

São Paulo
1996

Dissertação apresentada à Escola Politécnica
da Universidade de São Paulo para obtenção do
título de Mestre em Engenharia.

**A EVOLUÇÃO DA ORGANIZAÇÃO
INDUSTRIAL
DO TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR**

ALCEU SALLES CAMARGO JÚNIOR

ALCEU SALLES CAMARGO JÚNIOR

A EVOLUÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

INDUSTRIAL

DO TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR

Dissertação apresentada à Escola Politécnica
da Universidade de São Paulo para obtenção do
título de Mestre em Engenharia.

Área de Concentração:

Engenharia Naval

Orientador:

Marco Antonio Brinati

São Paulo

1996

a minha mãe Dalva
e à Iriense

Biblioteca da Escola Politécnica
Universidade de São Paulo

DEDALUS - Acervo - EPMN



31600010087

A G R A D E C I M E N T O S

Ao Prof. Dr. Marco Antonio Brinati pela orientação e o grande incentivo para o desenvolvimento deste trabalho.

Aos Profs. Rui Carlos Botter e José Roberto Romeno Roque pela colaboração prestada.

À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo e ao CNPq pelas bolsas de estudo concedidas.

Aos prestativos funcionários da secretaria e da biblioteca do Departamento de Engenharia Naval.

À companhia marítima Hamburg-Sud e, em especial, ao Sr. Henrik Sinn e ao Eng. Gustavo Costa pelas informações fornecidas.

A meus grandes amigos Marco Aurélio de Mesquita, Roberto Ramos Jr. e Afonso Celso Medina pelo constante apoio e grande amizade.

SUMÁRIO

1) INTRODUÇÃO.....	1
1.1) Apresentação do Tema.....	2
1.2) Delimitação da Dissertação.....	3
2) O TRANSPORTE MARÍTIMO.....	7
2.1) Introdução.....	7
2.2) História.....	7
2.3) Segmentação.....	11
2.3.1) Cargas Movimentadas pelo Transporte Marítimo.....	12
2.3.2) Os Transportes Marítimos Regular e de Granelis.....	19
2.4) O Transporte Marítimo de Granelis.....	21
2.5) O Transporte marítimo Regular.....	25
3) O TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR OU "LINER".....	32
3.1) Introdução.....	32
3.2) A origem do Transporte Marítimo Regular.....	33
3.3) Características Operacionais do Transporte Marítimo Regular.....	34
3.4) O Sistema de Conferências de Fretes.....	37
3.4.1) A origem do Sistema de Conferências de Fretes.....	38

Lista de Tabelas
Lista de Figuras
Resumo
Abstract

3.4.2) O Excesso de Capacidade.41

3.4.3) Análise Mercadológica e discussões

 acêrca da Eficiência Econômica do Sistema

 de Conferências de Fretes.45

3.4.3.1) A Eficiência Econômica e o Transporte

 Marítimo Regular.46

3.4.3.2) Análise mercadológica do Transporte

 Marítimo Regular.49

4) O TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR E A UNITIZAÇÃO DA CARGA.65

4.1) Introdução.65

4.2) O Processo de Containerização.67

4.3) Utilização e Ganhos Econômicos de Escala.82

4.4) A Utilização e a Diversificação de Serviços -

 O Itermodalismo.94

4.5) A Utilização, Terminais Especializados e

 o Transbordo ("Transshipment").103

4.6) A Utilização e a Formação dos Consórcios.106

4.6.1) Os Acordos de Divisão de Espaços (VSA).115

5) A ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL DO TRANSPORTE MARÍTIMO

REGULAR.123

5.1) Introdução.123

5.2) O Sistema de Conferências de Fretes e a nova

 Organização Industrial do setor na Era do

 Container.124

5.3) A nova Divisão Internacional do Trabalho e o

Transporte Marítimo

Regular. 143

5.4) O "Shipping Act de 1984". 163

6) CONCLUSÕES. 174

6.1) Introdução. 174

6.2) Os fatores causadores das transformações na

Organização Industrial do Transporte Marítimo

Regular. 175

6.3) Principais Conjecturas. 193

6.4) Análise do trabalho e sugestões para

trabalhos futuros. 201

ANEXO A - CARACTERÍSTICAS DO SISTEMA DE CONFERÊNCIAS

DE FRETES. 203

1) Classificação das Conferências. 203

1.1) As Conferências Fechadas. 204

1.2) As Conferências Abertas. 207

1.3) As companhias "outsiders". 208

2) As conferências e as regulamentações. 209

3) O sistema de preços das conferências. 212

4) Os acordos de lealdade e os "pools" 223

4.1) Os acordos de lealdade 224

4.2) "Pools" 232

5) Primeiras investigações sobre as conferências 237

ANEXO B - POLITICAS DE MERCADO E ANALISE DA

CONCORRENCIA NO TRANSPORTE

MARITIMO REGULAR 246

1) Ponto de Operação e o Excesso de Capacidade 246

2) Políticas de Preços e análise da concorrência 252

2.1) A maximização do lucro em monopólio 253

2.2) Frete Limite 256

3) Análise da Concorrência 265

ANEXO C - AS FROTAS NACIONAIS E O BALANÇO DE PAGAMENTOS

DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO 272

1) Os fretes marítimos e o Balanço de Pagamentos 272

2) Eficiência Econômica e o Comércio Internacional 279

3) As políticas dos países em desenvolvimento 287

3.1) O código de Conduta da UNCTAD 293

3.2) Reserva de Mercado e Companhia Estatal 298

3.3) A política brasileira para o transporte de carga
 geral 311

LISTA DE TABELAS

Tabela 2.1	Volume e natureza de cargas movimentadas pelo Transporte Marítimo Internacional, nos anos de 1969 e 1982.	13
Tabela 2.2	Movimentação de cargas e fretes, de longo curso, na exportação do Brasil.	28
Tabela 2.3	Movimentação de cargas e fretes, de longo curso, na importação do Brasil.	29
Tabela 4.1	Comparação entre características físicas e operacionais de dois navios padrões, antes e depois do advento do contêiner.	72
Tabela 4.2	Custos no manuseio da carga - Costa Oeste dos EUA.	75
Tabela 4.3	O problema dos contêineres vazios - movimentação em 15 dos maiores portos do mundo, em alguns anos. (Em 1.000 Teu)	79
Tabela 4.4	O avanço da contêinerização nas rotas.	86
Tabela 4.5	Produtividade relativa no manuseio de contêineres de alguns tipos de embarcações.	88
Tabela 4.6	Preços de venda e preço por células de navios porta contêineres.	93
Tabela 4.7	Tipos mais comuns de consórcios.	111
Tabela 5.1	Participação (em %) das companhias conferenciadas e não-conferenciadas, ao longo do período 1989-1994, na rota Europa/Extremo-Oriente.	128
Tabela 5.2	Preços de embarcações novas em 1980, 1985 e 1988-1992.	131
Tabela 5.3	Evolução dos preços relativos de novas embarcações em 1980, 1985 e 1988-1992.	131
Tabela 5.4	Variação de capacidade e volume de carga nos principais tráfegos do Transporte Marítimo Regular do mundo.	133
Tabela 5.5	Níveis estimados de utilização da capacidade para as duas pernas das três principais rotas do mundo no ano de 1990.	135
Tabela 5.6	Parcela de mercado referente às companhias conferenciadas nos três principais tráfegos do mundo, em 1989 e 1990.	139
Tabela 5.7	Movimentação de contêineres nos portos dos principais países em desenvolvimento, em 1990 e 1991.	145
Tabela 5.8	Distribuição da frota mundial de porta-contêineres celulares por regiões no meio do ano de 1990 e final de 1992.	148
Tabela 5.9	Distribuição mundial das encomendas de tonelagem ao final do ano de 1992 e 1994 - navios convencionais de carga geral e porta-contêineres.	153

157	Tabela 5.10	O crescimento da capacidade (TEU) de algumas das maiores companhias contêinerizadas.
157	Tabela 5.11	Evolução da construção naval no mundo. Participação de cada país na produção mundial total em diversos anos.
159	Tabela 5.12	Contratos de serviços entre 1984-1988, firmados por companhias conferenciadas e não-conferenciadas.
167	Tabela 5.13	Companhias e conferências que mais se utilizaram dos contratos de serviços no período de 1984-1988.
169	Tabela 6.1	Evolução das tarifas de fretes médias anuais para os três principais tráfegos do mundo.
178	Tabela 6.2	Evolução da utilização do contêiner no mundo, da participação das 6 maiores companhias do sudeste asiático e do índice do número de contratos nos tráfegos com os EUA, entre os anos de 1973 e 1989.
182	Tabela 6.3	Crescimento da capacidade (TEU) de algumas das maiores companhias contêinerizadas.
186	Tabela 6.4	Coefficientes de correlação entre os fatores causadores do aumento da concorrência nos grandes tráfegos e as taxas de fretes anuais médias.
187	Tabela 6.5	Participação de companhias conferenciadas, não-conferenciadas e das grandes companhias do sudeste asiático em 2 tráfegos do sentido norte-sul do globo: EUA-América do Sul (1994) e Europa-Costa Oeste da África (1990).
190	Tabela 6.6	Índices de taxas de fretes para o tráfego Brasil-Europa-Brasil entre 1988 e 1993, com ano-base 1988, para as pernaadas para o sul e para o norte, para algumas mercadorias.
191	Tabela 6.7	Coefficientes de concentração industrial CR4 e CR16 para o transporte marítimo regular nos anos de 1980, 1985, 1990 e 1993.
196	Tabela C.1	Elasticidades Médias de Oferta de alguns países.
276	Tabela C.2	Elasticidades Médias de Demanda de alguns países.
277	Tabela C.3	Volume de importação e origem do papel de imprensa de alguns países.
283	Tabela C.4	Taxa de frete conferenciada papa o papel de imprensa proveniente do Chile.
283	Tabela C.5	Estudo de redistribuição potencial da frota mundial segundo a política do 40-40-20 do Código de Conduita da UNCTAD.
304	Tabela C.6	Estudo de redistribuição potencial da frota mundial com algumas reservas ao Código de Conduita da UNCTAD.

Tabela C.7	Participação da Bandeira Brasileira na geração de fretes na Exportação e Importação, segundo a propriedade dos navios - de 1968 a 1984.	318
Tabela C.8	Participação da Bandeira Brasileira na geração de fretes na Exportação e Importação, de carga geral, segundo a propriedade dos navios - de 1968 a 1984.	319
Tabela C.9	Saldo da conta Fretes do Balanço de Pagamentos do Brasil de 1967 a 1983 (em milhões de US\$).	322
Tabela C.10	Conta Fretes do Balanço de Pagamentos do Brasil para o ano de 1987.	323

LISTA DE FIGURAS

Fig. 2.01	Tipos e quantidades de cargas movimentadas pelo Transporte Marítimo em 1962 (anel interno) e 1983 (anel externo).	15
Fig. 2.02	Distribuição de tamanhos de pedidos de embarque (PSDF) para o minério de ferro, para o ano de 1985.	17
Fig. 2.03	Distribuição de tamanhos de pedidos de embarques (PSDF) de bauxita, para o ano de 1985.	17
Fig. 2.04	Distribuição dos tamanhos de pedidos de embarques (PSDF) para fosfatos, para o ano de 1985.	17
Fig. 2.05	Movimentação média e frete médio auferido, na exportação do Brasil, no período de 1968-1988.	30
Fig. 2.06	Movimentação média e frete médio auferido, na importação do Brasil, no período de 1968-1988.	30
Fig. 4.01	Proporção de contêineres vazios na movimentação de contêineres em 15 dos maiores portos do mundo.	80
Fig. 5.01	Evolução das participações de companhias conferenciadas e não-conferenciadas no tráfego da Europa-Extremo Oriente, em alguns anos.	128
Fig. 5.02	Evolução do preço de alguns tipos de embarcações (novas), em alguns anos.	132
Fig. 5.03	Evolução da participação de países e macro-regiões na frota mundial de porta-contêineres em 1980, 1990, 1992, 1993 e 1994.	150
Fig. 5.04	Evolução da participação de países em desenvolvimento na frota total destes países, em 1980, 1990, 1992, 1993 e 1994.	151
Fig. 5.05	Participação no total mundial de encomendas de novos porta-contêineres em 1980, 1990, 1992, 1993, e 1994.	154
Fig. 5.06	Participação no total de encomendas de novos porta-contêineres feitas por países em desenvolvimento, em 1992 e 1994.	154
Fig. 5.07	Participação das 6 companhias do sudeste asiático na capacidade total das 16 maiores companhias apresentadas na tabela 5.11.	158
Fig. 5.08	Evolução da participação de alguns países e macro-regiões na construção Naval mundial.	160

Fig. 5.09	Evolução dos contratos de serviços nas rotas com os EUA, discriminados entre aqueles firmados com companhias conferenciadas e independentes.168
Fig. 6.01	Evolução das tarifas de fretes médias anuais para os três principais países contêinerizados do mundo.179
Fig. 6.02	Evolução dos índices de tarifas de fretes médias anuais nos três principais países contêinerizados do mundo e evolução da participação carga contêinerizada em relação ao total mundial de carga geral movimentada.183
Fig. 6.03	Evolução dos índices de tarifas de fretes médias anuais nos três principais países contêinerizados do mundo e evolução da participação das 6 maiores companhias do sudeste asiático na frota mundial de porta-contêineres.184
Fig. 6.04	Evolução dos índices de tarifas de fretes médias anuais nos três principais países contêinerizados do mundo e evolução do índice do número de contratos de serviços nos países com os EUA.185
Fig. 6.05	Índices de taxas de fretes para algumas mercadorias na península para o norte do Brasil-Europa.192
Fig. 6.06	Índices de taxas de fretes para algumas mercadorias na península para o sul do Brasil-Europa.192
Fig. 6.07	Evolução dos coeficientes de concentração Industrial CR5 e CR16 para o Transporte Marítimo Regular e da taxa de frete média (para os três principais países) nos anos de 1980, 1985, 1990 e 1993.197
Fig. A.01	Demanda de uma firma em oligopólio (curva quebrada).222
Fig. B.01	Modelo de custos unitários em U.248
Fig. B.02	Modelo para a determinação do ponto de produção.250
Fig. C.01	Participação da Bandeira Brasileira na geração de fretes nas Exportações (próprios ou afretados).320
Fig. C.02	Participação da Bandeira Brasileira na geração dos fretes nas Importações (carga total e carga geral), segundo a propriedade dos navios (próprios ou afretados).320

R E S U M O

A Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular sofre grandes transformações nos últimos anos. O Transporte Marítimo Regular é o responsável pela movimentação da carga geral em todo o mundo. Este setor apresentava, até os anos 70, alta cartelização.

O Sistema de Conferências de Fretes sempre foi o responsável pelo alto índice de cartelização nos fretes. As conferências de Fretes surgiram juntamente com a prestação dos serviços marítimos regulares no final do século XIX. Contudo, algumas companhias são proibidas de ingressarem nas conferências ou interessam-se pela operação independente das conferências: são os "outsiders".

A utilização da carga, com a chegada do contêiner no final dos anos 60, trouxe ao setor grandes transformações operacionais. O tempo de porto das embarcações diminuiu devido ao aumento nas taxas de manuseio da carga. Enormes embarcações, conhecidas como porta-contêineres, foram construídas possibilitando às companhias ganhos de escala na prestação dos serviços. Companhias de países do sudeste asiático iniciam, com os anos 80, a exploração dos serviços em alguns dos principais fretes. Estas companhias apresentam grande competitividade e operam como "outsiders".

Na década de 80, os fretes sofrem grandes e generalizadas quedas em todos os principais fretes do mundo. O poder das Conferências de Fretes começa a ser corroído. Elas já não controlam mais os fretes nos fretes mais intensos. Contudo apresentam, ainda, um razoável poder nos fretes menores. O poder de mercado individual de algumas poucas companhias começa a se intensificar podendo trazer novas transformações neste importante setor.

A B S T R A C T

In the last years, we have seen strong changes in the Liner's industrial organization. Liner is responsible by the shipping of the general cargo all over the world. That industry constituted a cartel until 70's.

The Freight Conference System always was the responsible by the high levels of cartelization in the traffic. The Freight Conference was born just with the emergence of the Liner at the end of the XIX century. However, some companies are prohibited of entering in the conferences or they concern themselves for the independent operation: they're called outsiders.

