

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

**“O Domínio do Mercado Mundial de Fretes por
Mega-Transportadoras”**

Por: Leonardo Pacheco Brandão

**Orientador
CC 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 Fretes por
Mega-Transportadoras”**

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 Náutica (FONT) da Marinha Mercante.

Por: Leonardo Pacheco Brandão

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: _____

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a meus pais, irmãos e amigos que me apoiaram na realização deste.

AGRADECIMENTOS

A Deus, por estar ao meu lado, me iluminar e guiar por todos esses anos, sempre me ajudando a superar os obstáculos.

Aos meus Pais por todo amor, dedicação e apoio que, mesmo estando distante nunca faltaram. Obrigado por nunca medirem esforços para que eu tivesse uma boa formação acadêmica e por me ensinar o valor da família e da vida.

Aos amigos que fiz durante o curso e por todos os momentos que passamos durante esses três anos. Sem vocês essa trajetória não seria possível.

RESUMO

O comércio internacional entre as nações é vital, tanto para o equilíbrio de seus balanços de pagamentos, como para suprir necessidades de produtos inexistentes ou escassos.

O transporte é o elemento que possibilita esse comércio e, por outro lado, é também o grande contribuinte para o aumento dos custos finais dos produtos. A maior parte do comércio internacional desenvolve-se através da modalidade marítima, que apresenta hoje embarcações de última geração com grande capacidade de cargas, especialmente navios porta-contêineres, o que reflete diretamente na redução dos custos de fretes.

Essa redução ocorre também devido ao processo de concentração no mercado de transporte marítimo internacional, isto é, o surgimento de grandes transportadoras oriundas de aquisições, alianças e fusões entre grandes empresas.

As transportadoras, por sua vez, estão aplicando a chamada economia de escala nas operações de movimentação que realizam atualmente. Isso significa que estão restringindo, o quanto possível, o número de operações portuárias. As operações devem ocorrer com o menor número possível de escalas nos portos mundiais, concentrando o maior volume de cargas movimentadas em Portos Concentradores (“Hub Ports”) estrategicamente escolhidos.

Palavras-chave: Frete; “Charter Party”; Conhecimento de Embarque; Transportadoras; “Hub Ports”.

ABSTRACT

International trade among nations is vital, both to equalize their balance of payments, and to meet the needs of non-existent or scarce products.

The transport is the element that allows the trade and, moreover, is also the major contributor to the cost increase of the final products. Most international trade is carried out through the maritime mode, which has ships with the latest generation and large capacity of cargo, especially container vessels, directly reflected in the reduction of freight costs.

This reduction is due to the concentration process in the international shipping market, in other words the appearance of large carriers coming from acquisitions, alliances and mergers between large companies.

The carriers, in turn, are applying the so-called economy of scale in handling operations conducted by them nowadays. That means they are restricting, as far as possible, the number of port operations. The transactions must occur with the smallest possible number of calls at ports worldwide, concentrating the largest volume of cargo handled at Port Concentrators ("Hub Ports") strategically chosen.

Keywords: Freight; Charter Party; Bill of Lading; Carriers; Hub Ports.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
1 - O TRANSPORTE MARÍTIMO DE CARGAS	13
1.1 - DEFINIÇÃO	13
1.2 - TIPOS DE NAVEGAÇÃO	13
1.3 - TRANSPORTE MARÍTIMO NO BRASIL	14
1.4 - UNITIZAÇÃO DE CARGAS	15
1.5 - ARMADOR	17
1.6 - AGÊNCIA MARÍTIMA.....	17
1.7 - NVOCC.....	17
1.8 - CONHECIMENTO DE EMBARQUE.....	18
1.9 - TIPOS DE CONHECIMENTO DE EMBARQUE	18
1.9.1 - CONHECIMENTO BASEADO EM AFRETAMENTO.....	18
1.9.2 - PORTO A PORTO	19
1.9.3 - MULTIMODAL OU "THROUGH OF LADING".....	19
1.10 - SHIP BROKER	19
2 - FRETE	20
2.1 - CÁLCULO DO FRETE	20
2.1.1 - FRETE BÁSICO	20
2.1.2 - BASE DE COBRANÇA DOS FRETES.....	20
2.1.3 - SOBRETAXA DE COMBUSTÍVEL ("BUNKER SURCHARGE").....	21
2.1.4 - TAXA PARA VOLUMES PESADOS ("HEAVY LIFT CHARGE").....	21
2.1.5 - TAXA PARA VOLUMES COM GRANDES DIMENSÕES	21
2.1.6 - ADICIONAL DE PORTO	21

2.1.7 - FATOR DE AJUSTE CAMBIAL – CAF	21
2.1.8 - SOBRETAXA DE CONGESTIONAMENTO NO PORTO	22
2.2 - AFRETAMENTO	22
2.3 - FRETAMENTO	22
2.4 - TIPOS DE FRETAMENTOS / AFRETAMENTOS	23
2.4.1 - CONTRATO DE AFRETAMENTO A CASCO NU.....	23
2.4.2 - CONTRATO DE AFRETAMENTO POR TEMPO	23
2.4.3 - CONTRATO POR VIAGEM.....	23
2.5 - “CHARTER PARTY”	24
2.6 - DEMURRAGE/ DESPATCH.....	24
2.7 - PAGAMENTO.....	25
2.8 - ACORDOS DE COOPERAÇÃO MARÍTIMA	25
2.8.1 - ACORDOS DE LEALDADE.....	25
2.8.2 - JOINT SERVICES	25
2.8.3 - ACORDOS BILATERAIS E MULTILATERAIS	256
2.8.4 - “POOLS” DE CARGA.....	257
2.9 - MERCADO MUNDIAL DE FRETES	277
3 - MEGA TRANSPORTADORAS	299
3.1 - CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS.....	299
3.2 - AS EMPRESAS E OS MERCADOS	299
3.3 - CONTEINERIZAÇÃO DAS CARGAS.....	311
3.4 - CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO NA MARINHA MERCANTE.....	33
3.5 - AUMENTO DO PORTE DOS NAVIOS.....	33
3.6 - FORMAS DE OPERAÇÃO	355
3.7 - “HUB PORTS”	366
3.7.1 - FUNÇÕES.....	367
3.7.2 - TIPOS	367

3.7.3 - IMPLANTAÇÃO E FUNCIONAMENTO.....	367
3.8 - AS MAIORES EMPRESAS.....	388
3.8.1 - MAERSK	389
3.8.2 - MSC	389
3.8.3 - CMA-CMG	40
3.8.4 - NYK	40
3.8.5 - EVERGREEN MARINE CORPORATION	41
3.8.6 - HAPAG-LLOYD	41
3.8.7 - APL	41
3.8.8 - COSCO	41
3.8.9 - HANJIN	Erro! Indicador não definido.2
3.8.10 - CSCL	Erro! Indicador não definido.42
CONSIDERAÇÕES FINAIS	Erro! Indicador não definido.43
REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS	444

INTRODUÇÃO

A atividade de transporte marítimo internacional realiza-se em um mercado mundial, com as empresas armadoras disputando cargas nas diversas rotas intercontinentais. A concorrência ocorre em todos os segmentos, podendo-se, para melhor compreensão, dividir o setor em dois grandes grupos, o de cargas (granéis sólidos, granéis líquidos e carga geral) e passageiros (navios de cruzeiro e ferry-boats).

