mundial registrada. Dessas mega-empresas, 30

estavam sediadas em países desenvolvidos, 11 em países socialistas da Europa e Ásia, seis pertenciam aos *tigres asiáticos*, duas são frotas governamentais de países em desenvolvimento, existindo apenas uma frota de empresa sediada em país em desenvolvimento – a Fronape/Petrobrás (atual “Transpetro”) que possui a 17ª frota mundial.

A concentração do controle das frotas por empresas de países desenvolvidos em níveis muito superiores às necessidades de transportes de suas economias gera pressões sobre os países em desenvolvimento para que eles franqueiem o mercado de transporte marítimo de seu comércio exterior, e muitas vezes o de cabotagem, a esses grandes transportadores internacionais.

A própria reestruturação dos processos industriais reforça essa pressão, na medida em que os principais conglomerados transnacionais estão obrigados a organizar sistemas de logística próprios ou terceirizados, abrangendo continentes, de modo a viabilizar sua ação globalizada:

- Os conglomerados industriais japoneses e dos *tigres asiáticos* possuem seus próprios estaleiros e grandes frotas navais, que são instrumentos importantes de suas agressivas estratégias comerciais;
- As políticas industriais européias buscam criar alianças estratégicas entre suas empresas de navegação, estaleiros e seus conglomerados industriais, visando aumentar sua competitividade global;
- As agressivas políticas comerciais protecionistas dos Estados Unidos são bastante conhecidas e nelas não faltam subsídios implícitos e explícitos, concedidos sob os mais variados argumentos.

A concorrência intensa entre as grandes operadoras internacionais de contêineres é um processo com prazo definido que se aproxima rapidamente de seu termo final. As alianças entre as mega-empresas são um movimento irreversível, pois os preços dos fretes se reduziram para níveis predatórios, que impossibilitam a obtenção de rentabilidade positiva para os capitais investidos. Além disso, as empresas industriais e comerciais com atuação global estão exigindo,

cada vez mais, parcerias de longo prazo e com abrangência mundial de seus transportadores, o que reduzirá a importância das pequenas variações nos preços dos fretes na tomada de decisões.

3.2 – CONDIÇÕES INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA

3.2.1 – INCOTERMS

A CCI (Câmara de Comércio Internacional) instituiu, em 1936, os INCOTERMS (International Commercial Terms). Os Termos Internacionais de Comércio inicialmente foram empregados nos transportes marítimos e terrestres e a partir de 1976, nos transportes aéreos. Mais dois termos foram criados em 1980 com o aparecimento do sistema intermodal de transporte que utiliza o processo de unitização da carga. Em 1990, adaptando-se ao intercâmbio informatizado de dados, uma nova versão dos INCOTERMS foi instituída contendo treze termos. Parece ter-se tornado padrão a revisão a cada dez anos.

A intenção é adaptar os INCOTERMS aos usos e costumes do momento. Sua última revisão ocorreu em 2000. Representados por meio de siglas (3 (três) letras), os termos internacionais de comércio definem os direitos e obrigações mínimas do vendedor e do comprador quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda de mercadorias. Por isso são também denominados “cláusulas de preços”, pelo fato de cada termo determinar os elementos que compõem o preço da mercadoria.

Um bom domínio dos *INCOTERMS* é indispensável para que o negociador possa incluir todos os seus gastos nas transações em Comércio Exterior. Qualquer interpretação errônea sobre direitos e obrigações do comprador e vendedor pode causar grandes prejuízos comerciais para uma ou ambas as partes. Dessa forma, é importante o estudo cuidadoso sobre o INCOTERM mais conveniente para cada operação comercial.

3.3 – OS TREZE TERMOS

Os termos ou condições de venda (Incoterms) definem, nas transações internacionais de mercadorias, as condições em que produtos devem ser exportados. As regras utilizadas para esse fim estão definidas nos Incoterms – *International Commercial Terms*, segundo a versão de primeiro de janeiro de 2000, editada pela Câmara de Comércio Internacional – CCI. Essas fórmulas contratuais fixam direitos e obrigações, tanto do exportador como do importador, estabelecendo com precisão o significado do preço negociado entre ambas as partes. Uma operação de comércio exterior com base nos Incoterms reduz a possibilidade de interpretações controversas e de prejuízos a uma das partes envolvidas. A importância dos Incoterms reside na determinação precisa do momento da transferência de obrigações, ou seja, do momento em que o exportador é considerado isento de responsabilidades legais sobre o produto exportado. A fim de facilitar o seu entendimento, os Incoterms foram agrupados em quatro categorias:

1 - Grupo E – Partida e entrega da mercadoria na fábrica do vendedor.

- EXW (*Ex Works... Local Designado*). A mercadoria é entregue no estabelecimento do vendedor, em local designado. O comprador recebe a mercadoria no local de produção (fábrica, plantação, mina, armazém), na data combinada; não desembarçados para exportação e não carregados em qualquer veículo coletor. Todas as despesas e riscos cabem ao comprador, desde a retirada no local designado até o destino final; são mínimas as obrigações e responsabilidades do vendedor. Pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

2 - Grupo F - Transporte principal não pago, entrega da mercadoria no local designado para embarque.