The cargo unitization with the container, in the late 60's, brought to the Liner much revolutions. The cargo handling operations became easier and faster. The service production in large scale was possible with the introduction of the container. Great ships named "fully cellular containerships", suitable to charge containers, are cheaper per ton to build and their running costs per ton are smaller too. South-east new companies began exploiting the services in some traffic early in the 80's. They arrived with much competition and to operate outsiders.

The years 80 saw general persistent falls in the freight rate in the main traffic of the world. The Freight Conferences market power became weaker since then. They do not control the freight rates in that more intense trade routes. However, the conferences exhibit a reasonable power in the niche traffic.

Some individual companies began to increase. The megacarriers can bring new changes to that important sector.

O Transporte Marítimo Regular sempre apresentou Organização Industrial cartelizada através do Sistema de Conferências de Fretes. Existia uma conferência de

1.1) Apresentação do Tema.

O Transporte Marítimo Regular, ou simplesmente "Liner", tem grande importância no mundo contemporâneo. O seu advento vem possibilitar maior facilidade no comércio entre as nações, sendo que ao final do século XX, deve assumir um papel ainda maior num momento de globalização das economias.

Este trabalho objetiva analisar o Transporte Marítimo Regular, mais principalmente suas características operacionais e de Organização Industrial, buscando uma melhor compreensão dos fatores que as influenciam a fim de se conseguir traçar algumas relações ou conclusões úteis para a explicação do funcionamento e evolução desta atividade.

INTRODUÇÃO

CAPÍTULO 1

frete com grandes poderes de mercado em cada rota do mundo. Neste sentido, grandes controvérsias sempre foram levantadas com respeito à eficiência econômica da sua prestação de serviços.

Porém, no momento em que se enxerga o Transporte Marítimo como um serviço-insumo, isto é, um serviço que será agregado a um bem para que este possa ser, finalmente, consumido em outra lugar qualquer do globo, faz-se necessário exigir dele, assim como de qualquer outra atividade econômica, um caráter eficiente do ponto de vista da alocação dos recursos econômicos.

Ao iniciarmos, pois, a pesquisa, tínhamos o projeto de analisar a eficiência econômica do Transporte Marítimo Regular e, na medida do possível, quantificar a suposta ineficiência na rota Brasil-Europa-Brasil. Contudo, mudanças fundamentais vinham ocorrendo, e de forma muito rápida, no setor, desde a década de 80, que nos obrigaram a rever aquela primeira intenção.

Na virada do anos 80 para os 90, inicia-se um processo de queda contínua nos níveis de fretes em todas as rotas do mundo que destruiria, aos poucos, todo o poderio das conferências de fretes. Até mesmo a conferência existia na rota Brasil-Europa-Brasil foi extinta em 1992.

O grau de concorrência aumentou consideravelmente nos principais tráfegos do mundo, aqueles no sentido leste-oeste do globo. Muitos acordos e políticas de estabelecimento de preços dos fretes utilizados pelas conferências tornaram-se obsoletos.

Diante de tais constatações, a dissertação teve o rumo um tanto alterado durante seu encaminhamento. A evolução do processo de transformação na Organização Industrial do setor tornara-se o, então, o aspecto preponderante a ser analisado. Não que a questão da eficiência econômica tivesse desaparecida, porém, esvaeceu-se em virtude do novo caráter competitivo na formação dos fretes. A questão que se põe, no cenário atual, é a do desdobramento dos processos de quedas contínuas dos preços de fretes e da evolução da Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular.

O trabalho empenha-se, então, na pesquisa destes assuntos e no levantamento de fatos, dados e relações que possam, no conjunto, colaborar na compreensão da evolução desta atividade. Não temos a pretensão de descrever, com grande exatidão, esta evolução já que o assunto é bastante amplo e complexo, porém, busca-se traçar algumas das mais prováveis características (cenários) operacionais e mercadológicas do futuro do Transporte Marítimo Regular no mundo todo.

1.2) Delimitação da Dissertação.

O trabalho contém seis capítulos e três anexos A, B, e C que vêm complementar a leitura do corpo principal, no sentido em que aos anexos reservaram-se algumas funções

como informar e discutir assuntos importantes porém não tão preponderantes.

Os capítulos 5 e 6 estão reservados às discussões e conclusões mais aprofundadas a respeito da evolução da Organização Industrial e caracterização do futuro no Transporte Marítimo Regular. Portanto, os capítulos de número 2 até 6 buscam alcançar estes assuntos principais da dissertação segundo uma forma sistêmica:

O segundo capítulo do trabalho tem a função de apresentar e descrever o Transporte Marítimo com relação aos tipos de cargas movimentadas e consequente segmentação em Transportes Marítimos de Graneis e Regular. Fecha-se o capítulo com breves apresentações de cada um dos segmentos, reservando uma melhor investigação sobre o Transporte Marítimo Regular ao capítulo 3.

O terceiro capítulo trata dos assuntos relacionados ao Transporte Marítimo Regular, objeto de estudo do trabalho. Assim, são pesquisadas suas principais características operacionais e econômicas, como o sistema de Conferências de Fretes e o excesso de capacidade. Por fim, o capítulo analisa também a controversa questão da Eficiência Econômica na prestação dos serviços marítimos regulares. A consulta aos Anexos A e B vem trazer uma complementação à leitura deste capítulo.

O quarto capítulo é o responsável pela apresentação das consequências operacionais e na prestação dos serviços introduzidas pela utilização da carga via o

contêiner. São analisados os acordos de Consórcio e a

expansão dos serviços intermodais.

É somente no quinto capítulo que o leitor encontrará as análises da evolução e transformações na organização Industrial do setor juntamente com a investigação dos principais fatores que promoveram estas mudanças. A leitura dos Anexos B e C trazem uma complementação ao quinto capítulo.

O sexto é o capítulo das conclusões finais e levantamento de previsões acerca das características operacionais e da prestação dos serviços, além da organização Industrial no Transporte Marítimo Regular no futuro. Utiliza-se para isto, mais principalmente, os conteúdos dos capítulos 4 e 5 além de alguns dados e estudos traçados no próprio capítulo 6.

Pelo fato de as características operacionais e econômicas do setor terem sofridas consideráveis transformações, de forma muito rápida, nos últimos anos reserva-se, nos Anexos deste trabalho, muitas destas características e discussões já não tão atuais, porém, bastante pertinentes ao trabalho.

O Anexo A faz um apanhado bastante detalhado sobre o Sistema de Conferências de Fretes. O leitor encontrará muita informação sobre as principais características, atuais ou não, destes carteis. Destaca-se a classificação das conferências, suas políticas de estabelecimento de fretes, acordos e "pools".

O Anexo B desenvolve uma incursão sobre a bibliografia consultada com o objetivo de qualificar a organização Industrial do setor, antes da grande injeção de concorrência da década de 80. Procura-se encontrar o modelo de mercado, presentes no manuais de economia, que melhor descreve a realidade do processo de formação dos preços, as possibilidades de diferenciação do produto e seu grau além das barreiras de entrada no setor.

O Anexo C traz o problema da fuga de capitais via a conta Fretes no Balanço de Pagamentos que os países do terceiro mundo enfrentaram e que não resolveram. É feita uma revisão nos métodos utilizados para o desenvolvimento das chamadas frotas nacionais como as reservas de mercado e luta por uma legislação internacional na UNCTAD. O interessante é notar, depois de alguns anos de utilização destes expedientes, que a maioria destes países não consegue carregar o que lhe são de direito pelas legislações.

O TRANSPORTE MARÍTIMO

CAPÍTULO 2

2.1) Introdução.

Este capítulo tem a finalidade de abrir propriamente dito o trabalho. Assim, ele tratará de apresentar um breve histórico do Transporte Marítimo levantando sua grande importância no comércio internacional. Posteriormente, através do estudo das cargas movimentadas, seus tipos e características de demanda pelo Transporte Marítimo devemos chegar à segmentação de dois grandes setores de Transporte Marítimo: o de Graneis e o Regular. Fecha-se o capítulo com breves caracterizações destes dois segmentos.

2.2) História.

Não se sabe, ao certo, quando o ser humano descobriu que, com o auxílio de alguns objetos, poderia

flutuar sobre as águas. Porém, sabe-se que, a partir desse evento, a humanidade empenhou-se em melhorar, cada vez mais, aquele "objeto", a fim de vencer as barreiras, outrora intranponíveis, das águas.

Se desconsiderarmos as viagens oceânicas dos Vikings, o Transporte Marítimo teve sua fase de real desenvolvimento com o Advento das Grandes Navegações, já que em tempos anteriores este transporte se restringia à região do Mar Mediterrâneo.

Os primeiros indícios de navegação remontam à idade de 3000 A.C., quando os egípcios, começaram a comercializar grãos com o Líbano. Foram os primeiros a usar o mar para o transporte. Posteriormente, durante três vezes, entre os anos de 492 e 480 A.C., ocorreram choques entre a Grécia e Pérsia, nos quais o controle do mar era vital. Por mais de um século, a Grécia experimentou, pois, um período de prosperidade comercial, comparada à obtida pela Grã-Bretanha antes da 1.ª Grande Guerra. Nas docas de cidades comerciais como Píraeus, navios gregos provenientes de Pontus (região ao sul do Mar Negro) carregados com grãos e peixe eram atracados ao lado de navios egípcios e outros provenientes da Sicília, conforme encontrado em MACDOWELL⁽¹⁾.

A partir do século XI, cidades como Veneza, Florença, Gênova e Barcelona no Mediterrâneo e, Hansa¹ no norte da Europa, vivem a retomada do Comércio. Estas cidades

HANSA: antiga Liga de várias cidades (Lübeck, Hamburgo, Bremen, etc) do norte da Europa, durante a Idade Média, para fins comerciais.

aperfeiçoado o desempenho e atuação do Transporte Marítimo então, inúmeras revoluções técnicas e comerciais têm sobremaneira, o comércio na Europa, de forma que, desde As Grandes Navegações puderam intensificar, contornar o continente africano.

pelos iberos, que se lançaram, oceano a dentro, no ideal de O salto para a navegação oceânica foi dado

naval altamente perigosa e quase miraculosa". Gibraltar, foi considerado por muito tempo como uma façanha passar além das colunas de Hércules, isto é, do estreito de expor-se às ondas turbulentas do oceano. No mundo antigo, e, em virtude do primitivismo da construção naval, receava ignorar ainda a bússola, tinha receio de afastar-se da costa a uma navegação incipiente, em épocas em que o homem, por proximidade de suas praias vizinhas, demonstrou-se favorável à lisura de sua superfície, à multiplicação de suas ilhas e à que se conhece no mundo - por não ter mares e... devido à da Costa do Mediterrâneo. Esse mar, - o maior braço de mar serem civilizadas foram, obviamente, as localidades ao redor " Segundo a História bem documentada, as primeiras nações a região do Mediterrâneo. SMITH^[2] narra esta circunstância: Contudo, a navegação, ainda, estava restrita uma frota de 3000 navios.

reabriram as antigas rotas de comércio e organizaram instituições para financiar suas operações. A mais rica destas, sem dúvida, era Veneza, que comercializava com os portos sírios reabertos. Veneza detinha, por volta de 1400,

Sob este enfoque, o Transporte Marítimo vem possibilitar a convivência, de uma nação com um mercado muito maior e mais diversificado daquele que lhe é nato. Desta forma, cada país, principalmente aqueles cujos vizinhos se encontram do outro lado de mares e/ou oceanos, enxerga, no Transporte Marítimo, o meio de concretizar suas relações comerciais expandindo, assim, as fronteiras de seu mercado, para buscar o sempre desejado crescimento econômico.

conseqüentemente, a nação tornar-se-ia mais opulenta. maior seria a Divisão Social do Trabalho e, mercado. Assim, quanto maior a dimensão do mercado explorado, Social do Trabalho estar relacionado com a amplitude do SMITH^[2] chama a atenção para o fato de o grau da Divisão atribuir a riqueza das nações à Divisão Social do Trabalho, relevância do Transporte Marítimo para as nações. Depois de o pioneiro das investigações econômicas, a confirmação da junto às Doutrinas Econômicas, encontraremos, naquele que foi Tão logo procuramos avaliar esta importância,

crecentes demandas internacionais. escalas industriais, no sentido de dar suprimento a estas povos. Neste contexto histórico, o Transporte Marítimo toma um intercâmbio, cada vez maior, de mercadorias entre os principalmente depois das Revoluções Industriais, levavam a atingiram a Economia de grande parte dos países do globo, A diversificação e especialização que atividades para a Economia Internacional.

que, constitui hoje, uma das mais importantes e vitais

2.3) Segmentação.

Depois de esboçarmos a importância da importância do Transporte Marítimo, na Economia Internacional, buscaremos entendê-lo em seu âmbito interno, isto é, conhecer características como ramificações em que se deriva, funcionalidade, organização industrial além de sua íntima relação com a Economia Global.

O Transporte Marítimo é uma atividade econômica onde o produto é a prestação de um serviço bastante peculiar, a saber, a movimentação física de mercadorias de um lugar a outro do globo. Neste negócio, temos, de um lado, os armadores, provedores de embarcações e dos serviços e, do outro, os usuários, interessados em que suas cargas sejam transportadas de uma forma bastante segura, rápida e, a um preço mais baixo possível.

Neste contexto, o tipo de carga transportada apresenta-se como uma variável de grande influência na determinação das características do Transporte Marítimo. Devemos, pois, dirigir nossa atenção, neste momento, para os tipos de cargas transportadas.

2.3.1) Cargas movimentadas pelo Transporte Marítimo.

Com respeito às diferentes cargas movimentadas no Transporte Marítimo, STOPFORD^[3] comenta: " No início da década de 1980, quatro produtos respondiam por, aproximadamente, 3/4 de toda a carga transportada por via marítima: petróleo e derivados, minério de ferro, carvão e grãos. O outro 1/4 consistia de uma gama de diferentes mercadorias, das quais as mais importantes eram produtos agrícolas como açúcar e produtos refrigerados, alguns outros minérios como bauxita e fosfatos, borracha, produtos de floresta, sementes, fibras têxteis e químicas, além de alguns produtos manufaturados como equipamentos pesados, automóveis, maquinaria e até bens de consumo".

A tabela 2.1 (e continuacão) apresenta o volume de cada mercadoria transportada por via marítima e sua natureza, nos anos de 1969 e 1982. Em seguida, a figura 2.1 traz uma apresentação gráfica das participações de cada tipo de carga em relação ao total movimentado e também do total do frete gerado. Temos, lá, a divisão da carga em três grandes grupos: Granel Seco, Granel Líquido e Carga Geral.

TABELA 2.1 VOLUME E NATUREZA DE CARGAS MOVIMENTADAS NO

TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL, NOS ANOS

DE 1969 E 1982.

MERCADORIA	VOLUME DE CARGA (milhões de tons)	1969	1982
NATUREZA DA CARGA			

Granel Líquido

petróleo cru	923	1127
derivados de petr.	268	296
gas liquefeito	6	52
outros	5	8
Total	1241	1483

Granel Seco

grãos e sementes	93	236
minério de ferro	229	296
bauxita	31	37
carvão e coque	113	236
fosfato	32	38
Total	499	843

FONTE: STOPFORD^[3] - 1988.