Granéis sólidos e líquidos são, normalmente, matérias-primas de baixo valor agregado, e respondem por cerca de 70% do total de transporte mundial de cargas, no conceito "toneladas por milhas navegadas", mas absorvem apenas 1/3 dos dispêndios com fretes internacionais.

Já o transporte marítimo de carga geral compreende o principal mercado mundial, pois movimenta cargas de maior valor agregado, geralmente produtos industrializados, e absorve 2/3 dos dispêndios com fretes marítimos internacionais. Para disputar esse amplo e lucrativo mercado, os grandes armadores mundiais estão promovendo alterações nas suas relações com o mercado e com os seus "antigos concorrentes".

A introdução do contêiner para o transporte desse tipo de carga gerou elevadas economias de escala, o que tem viabilizado a constituição, com alto grau de eficiência, de grandes empresas de atuação global. Com isso, tem-se observado a aceleração das fusões, aquisições e alianças entre as atuais grandes operadoras mundiais, o que vem modificando o cenário de competição, com grandes impactos nos portos.

Nos países desenvolvidos, os resultados já são bastante conhecidos, na medida em que os principais portos e as principais rotas mundiais de comércio estão praticamente consolidados. Os efeitos desse processo começam a se espalhar para as regiões em desenvolvimento, devendo alterar profundamente a organização dos seus serviços de transporte marítimo, pois suas rotas para os países centrais ainda estão organizadas sob o velho estilo, ou seja, múltiplas escalas, inexistência de portos concentradores e de serviços regionais alimentadores.

Como os armadores, empresas internacionais (mega transportadores), são presença predominante nas principais rotas mundiais, incluindo as ligações para os países em desenvolvimento, pode-se afirmar que o serviço de transporte marítimo nesses últimos tenderá a seguir o padrão de organização dominante. Dessa forma, suas rotas e escalas passarão a ser definidas em função da otimização dos esquemas operacionais dos grandes armadores mundiais, sendo seus portos avaliados não só pelas características técnicas que apresentam, mas também pelas possibilidades de otimizar rotas e serviços globais.

Nesta monografia será analisado o transporte marítimo de cargas, seus agentes e operadores; o frete marítimo, definições e características principais, e também o mercado mundial de fretes. Serão apresentadas as características operacionais do mercado de carga geral, as principais tendências para a concentração e a centralização de capitais no setor e o conceito e características dos “hub ports”, ou portos concentradores.

CAPÍTULO I

O TRANSPORTE MARÍTIMO DE CARGAS

1.1 DEFINIÇÃO

Pode se definir transporte marítimo como o transporte aquático que utiliza como vias de passagem os mares abertos, para o transporte de mercadorias e de passageiros podendo ocorrer entre portos do mesmo país ou em portos de países diferentes. Este transporte pode ser dividido conforme sua operação e navegação.

Relativo à operação, o transporte pode ser dividido em privado, navios regulares e não-regulares. Os navios de tráfego privado são aqueles que transportam a própria carga produzida pela empresa. Podemos citar os navios da Petrobrás como exemplo. Os navios não-regulares são aqueles que não possuem rotas e escalas definidas e são estabelecidas à conveniência do armador ou afretador do navio. Seu controle é de absoluta exclusividade do armador do navio e não do afretador como acontece com os navios “liners”.

Os navios regulares ou “liners” são aqueles que participam de serviços e tráfegos, possuem rotas, escalas e datas estimadas nos diversos portos pré-definidos através de programação divulgada para o mercado. Além disto, são navios cujos controles são de absoluta exclusividade dos afretadores, durante o período do contrato, considerando, obviamente, as cláusulas pré-definidas na carta de fretamento ou “charter party”(documento utilizado para a realização de um afretamento/fretamento).

1.2 TIPOS DE NAVEGAÇÃO

- Interior - entendida como aquela praticada nos rios, lagos, lagoas e canais, ou seja, “confinada”.

- Cabotagem – A navegação de cabotagem é aquela que ocorre no mar, na nossa costa marítima, bem como na de qualquer outro país, ligando apenas portos nacionais. Como exemplo, podemos citar um transporte que se inicia no Porto de Rio Grande, tendo como destino o Porto de Salvador. Uma navegação de Santos até o Porto de Manaus também é uma cabotagem, pois, quando um rio, assim como ocorre com um lago, faz parte da cabotagem, ele continua sendo esse modal de transporte.

- Longo Curso – A navegação de longo curso é aquela que ocorre no mar, entre dois ou mais países. Como exemplo, temos uma navegação de transporte de mercadorias do porto do Rio de Janeiro até o porto de Hong Kong. Se houver a utilização de um rio ou um lago para complemento da navegação, esta não muda para fluvial ou lacustre e continua sendo uma navegação de longo curso.

1.3 TRANSPORTE MARÍTIMO NO BRASIL

O transporte marítimo no Brasil ainda não tem todo o seu potencial devidamente utilizado apesar de ser um dos modais mais importantes para a indústria e a logística Brasileira. Sua importância está diretamente ligada a 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 - 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 aquaviário. 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 é o modal de transporte que tem o menor custo em relação à quantidade de carga transportada.

O modal aquaviário é fundamental para promover e integrar o país interna e externamente. Afinal, são oito bacias com 48 mil km de rios navegáveis, reunindo, pelo menos, 16 hidrovias e 20 portos fluviais. Modernizado e adequado às exigências de um mundo globalizado, o transporte marítimo pode diminuir distâncias internas e ser decisivo na consolidação do Mercosul, além de aumentar o comércio com os demais continentes.