- FCA – *Free Carrier (Franco Transportador ou Livre Transportador... Local designado)*. A obrigação do vendedor termina ao entregar a mercadoria à custódia o transportador designado pelo comprador, no local designado; o desembaraço aduaneiro é encargo do

vendedor. Pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

- FAS – *Free Alongside Ship (Livre no Costado do Navio... Porto de Embarque designado)*. A obrigação do vendedor é colocar a mercadoria ao lado do costado do navio no cais do porto de embarque designado ou em embarcações de transbordo; o desembarço da mercadoria para exportação fica a cargo do vendedor. Esta modalidade é basicamente utilizada para materiais pesados onde não se têm como colocar em armazéns. Utilizado somente para o transporte aquaviário.
- FOB – *Free on Board (Livre a Bordo do Navio... Porto de Embarque Designado)*. O vendedor, sob sua conta e risco, deve colocar a mercadoria a bordo do navio indicado pelo comprador, no porto de embarque designado. Compete ao vendedor atender as formalidades de exportação; esta fórmula é a mais usada nas exportações brasileiras por via marítima ou aquaviário doméstico. A utilização da cláusula FCA será empregada, no caso de utilizar o transporte terrestre ou aéreo, pois sua utilização é restrita ao transporte aquaviário.

3 - Grupo C - Transporte principal pago, entrega da mercadoria no local designado de embarque.

- CFR – *Cost and Freight (Custo e Frete... Porto de Destino designado)*. As despesas decorrentes da colocação da mercadoria a bordo do navio, o frete até o porto de destino designado e as formalidades de exportação correm por conta do vendedor; os riscos e danos da mercadoria, a partir do momento em que é colocada a bordo do navio, no porto de embarque, são de responsabilidade do comprador, que deverá contratar e pagar o seguro e os gastos com o desembarque. É utilizado no transporte aquaviário.
- CIF – *Cost, Insurance and Freight (Custo, Seguro e Frete... Porto de Destino designado)*. Cláusula universalmente utilizada em que todas despesas, inclusive seguro marítimo e frete, até a chegada da mercadoria no porto de destino designado correm por conta do

vendedor; todos os riscos, desde o momento que transpõe a amurada do navio, no porto de embarque, são de responsabilidade do comprador; o comprador recebe a mercadoria no porto de destino e arca com todas despesas, tais como, desembarque, impostos, taxas, direitos aduaneiros. Seu uso é restrito ao transporte aquaviário.

- CPT – *Carriage Paid To (Transporte Pago Até ... Local de Destino designado)*. O vendedor paga o frete até o local do destino indicado; o comprador assume o ônus dos riscos por perdas e danos, a partir do momento em que a transportadora assume a custódia das mercadorias. Pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.
- CIP – *Carriage and Insurance Paid to (Transporte e Seguro Pagos até... Local de Destino designado)*. O frete é pago pelo vendedor até o destino convencionado; as responsabilidades são as mesmas indicadas na CPT, acrescidas do pagamento de seguro até o destino; os riscos e danos passam para a responsabilidade do comprador no momento em que o transportador assume a custódia das mercadorias. Pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

4 - Grupo D - Chegada, a mercadoria é entregue ao comprador no local designado no destino.

- DAF – *Delivered AT Frontier (Entregue na Fronteira... Local designado)*. A entrega da mercadoria é feita em um ponto antes da fronteira alfandegária com o país limítrofe; a partir desse ponto a responsabilidade por despesas, perdas e danos é do comprador. Utilizado no transporte terrestre.
- DES – *Delivered Ex-Ship (Entregue no Navio... Porto de Destino designado)*. O vendedor coloca a mercadoria, não desembarçada para importação, a bordo do navio, no porto de destino designado, à disposição do comprador; até chegar ao destino, a responsabilidade por perdas e danos é do vendedor. Pode ser utilizado somente no transporte aquaviário.

- DEQ – *Delivered Ex-Quay (Entregue no Cais... Porto de Destino designado)*. O vendedor entrega a mercadoria não desembaraçada para importação ao comprador, no cais do porto de destino designado; a responsabilidade pelas despesas e também pelos riscos e perdas até a entrega é do vendedor. Pode ser utilizado somente no transporte aquaviário.
- DDU – *Delivered Duty Unpaid (Entregues Diretos Não-Pagos... Local de Destino designado)*. Consiste na entrega de mercadorias dentro do país do comprador, descarregadas e não desembaraçadas para importação; os riscos e despesas até a entrega da mercadoria correm por conta do vendedor exceto as decorrentes do pagamento de direitos, impostos e outros encargos decorrentes da importação. Pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.
- DDP – *Delivered Duty Paid (Entregue Direitos Pagos... Local de Destino designado)*. O vendedor cumpre os termos de negociação ao tornar a mercadoria disponível no país do importador, no local combinado; o vendedor assume os riscos e custos referentes a impostos e outros encargos até a entrega da mercadoria desembaraçada para importação; este termo representa o máximo de obrigação do vendedor em contraposição ao EXW. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