TABELA 2.1 VOLUME E NATUREZA DE CARGAS MOVIMENTADAS NO

TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL, NOS ANOS

DE 1969 E 1982. (Continuação)

MERCADORIA	VOLUME DE CARGA (Milhões de tons)	1969	1982
------------	--------------------------------------	------	------

NATUREZA DA
CARGA

**Granel Menores e
Carga Geral**

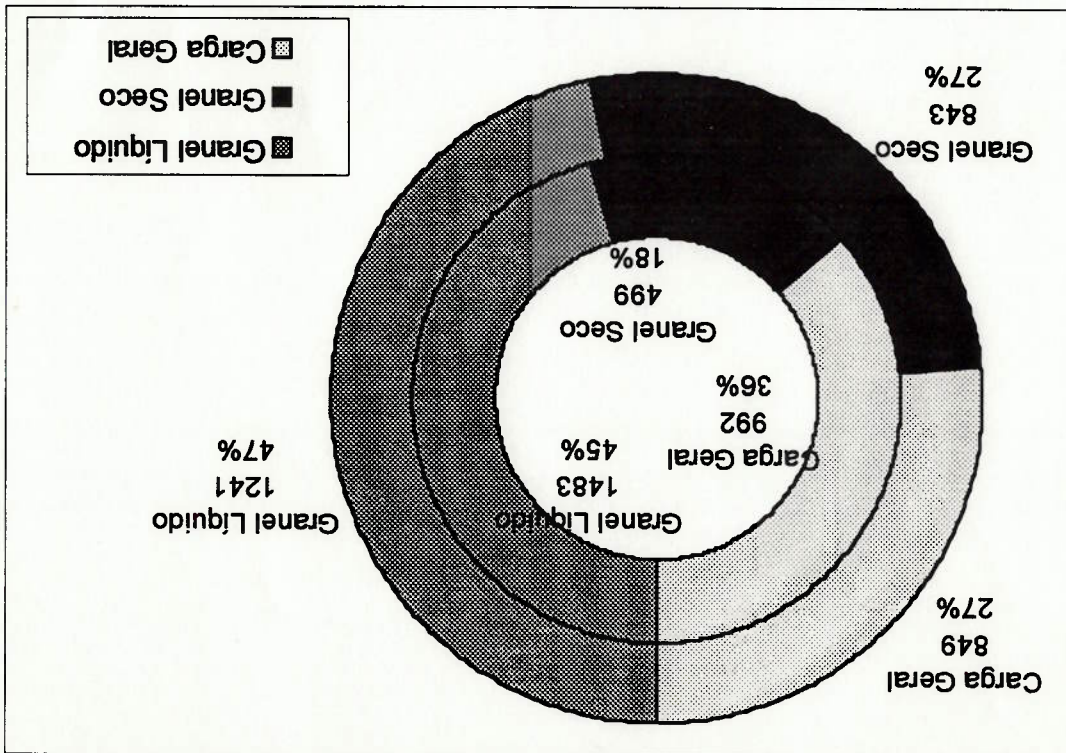
Minerais	23	26	26
minerais não ferrosos	12	10	14
laminados	12	14	15
gesso e areia	10	14	15
enxofre, sal e amianto	19	14	15
outros minerais	19	14	15
Agrícolas e florestais	26	28	37
forragem	17	28	37
madeira	58	28	37
açúcar, café e chá	23	28	37
outras alimentos	20	28	37
bebida e tabaco	5	28	37
borracha	4	28	37
fibras têxteis	8	28	37
outros materiais	8	28	37
óleo e gordura	2	28	37
Semi-manufaturados	6	28	37
polpa de madeira	4	28	37
metais não ferrosos	8	28	37
produtos de aço	57	28	37
cimento e químicos	51	28	37
fertilizantes	21	28	37
Manufaturados	17	28	37
derivados não energ.	17	28	37
de petróleo	20	28	37
papel e têxteis	30	28	37
maquinários e outros	2	28	37
metais	13	28	37
aparatos de papel	13	28	37
outros	15	28	37
Carga refrigerada	5	28	37
carne e laticínios	5	28	37
verduras e frutas	13	28	37
peixe	1	28	37
outros	502	28	37
Total	992	849	29

FONTE: STOPFORD [3] - 1988.

enquanto algumas podem ser facilmente manuseadas por simples apresentam pedidos de embarque usualmente irregulares; apresentam demanda bastante regular, sendo que outras serviço de transporte, bastante diferenciadas. Algumas manuseio e transporte, além de apresentarem demandas pelo naturezas diferentes com relação a seus requisitos para Todos estes tipos de cargas apresentam

Fig. 2.01 Tipos e quantidades de cargas movimentadas pelo Transporte Marítimo em 1962 (anel interno) e 1983 (anel externo). (Em milhões de tons)

Fonte: dados obtidos da tabela 2.1.



transportadas em parcelas de carga menores. que mercadorias de maiores valores agregados são apresentam distribuição voltada a grandes parcelas, enquanto primas, por serem requeridas em grandes quantidades, consumo na Economia Mundial. Assim, os insumos e matérias-Transporte Marítimo guarda com os processos de produção e embarcada, aparecem devido a estreita relação que o Estas diferenças no tamanho de cada parcela quantidades de carga.

apresentam uma concentração maior em embarques de menores fosfato e bauxita, nas figuras 2.3 e 2.4, respectivamente, quantidade de carga. Muitas outras cargas, porém, como feitos para minério de ferro, eles envolvem, cada um, grande observar, na figura 2.2, que na grande maioria dos embarques de embarque, para cada tipo de carga. Assim, podemos é uma distribuição de frequências dos tamanhos de cada pedido (*Parcel Size Distribution Function*), como STOPFORD^[3]. *PSDF* grandes blocos, utilizaremos uma estatística: a "*PSDF*"

Enfim, para diferenciar as cargas em dois

tempo e muito trabalho humano. depois, serem embarcadas por meio de operações que exigem cuidadas; são colocadas em caixas, sacos, fardos, para sucção ou esteiras, outras necessitam de uma manipulação mais

Fig. 2.03 Distribuição de tamanhos de pedidos de embarque de bauxita, para o ano de 1985. FONTE: STOPFORD^[3] - 1988.

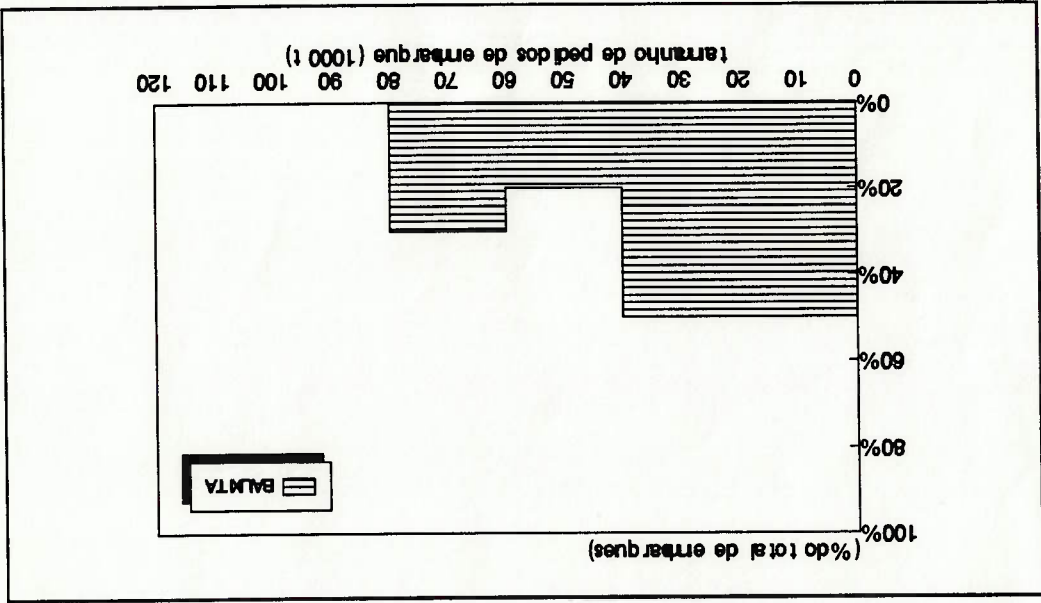
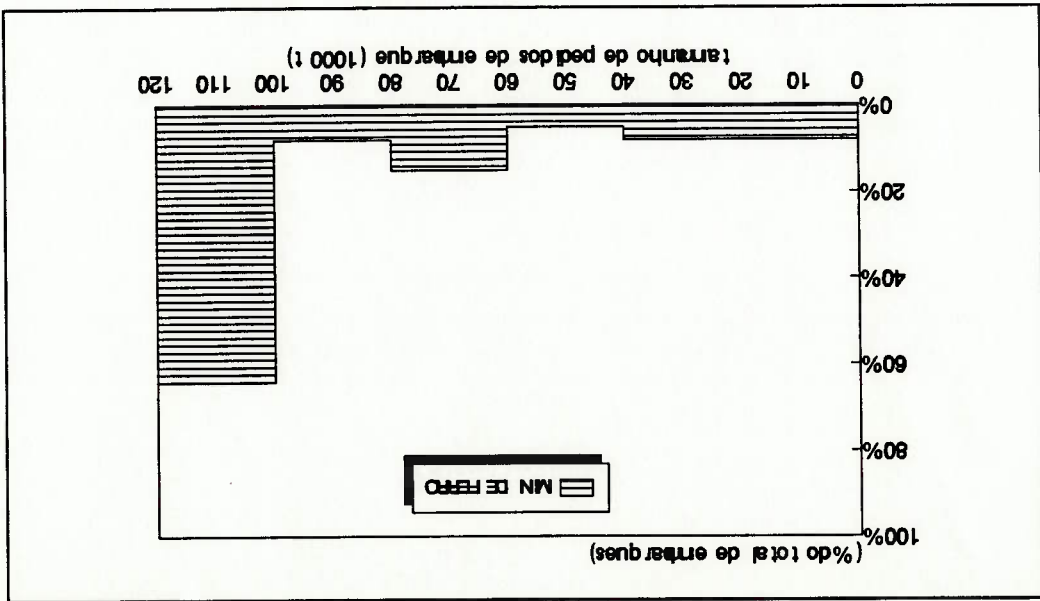
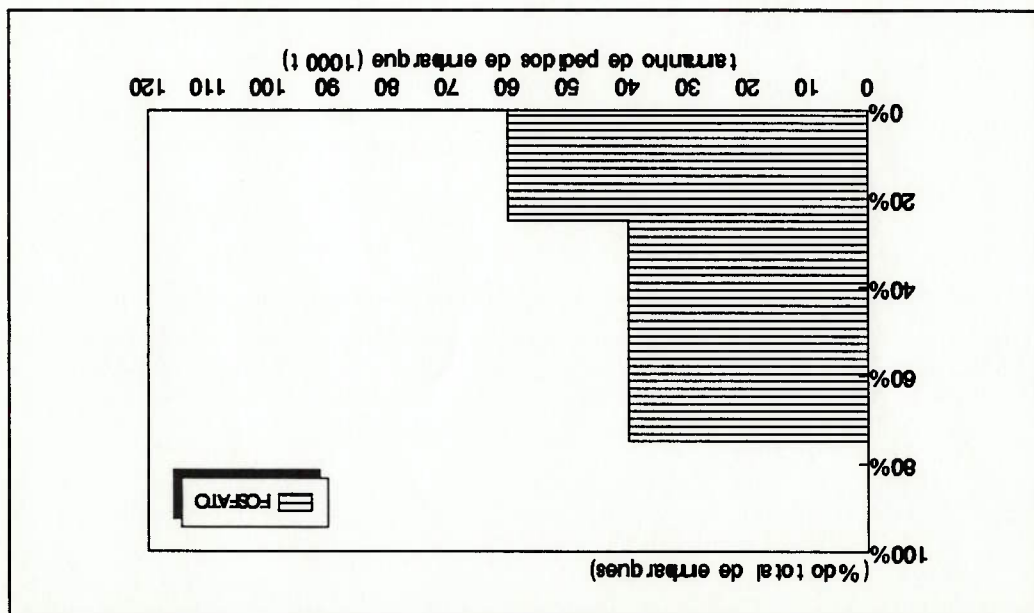


Fig. 2.02 Distribuição de tamanhos de pedidos de embarque para o minério de ferro, para o ano de 1985. Fonte: STOPFORD^[3] - 1988.



A *PSDF* divide, então, as cargas em dois grandes blocos, a saber: a *carga a granel*, que consiste em cargas que são embarcadas em grandes quantidades, suficientes para encher todo um navio e; a *carga geral*, que corresponde a uma grande gama de mercadorias que são embarcadas em pequenas quantidades. A carga geral costuma, pois, ser embarcada, juntamente, com outras do mesmo gênero, a fim de ocupar todo o espaço disponível do navio. Podemos indicar como principais cargas a granel, o minério de ferro, petróleo bruto, carvão, grãos, etc, enquanto produtos agrícolas,

Fig. 2.04 Distribuição dos tamanhos de pedidos de embarques (*PSDF*) para fosfatos, para o ano de 1985. Fonte STOPFORD^[3] - 1988.



diferentes. O Transporte Marítimo a Granel é caracterizado por características técnicas-operacionais e econômicas bastante distintas. Estes dois segmentos apresentam, pois,

o porto de origem e o de destino numa data especificada. O contrato é geralmente fechado para um certo espaço na embarcação entre o porto de interesse na data marcada. Aqui, o contrato é necessário, uma embarcação que faça a ligação entre os dois portos. O Transporte Marítimo Regular deve buscar, na rota de viagem ou por um intervalo de tempo qualquer. O usuário do transporte (Tramp), onde pode fechar negócios para uma busca geralmente se dá nos chamados Mercados de Embarcação que lhes sirva. No Transporte Marítimo de Granel usuários de ambos os setores devem procurar a

denominado carga geral.

(Liner Shipping) movimento aquela mix de mercadorias cargas a granel e, o Transporte Marítimo Regular ou Liner (Bulk Shipping) é a vertente especializada na movimentação de diferenciado. Desta forma, o Transporte Marítimo de Granel duas grandes variantes, cada qual prestando um serviço que o Transporte Marítimo se organize, por assim dizer, em Estes dois tipos básicos de carga fazem com

2.3.2) Os Transportes Marítimos Regular e de Granel.

exemplos típicos de carga geral. Fertilizantes, semi-manufaturados, cargas refrigeradas são

O Transporte Marítimo de Graneis, por outro lado, apesar de movimentar quantidades muito superiores de carga, não exige que as companhias que o exploram mantenham tamanho quadro administrativo como o do *liner*, já que, na grande maioria das vezes, a carga movimentada é única, tem únicos destino, origem e dono. Este fato facilita, sobremaneira, os processos físicos e burocrático de embarque e desembarque das cargas. Desta forma, o suporte técnico-

planejamento do carregamento e descarregamento do navio. preparar documentação de embarque e manuseio da carga além do administrativo deve incumbir-se de contatar os usuários, pessoal estabelecido em cada porto. Este quadro de companhia *liner* necessita, pois, de um enorme quadro de e o transporte de muitas cargas de naturezas distintas, uma Por ter de organizar o embarque e desembarque

total das embarcações - Tonelagem de Porte Bruto (TPB). pequenas e até desprezíveis quando comparadas à capacidade se apresenta, em cada porto da rota, segundo parcelas muito mercadorias. Isto ocorre já que, individualmente, cada carga mercadoria, um navio *liner* carrega uma grande variedade de viagem carregado, na maioria das vezes, com um único tipo de Enquanto um navio graneleiro executa uma

marítimo Regular. conhecidas são as principais características do Transporte (seqüência de vários portos), com escalas de partidas lado, a oferta dos serviços regulares, numa determinada rota insumos básicos, de um lugar a outro do globo. Por outro pelo transporte de grandes quantidades de matéria-prima ou

administrativo, por terra, presente no *liner*, é quase que inexistente no caso do Transporte Marítimo de Graneis.

2.4) O Transporte Marítimo de Graneis.

Conforme estabelecido acima, o Transporte a Granel proporciona transporte para cargas que enchem um navio todo. O princípio é "*one ship, one cargo*" [3]. Assim, os usuários, dependendo de suas necessidades e interesses, poderão constituir frota própria - como é o caso da *FRONAPETROBRÁS* - ou, então, afretar embarcações para realizarem o serviço. Os navios costumam ser afretados para que realizem uma única viagem (*voyage charter*), ou por períodos de tempo que vão de poucas semanas até 5 ou 10 anos (*time charter*), dependendo das necessidades do usuário e do entendimento entre ambas as partes (armador/usuário).

Usuários que embarcam frequentemente enormes quantidades de carga podem, pois, se tornar armadores no sentido de prover suas próprias necessidades de transporte. Desta forma, irão constituir suas frotas próprias, especializadas na carga movimentada. Como exemplo, podemos citar o fato de que 40% de toda a frota mundial de petroleiros (105 milhões de DWT) pertenciam, efetivamente, às maiores companhias de petróleo, em 1985.

Neste caso, devido ao alto volume de movimentação de carga, o usuário-armador estaria, cada vez

mais, inclinado a especializar seus navios, processos de carga e descarga, etc. Por outro lado, alguns usuários, apesar de apresentarem grande movimentação de cargas, não têm interesse em transformar-se em armadores. Desta forma, recorrem ao Mercado de Afretamento para obterem contratos mais duráveis, proporcionando-lhes uma boa segurança no escoamento da carga, sem que necessitem imobilizar grande quantidade de capital, caso decidissem pela armação.

A grande maioria dos usuários não se interessa pela armação uma vez que sua demanda pelo transporte apresenta característica sazonal, como no caso de alguns grãos. Em decorrência deste fato, cria-se uma enorme demanda por embarcações de aluguel que poderá ser satisfeita num mercado de afretamento como o *Baltic Exchange*, em Londres. Corretores de usuários e de armadores se encontram-se e podem fechar o negócio. O processo se dá, analogamente, como numa Bolsa de Valores, onde o agente do usuário interessado, procura dentre todas as propostas de armadores, estabelecidas pelos corretores destes, aquela que melhor servirá para realizar a movimentação de sua carga.