Outro grave problema em relação aos portos é o custo de embarque por contêiner. Apesar de ter diminuído ultimamente, o valor ainda é muito alto comparando-se aos portos estrangeiros. Há muita burocracia e os portos nacionais ainda não têm o mesmo preparo que os europeus ou asiáticos. Falta preparo e maiores investimentos para suportar um aumento significativo nas exportações.

O Governo demonstra preocupação com o setor de transportes, tendo iniciado uma reestruturação, quando foram criados o Conselho Nacional de Integração de Políticas de Transporte (Conit), o Departamento Nacional de Infra-estrutura de Transportes (DNIT), a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ) e a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). Mas ainda é pouco, já que o país permanece atado à malha viária como principal meio de escoamento da produção. Muito mais precisa ser feito, já que as possibilidades de crescimento, em todos os sentidos, são imensas e o transporte multimodal segue em ritmos muito lentos. Somente usando várias formas de transporte, com custos reduzidos, menor tempo para deslocar as cargas poderá diminuir preços, fortalecendo o consumo interno e fomentando mais exportações.

Possuir uma frota mercante de real poder é questão não só de desenvolvimento social e comercial, mas, também, de segurança e estratégia. Se não há como fazer girar o seu comércio por falta de navios, o Brasil fica à deriva, guiado por empresas estrangeiras.

1.4 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.

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.

1.5 ARMADOR

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.

1.6 AGÊNCIA MARÍTIMA

Agência Marítima é a empresa representante do armador em qualquer país ou porto, servindo de elo 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 depois de 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.

1.7 NVOCC

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.

1.8 CONHECIMENTO DE EMBARQUE

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.

1.9 TIPOS DE CONHECIMENTO DE EMBARQUE

1.9.1 CONHECIMENTO BASEADO EM AFRETAMENTO

O 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.

1.9.2 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.

1.9.3 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.

1.10 SHIP BROKER

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

CAPITULO II

FRETE

O frete marítimo representa o montante recebido pelo armador como remuneração pelo transporte da carga de um determinado porto ou ponto a outro em seus navios.

O frete marítimo, que é o valor consignado no "Bill of Lading - B/L", não se confunde com a tarifa de frete, que é um valor registrado, pelo armador, em tarifário. Em geral, a tarifa de frete é representada por um valor em dólares norte-americanos acompanhado da cotação, que pode ser em tonelada, em metro cúbico ou nessas duas unidades. O assunto será tratado mais a frente.

2.1 CÁLCULO DO FRETE

Para informar o frete a ser aplicado ao exportador ou ao importador, o armador ou seu agente leva em conta uma série de fatores que serão explicitados a seguir.

2.1.1 FRETE BÁSICO

Frete básico é o valor cobrado segundo o peso ou o volume da mercadoria, de acordo com a opção do armador, sendo normalmente aplicado o que contribuir com maior receita. O frete básico também pode ser definido como o resultado da multiplicação da tarifa de frete pela tonelagem ou metragem cúbica da carga.

2.1.2 BASE DE COBRANÇA DOS FRETES

A base de cobrança dos fretes pode ser feitos na modalidade "Ad Valorem" e "Box rates".

"Ad Valorem" é o percentual que incide sobre o valor no local de embarque da mercadoria. Aplicado normalmente quando o valor no local de embarque corresponder a mais de US\$ 1.000,00 por tonelada. Pode substituir o frete básico ou complementar seu valor.

“Box Rates” é o mais utilizado hoje em dia devido ao grande uso de contêineres, pois é um frete único para estes, resultando em maior transparência nas relações comerciais do setor.

2.1.3 SOBRETAXA DE COMBUSTÍVEL ("BUNKER SURCHARGE")

Sobretaxa de combustível é o percentual aplicado sobre o frete básico. Destina-se a cobrir os custos com combustível. Varia por tráfego internacional.

2.1.4 TAXA PARA VOLUMES PESADOS ("HEAVY LIFT CHARGE")

Taxa para volumes pesados é um valor de moeda atribuído às cargas cujos volumes individuais, excessivamente pesados, exijam condições especiais para embarque/desembarque ou acomodação no navio. Em geral, a referência é quando a carga tem mais de 10 toneladas.

2.1.5 TAXA PARA VOLUMES COM GRANDES DIMENSÕES

A taxa de volumes com grandes dimensões é aplicada geralmente a mercadorias com comprimento superior a 12 metros.

2.1.6 ADICIONAL DE PORTO

A taxa adicional de porto é cobrada quando a carga tem como origem ou destino algum porto secundário ou fora de rota. Vale ressaltar que a classificação do porto em principal ou secundário varia por tráfego internacional e a lista é previamente fixada.

2.1.7 FATOR DE AJUSTE CAMBIAL – CAF

O fator de ajuste cambial é a taxa aplicada quando a cotação do frete não é em dólar norte-americano.

2.1.8 SOBRETAXA DE CONGESTIONAMENTO NO PORTO

A sobretaxa de congestionamento no porto é aplicada sobre o frete básico. Tem caráter temporário e varia por porto. No Brasil, a cobrança pelo armador somente é possível com autorização do Ministério dos Transportes.

2.2 AFRETAMENTO

Afretamento de Navios é a contratação de navio realizada diretamente com um armador, normalmente para transporte de carga exclusiva, que não encontra em navios de linha regular o espaço suficiente, ou frete desejado, portos de embarque ou desembarque pretendidos.

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
- Aumento do porte dos navios.
- Melhoria nas condições de navegabilidade.

2.3 FRETAMENTO

Fretamento é o contrato segundo o qual o fretador cede a embarcação a um terceiro, o afretador. 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 se utiliza o cálculo por dia ou por um período ou viagem, isto é, em frete fechado.

2.4 TIPOS DE FRETAMENTOS / AFRETAMENTOS

2.4.1 CONTRATO DE AFRETAMENTO A CASCO NU

Contratos de afretamento a casco nu (“Bareboat ou Demise Charter Parties”) são aqueles que se caracterizam pela utilização (arrendamento) do navio, por um tempo determinado, no qual o proprietário dispõe de seu navio ao afretador a casco nu, o qual assume a posse e o controle do mesmo, mediante uma retribuição pagável em intervalos determinados durante o período do contrato. É um contrato de utilização do navio.

O navio é tomado em afretamento desprovido do comandante, tripulação, e demais itens inerentes necessários à navegação. Quer significar que o comandante e as vezes alguns tripulantes (chefe de máquina, principalmente) poderão ser indicados pelo proprietário, porém contratados e controlados, e por consequência empregados, do afretador a casco nu.