3.4 – A ESCOLHA DO MODAL DE TRANSPORTE

Ainda relacionado ao planejamento da operação logística, consideramos também o estudo a respeito da escolha do modal de transporte. Esse estudo enfoca principalmente a equação entre os tipos de cargas, de embalagens e de transportes. Diversas são as variáveis que entram nesse processo decisório. Relação peso-volume, valor da carga, distância da movimentação, competição inter e intramodal, possibilidade de danos a carga e o custo do serviço (frete mais outras despesas correlatas) são algumas variáveis usualmente consideradas nessa análise.

Cada modal possui diferentes características que determinam sua adequação ao transporte de cargas específicas. Por exemplo, o transporte aéreo é bastante caro e limitado em termos de

peso e espaço disponível nas aeronaves. Este transporte é considerado apropriado para produtos de pequeno volume e alto valor agregado, ou ainda, para produtos perecíveis. Por outro lado, matérias-primas a granel, como o carvão ou minério de ferro, são transportadas de forma mais barata, porém mais lentamente, através do transporte marítimo, hidroviário ou ferroviário.

Nem todos os tipos de transporte são adequados para todos os tipos de cargas. As características físicas de uma carga podem limitar as alternativas de transporte. Por exemplo, gases e combustíveis não devem ser transportados via aérea, nem rodoviária, sendo mais indicado o transporte dutoviário, por questão de segurança.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O transporte marítimo no Brasil, ao contrário da visão global do comércio exterior atual, ainda não tem todo o seu potencial devidamente utilizado. Sua importância está diretamente ligada à intermodalidade, à geração de novos empregos, ao aumento na movimentação de cargas no País e ao fortalecimento do setor de logística no mercado nacional. Apesar de todas as dificuldades que enfrenta, com portos ainda inadequados, burocracia e altas tarifas, para citar apenas algumas, o setor movimenta mais de 350 milhões de toneladas ao ano. Fica fácil imaginar o quanto este número pode melhorar se houver uma preocupação e um trabalho efetivo para alterar este quadro.

Pode-se concluir que a logística é uma função essencial na empresa assim como o transporte é vital para a logística como um todo. O transporte como sendo o responsável pelo ir e vir de materiais possibilitando o processamento de matérias primas em produto acabado, do fornecedor ao consumidor final podendo ele estar dentro do território nacional ou internacional. O multimodalismo traz à tona o serviço “*door-to-door*”, ou seja, a excelência em logística de distribuição, bem como a redução nos custos logísticos, o que influencia diretamente no custo dos produtos. Uma logística bem acurada é sinônimo de cliente satisfeito na hora certa, no lugar certo e recebendo a quantidade certa do produto solicitado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 – Agência Nacional de Transportes Aquaviários - www.antaq.com.br
- 2 – ALVES, Maria Rita Pontes Assumpção. Logística Agroindustrial. In: BATALHA, Mario Otávio (COORD). **Gestão Agroindustrial**. 2ª ed., volume I, São Paulo: Atlas, 2001.
- 3 – FGV - Fundação Getúlio Vargas - www.fgv.br
- 4 – G. MARTINS Petrônio / P. LAUGENI Fernando, 1998, **Administração da produção**. 1 ed., Ed. Saraiva.
- 5 – KEEDI, Samir; MENDONÇA, Paulo C. C. **Transportes e seguros no comércio exterior**. 2ª edição – São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- 6 – KEEDI, Samir. **Transportes, utilização e seguros internacionais de carga: prática e exercícios** / Samir Keedi – 2ª ed., – São Paulo: Aduaneiras, 2003.
- 7 – LUNARDI Angelo Luiz, 2000, **Condições internacionais de compra e venda - Incoterms 2000**, 1ª. ed., Ed. Aduaneiras.
- 8 – REVISTA GLOBAL - Comércio Exterior e Transporte, Ano 4 - Número 38 - Ed. Abril/01.
- 9 – REVISTA DO BNDES, RIO DE JANEIRO, V. 11, N. 21, P. 209-232, JUN. 2004
Transporte de Longo Curso no Brasil e no mundo.
- 10 – TRANSPORTE MARÍTIMO - o Brasil e o mundo. *Cadernos de Infra-Estrutura*, n. 5. Rio de Janeiro: BNDES, Área de Infra-Estrutura/Gerência de Estudos Setoriais 3, nov. 1997.
- 11 – TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL. *Informe Geset 3/AI*, n. 2. Rio de Janeiro: BNDES, Área de Infra-Estrutura/Gerência de Estudos Setoriais 3, 1997b.
- 12 – UNIMEP - Universidade Metodista de Piracicaba - www.unimep.br