Companhias de navegação que prestam o serviço marítimo regular, em certas circunstâncias, também afretam embarcações. Num período de alta da demanda pelo transporte, a companhia poderá encontrar navios nestes mercados para equilibrar, a curto prazo, o excesso de procura. Desta forma, a companhia poderá continuar prestando o serviço sem perder sua clientela.

Os corretores dos armadores levam, pois, ao *Baltic Exchange*, todas as informações pertinentes ao negócio, como valor do frete, local e data do início do afretamento, características técnico-operacionais da embarcação, como capacidade de carga e instrumentos de manuseio de cargas, velocidade, consumo diário de combustível, etc. Quando os interesses se cruzam, dá-se início a um processo de contatos, entre ambas as partes, que, eventualmente, culminará no estabelecimento de um contrato de afretamento.

As características de fragmentação da oferta e as relações econômicas abertas entre usuários e armadores e aproximam, bastante, os Mercados de Afretamentos do modelo microeconômico de concorrência perfeita, de modo que somos inclinados a reconhecer o caráter competitivo de sua organização Industrial. O *Tramp* é um setor que apresenta um grande número de vendedores (armadores) e, por outro lado, um grande número de consumidores (usuários).

Estes, armadores e usuários, não têm poder algum, individualmente, no estabelecimento do preço do frete, apesar da presença de alguns grandes agentes (armadores e/ou usuários). As forças de oferta e demanda controlam o mercado, mercado em concorrência perfeita... assim, este mercado está sujeito a violentas flutuações nos níveis das taxas de frete. Estudos mostram que não há indícios de controle de mercado por parte do armadores nem por parte dos usuários." Desta

forma, cada empresário do setor age como tomador de preços e não como estabelecedor destes.

Muitas são as variáveis que influenciam a oferta e demanda pelos serviços de Transporte Marítimo. O mercado *Tramp* poderá, então, viver uma fase de quedas nas taxas de frete devido excesso de tonelagem, à qual poderá seguir outra, de alta nas taxas, devido excessos de demanda.

Fatores como o nível da atividade econômica mundial, guerras, fatos políticos podem alterar, sensivelmente, o nível de demanda pelo transporte. O nível de atividade do Transporte Marítimo é bastante suscetível às variações nas exportações e importações dos países pelo fato de sua demanda apresentar um caráter derivado em relação ao comércio externo das nações.

Um rápido crescimento das exportações de uma certa região do planeta ou o inesperado aumento de importações de um mercado que acaba de se abrir, pode aumentar, relativamente, a demanda pelo transporte. Porém, o espaço de tempo que decorre do ato das encomendas até a entrega das embarcações pode trazer complicações e levar o mercado a experimentar um processo de violento aumento nas tarifas de frete.

Por outro lado, restrições ou reservas de mercado de determinados países, ou, então, uma recessão mundial poderão desequilibrar o mercado de afretamento e lança-lo numa situação de relativo excesso de oferta. Nesta ocasião, deverá ocorrer uma súbita queda nas taxas de frete.

Os índices de utilização de capacidade caem e grande parcela dos navios são sucateados.

Estes desequilíbrios entre a oferta e procura pelo transporte tem dado às taxas de fretes, no *Tramp*, um caráter altamente volátil. Assim, o *Tramp* passa por inúmeros ciclos, onde as taxas de frete, ora desenhavam um cenário de bom retorno ao armador e, outrora lançam as taxas a níveis que não recuperam, sequer, o custo operacional.

2.5) O Transporte Marítimo Regular.

Um tanto diferenciado do Transporte de Granelis aparece o outro segmento do Transporte Marítimo, o Regular ou simplesmente *Linier* que é responsável por suprir as mais variadas demandas de transporte que não aquelas atendidas pelo primeiro.

Desde seu nascimento, o serviço Regular é responsável pela movimentação da chamada carga geral - aquela gama de mercadorias que se apresenta em pequenas quantidades para serem embarcadas - entre os vários pontos do globo.

A demanda pelos serviços regulares ou *Linier* apresenta-se de um modo mais pulverizado e irregular quando comparada à do Transporte a Granel. As características desta demanda são compreendidas quando derivadas da necessidade do

países em concretizar as relações comerciais de produtos manufaturados ou em fase bem adiantada de industrialização. Trata-se de uma demanda que está atrelada às atividades de troca, entre as nações, de mercadorias que apresentam alto valor agregado. Sendo assim, ela surge de uma forma não regular e contínua como se apresenta a demanda pelo transporte de graneis (insumos básicos) mas, irregular apresentando movimentos cíclicos com flutuações ou até aleatórios.

Se entrássemos num porão de um navio *liner* em viagem até os idos de 1960, encontraríamos grandes quantidades de sacos, fardos, caixas, lingotes e/ou rolos de metais, engradados, tonéis, e outras embalagens mais. Atualmente, a grande maioria da movimentação destas cargas apresenta-se de forma unitizada, acomodadas no interior de enormes caixas metálicas - os Contêineres.

Os serviços são caracterizados por apresentar regularidade nas escalas de partidas de cada porto da rota, além de as tarifas serem conhecidas e fixas, no curto prazo possibilitando uma certa segurança para os seus usuários.

As tarifas de fretes são cobradas sobre cada tipo de mercadoria levando-se em conta, é claro, os dois portos entre os quais ela fora movimentada. Atualmente existe a tendência de diminuição destas diferenças de tarifas entre as várias mercadorias, resultado da introdução do contêiner que acabara unitizando toda a carga.

Apesar de carregar menor quantidade de carga que o Transporte a Granel, a receita gerada pelo Transporte

Marítimo Regular é bem maior. Podemos observar, nas Tabelas 2.2 e 2.3, para o caso brasileiro, que o total de frete auferido é muito superior no Transporte Regular, ainda que movimente menor quantidade de carga. Este fato chama a atenção para a importância que ele desempenha no comércio internacional, na medida em que sua produção agrega um alto valor ao preço final das mercadorias.

TABELA 2.2 MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS E FRETES, DE LONGO CURSO, NA EXPORTAÇÃO DO BRASIL.

ANO	GRANEL SÓLIDO (MILHÕES)			GRANEL LÍQUIDO (MILHÕES)			CARGA GERAL (MILHÕES)			TOTAL (MILHÕES)			
	US\$	%	TON	US\$	%	TON	US\$	%	TON	US\$	TON		
1968	85.8	36.7	17.6	4.2	1.8	0.1	0.4	144.0	61.5	5.7	14.4	234.0	23.4
1969	103.1	37.4	24.8	6.3	2.3	0.3	0.1	166.5	60.4	4.6	15.5	275.9	29.7
1970	181.7	49.7	33.2	8.7	2.4	1.0	2.6	175.0	47.9	4.8	12.3	365.4	39.0
1971	198.0	49.8	36.6	10.6	2.7	1.5	3.5	189.0	47.5	4.4	10.4	397.6	42.5
1972	152.1	36.0	36.8	21.8	5.2	3.4	7.3	249.1	58.9	6.2	13.4	423.0	46.4
1973	294.9	44.2	52.5	30.1	4.5	4.4	6.9	341.6	51.3	7.1	11.1	666.6	64.0
1974	445.9	55.3	65.4	37.0	4.6	3.2	4.4	323.3	40.1	4.6	6.3	806.2	73.2
1975	446.6	51.2	74.0	34.7	4.0	3.3	4.0	391.7	44.9	4.8	5.9	873.0	82.1
1976	457.1	50.2	76.9	36.7	4.0	4.5	5.2	416.4	45.8	5.6	6.4	910.2	87.0
1977	428.4	45.7	66.8	40.4	4.3	3.3	4.3	468.9	50.0	6.3	8.3	937.7	76.4
1978	437.3	39.2	75.0	52.3	4.7	3.1	3.6	624.9	56.1	7.3	8.6	1114.5	85.4
1979	594.0	41.0	88.4	64.8	4.5	2.7	2.7	790.1	54.5	8.3	8.4	1448.9	99.4
1980	752.7	38.7	88.7	137.3	7.1	3.6	3.5	1052.8	54.2	9.4	9.2	1942.9	101.7
1981	889.1	38.0	93.6	197.1	8.4	7.0	6.3	1290.9	55.2	10.3	9.3	2377.1	110.9
1982	891.0	38.5	87.0	167.9	7.3	7.5	7.1	1253.6	54.2	11.1	10.5	2312.5	105.6
1983	770.4	33.1	82.8	205.3	8.8	7.3	7.0	1351.5	58.1	14.5	13.9	2327.2	104.6
1984	778.0	30.8	97.8	233.1	9.2	9.7	7.8	1514.7	60.0	17.6	14.1	2525.8	125.2
1985	867.5	32.9	107.5	217.7	8.3	9.3	6.8	1551.3	58.8	20.0	14.6	2636.5	136.8
1986	743.6	34.0	101.9	144.2	6.6	6.7	5.3	1302.0	59.5	18.8	14.7	2189.8	127.4
1987	803.8	34.5	104.4	158.0	6.8	7.8	6.0	1370.6	58.8	18.6	14.2	2332.4	130.7
1988	1003.0	34.6	120.5	162.9	5.6	7.0	4.7	1733.5	59.8	20.7	14.0	2899.4	148.2

FONTE: DIVERSOS ANUÁRIOS DA SUNAMAM - APUD ASSIS^[5] - 1991.

TABELA 2.3 MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS E FRETES, DE LONGO CURSO, NA IMPORTAÇÃO DO BRASIL.

ANO	GRANEL SÓLIDO (MILHÕES)				GRANEL LÍQUIDO (MILHÕES)				CARGA GERAL (MILHÕES)				TOTAL (MILHÕES)	
	US\$	%	TON	%	US\$	%	TON	%	US\$	%	TON	%	US\$	TON
1968	53.0	20.3	1.3	5.5	86.0	32.9	14.7	61.8	122.2	46.8	7.8	32.8	261.2	23.8
1969	48.8	19.0	5.9	24.0	76.6	29.9	15.6	63.4	131.1	51.1	3.1	12.6	256.5	24.6
1970	60.2	19.5	6.7	23.3	96.2	31.1	18.9	65.9	152.9	49.4	3.1	10.8	309.3	28.7
1971	52.7	12.7	6.5	19.5	149.5	36.1	22.7	68.2	211.6	51.1	4.1	12.3	413.8	33.3
1972	67.2	13.7	8.4	22.5	166.9	33.9	24.7	66.0	257.8	52.4	4.3	11.5	491.9	37.4
1973	96.4	13.5	9.0	18.6	284.9	40.0	34.2	70.5	331.0	46.5	5.3	10.9	712.3	48.5
1974	196.1	14.5	9.2	17.4	414.6	30.7	35.1	66.2	742.6	54.9	8.7	16.4	1353.3	53.0
1975	122.7	10.2	9.0	17.4	456.5	38.1	36.7	70.8	619.7	51.7	6.1	11.8	1198.9	51.8
1976	140.9	12.5	12.1	20.6	463.2	41.2	41.8	71.3	521.4	46.3	4.7	8.0	1125.5	58.6
1977	153.3	14.2	13.5	21.5	443.0	41.1	45.1	71.8	482.7	44.7	4.2	6.7	1079.0	62.8
1978	212.9	18.0	16.0	24.1	462.7	39.2	46.5	69.9	505.9	42.8	4.0	6.0	1181.5	66.5
1979	336.1	23.5	16.8	24.7	504.8	35.4	46.7	68.8	586.6	41.1	4.4	6.5	1427.5	67.9
1980	535.9	30.4	18.3	24.9	580.6	32.9	51.2	69.8	647.9	36.7	3.9	5.3	1764.4	73.4
1981	403.0	23.2	14.6	24.0	744.1	42.8	42.8	70.3	591.9	34.0	3.5	5.7	1739.0	60.9
1982	269.7	18.0	13.8	23.8	782.2	52.1	41.6	71.8	449.5	29.9	2.5	4.3	1501.4	57.9
1983	251.5	20.9	13.8	27.4	641.7	53.4	34.7	68.8	308.1	25.6	1.9	3.8	1201.3	50.4
1984	223.4	20.7	15.8	33.1	562.9	52.1	30.2	63.3	294.5	27.2	1.7	3.6	1080.8	47.7
1985	211.4	21.1	16.6	36.2	498.7	49.9	27.2	59.4	290.3	29.0	2.0	4.4	1000.4	45.8
1986	185.1	15.2	19.5	35.6	596.2	49.0	30.6	55.9	436.6	35.8	4.6	8.4	1217.9	54.7
1987	212.9	17.4	20.1	36.2	610.9	50.1	32.1	57.8	396.1	32.5	3.3	5.9	1219.9	55.5
1988	210.8	18.8	17.2	33.0	585.3	52.2	33.1	63.4	325.2	29.0	1.9	3.6	1121.3	52.2

FONTE: DIVERSOS ANUÁRIOS DA SUNAMAN-APUD ASSIS⁽⁵⁾ - 1991.

Podemos observar melhor esta divisão dos fretes, nas figuras 2.5 e 2.6, que seguem:

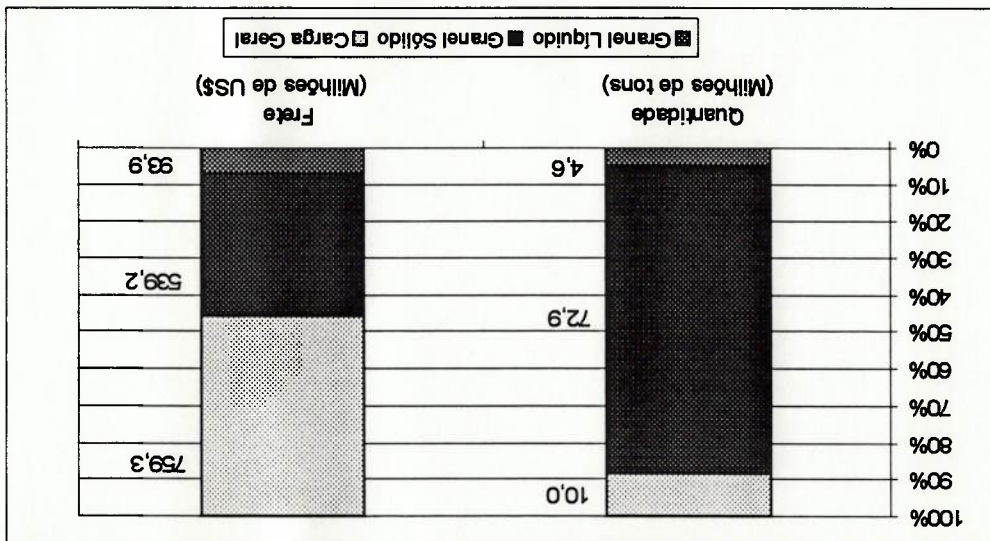


Fig. 2.05 Movimento médio e frete médio auferido, na exportação do Brasil, no período de 1968-1988. Fonte: Dados obtidos a partir da tabela 2.2.

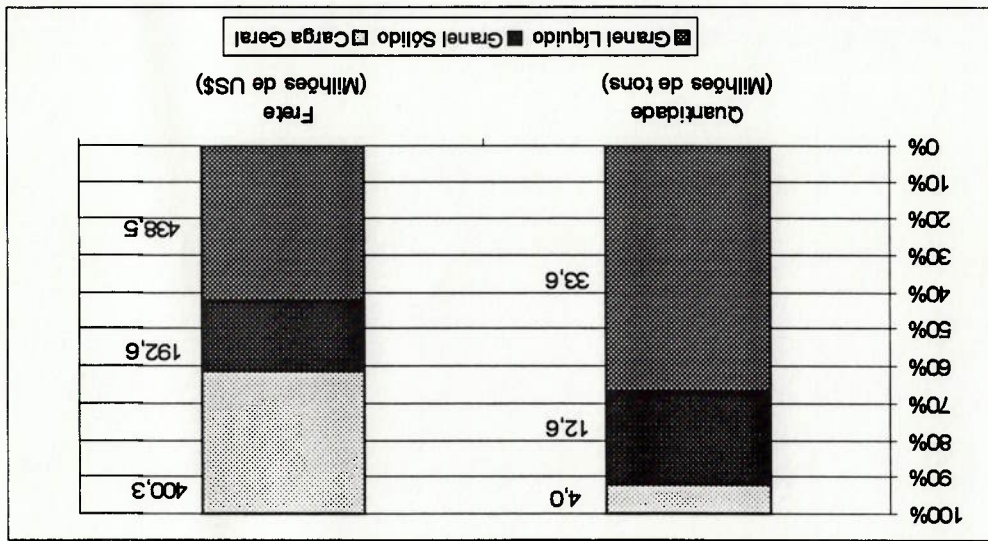


Fig. 2.06 Movimento médio e frete médio auferido, na importação do Brasil, no período de 1968-1988. Fonte: Dados obtidos a partir da tabela 2.3.