Tem-se, pois, as seguintes partes na relação contratual: de um lado proprietário do navio - pessoa física ou jurídica, em nome de quem a propriedade da embarcação é inscrita na autoridade marítima; do outro o afretador a casco nu, pessoa física ou jurídica que muito embora não seja o proprietário do navio, arma e detém o total controle do navio (gestões náutica, de pessoal e comercial) assumindo a posição de armador beneficiário. Dessa forma, deverá tomar todas as providências como se fora o proprietário (contratar seguros de casco, máquina, P&I Club, etc.), além de poder direcionar o navio para qualquer parte, observadas as normas internacionais de segurança e salvaguarda da vida humana no mar.

2.4.2 CONTRATO DE AFRETAMENTO POR TEMPO

Contrato de afretamento por tempo (“Time Charter-Party”) caracteriza-se pela utilização (arrendamento) do navio, por um tempo determinado, no qual o proprietário ou armador disponente coloca o navio completamente armado, equipado e em condição de navegabilidade, a disposição do afretador por tempo, o qual assume a posse e o controle do mesmo (gestões náutica e comercial) mediante uma retribuição pagável em intervalos determinados durante o período do contrato. É um contrato de utilização dos serviços do navio.

2.4.3 CONTRATO POR VIAGEM

O termo “por viagem” não tem significado restritivo, quer dizer, não determina que o contrato deva ser por apenas uma viagem. Pode ser por várias viagens com o mesmo navio. O termo apenas demonstra que o contrato é de transporte de mercadorias, de acordo com a Convenção de Roma, de 1980, sobre Obrigações Contratuais.

De maneira geral, nos contratos de transporte por viagem, obriga-se o transportador a transferir coisas de um lugar para outro. Nesses contratos há duas pessoas, físicas ou jurídicas, que são o transportador e o fretador.

É o transportador aquele que fornece o espaço a bordo de seu navio, enquanto que o fretador (que pode ser também o embarcador – "shipper") é aquele que toma o espaço do navio, mediante o pagamento de uma contra partida – o frete – para o transporte de sua mercadoria.

2.5 “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.

2.6 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 PAGAMENTO

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”).

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

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

2.8 ACORDOS DE COOPERAÇÃO MARÍTIMA

Para conseguirem fornecer uma constante e continua oferta de serviços à seus clientes, os armadores realizam acordos.

2.8.1 - ACORDOS DE LEALDADE

Os acordos são métodos que os armadores conferenciados utilizam para se defender da concorrência no mercado. Consistem na reserva de carga e de clientes nos portos servidos pela Conferência, assim eles diminuem a capacidade de competição.

Estes acordos são realizados de três formas:

- Sistema de Debate Deferido: Um ressarcimento da porcentagem sobre os fretes pagos é oferecido ao fretador, por uso exclusivo de navios de uma determinada Conferência, após um tempo de carência, no período precedente igual ao anterior, desde que haja renovação de contrato por mesmo período de tempo.
- Sistema de Tarifa Dupla: São estipuladas tarifas diferenciadas para usuários comprometidos ao uso exclusivo dos navios da Conferência (Associação formada por armadores), e para os que usam eventualmente.
- Sistema de Rebate Imediato: Se os usuários se comprometerem com um contrato haverá um abatimento ou um desconto percentual nas tarifas únicas de frete de cada produto.

2.8.2 JOINT SERVICES

Joint Services são acordos de cooperação entre armadores para a exploração de uma rota específica. Não é uma entidade formal, diferentemente das conferências. Proporciona ao embarcador a possibilidade de utilizar qualquer navio de uma mesma rota e destino independentemente do armador.

2.8.3 - ACORDOS BILATERAIS E MULTILATERAIS

- Acordos Bilaterais: São acordos celebrados entre os governos de dois países, de modo a permitir que apenas os navios dos países envolvidos no acordo possam realizar o transporte de carga entre ambos. Consiste em um recurso para evitar a evasão de divisas e para incentivar o desenvolvimento das empresas de navegação destes países.
- Acordos Multilaterais: São os acordos celebrados entre mais de dois países, tendo as mesmas finalidades e de acordo com as mesmas circunstâncias citadas nos

acordos bilaterais. Neste caso, todos os países envolvidos realizam o seu transporte de mercadorias, entre estes países, com uma das empresas de navegação disponíveis.

2.8.4 - “POOLS” DE CARGA

São os acordos de divisão proporcional de cargas entre armadores conferenciados, usados geralmente para cargas muito valiosas. Porém também há a repartição dos rendimentos. Cada armador que participa desse tipo de acordo possui uma cota pré-estabelecida. Se transportar uma cota maior do que a pré-estabelecida (over Carrier) repassa o que sobrou para outro armador que transportou menos (Under Carrier). Se o navio sair com espaços vazios, as perdas também serão repartidas igualmente.

2.9 MERCADO MUNDIAL DE FRETES

O mercado de fretes vem sofrendo algumas mudanças nos últimos anos devido às ações de desregulamentação implementadas pelos governos nacionais, o que permitiu a maior exposição das companhias locais de navegação à concorrência internacional.

O que ocorreu foi o surgimento de grandes transportadoras devido à melhor eficiência operacional que essas empresas 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).

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.

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.

CAPITULO III

MEGA TRANSPORTADORAS

3.1 CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS

Até meados dos anos 80, o mercado de carga geral operava com grandes barreiras à entrada, por meio de conferências de fretes (acordos fechados entre empresas), onde as empresas conferenciadas, sob supervisão dos governos, definiam as rotas, os tipos e tamanhos dos navios, a frequência das escalas e o nível dos fretes, partilhando entre si as receitas de acordo com a capacidade de transporte de cada uma.

Na segunda metade dos anos 80, iniciou-se a desregulamentação do transporte marítimo de longo curso, com os principais países desenvolvidos – os mais importantes atores no comércio internacional – incentivando a quebra dos monopólios das conferências para abrir os mercados ao desenvolvimento de grandes empresas globais de navegação, na maior parte dos casos sediadas em seus países. Segundo estatísticas internacionais, o mercado mundial de fretes gera mais de US\$ 250 bilhões anuais em receitas, absorvidos na sua maior parte pelas mega transportadoras mundiais.