Reserva-se, porém, o capítulo 3 para melhor
analisar o Transporte Marítimo Regular, onde será alvo de
maiores investigações.

O leitor terá à disposição, neste capítulo, uma larga caracterização operacional e econômica do Transporte Marítimo Regular. O capítulo apresenta as principais características econômicas e de mercado presentes no chamado Sistema de Conferências de Fretes depois de descrever as condições em que se originaram os serviços marítimos regulares. Posteriormente, o leitor encontrará uma discussão a respeito da eficiência na alocação dos recursos e do excesso de capacidade na prestação destes serviços.

3.1) Introdução.

O TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR OU LINER

CAPÍTULO 3

3.2) A Origem do Transporte Marítimo Regular.

Durante toda a Idade Moderna, a navegação e a Construção Naval aperfeiçoaram-se gradativamente, porém, não podiam assegurar regularidade nos tempos de viagem das embarcações. Elas eram rústicas, construídas de madeira e estavam sujeitas ao estado do tempo para realizarem as viagens. Somente em 1822, a Inglaterra constrói a primeira embarcação de aço, sendo que, a partir de 1864, no auge da 2.ª Revolução Industrial, estaria apta a desenvolver a construção, em escala industrial, de navios de aço.

De acordo com STOPFORD^[3]: " Na metade do século XIX, desenvolvimentos técnicos e comerciais deram aos armadores a possibilidade de prestarem serviços regulares e com escala definida. O mais importante deles foi a introdução dos navios a vapor, para o qual era possível, então, previsão do tempo em trânsito. A companhia P&O introduzira navios a vapor com rodas no comércio com o Extremo Oriente em 1844 e, nos próximos vinte anos, os navios tornaram-se, progressivamente, mais rápidos, mais confortáveis, e mais baratos na operação".

O serviço regular surge, então, neste contexto de transformações tecnológicas da segunda metade do século XIX, mais particularmente, nos anos de 1870, com o aperfeiçoamento do navio a vapor e sua utilização no comércio internacional. O navio a vapor permitiu que os armadores

"... os navios convencionais para transporte de carga geral são projetados para carregar uma grande variedade de mercadorias que se distinguem entre si por fatores quantitativos (valor, densidade, etc) e qualitativos (propriedades químicas, perigo de deterioração, requisitos de ventilação, temperatura, etc). Como resultado, é impossível projetar uma embarcação que apresente o máximo de eficiência no transporte de qualquer tipo de carga geral. O melhor que o projetista naval poderá fazer é tentar conseguir um

carga:

embarcações convencionais *liner* e as operações de manuseio da alguns aspectos técnicos relacionados com o projeto das mercadorias movimentadas, NOVAES⁽⁶⁾ chama a atenção para de regularidade dos serviços e da grande diversidade de Por outro lado, em virtude das características

operam.

técnico-burocráticos em muitos pontos das rotas em que carga. As companhias acabam por manter muitos escritórios desenvolve, também os planos de estivaagem para toda a terra e, em cada porto da rota. Este mesmo pessoal contatos com usuários mantidos por um pessoal técnico, em deste serviço requer um número maior de processos, envolvendo enorme diversidade de mercadorias na rota, a boa prestação Pelo fato de o *liner* movimentar uma

Regular.

3.3) Características Operacionais do Transporte Marítimo

onde não seriam mais perturbados pela ação do mau tempo, oferecessem um serviço com escalas regulares numa dada rota,

Esta facilidade no manuseio dos graneis teria, de alguma forma, que ser transplantada ou adequada para o Transporte Marítimo Regular. Inovações tecnológicas foram introduzidas, no sentido de se conseguir uma utilização da carga geral. A partir da década de 1960, surge o Contêiner. O manuseio da carga tornou-se, basicamente mecanizado e muito mais rápido, colocando o setor numa nova Era. Os inconvenientes no manuseio das cargas se, ainda não se extinguíram, diminuíram bastante com a utilização do contêiner. Os navios gastam, agora, menos tempo parados no

de carga, em separado. O manuseio da carga sólida ou líquida nos graneliros é um processo muito menos trabalhoso por empregar esteiras rolantes, processos de aspiração e sucção já que muitas destas cargas podem escoar em dutos. Esta facilidade no manuseio dos graneis teria,

Os problemas com a movimentação e estivaagem sempre acompanharam o *Liner*, dada a natureza diversa das cargas, pois, todo o volume disponível encontra-se isolado do meio exterior pelo chapamento estanque do casco. NOVARS⁽⁶⁾ afirma ser esta operação de natureza manual e muito demorada. A operação deve ser executada, quase que, para toda parcela

projeto não seriam tão genéricos. O autor salienta, pois, que se o projeto for executado para um dada rota específica, a dificuldade poderá se reduzir, já que os requisitos, já que os requisitos de

equilíbrio entre os requisitos conflitantes, de modo a dotar o navio de maior flexibilidade possível. . . . A prática indica que a flexibilidade é, talvez, o fator mais desejado por armadores de carga geral convencional."

portos. Estas operações de manuseio deixam, então, de serem mão-de-obra intensiva e passam a utilizar cada vez mais equipamentos mecanizados. Desta forma, grandes quantidades de capital são necessárias para o estabelecimento de *piers* especializados na movimentação destas enormes caixas metálicas.

Encontramos, em vários autores, descrições acerca da operacionalidade do Transporte Marítimo Regular. Segundo STOPFORD^[31]: "A função do *Liner* é providenciar transporte marítimo rápido, frequente e seguro para quase todo tipo de carga e para quase todo lugar do mundo, a um preço previsível". Em ZERBY; CONLON^[7], encontramos: "os *'Liners'* distinguem-se de outros supridores do Transporte Marítimo porque oferecem escalas regulares de serviço entre portos a preços estabelecidos no curto prazo". ASSIS^[5] sustenta: "... o transporte de carga geral é, normalmente, realizado por navios que operam em linhas regulares: os *'Liners'* que possuem rotas fixas, com frequências, capacidades, velocidades e tarifas pré-estabelecidas".

Uma outra característica importante do Transporte Marítimo Regular é o de apresentar, desde sua origem, uma Organização Industrial bastante cartelizada. As Conferências de Fretes são as responsáveis pela manutenção e administração do cartel. Mantêm as taxas de fretes fixas, a curto prazo e, a níveis capazes de perpetuar a condição de bom retorno para os armadores em cada rota. Contudo, este poderio dos cartéis tem diminuído bastante nos últimos 20 anos, depois do surgimento do contêiner.

Depois de muitos anos de poder de mercado e de estabelecimento de políticas de preços, os cartéis se vêm enraquecidos em função de muitos fatores. A utilização em larga escala do Contêiner parece ter sido a pedra angular que minou o poder das conferências de fretes. Os fatores e este processo todo será melhor analisado no capítulo 4 deste trabalho.

VALENTE^[8] é enfático no que diz respeito às diferenças na Organização Industrial dos dois segmentos: "As taxas de fretes são determinadas dentro de várias estruturas de mercado, que vão desde a quase perfeita competição, como o afeitamento de navios no *Baltic Exchange*, até os mais rígidos monopólios, como podem ser as conferências de fretes, mormente as de caráter fechado. A faixa predominante do mercado, principalmente no campo da carga geral, é dominada pelo oligopólio dos grandes armadores, reunidos nestas conferências".

3.4) O Sistema de Conferências de Fretes.

Convencionou-se chamar de o Sistema de Conferências de Fretes a forma em que o Transporte Marítimo Regular se organizou, desde o seu surgimento, - na segunda metade do século XIX - para a prestação dos serviços regulares. Este sistema consiste basicamente em estabelecer,

frotas, desportara, sem dúvida, como a principal e mais utilização da capacidade dos navios, devido ao aumento das características no Transporte Marítimo Regular. A baixa surgiram, logo no início das operações, certas

no sentido de suprir novas embarcações. consequentemente, a construção naval tomou um grande impulso época". Os armadores realizaram enormes ganhos e, armadores e um aumento no comércio internacional, naquela consequente e expressiva redução nos custos incorridos pelos Como bem observou DEVANNEY⁽⁴⁾, " Houve uma

de oferta.

tiveram que enfrentar um problema econômico sério: o excesso que destruíam de custos de operação decrescentes, contudo naval, frotas cada vez maiores eram entregues a armadores, prestação dos serviços regulares, com o avanço da construção Nos anos que se seguiram ao início da

3.4.1) A Origem do Sistema de Conferências de Fretes.

preços dos fretes que há vinte anos ou mais. detêm mais o mesmo poder de mercado no estabelecimento das todas as rotas do mundo, as conferências de fretes já não Apesar de ainda serem encontradas em quase preços dos fretes entre os armadores que a exploram.

em cada rota de operação, um grande acordo para a política de

preocupante delas. As conseqüentes quedas nos níveis de frete e margens de ganho, nos anos de 1872 e 1873, foram sentidas pelos armadores, assim que se acirrou a concorrência entre eles, pela disputa de cargas. A concorrência entre os armadores tornou-se tão intensa a ponto de gerar um vultoso excesso de capacidade na rota UK-Índia.

Busquemos um pouco de história, em STOPFORD^[3],

encontramos:

"Um número maior de companhias inglesas, incluindo P&O, Alfred Holt e Glen Line ofereciam serviços *liner* para o Extremo Oriente, porém, notavam que os esforços para manter o serviço regular, com tarifas estáveis eram inúteis. Uma intensa competição forçavam as tarifas para níveis que não cobriam, sequer, os custos. Um problema era o excesso de capacidade, outro a sazonalidade do mercado, de forma que ocorria, principalmente, em produtos agrícolas como o chá, um desbalanço entre as pernas. Devido a ambos fatores, havia, freqüentemente, mais capacidade que carga. Este cenário levou à política de taxar pelo custo marginal, onde, concorrendo para encher seus navios, armadores cobravam tarifas que não cobriam os custos de capital e operação, incorridos nos serviços."

Preocupados com o enorme capital inicial a ser amortizado, além, é claro, dos custos de operação com a prestação dos serviços, os armadores, reunidos, concordaram em fixar conjuntamente os preços dos fretes. Cartelizaram, assim, o mercado.

As conferências de fretes nasceram, pois, conjuntamente com a prestação dos serviços regulares e, alastraram-se, posteriormente, por quase todas as rotas do mundo. No início dos anos 1970, elas eram mais de 360 e, basicamente, estão organizadas em conferências fechadas e abertas, conforme STOPFORD^[3].

VALENTE^[8], também descreve estes fatos:

" A partir do século XIX, com o desenvolvimento tecnológico da construção naval, a navegação a vela foi cedendo lugar, paulatinamente, à navegação a vapor. Menos dependente dos caprichos meteorológicos, mais veloz e seguro, o navio a vapor possibilitou o estabelecimento dos serviços regulares nos transportes marítimos - os chamados *liner services*. Esses serviços proliferaram com grande rapidez nos tráficos coloniais, especialmente nos que demandavam o Extremo Oriente, após a inauguração do canal de Suez em 1869. O aumento brusco na oferta de capacidade desencadeou uma competição desenfreada entre os armadores que exploravam tais tráfegos. As ruínas das consequências deste primeiro embate por carga, travado sob o signo da livre concorrência, convenceram os armadores da necessidade de disciplinar o tráfego, controlar a oferta de capacidade, unificar as tarifas de fretes e dividir os mercados. Armadores que operavam serviços regulares numa determinada tráfico se reuniram, com base em acordos de vários tipos, comprometendo-se a limitar a concorrência entre si e organizarem-se, como um grupo, frente à competição dos *outsiders*, que haviam preferido guardar sua liberdade individual de ação e ficar fora do grupo. Assim, surgiram as conferências, a primeira das quais se formou em 1875, para explorar o tráfico Calcutá-Grã-Bretanha".

A primeira conferência foi criada em agosto de 1875 pelas companhias que exploravam a rota Reino Unido-Índia. Concordeu-se em: a) taxar de forma semelhante; b)

outsider: companhia de navegação que, por qualquer motivo, opera fora da conferência de fretes, estando, portanto, livre das decisões e imposições destas.

?: *in VALENTE* [8]: "É curioso observar que o termo conferência, empregado neste contexto, no sentido de verificação, cálculo do valor do frete, dá margem a freqüentes quiprocós, quando usado em círculos outros que não os mais ligados ao Transporte Marítimo... O Almirante J.C. de Macedo Soares Guimarães, no seu livro *Marinha Mercante do Brasil (Uma Opinião)*, o primeiro depoimento sobre a luta pela implementação da política brasileira, da qual foi ele, um dos principais planejadores e executores, descreve episódio pitoresco: "um alto comerciante da praça do Rio de Janeiro, tido como entendido no assunto, ao comentar os debates que, então, se travavam sobre a política brasileira de fretes, declarou em alto e bom som que duvidava da eficácia da 'conferência', pois esta já durava muito tempo e quando se 'conferenciava' tanto, nada podia dar certo". "

Limitar o número de partidas; c) não dar preferências ou descontos aos usuários e; d) partir no dia marcado, qualquer que tenha sido a quantidade de carga embarcada. Porém, muitos usuários, particularmente, os comerciantes de Manchester, trataram de utilizar navios fora da conferência, os 'outsiders', segundo STOPFORD^[3].

3.4.2) O Excesso de Capacidade.

O excesso de oferta de capacidade é uma característica que sempre acompanhou a atividade do Transporte Regular. Neste contexto, trata-se de um aspecto que, em maior ou menor grau, surge como necessidade intermitente da oferta de transporte com rota e frequências de partidas conhecidas, seja ele marítimo, aéreo, rodoviário, etc.

Muitos são os fatores que influenciam na demanda pelo transporte e que fazem com que ela se apresente de uma forma não totalmente previsível ao longo da rota e do tempo. Assim, podemos encontrar, em determinados trechos da rota, grande concentração de movimentação de cargas, enquanto que, em outros trechos, ou até mesmo numa perna inteira, os veículos trafegam com utilização da capacidade bem abaixo da desejada.

Neste sentido, o ofertador dos serviços deve estar preocupado em estabelecer uma frota que, ao mesmo tempo, não lhe imponha uma estrutura de custos muito acima da dos seus concorrentes mas que, também, não o faça perder cliente ou carga por um problema de insuficiência de oferta. Por outro lado, não podemos deixar de diferenciar um simples e sazonal excesso de oferta, concebido até nos mercados mais competitivos, com o persistente excesso de capacidade encontrado no Transporte Marítimo Regular. Podemos encontrar, no item 1 do Anexo B - "Políticas de Mercado e Análise da Competição" - uma análise, elaborada por ZERBY ; CONLON^[7], sobre o ponto de operação e o consequente surgimento do excesso de capacidade no Transporte Marítimo Regular.

Analisando as forças que fazem com que esta característica se apresente segundo uma forma bastante consistente, DEVANNNEY^[4] denuncia a Organização Industrial cartelizada do Transporte Marítimo Regular, como a principal geradora e perpetuadora deste cenário. O autor comenta:

" Considere o seguinte cenário. Devido a um crescimento na demanda ou melhoria na tecnologia do setor, um certo mercado (rota) torna-se, agora, viável de exploração. Os pioneiros auferem lucros monopolísticos e, são, imediatamente, seguidos por concorrentes. Aparece um excesso de capacidade enquanto as tarifas caem abaixo dos custos médios. As companhias terão, somente, duas soluções: ou reduzem a tonelagem ou agrupam-se em torno de um cartel para ajustar, monopolisticamente, o frete. Eles escolhem a segunda, e taxam rentavelmente, apesar da existência de excesso de oferta.

Dado o retorno, ora bastante rentável da atividade, algumas firmas vão procurar aumentar seus ganhos pelo aumento da qualidade dos serviços na rota. As outras firmas do cartel, também, irão agir da mesma maneira. Assim, mais tonelagem é adicionada à rota,

Parece ser o usuário o grande perdedor, num sistema em que não há grandes ganhadores. O usuário é o

rentabilidade aos membros dos cartéis'.
Incrementados", para possam conferir, novamente, níveis dos preços, ocasião em que estes têm de ser caracterizados pelo movimento ascendente dos custos até os estes desçam até os níveis dos custos, os cartéis podem ser pode ser caracterizada pela pressão sobre os preços para que serviço. Segundo DEVANNNEY⁽⁴⁾: " Enquanto a livre concorrência juntamente, com uma incrível competição nos níveis de característica de um persistente excesso de capacidade, Cartel, confere ao Transporte Marítimo Regular a Este processo, conhecido como Espiral do

frete está fixado".
outros membros, estará atrairdo mais carga, já que o pde um navio na rota com um nó mais veloz que os dos armadores é a velocidade das embarcações. Se um membro melhora qualidade. A variável de maior controle dos Uma maneira de atrair carga é oferecer serviços de seus ganhos pelo aumento de utilização da capacidade. capacidade, um armador, certamente, conseguiria aumentar Dado um certo montante de excesso de sofisticados de manuseio da carga...
rápidos ou, ainda, via utilização de equipamentos mais de um número maior de navios ou pelo uso de navios mais uma parcela maior do mercado, na rota, pela utilização, relação ao nível de preço, buscam angariar, cada qual, conferenciados, não podendo competir entre si com uniforme para as cargas. Desta forma, os armadores de maximizar seus lucros, desde que obedeça o frete conferências, cada companhia membro possui a liberdade Isto é possível, visto que, nas na rota e, o processo se repete.

enquanto o índice de utilização cai e, com ele, a taxa de lucro. A conferência deve aumentar as tarifas até o ponto em que torne rentável a adição de mais tonelage

grande perdedor, no sentido de que é ele que acaba pagando pela guerra de serviços entre os membros, mesmo que, na maioria das vezes, não necessita de melhorias na qualidade dos serviços. Por outro lado, não há ganhos reais, a curto prazo, para os membros, na medida em que os aparentes ganhos com melhorias de serviços são, paulatinamente, consumidos pelos conseqüentes aumentos dos níveis de custo da produção. DEVANNNEY^[4] acredita que as conferências fechadas¹, por apresentarem formas de decisão conjunta e práticas de racionalização no uso da frota (pools), não são tão afetadas pelo excesso de capacidade gerado pela Espiral do Cartel. Segundo o autor: "As conferências fechadas tendem a ser mais eficientes que as abertas. Uma conferência onde existem normas para regularizar as partidas parece ser mais eficiente do que aquela onde não ocorram tais regras e conferências onde se praticam acordos de "pool" parecem ser mais eficientes, ainda. Assim, quanto mais a conferência se assemelhe a um monopólio, mais eficiente ela parece ser". Este processo é conhecido como racionalização".

¹ vide item 1 do Anexo A.

² in DEVANNNEY^[4]: "O Governo dos EUA, através de legislação, pressiona para que as conferências tenham caráter de conferências abertas. Em nosso ponto de vista, este é o pior de todos os mundos".

3.4.3) Análise Mercadológica e Discussões acerca da Eficiência Econômica do Sistema de Conferências de Fretes.

Em virtude da criação da Conferência de Calcutá, estão estabelecida pelos armadores da rota UK-Índia, o sistema de conferências começou a ser utilizado, também, em muitas outras rotas.

Cada conferência possui seu modo de operação, suas regras, normas que integram o seu *Conference Agreement*. Encontramos, pois, inúmeros *Conference Agreement* pelo mundo, cada qual, um tanto diferenciado do outro; alguns pontos, porém, são comuns a todos eles, como salientou DEVANNNEY⁽⁴⁾: a) acordo para fixar taxas de frete uniformes para várias mercadorias;

b) ação conjunta para deter concorrência externa; e c) regras para limitar a competição interna.

Podemos estabelecer, então, que as conferências consistem, de uma forma geral, de um cartel composto por armadores interessados na manutenção de uma certa margem de ganho na prestação dos serviços. Os membros reúnem-se, pois, em torno de um objetivo maior, o estabelecimento dos preços dos fretes, como se constituíssem uma única empresa. Por outro lado, tratam de afastar qualquer

⁴*Conference Agreement*: Estatuto da Conferência onde ficam estabelecidos: o tipo da conferência, suas normas e objetivos, processo de entrada de novos membros, acordos, divisões de receitas e/ou cargas, etc.

tipo de competição, quer seja oriunda de armadores externos ou, mesmo, entre os próprios membros.

Por esta razão -cartelização dos serviços e suas consequências econômicas- o *Liner* tem sido objeto de muitos estudos e investigações. Muita controvérsia tem sido gerada entre economistas e pesquisadores que se dispõem a analisar este ramo do Transporte Marítimo. Neste sentido, DAVIES^[9] afirma: " Dada a importância do comércio internacional para a saúde da economia do mundo industrial e a significância do *Liner* em prestar serviços a mercadorias de maiores valores agregados, um *Liner* eficiente é uma necessidade óbvia".

3.4.3.1) A Eficiência Econômica e o Transporte Marítimo Regular.

A fim de compreendermos melhor o significado da palavra eficiente, empregada por DAVIES, recorremos a DEVANNEY^[4]. DEVANNEY, ao investigar a utilização de recursos no *Liner*, estabelece três diferentes conceitos de custos envolvidos quando da prestação de serviços:

a) Custo para o usuário ao utilizar-se do transporte de uma unidade de carga. O custo para o usuário ao utilizar-se desta alternativa é a redução em seu lucro associada com a decisão. Este custo é a taxa de frete.

b) **Custo para o armador ao aceitar o transporte de uma unidade de carga.** O custo para o armador é a redução em seu lucro decorrente da decisão tomada. Esta redução pode variar sensivelmente, dependendo das circunstâncias. Se o espaço para alocar esta unidade fosse viajar ocioso e o tempo de carga e descarga desta unidade não aumentasse significativamente o tempo total gasto no porto, então a redução no lucro que o armador estaria sentindo estaria bem próxima dos gastos envolvidos somente com o manuseio da carga.

Porém, se a unidade de carga a ser embarcada tomar o lugar de outra, então a redução no lucro estará associada com lucro líquido que se auferiria caso a outra unidade fosse embarcada. Desta forma, o armador tem em mente que estará pagando um custo de oportunidade toda vez que embarcar uma nova unidade de carga em seu navio, a menos que aquele espaço fosse viajar ocioso.

c) **Custo social do transporte.** Existe, ao nível internacional, um custo devido à prestação dos serviços regulares. A alocação de recursos (capital e humano) por esta atividade poderia estar sendo utilizada, pela Economia Mundial, em outras atividades quaisquer. Poderíamos medir este custo social, diz o autor, em termos da produção total de bens e serviços que estes recursos poderiam gerar, a preços de mercado.

DEVANNNEY^[4] se utiliza, pois, do conceito do Ótimo de Pareto para qualificar uma atividade de eficiente. Ele admite que, numa atividade considerada eficiente, do

ponto de vista de Economia Mundial, ocorre: i) aceitação das preferências individuais manifestadas, por cada agente econômico, pela sua "disposição de pagar" pelos bens; ii) alocação de recursos de uma maneira tal, que não seja possível aumentar os benefícios para um dado agente sem que se tenha de diminuir os benefícios/interesses de outros.

Neste sentido, o autor estabelece: "Num mercado completamente competitivo, estas três quantidades - taxa de frete, custo para o armador e o custo social do transporte - serão iguais."

Podemos encontrar em DAVIES^[9] a mesma ideia do Ótimo de Pareto. Ele enxerga um emaranhado de interesses conflitantes no Transporte Marítimo Regular e concluirá por uma maximização do bem-estar global, considerando-se todos aqueles interesses em conjunto. DAVIES^[9] comenta:

" No *Linier*, como em muitas outras indústrias, não há convergência para um único interesse público, mas sim uma variedade de grupos com interesses diversos entre os quais não existe, necessariamente, um consenso. Assim, os armadores têm interesse por maiores retornos, enquanto os usuários identificam seus interesses por baixas tarifas de frete e serviços eficientes.

Além destes, os trabalhadores apresentam seus interesses legítimos na promoção que ocorre através de altos salários e condições favoráveis de emprego. Finalmente, o Estado identifica um campo de interesses maior que engloba como, por exemplo, a segurança do comércio, ou a necessidade de superávits na balança comercial... e no *Balanço de Pagamentos*.

A existência destes grupos com diferentes interesses traz dificuldades na avaliação normativa do desempenho da indústria já que muitos dos interesses particulares destes grupos são conflitantes. Assim, a conclusão de que a conferência estaria obtendo retornos monopolísticos seria julgada como indesejável pelos usuários e consumidores últimos dos serviços, ao mesmo

tempo que poderia ser, favoravelmente, recebida pelos armadores e trabalhadores e, possivelmente, por alguns governos...

As fortunas de cada grupo são independentes, além de que, ao mesmo tempo, a maximização dos interesses de cada um, provavelmente, não ocorrerá simultaneamente à maximização dos interesses dos outros... Assim, como todos os interesses não podem ser maximizados simultaneamente, a análise normativa pressupõe a criação de uma função de bem-estar social ou de figuras de méritos para cada um destes grupos".

3.4.3.2) Análise Mercadológica no Transporte Marítimo Regular.

Devemos observar, não justificando a formação dos cartéis no Transporte Marítimo Regular, que o setor sempre reuniu duas características que muito colaboram na manutenção de um ambiente cartelizado, a saber: a existência de barreiras naturais à entrada devido a enormes somas de capital necessárias para a operação dos serviços e a característica um tanto inelástica da demanda que recai sobre o setor.

Na maioria das vezes, os usuários não têm a quem recorrer para se ressarcirem dos abusos econômicos praticados por estes cartéis. A atuação dos outsiders introduz uma certa competição na rota, na medida em que pode provocar uma queda nos níveis das tarifas de fretes da conferência.

Frete por prestar serviços de boa qualidade e, sentido de defender e valorizar o sistema de conferências de Forém, muitos argumentos são encontrados no

apontar seus abusos e irregularidades. para fiscalizar a atuação das conferências no mercado e São poucas as associações de usuários, concebidas usuário, que pouco tem como defender-se dos abusos de sistema sempre se mostrou muito prejudicial somente para o De forma geral, ao longo dos tempos, este

com tarifas altas, muito próximas às das conferências. lucrativas, movimentando as cargas de maior valor unitário, conferências. Podem explorar as fatias de mercado mais terem de transportar todo tipo de carga, como as em muitas rotas acabam, de certa forma, privilegiadas por não No cenário que persiste, companhias *outsiders* Sistema de Conferências de Frete".

ser encontrados na seção 4 do Anexo A - "Características do conferências, acordos de *pool* e outros aspectos mais podem acordos de lealdade assim como classificações das Maiores detalhes sobre o funcionamento de tais desconto.

Forém, se o usuário desrespeitá-lo, perderá o direito ao usuários aos seus serviços através de descontos nos fretes. Estes acordos, basicamente, visam cativar os costumam fechar acordos de lealdade com seus usuários.

concorrência que os *outsiders* representam, as conferências Para se protegerem do potencial de

principalmente, ser capaz de assegurar, aos usuários, a continuidade dos serviços.

Neste ponto sempre houve uma grande controvérsia. Muitas são as opiniões sobre a quantificação da utilidade marginal do serviço para o usuário e, consequentemente, a quantia monetária que deveria, então, desembolsar para adquirir os serviços.

Os partidários do Sistema de Conferências propagam o fato de que os serviços regulares têm uma utilidade marginal muito grande para os usuários, o que, então, justificaria que estes fizessem grandes desembolsos para usufruir daqueles serviços. Estaria justificada, assim, a necessidade de manutenção do Sistema de Conferências de Fretes, tido como o único instrumento capaz de organizar e prestar os serviços regulares de Transporte Marítimo.

As conferências e seus defensores sempre lançaram mão de conhecidos argumentos para a defesa do Sistema de Conferências de Fretes. Autores controversos os conhecem bastante tanto que o próprio DEVANNNEY⁽⁴⁾, um combatente do Sistema de Conferências de Fretes, resumiu os três principais argumentos pró-conferência. O autor resolveu denominá-los de argumentos clássicos da defesa do sistema conferenciado:

1) a concorrência é incapaz de regular os mercados de serviços regulares, dada a estrutura de gastos envolvidos na prestação dos mesmos;

- 2) o mercado competitivo, ou melhor, a concorrência poderia ser concebida no Transporte Marítimo Regular; contudo, as inesperadas flutuações nos fretes trariam prejuízos aos usuários, maiores que aqueles provenientes das ineficiências introduzidas pelo sistema de conferências;
- 3) estas flutuações de mercado nos fretes trariam muitos problemas para a administração, considerando o suposto cenário de concorrência.

Utilizados, por vários autores, de forma direta ou indireta, em muitos trabalhos sobre o *Liner*, estes argumentos foram muito bem resumidos por DEVANNEY⁽⁴⁾. Tomemos, inicialmente, o primeiro deles, para compreendermos suas justificativas.

STOPFORD⁽³⁾ o apresenta de querendo mostrar a existência de um relacionamento bastante "harmonioso" entre a conferência e os usuários: "... os usuários em livre concorrência, experimentarão taxas de fretes bastante voláteis e, provavelmente, um serviço menos seguro desde que as companhias encontrar-se-ão em dificuldades financeiras ou até em falência. Limitando a competição, o sistema de conferências introduz estabilidade e regularidade nos serviços e, por todo o último século, os usuários têm demonstrado que valorizam muito os serviços a fim de pagar por eles".

Nos parece que a palavra "pagar" utilizada ao final do comentário acima, feito por STOPFORD^[31], carrega um significado maior, extra. Devemos entender, então, que os serviços regulares, tão interessantes aos usuários, são prestados, pelas conferências, a preços superiores àqueles que encontraríamos se os recursos fossem utilizados de uma forma mais eficiente?

Uma simples racionalização na operação das companhias traria este modo mais eficiente de utilização dos recursos ou seria inevitável uma organização mais competitiva para obtê-lo? Quanto de competição, então, precisaríamos? Seria necessário banir todo o sistema de Conferências de Fretes ou a simples presença de *outsiders* bastaria? Não seremos capazes de responder, inequivocamente, a todas estas indagações, porém buscaremos compreendê-las e, principalmente, analisá-las, sob os pontos de vistas mais controversos.

A proposição de que esta é uma atividade de alto risco para o armador caminha ao lado do Transporte Marítimo Regular desde suas origens. Parece ser um argumento muito forte, na medida em que se tornou o mais popular deles em defesa do sistema de conferências de fretes.

A idéia baseia-se na necessidade, que o armador interessado na exploração de uma rota tem de prover sua frota de combustível, tripulação, seguro, além de pessoal técnico-administrativo, em terra, capaz de manter contatos com os usuários e providenciar todos os requisitos para que

se tenha um bom embarque e desembarque das cargas. O armador necessita, pois, de agências/representantes da companhia em quase todos os portos da rota. Despesas portuárias, que vêm sobrecarregar estes desembolsos, além da freqüente subutilização de capacidade da frota são outros elementos que oneram, em muito, o armador.

Estes custos, quando tomados em conjunto com a necessidade de amortização do capital, criam uma situação bastante dispendiosa e prejudicial ao fluxo de caixa da companhia. Desta forma, para se manter a qualidade dos serviços na rota explorada, ou seja, com freqüências regulares de partidas, conforme interesses dos usuários, o armador deve custear, por assim dizer, uma enorme infra-estrutura. Entenda-se infra-estrutura no sentido em que a atividade envolve uma grande estrutura de custos que se apresentam como fixos, a curto prazo, para o armador.

Com o objetivo de reforçar esta idéia, tomemos uma citação em DAVIES^[9]: "A maioria dos custos envolvidos na prestação dos serviços *Liner* são fixos em consequência do grau intensivo de capital encontrado na atividade e de sua própria natureza que transforma itens como mão-de-obra, combustível (comumente tomados como variáveis) como custos fixos no curto prazo. De fato, os únicos custos variáveis são aqueles associados ao manuseio da carga".

Neste contexto é que DRVANNY^[4] afirma serem as despesas com manuseio de carga os únicos custos variáveis, a curto prazo para o armador. Sendo assim, ele não hesitou em

aponta-lo como o custo marginal no *Liner*. O autor constata que, em presença de excesso de capacidade, para se transportar uma unidade adicional de carga, o armador terá prejuízo somente com o manuseio desta, se o tempo de porto não aumentar consideravelmente. Por outro lado se, ao alocar a unidade adicional de carga, o armador utilizar-se de espaço que poderia ser usado por outra unidade de carga ou o tempo estacionado sofrer acréscimo, o custo associado com o transporte desta unidade de carga será maior, para ele.