3.2 AS EMPRESAS E OS MERCADOS

As novas empresas globais de navegação são da iniciativa privada em países desenvolvidos ou estatais/companhias mistas em países asiáticos em desenvolvimento (caso da Cosco, estatal chinesa, e da NOL, companhia mista de Cingapura). No mercado internacional de fretes ainda predomina uma intensa competição, mas as condições organizacionais apontam para a consolidação de um sistema oligopolizado, principalmente devido:

- Às grandes barreiras à entrada. Em virtude das exigências de imensos aportes de capital para operação, começam a ocorrer algumas mudanças como:

- Os navios são cada vez maiores e mais intensivos em tecnologia;
 - Para atendimento eficaz aos seus clientes (os quais, devido às exigências de competitividade do mercado mundial, buscam cada vez mais operar em regime de estoque zero – just-in-time), os armadores são obrigados a manter um número elevado de embarcações para oferecer intervalos atraentes entre escalas (no mínimo, semanais) nos principais portos do mundo;
 - Necessidade de constituir e gerenciar redes de agentes comerciais para a captação de cargas nos principais portos e centros industriais ou comerciais do mundo, além de terminais próprios para recepção e distribuição das cargas e para estocagem provisória entre as escalas;
 - Desbalanceamento nas principais rotas, o que obriga as empresas armadoras a operar com um número gigantesco de contêineres e a transportá-los vazios para reposicionamento nas praças comerciais demandantes;
- À maior integração entre os agentes econômicos: através de contratos de longo prazo, as grandes operadoras de contêineres estão se transformando em parceiras globais das grandes indústrias e das grandes empresas comerciais, oferecendo complexos serviços de logística para captação e distribuição de partes e peças e de produtos acabados ao redor do mundo; e
- À existência de intensa regulamentação em mercados nacionais, que afeta fortemente os principais mercados regionais, como, por exemplo:
- The jonas act, legislação norte-americana que proíbe a participação de empresas estrangeiras no tráfego doméstico dos estados unidos (inclusive nos serviços de distribuição e captação de cargas – “feeder services”);
 - Subsídios orçamentários governamentais para operação ou construção de navios em estaleiros norte-americanos para empresas norte-americanas, privilegiando-as no

tráfego doméstico ou internacional - operating differential subsidy (ods) e maritime security program (msp);

- Sistema de preferências para a bandeira nacional no transporte de cargas comerciais declaradas de interesse governamental, prática adotada nos principais países desenvolvidos (no caso específico do Brasil, o transporte marítimo na importação de petróleo seria o melhor exemplo); e
- Esquemas implícitos de preferência para navios de bandeira doméstica como os praticados nos países asiáticos, especialmente no Japão.

3.3 CONTEINERIZAÇÃO DAS CARGAS

A utilização do contêiner para o transporte de carga geral intensificou-se no início da década de 80, e desde então profundas transformações ocorreram nos portos mundiais e nas próprias características dos serviços de transporte marítimo.

A unitização das cargas e a padronização dos navios e dos equipamentos para manuseio possibilitaram maior agilidade nas operações portuárias, reduzindo o tempo nos portos e aumentando o tempo disponível para navegação e o número de viagens anuais (esse aumento de receitas por unidade de capital investido tem sido positivo para os clientes, pois permitiu uma redução média de mais de 50% nos fretes nos últimos anos); outro efeito positivo dessas alterações foi a mudança na base de cobrança dos fretes, que eram cobrados na modalidade ad valorem e hoje são “box rates”, isto é, frete único para contêineres, resultando em maior transparência nas relações comerciais do setor.

Outra transformação foi o aumento das operações intermodais, a criação de redes de logística e o surgimento de portos concentradores, onde se realizam operações de transbordo (“trans shipment”), viabilizam esquemas de logística globais e, acessoriamente, disseminação das tecnologias de informação, que permite às empresas (clientes e transportadores) o gerenciamento em tempo real da movimentação de suas cargas.

Juntamente com essas transformações ocorreram mais algumas mudanças como:

- Aumento do porte dos navios para carga geral;
- Utilização de um menor número de pessoal de terra como estivadores e guindasteiros durante as operações portuárias que são realizadas com alto nível de mecanização;
- Redução do alto índice de danos às mercadorias, decorrentes do manuseio inadequado durante as operações de carga e descarga, o que gerava despesas excessivas com seguros (atualmente, o que é movimentado é o contêiner, uma embalagem extremamente resistente aos acidentes e quase imune às intempéries);
- Os novos navios porta-contêineres não gastam mais do que algumas horas nos principais portos do mundo para as operações de embarque e desembarque, ao contrário do que ocorria no passado, quando os antigos navios cargueiros demandavam de quatro a cinco dias, com interrupções devido ao clima; hoje, a movimentação dos diversos tipos de cargas (e de embalagens) foi substituída por apenas uma, a operação do contêiner; e
- O aumento da capacidade de atendimento das empresas operadoras, que antes estava diretamente relacionado ao aumento da frota de navios, passou a ser possível até mesmo com a redução do número de navios e a racionalização em sua operação.

Em resumo, as restrições ao crescimento das empresas armadoras, para gerenciamento de grandes frotas, para operação em inúmeras rotas e para gestão de elevado número de tripulações têm sido progressiva e aceleradamente superadas. Os atuais obstáculos ao crescimento, antes de natureza técnica, estão localizados muito mais na esfera administrativa e na capacidade de as empresas se organizarem para uma atuação global, o que significa capacitação financeira e eficiente coordenação administrativa e comercial.

3.4 CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO NA MARINHA MERCANTE

A concentração e a centralização dos capitais não são aspectos novos no segmento de serviços regulares de marinha mercante (nem em qualquer outro setor de atividade), mas têm sido acelerados nos últimos anos graças à imensa capacidade de mobilização de recursos financeiros e de controle sobre extensas redes de representação comercial, com abrangência mundial, das grandes empresas de armação. Essa escala operacional lhes possibilita adotar práticas comerciais desleais, como a oferta de serviços com fretes abaixo do custo operacional (dumping), contra as pequenas e médias empresas de atuação nacional ou regional, forçando-as a escolher entre a falência ou a absorção pelas maiores.

Ao lado disso, como o comércio internacional tem crescido a taxas superiores às da produção industrial, transformando-se, em vários casos, em agente dinamizador do desenvolvimento nacional, diversos governos vêm priorizando ações tanto para a melhoria dos portos, visando assegurar melhores condições para sua inserção no mercado mundial, quanto para a garantia da presença de suas empresas armadoras nacionais no mercado mundial de fretes. Nos últimos anos, além da desregulamentação internacional do transporte marítimo e dos avanços tecnológicos na operação das frotas, aparecem, com grande destaque, os incentivos fiscais e financeiros para que as empresas de navegação realizem alianças ou fusões.