Tendo analisado o lado da oferta, passemos, agora, a estudar o comportamento geral da demanda pelos serviços regulares, já que o primeiro argumento, denominado clássico por DEVANNEY, repousa sobre a interação destas duas grandezas de mercado.

Sabe-se que a demanda pelo Transporte Marítimo Regular é derivada, isto é, depende, em primeira instância, das relações de comércio entre as nações, isto é, do desenrolar da oferta e demanda por várias mercadorias das várias nações. Conforme mencionou GARDNER^[10]: "Flutuações na demanda pelos serviços "Liner" ocorrem devido aos fatores cíclicos e/ou sazonais que afetam tanto a oferta quanto a demanda pelas mercadorias que são movimentadas, ao longo da rota, por este serviço".

Sabemos, também, que o próprio desempenho dos serviços regulares prestados pelo *Liner* e seus níveis de tarifas de fretes podem influenciar, sobremaneira, o comércio internacional. Se o frete representar uma parcela razoável do

preço final da mercadoria, a demanda pelo transporte se apresentará de forma mais elástica, conforme MARX^[11] analisa: " Quando o custo de transporte representa uma pequena parcela do preço total pelo qual a mercadoria é vendida, a demanda pelo transporte tenderá a ser inelástica com relação ao preço; porém, se o custo de transporte constitui uma grande proporção do custo total, então, a demanda pelo transporte tenderá a ser mais elástica".

Diante de tais comentários, podemos concluir que entre-safras, recessões, mudanças de hábitos ou pressões de consumidores, tarifas alfandegárias, reservas de mercado ou mesmo o próprio nível das tarifas de fretes podem alterar as relações comerciais na rota considerada. Estas perturbações alteram, conseqüentemente, o nível de demanda que se estabelece pelo Transporte Marítimo Regular. " A demanda pode, porém, variar de uma forma regular, com flutuações cíclicas e sazonais ou, então, irregular, com flutuações não recorrentes e aleatórias" (ZFRBY ; CONLON^[7]). Ainda, deve ser acrescentado o fato, bastante característico, de encontrarmos, numa mesma rota, um desequilíbrio entre as demandas pelo transporte, nas duas pernas. A movimentação de cargas num sentido da rota, geralmente, apresenta características bastante diferentes em relação ao outro, principalmente no que diz respeito a quantidades físicas.

Estas características todas fazem da demanda pelo transporte um grande problema para a administração e

"O principal problema estaria na oscilação dos preços durante os ciclos, em particular, na recomposição das perdas consequentes à manutenção dos serviços durante o período de baixa demanda, através de melhores preços quando esta subir. A dificuldade, porém, está no fato de que nem todos os operadores são de longo prazo, já que alguns ofertam no curto prazo, no período de alta da demanda e, certamente, não terão que repor

Vejamos, pois, a argumentação de DAVIES^[9]:

participantes poderia garantir a continuidade dos serviços. Desta forma, só uma negociação entre os a ideia da necessidade da continuidade da prestação dos autor justifica a organização cartelizada usando, para isto, regulares é, então, muito bem trabalhado por DAVIES^[9]. O seria incapaz de possibilitar a boa prestação dos serviços O argumento de que a livre concorrência

de conferências ainda sobreviverem". parece que os motivos que levaram à criação do sistema acordos do cartel serem legais ou não. Desta forma, de liderança de preços, formal ou tácita, dependendo dos mercado correto a ser cobrado resultará em alguma forma de sobrevivência e a necessidade de determinar o preço de interdependência. Neste estágio, o desejo pela para que as firmas remanescentes percebam sua até que a indústria esteja suficientemente concentrada *Linear*. Estes períodos de colapsos nos preços continuarão de longo prazo para criar um colapso nos preços no utilização da capacidade; assim, o custo de oportunidade para baixar os preços a fim de manterem a no comércio existirá pressões consideráveis sobre as Isto ocorre porque em períodos de baixa

inevitavelmente, oligopolística. caixa da companhia... a estrutura de mercado será, custos de depreciação do capital pesam muito no fluxo de para custos variáveis é alta e onde, consequentemente, qualquer indústria onde a relação entre custos fixos *Linear*. Indubitavelmente, pode ser argumentado que em determina o caráter oligopolístico na indústria do mencionar que a estrutura de custos, a curto prazo, é bastante usual " Incidentalmente,

deemos deixar passar uma citação encontrada em GARDNER^[10]:

delineamento de estratégias do armador. Neste contexto, não

perdas. Assim, estes estarão numa posição favorável para concorrer com os primeiros comprometendo, assim, a viabilidade de operação de longo prazo. Existe, então, um conflito potencial entre os serviços prestados pelos operadores de longo prazo - que necessitam cobrir não só o uso mas, também, a garantia de acesso ao serviço - e aquelas companhias de curto prazo (*hit and run carriers*) que necessitam cobrir, somente, os custos da utilização. Este conflito, por outro lado, deve ser atribuído à impotência do livre mercado em acomodar diferenças nos serviços, particularmente, com relação à garantia de retorno sobre a segurança da continuidade da prestação dos serviços...

A dimensão da continuidade dos serviços tem, necessariamente, um componente nos custos que deve, de alguma forma, ser avaliado".

DAVIES^[9] traça uma comparação do Transporte Marítimo Regular com a Indústria Manufatureira sobre a incapacidade daquele em realizar, a curto prazo, mudanças bruscas e necessárias em seu nível de produção. Vejamos os comentários do autor:

"Analisando a flexibilidade de produção, a indústria manufatureira apresenta maior capacidade que o *Liner*, para se acomodar às variações de demanda... Com respeito à habilidade de efetuar mudanças no volume físico de produção, a indústria manufatureira leva uma vantagem adicional sobre as conferências. Em particular, através da utilização mais intensiva de seus fatores de produção fixos e o emprego de mais fatores variáveis, a produção poderá aumentar, no curto prazo. Similarmente, chegar-se-á a um volume de produção menor, pela simples diminuição do uso dos fatores variáveis. No *Liner*, porém, estas mudanças, a curto prazo, são mais difíceis de serem efetuadas devido a necessidade de se servir uma demanda com uma determinada frequência. Desta forma, reduções de capacidade são muito difíceis de serem introduzidas, visto que, normalmente, requerem retirada de embarcações o que diminuirá a frequência dos serviços".

Utilizando este raciocínio, o autor sugere existir um fator limitante, bastante prejudicial ao

Transporte Marítimo Regular para operações de acomodação às eventuais flutuações de mercado: o nível da qualidade do serviço prestado: " Isto significa que a necessidade de ofertar um serviço de alta qualidade requer um volume de capacidade suficiente para cobrir as inesperadas variações da demanda e, isto, leva, necessariamente, a uma capacidade ofertada superior aos requisitos médios. Este excesso deveria, mais propriamente, ser chamado de "contingência" ou "reserva" de capacidade e, portanto, longe de ser desnecessário ou superfluo, ele é o único meio encontrado pelas companhias para acomodar eventuais picos de demanda" (DAVIES^[6]).

DAVIES^[9] chama a atenção, ainda, para as frequentes desigualdades na movimentação de cargas nas duas pernas. Diz ser, este, um fator que piora, ainda mais, a situação e menciona a dificuldade em se conhecer, ao certo, o grau de "reserva" de capacidade necessário numa dada rota. Apesar de admitir a propensão do Transporte Marítimo Regular para gerar excesso de capacidade, o autor se mostra um tanto cético sobre o seu total desaparecimento frente às forças de mercado: "... significa que, sob as mais utópicas condições de mercado, não existe garantia de que o excesso de capacidade possa ser eliminado somente por forças de mercado".

Porém, é unanimidade entre os economistas que os cartéis e conlúios estão muito distantes do que se concebe como uma Organização Industrial eficiente do ponto de vista

econômico. Há muito, os estudiosos elegeram o modelo teórico da Concorrência Perfeita como aquele que completa todos os requisitos para que um setor industrial se apresente como eficiente na alocação dos recursos econômicos e, consequentemente, no estabelecimento dos preços dos bens e serviços produzidos.

Numa indústria em que impera a concorrência, devemos encontrar muitas firmas presentes, cada qual ofertando o mesmo produto, sem diferenças. Numa situação de equilíbrio mercadológico, o preço beira o custo marginal de produção, ou seja, aquele incremento de custo necessário na produção de um bem adicional. Portanto, as empresas não têm poder algum sobre o estabelecimento de preços e não há má utilização nem desperdícios de nenhuma forma de nenhum dos fatores de produção utilizados.

DEVANNNEY⁽⁴⁾ se utiliza do Ótimo de Pareto para qualificar como ineficiente o sistema de conferências de fretes, frente os baixos níveis de utilização da capacidade encontrados nas muitas rotas, ao longo do globo. O excesso de capacidade e a Organização Industrial cartelizada são, para DEVANNNEY, males que devem ser extintas do Transporte Marítimo Regular.

O autor aponta para a livre concorrência para solucionar esta ineficiência. Somente na concorrência, os serviços regulares poderão desenvolver-se, a fim de tornarem-se eficientes. Ele lembra os processos de entrada e saída em mercado competitivo, provocados, respectivamente, pelo

excesso de ganhos e de perdas. Estes ganhos e perdas estariam relacionados a eventuais desencontros entre os níveis de oferta e demanda, e percebidos pelo degraú que surge entre o preço do frete e o custo marginal do transporte.

O autor comenta: " É bem verdade que a competição derrubaria os fretes para níveis abaixo do custo marginal - custo para o armador, apresentado na seção 3.4.3.1 deste trabalho - numa situação de excesso de capacidade. Assim, a receita gerada estará abaixo dos custos totais envolvidos na prestação do serviço. Mas, também é verdade que esta não é uma situação estática. Estas tarifas, não compensatórias, levariam muitas companhias a explorar outras rotas. Existiria, agora, uma situação de excesso de demanda que levaria os preços a níveis novamente compensatórios. Isto atrairia novas companhias e o preço cairia, logo em seguida."

DEVANNEY continua: " Se a competição for preservada, haverá um equilíbrio de longo prazo. A receita média de longo prazo, obtida das flutuações do preço de mercado, seria capaz de restituir ao armador fiel à rota, seu custo de oportunidade do capital. Muitas vezes, se teria usuários pagando fretes, ora superiores, ora inferiores ao frete médio, - - que restitui uma taxa normal de lucro ao capital - estas diferenças serviriam como sinais para que os armadores aumentassem ou diminuíssem a capacidade na rota."

Não se deve, pois, cometer o equívoco de imaginar que o sistema de conferências de fretes garante

lucros extraordinários para seus membros, como podemos constatar na citação encontrada em SANSON; GARLOW^[12]: "Análises das taxas de retorno do capital de companhias conferenciadas revelaram valores inferiores a de outros setores industriais." SANSON; GARLOW^[12], também afirma: "Em geral, o setor apresenta lucratividade, às vezes, até inferior à média dos demais setores". HANSEN^[13] faz comparações internacionais de lucratividade no setor de transportes marítimos e confirma, de modo geral, a baixa lucratividade deste setor nos países industrializados".

Desta forma, fecha-se o círculo de controvérsias sobre o *Liner*, quando voltamos, então, à questão fundamental da eficiência econômica na utilização dos recursos. Utilizando o Ótimo de Pareto, poderíamos, nesta altura, formular a seguinte questão: poderiam os usuários dos serviços regulares ("*Liner*") receberem maiores benefícios através de quedas nos níveis dos fretes) sem uma necessária diminuição nas taxas de lucros dos empresários?

Podemos, ainda, levantar a indagação de outra forma: mesmo que os retornos sobre os recursos alocados não se apresentem de uma forma excessiva, não estaria, o *Liner*, alocando uma quantidade de recursos superior àquela necessária para se conseguir transportar a mesma quantidade de carga? Ou, não estariam os recursos organizados, no *Liner*, de forma a não gerarem o máximo de riquezas possíveis? - a máxima movimentação de cargas -; ou ainda, existiria, mesmo

que para cada rota, uma produtividade ótima que o *liner*, ora cartelizado, não consegue alcançar?

DAVIES^[9], apesar de encarar o excesso de capacidade como uma reserva ou contingência, reconhece o prejuízo causado pelo mesmo: "Operar com reserva de capacidade implica custos adicionais, desde que os custos unitários variam inversamente com os níveis de utilização da capacidade".

DEVANNNEY^[4], interessado em pesquisar a eficiência do sistema conferenciado, busca estabelecer o perfil de uma frota eficiente, para uma rota particular. Concentra seus estudos na rota Costa Leste dos EUA/Costa Oeste da América do Sul. Consegue demonstrar, ainda que para este caso isolado, que o sistema conferenciado não estaria alocando adequadamente os recursos. O autor desenvolveu um procedimento que procura, dentre várias combinações de frotas com navios de várias capacidades e velocidades, aquela que minimize o custo total - de capital e de operação.

Mesmo admitindo hipóteses conservadoras como a movimentação de toda a carga ocorrer de um extremo a outro da rota, fazendo com que os navios da frota tenham que participar de toda a viagem redonda, o autor chega a resultados que demonstram a existência de excesso de capacidade na rota, embarcações inadequadas e, conseqüentemente, um frete médio superior ao obtido com a frota eficiente. Tendo apresentado os resultados, DEVANNNEY

parte para o cálculo do prejuízo causado aos usuários da rota, frente às ineficiências encontradas.

O autor determina, então, a disparidade existente entre as taxas médias de frete, do sistema em conferências de fretes e da frota eficiente, a saber aproximadamente \$20/tonelada e, chegou a um prejuízo em torno de \$40 milhões por ano.

Dando continuidade ao seu trabalho, ele nos mostra que a conferência, possivelmente, não auferia retornos exagerados, pois esta disparidade de \$20/ton estaria sendo utilizada para custear um excesso de capacidade na rota, que o próprio autor calculou como algo em torno de 64%.

Desta forma, este resultado estaria em conformidade com aqueles obtidos pelas análises de HANSEN^[13] sobre as taxas de retorno do capital. Isto posto, fica-nos a certeza de que as companhias não conseguem retornos extraordinários sobre seus investimentos, pois estariam incorrendo em dispêndios mais elevados que aqueles necessários à prestação de um serviço regular eficiente.

A grande inovação se deu com a concepção de carga unitizada e com o advento do contêiner. Desde então, todos os sistemas de transporte, manuseio e armazenamento de carga sofreram, cada qual, suas revoluções, como uma reação

administrativa e até mercadológica se modificarem. aos poucos, muitos aspectos de sua cultura operacional, tecnológico invadiram o Transporte Marítimo e o *Linier* viu, transformações nas últimas três décadas. Revoluções de âmbito os outros sistemas de transporte passaram por muitas, Os Transportes Marítimos e, consequentemente,

4.1) Introdução.

O TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR E A UNITIZAÇÃO DA CARGA

CAPÍTULO 4

em cadeia. Desta forma, foi possível uniformizar a movimentação da carga de um ponto a outro do globo, ao longo de todas as interfaces modais. A carga, ora unitizada, reduziu-se a grandes caixas de aço padronizadas que facilitam em muito a sua estivaagem por tornar uniformes todas as operações de manuseio.

A preferência pelo sistema contêinerizado logo foi dominando algumas rotas sendo que, atualmente, ela serve, em última instância, para diferenciar os muitos mercados existentes e delinear o novo cenário mundial que, então, se pôs para o Transporte Marítimo Regular.

Este capítulo tem como finalidade apresentar esta revolução e o avanço dos novos serviços porta-a-porta que puderam surgir com a unitização da carga. Também são analisados, neste capítulo, os novos consórcios entre as companhias além das maiores possibilidades do serviço de transbordo com alimentadores.

Por outro lado, a unitização talvez tenha sido a principal causa da transformação da Organização Industrial do setor. Neste sentido, este capítulo contribui bastante para o bom entendimento do capítulo 5 que tratará especificamente desta transformação.

4.2) O Processo de Contêinerização.

Conforme já mencionado, a Contêinerização foi um processo que se deu, primordialmente, no Transporte Marítimo Regular de forma a introduzir-lhe novas técnicas de manuseio, armazenamento e distribuição de cargas e até a consequente expansão dos serviços com a nova concepção porta-a-porta, sem roubar-lhe a principal característica operacional.

O *Liner* contêinerizado continua apresentando os chamados serviços dedicados ou regulares em uma dada rota, com frequências de partidas conhecidas e seguras. Porém, muitas características operacionais transformaram-se.

A contêinerização permite e introduz a possibilidade de ganhos com a escala. Assim, as companhias iniciam um processo cíclico de investimentos em embarcações e terminais cada vez maiores e mais especializados.