Ressalte-se que a aceleração do crescimento é decisiva para a própria sobrevivência das empresas armadoras, na medida em que, para atender a seus clientes, grande parte deles com negócios, fornecedores ou distribuidores em vários continentes, são obrigadas a ampliar e modernizar suas frotas, o que implica pesados investimentos (navios, contêineres, terminais portuários, sistemas de comunicações, redes de agentes comerciais mundiais etc.) e custos fixos apresentando proporções cada vez maiores nos custos totais.

3.5 AUMENTO DO PORTE DOS NAVIOS

O transporte de carga geral containerizada aumentou rapidamente entre 1960 e 1965 e a partir de 1966 um impulso adicional foi dado na revolução do container, quando portos da costa leste dos EUA e do continente europeu introduziram programas de grande alcance par o

desenvolvimento de berços para o recebimento de grandes navios “Full Container”. O crescimento no tamanho e porte dos navios possibilitou um aumento significativo de carga e com isso surgiram novos navios os Panamax e os pós Panamax com grandes calados e bocas significativas.

A demanda por navios cada vez com maior capacidade de carga tem uma lógica clara quando comparados os custos operacionais de um navio com capacidade para 4.000 TEUs e um navio com capacidade para 10.000 TEUs. Enquanto o volume de um navio de 10.000 TEUs é 2,5 vezes maior do que um de 4.000 TEUs, seu custo operacional anual é apenas 57% maior. Isso significa que a utilização de um navio de 10.000 TEUs pode resultar em uma redução do custo operacional anual de 37%, comparando-se com um navio de 4.000 TEUs.

A tabela a seguir exemplifica a evolução dos Navios Full Contêiner.

Navio	Capacidade TEU	Porte Bruto	Período
1ª Geração	500 a 750 TEU	10000 t	1960 a 1966
2ª Geração	700 a 2000 TEU	15000 t a 20000 t	1966 a 1971
3ª Geração	2000 a 3000 TEU	50000 t a 70000 t	1971 a 1984
4ª Geração	3000 a 6000 TEU	75000 t	1984 a 1996
5ª Geração	6000 a 9000 TEU	+ 75000 t	Após 1996
6ª Geração	15000 a 18000 TEU	+ 150000 t	Após 2007

Fonte: Apostila de Técnicas de Transporte Marítimo 1

Os navios Full Contêiners de sexta geração com capacidades de 15000 a 18000 TEUs esbarram nas restrições de calado e largura no Estreito de Málaga, Canal de Suez e Canal do Panamá, se não forem feitas alterações nos estreitos e comportas para possibilitar a navegação desses mega navios, pode-se dizer que os navios full contêiners atuais próximos da

capacidade limite de 11000 TEUs, como o FC “Eugen Maersk” de 11000 TEUs e 397 m, atualmente o segundo maior navio transportador de contêineres no mundo.

3.6 FORMAS DE OPERAÇÃO

O transporte marítimo de contêineres é realizado por linhas regulares (serviços “liner shipping”) das empresas de navegação, que publicam com antecedência suas paradas nos diversos portos. Quase todo o comércio mundial através de contêineres acha-se estruturado em serviços “liner” de navios. Um típico serviço “liner” consiste em um número fixo de embarcações, normalmente denominado string, que segue o mesmo itinerário usualmente definido como “rota”, atendendo a mesma sequência de portos em uma frequência determinada.

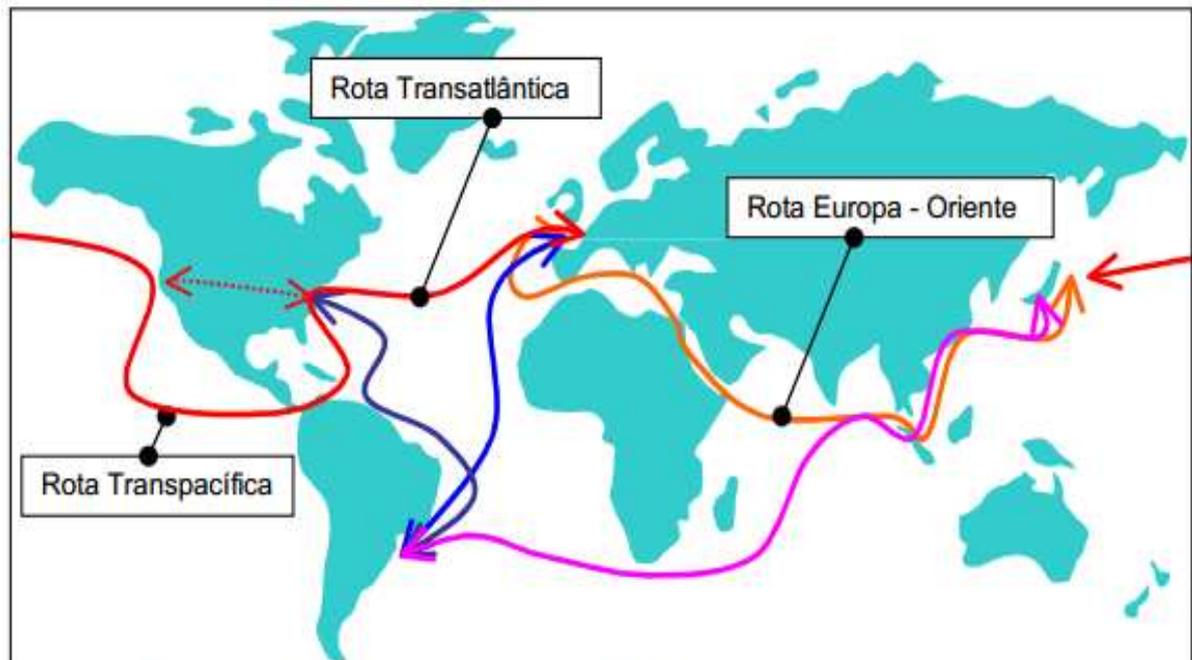
A maioria dos serviços “liner” possui frequência semanal, aportando em cada porto no mesmo dia da semana. Conseqüentemente, estes serviços necessitam de janelas de atracação fixas, no mesmo dia da semana, nos terminais que atendem.

A estrutura do serviço “liner” é totalmente diferente da dos serviços “tramp”, estrutura que é a vigente no comércio de produtos a granel, líquido ou sólido. Nesta estrutura os serviços baseiam-se normalmente na contratação de uma única viagem de uma embarcação, servindo um par de portos.

O serviço “liner” pode ser provido por uma única empresa de navegação ou por uma aliança de empresas oferecendo serviços em conjunto. Esses serviços são comuns em rotas mais longas, geralmente fornecidos por alianças, com os membros utilizando um acordo definido como acordo de compartilhamento de embarcação (Vessel Sharing Agreement - VSA).

Cada um dos membros do VSA possui o direito a uma parcela da capacidade proporcional à sua contribuição no espaço total disponível. Por exemplo, em um serviço VSA de 5 embarcações idênticas, um membro contribuindo com 2 embarcações possui direito a 40% (2/5) do espaço total (incluindo seus próprios navios).

Na figura abaixo mostra as principais rotas de serviços “liners” para contêineres.



– Principais Rotas de Serviços *Liner* para Contêineres.

Fonte: Planave, 2004.

A demanda por navios cada vez com maior capacidade de carga tem uma lógica clara quando comparados os custos operacionais de um navio com capacidade para 4.000 TEUs e um navio com capacidade para 10.000 TEUs. Enquanto o volume de um navio de 10.000 TEUs é 2,5 vezes maior do que um de 4.000 TEUs, seu custo operacional anual é apenas 57% maior. Isso significa que a utilização de um navio de 10.000 TEUs pode resultar em uma redução do custo operacional anual de 37%, comparando-se com um navio de 4.000 TEUs.

3.7 “HUB PORTS”

Entende-se por “hub port” ou porto de transbordo aquele porto concentrador de cargas e de linhas de navegação. O termo decorre das estratégias de aumentar o tamanho dos navios, concentrar rotas e reduzir o número de escalas adotadas pelas principais companhias marítimas, notadamente a partir dos anos noventa.

3.7.1 FUNÇÕES

Os “hub ports” permitem que os grandes porta-contêineres sejam carregados e descarregados numa única parada por região. Se isto não acontece, os custos por unidade transportada aumentam significativamente, já que os navios, além de executarem várias paradas, são forçados a viajar parte do percurso com elevada capacidade ociosa. Esses custos, por sua vez, são repartidos igualmente entre os clientes daquele percurso, já que os armadores, valendo-se do poder de mercado para maximizar a receita, tendem a cobrar o mesmo frete para todos.

3.7.2 TIPOS

Os "Hub Ports" possuem três outras subdivisões:

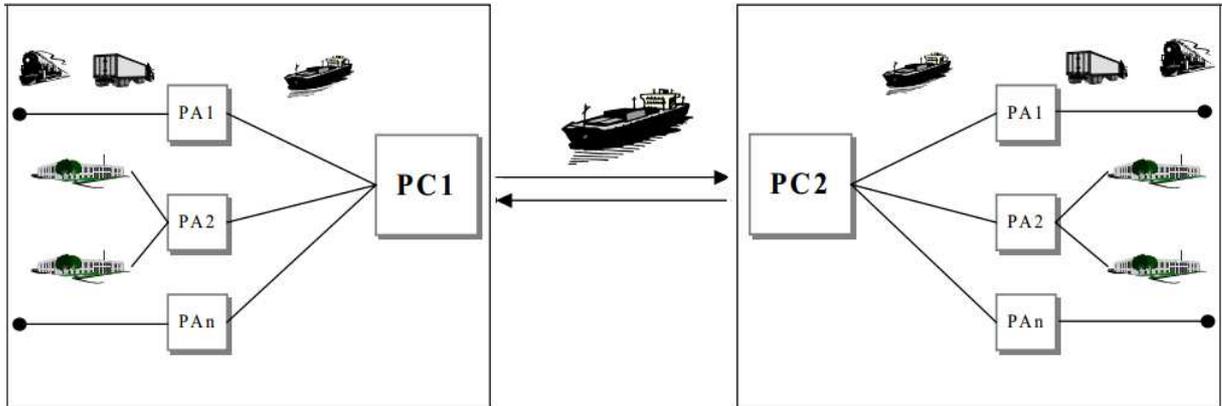
- "Hub" mundial: presta serviço a nações que circundam os principais oceanos, ou portos de mais de um continente;
- "Hub" regional: presta serviço ao comércio de uma linha costeira completa de um continente;
- "Hub" sub-regional: presta serviço a mercados de uma parte de um continente.

3.7.3 IMPLANTAÇÃO E FUNCIONAMENTO

A implantação e o funcionamento do “hub port” estão associados a um serviço de cabotagem eficiente, com elevada frequência e agilidade no transbordo dos contêineres nos portos, o que geralmente exige grandes volumes de carga para se tornar visível.

È uma infra-estrutura disponível capaz de receber grandes navios. Na Europa, o principal “hub port” é Rotterdam e, na Ásia, Hong Kong.

Na figura a seguir podemos observar melhor o funcionamento dos “Hub Ports” ou portos concentradores.



Legenda: PA = Porto Alimentador
PC = Porto Concentrador

3.8 AS MAIORES EMPRESAS

As vinte maiores transportadoras aumentaram sua capacidade de contêineres em 844 mil Teus nos últimos 12 meses, intensificando a competição mesmo em um cenário de grande perda financeira. As duas maiores companhias, a Maersk e a MSC, são responsáveis por mais da metade da capacidade extra, somando 232 mil Teus e 218 mil Teusm respectivamente, desde julho de 2011.

A capacidade da frota mundial chegou a 16,53 milhões de Teus no primeiro dia de julho deste ano. A capacidade total cresceu 6,5%, sendo que as vinte principais transportadoras marítimas aumentaram sua capacidade agregada em 6,4%.

A seguir serão relacionadas algumas das maiores transportadoras no mundo.

3.8.1 MAERSK



A companhia de navegação com base na Dinamarca, *Maersk Shipping Line* é um conglomerado do grupo *AP Moller*. Largamente bem conhecida por sua frota de contêineres, a *Maersk Line* debutou na arena de navegação marítima no ano de 1904.

No presente, a companhia tem uma frota de cerca de 500 navios contêineres, com uma capacidade em torno de 19.000.000 TEU.

3.8.2 MSC

A empresa suíça de transporte de cargas MSC, tem sua sigla oriunda do nome *Mediterranean Shipping Company*, estabelecida no ano de 1970.



Nos dias de hoje, com uma frota de mais de 456 navios contêineres, o conglomerado é cotado para ser uma das mais extensivas companhias de carga do mundo.

3.8.3 CMA-CGM



Tendo sua matriz e origem na França, esta companhia de navegação de navios contêineres, a CMA-CGM passou a existir na sua forma atual no ano de 1978, como resultado de uma série de fusões de outras empresas marítimas de carga. Na atualidade, a companhia tem uma frota de mais de 350 navios, operando globalmente em mais de 150 rotas.

3.8.4 NYK

NYK é a sigla da empresa japonesa de navegação Nippon Yusen Kabushiki Kaisha. A NYK é uma das maiores companhias internacionais de cargas com operação internacional.



3.8.5 EVERGREEN MARINE CORPORATION

Este conglomerado de navegação é baseado na China. A *Evergreen Marine Corporation* foi fundada em 1968 pelo Dr. Yung-Fa Chang, um visionário na sua própria essência.

No presente, a companhia tem escritórios ao redor do mundo e conta com uma frota operacional de mais de 160 navios contêineres, o que a posiciona como uma das maiores empresas de cargas marítimas do mundo.

3.8.6 HAPAG-LLOYD

A alemã *Hapag-Lloyd* é uma das mais renomadas e bem conceituadas companhias do segmento marítimo do mundo. A empresa estabeleceu-se no de 1970 como o resultado da fusão entre a *Hamburg-American Line* e a *North German Company Lloyd*.

Hoje, esta corporação de transporte marítimo tem mais de 130 navios movimentando mais de 5.000.000 de contêineres em escala global.

3.8.7 APL

Uma empresa subsidiária do grupo *Singaporean Orient Shipping Lines*, APL é abreviatura para *American President Lines*. Fundada no ano de 1848, este conglomerado do setor de navegação marítima recentemente celebrou de 160º aniversário em 2008.

Uma das mais notáveis conquistas da companhia é o fato de que ela foi a primeira empresa de navegação marítima a utilizar com sucesso os contêineres de 53 pés denominados EL (“Extra Large”), utilizados em transportes de rotas de curtas distâncias.

3.8.8 COSCO

A COSCO como é popularmente conhecida, denomina-se *China Ocean Shipping Company*. É um dos grupos líderes do segmento de contêineres.



Na atualidade, as operações da companhia se espalham por cerca de 40 países com sua frota de 150 navios contêineres.

3.8.9 HANJIN

O conglomerado sul coreano *Hanjin Shipping Company* é um dos maiores operadores de carga do mundo. Atualmente a companhia tem uma capacidade operacional de carga de mais de 1 bilhão de toneladas por ano, com sua frota de cerca de 60 navios contêineres.

No ano de 2003, a Hanjin e a COSCO formaram uma aliança estratégica. Esta aliança tem beneficiado ambas as companhias e as fortalecido para uma posição inequívoca de liderança no setor de cargas marítimas da Ásia.

3.8.10 CSCL

A CSCL é a abreviatura para *China Shipping Container Lines*, uma empresa com sede em Xangai. Iniciou no ano de 1997, e a partir daí a empresa cresceu e elevou suas posições no ranking do setor e hoje não apenas tem impulsionado a si própria como tem colocado a China nas alturas do posicionamento global na indústria de contêineres. A companhia tem suas ações listadas nas bolsas de valores de Hong Kong e Xangai.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como as grandes operadoras internacionais de contêineres são presença predominante nas principais rotas mundiais, incluindo as ligações para os países em desenvolvimento, pode-se afirmar que o serviço de transporte marítimo nesses últimos tenderá a seguir o padrão de organização dominante.

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.

Dessa forma, as rotas e escalas dos navios passarão a ser definidas em função da otimização dos esquemas operacionais dos grandes armadores mundiais, sendo seus portos avaliados não só pelas características técnicas que apresentam, mas também pelas possibilidades de otimizar rotas e serviços globais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1- **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.
- 2- **TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL**. Informe Geset 3/AI, n. 2. Rio de Janeiro: BNDES, Área de Infra-Estrutura/Gerência de Estudos Setoriais 3, 1997b.
- 3- DE OLIVEIRA, Luiz Henrique P. **Direito marítimo, portuário, aduaneiro, logística e comércio exterior**. Disponível em:
<http://www.guiamaritimo.com.br/bd/downloads/artgmwebvno01.pdf>
- 4- KEEDI, Samir. **Transportes e seguros no comércio exterior** / Samir Keedi, Paulo C.C.de Mendonça. – 2ª edição – São Paulo: Aduaneiras, 2000
- 5- LIMA, Eriksom Teixeira; DE VELASCO, Luciano Otávio Marques. **As novas empresas mundiais de navegação determinam a evolução dos portos**. Disponível em:
http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev1108.pdf
- 6- CINTRA, Rodrigo. **Afretamento e fretamento de navios**. Disponível em:
<http://portalmaritimo.com/2011/04/04/afretamento-e-fretamento-de-navios/>
- 7- SALGUES, Oto. **Contratos de afretamento e transporte no direito marítimo**. Disponível em: <http://jus.com.br/revista/texto/4022/contratos-de-afretamento-e-transporte-no-direito-maritimo>
- 8- **Evolução e dinâmica portuária na movimentação de contêineres**. Disponível em:
http://www2.dbd.puc-rio.br/pergamum/tesesabertas/0412254_06_cap_02.pdf
- 9- KEEDI, Samir. **Transportes, utilização e seguros internacionais de carga: prática e exercícios** / Samir Keedi – 2ª ed., – São Paulo: Aduaneiras, 2003.LIMA

10- IDE, Francisco Camolesi. **Frete marítimo e o panorama brasileiro**. Disponível em:
http://www.gelog.ufsc.br/joomla/attachments/015_2005-1%20-%20Frete%20Mar%C3%ADtimo.pdf

11- **O afretamento de navios**. Disponível em: <http://www.maxwell.lambda.ele.puc-rio.br/12470/12470>

12- Eriksom Teixeira; DE VELASCO, Luciano Otávio Marques. **Marinha Mercante do Brasil**: perspectivas no novo cenário mundial. Disponível em:
http://www.bndespar.com.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev807.pdf

13- MARTINS, Marcelo Jaques; DA SILVA, Renato Luis Cordeiro. **Aspectos atuais da movimentação de contêineres**: análises e perspectivas. Disponível em:
<http://pt.scribd.com/doc/57605252/40/As-Possibilidades-de-Portos-Concentradores-de-Carga-no>