Os enormes navios porta-contêineres devem ser muito bem utilizados. O custo de oportunidade destas embarcações segue uma relação direta com o seu tamanho, de modo que não é difícil compreender a política de desenvolvimento de terminais especializados ao longo do globo. Não devem ficar muito tempo estacionados em portos, somente o necessário. Desta forma, os navios especializados fazem menor número de paradas, porém, em terminais maiores e mais bem aparelhados para o manuseio dos contêineres.

Este processo de revoluções tecnológicas introduz o Transporte Marítimo Regular na esfera dos ganhos de escala nas operações de manuseio e de transporte no mar, possibilitando uma sensível queda no preço dos fretes, empurrando o setor para um ambiente de maior concorrência.

A utilização da carga geral só ocorre em meados da década de 60, depois de as companhias passarem por diversos problemas relativos ao seu manuseio e que foram se agravando a partir do final da 2.ª Grande Guerra. O comércio entre as nações cresce muito na década de 50, demandando mais e mais serviços de Transporte Marítimo. Diante deste novo e promitente cenário, começa a se tornar frequente o surgimento de longas filas de navios nos portos à espera de bérços para efetuar as operações de embarque e desembarque.

O trabalho de manuseio da carga, até então, caracterizava-se por ser uma atividade de mão-de-obra intensiva com pouco emprego de capital (maquinário). Trata-se, e se não fosse pelas rotas que ainda se utilizam destes métodos, poderíamos dizer tratava-se, de uma operação bastante complicada gerando, por sua vez, um trabalho árduo tanto para a capatazia quanto para os estivadores que devem acomodar a carga nos porões do navio depois de fazê-la passar pelas escotilhas de convés.

GRAHAM; HUGHES [14] descrevem: "Em 1965, um 'liner' era um navio com GRT¹ entre 12.000 e 15.000, com velocidade entre 15 e 20 nós, capaz de viajar entre Londres

¹ GRT: "Gross Register Tonnage". É uma medida de capacidade útil da embarcação.

e Sydney em 30 dias; não fazemos melhor hoje. Porém, o que estava errado era o fato de grupos de trabalhadores gastar aproximadamente 5 dias para descarregar o navio que, liberado para o berço de exportação, dispenderia outros 5 dias no processo de carregamento."

O problema se agravava no início da década de 60, com o nível que o comércio entre as nações alcança. Os portos começam a experimentar mais e mais congestionamentos, "aprisionando" os navios, conforme observam GRAHAM; HUGHES^[14]: "Os navios estavam gastando mais de dois terços de seu tempo parados nos portos e usando somente o outro terço para fazerem o serviço para o qual foram projetados."

Contudo, o problema havia seguido por toda a década de 50, e entrara nos anos 60 sem que fossem tomadas providências pelas companhias. DICK^[15] descreve a lenta evolução ocorrida nos sistemas de manuseio de carga:

"Exceituando-se os guinchos e guindastes, as técnicas de manuseio de carga nos anos 50 eram pré-industriais. O guindaste foi o primeiro colaborador, mas ele foi usado por muito tempo como guindaste de terra. Foram os escandinavos que lideraram uma integração maior entre o navio e o cais através de sistemas mais eficientes envolvendo utilização (pallets) e melhorando o acesso vertical e horizontal com guindastes de convés, escotilhas duplas e portas laterais. O resultado foi o que se convencionou chamar de navios 'Scandia'... A principal inovação do começo dos anos 50 foi a introdução de escotilhas com portas hidráulicas, mas isto ainda não teve efeito sobre a velocidade de manuseio da carga... As conferências não melhoraram radicalmente seus navios como os pioneiros escandinavos pelo menos, até meados dos anos 60... Em 1960, a agressiva Bleu Star Line introduziu o *Remante Star* como a primeira embarcação conferenciada cujos aparelhos de manuseio de carga consistiam principalmente de guindastes de convés. Sem uma melhoria no acesso aos portos, o ganho de eficiência foi provavelmente marginal tanto que a companhia só

voltou a adotar os guindastes de convés em 1965 no *Australia Star*."

GRAHAM; HUGHES^[14] constatam: "O contêiner é

utilizado no Transporte Marítimo de Longo Curso pela primeira vez na rota Costa Leste dos Estados Unidos-Europa no ano de 1965, como um experimento de McLean na "Sea-Land". Ele já era utilizado no transporte doméstico dos EUA, introduzido por Matson. Na Europa, ele fora imediatamente assumido pela OCL... As inovações foram introduzidas até que tarde, do ponto de vista econômico, já que os velhos métodos de manuseio haviam alcançado o fim da linha."

Até os primeiros anos da década de 60, muito pouco havia sido feito para melhorar a situação dos altos tempos de portos. Eles têm o efeito de elevar as tarifas já que o armador arca com os custos de capital; portanto, quanto maior a iração do tempo gasto no porto, maior deverá ser o preço do frete cobrado, com o objetivo de levantar a receita anual necessária.

Esta espiral, entre aumentos nos custos e o consequente repasse para os usuários do sistema, via aumentos nos fretes, sempre foi um expediente bastante utilizado pelas Conferências de Fretes. Aliás, estas conviviam muito bem com este problema do tempo de porto. Faziam transparecer que este enorme "gargalo" na prestação de seus serviços era um problema exógeno e, portanto, sem controle algum por parte das companhias.

Não era difícil, pois, que as conferências assumissem papel de vítimas perante a opinião dos usuários,

sempre com o objetivo de angariar mais aumentos quando necessários. Associado ao seu poder de mercado, as conferências conseguiam, então, repassar para os fretes eventuais aumentos do custo de oportunidade de navios parados nos portos e dos salários dos trabalhadores.

Com o intuito de analisarmos as operações de manuseio entre dois navios diferentes, tomemos a tabela 4.1 que apresenta algumas características físicas e operacionais de dois tipos de navios que foram padrões em suas épocas. O "ANTENOR" foi um clássico carga geral da década de 50 enquanto o "LIVERPOOL BAY" de 1972 já fazia parte da segunda geração de porta-contêineres.

Podemos observar grandes ganhos de produtividade no manuseio nesta comparação. O "LIVERPOOL BAY", especializado no novo sistema de movimentação da carga, gasta, então, muito menos tempo com estas operações, pois experimentou um grande aumento nas suas taxas de carga e descarga. Isto tudo devido à compatibilidade navio-berço nas operações de manuseio da carga, ora unitizada na figura do contêiner.

TABELA 4.1 COMPARAÇÃO ENTRE CARACTERÍSTICAS FÍSICAS E

OPERACIONAIS DE DOIS NAVIOS PADRÕES, ANTES E

DEPOIS DO ADVENTO DO CONTÊINER.

"ANTENOR"	(1950-60)
Carga Geral	
"LIVERPOOL BAY"	(1972)
Conteiner	

Capacidade	
Compromimento	491,5"
Capacidade de Carga em Tonelagem de Frete ¹	13.687
Potência em HP	8.000
Velocidade de Serviço em Nós	16,25
Número de Viagens Redondas por ano	2,7
Capacidade Anual em Tonelagem de Frete	74.000
Manuseio	
Tons manuseadas por dia de trabalho	1.000
Dias gastos com a descarga do navio	14
Dias gastos com carregamento do navio	14

FONTE: GRAHAM; HUGHES [14].

NOTA: ¹ Tonelagem de Frete é a medida volumétrica correspondente a 40 pés cúbicos. ² TEU ("Twenty Foot Equivalent Unit") é a medida padrão para a carga unitizada. É a medida volumétrica do contêiner mais utilizado. Ele apresenta 20 pés de comprimento. Suas duas outras dimensões são de 8 pés cada. O contêiner de 40 pés equivale a 2 TEU.

Por outro lado, podemos notar, também pela tabela 4.1, o aumento no volume de carga, agora, transportado em navios contentores como o "LIVERPOOL BAY".

As dimensões físicas dos navios puderam e tiveram que crescer. Puderam crescer devido ao ganho nas taxas de manuseio da carga unitizada, levando, num próximo momento, até a frequências menores de partidas para a insatisfação de alguns usuários. Posteriormente, este problema da frequência foi resolvido com mais navios na rota ou com sistemas de alimentação em portos menores ou ainda, com adoção de acordos de consórcios entre as companhias.

Os navios, no advento do contêiner, tiveram de aumentar seu tamanho, isto é, o espaço disponível para carga, para tornarem-se viáveis, do ponto de vista econômico, diante dos novos e grandes investimentos. A mobilização de enorme capital em contêineres, equipamentos de bérço, instalação de máquinas de propulsão maiores e mais eficientes, porém, mais caras e, mais tarde, com mais administração e utilização de sistemas informatizados, aumentaram sobremaneira o custo fixo da prestação dos serviços. Este processo obrigou as companhias a utilizar embarcações de maior porte de forma a ganhar na escala, operando com custos fixos médios menores.

O Transporte Marítimo Regular pôde, desta forma, destrutar dos ganhos com a escala experimentados anteriormente por muitos setores industriais e até pelo Transporte Marítimo de Granel Sólidos e Líquidos.

Podemos tomar algumas comparações encontradas no DREWRY REPORT^[16] para ilustrar os ganhos com as novas

técnicas de manuseio: " A taxa típica de carga e descarga para um navio convencional de carga geral era de 400 toneladas por dia que hoje representa a taxa horária de um único guindaste num terminal de contêineres... As possibilidades oferecidas pela contêinerização puderam ser, dramaticamente, observadas durante a guerra do Vietnã, quando a *Sea Land* carregou sozinho 10% de todo o material bélico dos EUA com seus sete navios convertidos para contêineres, enquanto foram necessários 250 navios carga geral para carregar os outros 90% da carga. "

Se a contêinerização possibilitou enormes ganhos com escala nos custos unitários de produção e operação das embarcações além de facilitar e, consequentemente, aumentar as taxas de manuseio da carga, ela também revolucionou as relações de trabalho entre homens e máquinas nos terminais. A produtividade do trabalho humano e consequentemente os salários aumentaram cerca de 10 vezes na Costa Oeste dos EUA entre 1958 e 1988, conforme podemos analisar na tabela 4.2.

TABELA 4.2 CUSTOS NO MANUSEIO DA CARGA - COSTA OESTE DOS

EUA.

	1958	1988	Variação %
Volume de Carga (Mlh. Ton)	23,9	174,7	+731,4
Trabalho Humano (Mlh. HHS)	27,0	16,0	-40,8
Custo do Trabalho (Mlh. US\$)	103,1	578,2	+561,0
Custo do Trabalho (US\$/Hora)	3,8	36,2	+945,7
Custo do Trabalho (US\$/Ton)	4,3	3,3	-23,4
Produtividade do Trabalho (Ton/Hora)	0,9	10,9	+1235,3

FONTE: DREWRY REPORT [15] - 1991.

Contudo, DICK [15] levanta algumas críticas com relação à adoção do contêiner como solução para os problemas de tempo de porto das embarcações, enfrentados no início da década de 60. Para ele, o problema poderia ter sido resolvido com um bom dimensionamento, por parte das Conferências, do roteamento das embarcações:

"Mesmo sem as revoluções nas técnicas de manuseio da carga, as companhias poderiam tomar atitudes de menores custos para aumentar a eficiência. Se a causa básica dos altos custos na Austrália era a baixa frequência dos serviços, seria imprescindível que as Conferências racionalizassem o número de portos na Costa Australiana... Cada companhia conferenciada atende pelo menos dez portos e gasta de seis a oito semanas somente na Costa Australiana. Esta proliferação de portos ocorre no outro extremo da rota, na Europa e Reino Unido... Desde que todas as companhias eram membros da Conferência e trabalhavam com os mesmos portos, havia grande facilidade para racionalizar as partidas, com os navios atendendo poucos portos em cada viagem..."

Em Setembro de 1966 uma limitada racionalização foi introduzida sob pressão do 'Australian Department of Trade'... A racionalização tirou de serviço de 25 a 30 embarcações e em agosto de 1968 resultou na primeira redução de tarifas depois da Segunda Guerra. As taxas de frete foram reduzidas em 4,5% para a madeira e carga geral e em 2,5% para carga refrigerada. Verificou-se que o número de portos havia reduzido de 12% na Austrália e de 20% na Europa. As taxas de manuseio da carga haviam aumentado em 20% na Europa e de 12,9% (carga) e de 5,7% (descarga) na Austrália enquanto o tempo de viagem redonda diminuía em dez dias."

E o autor sustenta que, se o processo de contêinerização não tivesse chegado à Austrália logo depois, ainda haveria muita racionalização a ser feita. Uma vez assumida a utilização da carga como solução para a redução dos tempos de porto, DICK ainda é adepto do "pallet" como a unidade ser utilizada.

Outra crítica feita pelo autor é a de que o contêiner não resolve o problema do manuseio da carga geral, mas o transfere do porto para os domínios das firmas (exportadoras ou importadoras). Para DICK^[15]: " a contêinerização não foi a melhor solução descoberta mas sim uma drástica solução que tornou-se necessária a fim de resgatar o atraso de pelo menos 20 anos nas técnicas de manuseio de carga."

Não quero aqui redimir o Sistema de Conferências de Fretes de todos os abusos de mercado com a adoção do contêiner há 30 anos nem tão pouco fazer a defesa do processo de contêinerização. Este será, no momento oportuno, melhor analisado no que se refere às consequências introduzidas na economia do Transporte Marítimo Regular. Porém, se é verdade que as companhias conferenciadas não se

preocupavam com projetos de racionalização de rotas e navios antes do advento do contêiner, conforme aponta DICK, adotando a cômoda fórmula de repassar os aumentos de custos para o usuário, sempre que necessário, e bem verdade também que o contêiner possibilitou inúmeros acordos de racionalização além de trazer uma maior segurança para a carga e de fomentar o Transporte Multimodal, estimulando a prestação dos serviços porta-a-porta.

Quanto à crítica aos custos de reposicionamento, o DREWRY REPORT^[16] afirma que as companhias têm encontrado formas de diminuir-las principalmente através de acordos de consórcio e triangulações como a que ocorre com a grande quantidade de contêineres vazios no Golfo da Arábia. Como os países árabes quase não apresentam carga contêinerizada em suas listas de exportações, os contêineres provenientes da Europa são levados para serem carregados com exportações na Índia de onde rumarão, então, para a Europa. Outro fator que tem colaborado bastante com a queda nos custos de reposicionamento é o contrato de *leasing* de contêineres, pois, encontramos na LSE^[17] (LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST, 1989). "Aproximadamente 40% do total da frota mundial de contêineres, estimada em 5.8 milhões, é controlada pelas companhias de *leasing*".

Estes contratos apresentam-se sob muitas variantes, segundo GRAHAM; HUGHES^[14]: "Muitas companhias estão aderindo aos contratos de *leasing*... Este mercado varia de tipos de contratos para servir necessidades diversas como: suprir contêineres para companhias pequenas que não querem

imobilizar muito capital (porque também não têm navios especializados); suprir companhias expedidoras que querem alugar espaço em navios de outras companhias; suprir uma certa margem para alguns operadores preocupados em resolver seus problemas de flutuação na demanda e de desequilíbrio nas

pernadas...

As companhias de "leasing" tendem, então, a oferecer três tipos de opções de contratos. O primeiro é o aluguel para uma simples viagem, adequado a pequenas necessidades e operações com desequilíbrios. A segunda é um contrato de longo prazo adequado àquelas companhias que operam grandes movimentações, porém não se interessam na mobilização de capital inicial na compra de contêineres. O terceiro tipo, conhecido como 'master lease', é também um contrato de longo prazo. Ele introduz bastante flexibilidade aos contratantes uma vez que o número de contêineres e o prazo podem ser fixados em cada contrato."

Podemos comprovar, na tabela 4.3 abaixo ou com o auxílio da figura 4.1 a seguir, que o problema da movimentação de contêineres vazios nos principais portos do mundo tem diminuído. O DREWRY REPORT⁽¹⁶⁾ reconhece que, embora uma parte desta melhora deva ser imputada a um maior equilíbrio entre as pernadas nas maiores rotas, muito se deve aos consórcios, racionalizações e contratos de "leasing" de contêineres providenciados pelas companhias.

TABELA 4.3 O PROBLEMA DOS COONTÊINERES VAZIOS - MOVIMENTAÇÃO EM 15 DOS MAIORES PORTOS DO MUNDO, EM ALGUNS ANOS. (EM 1.000 TEU).

Porto	1976			1980			1985			1989		
	Total ¹	CV ²	CV % ³	Total	CV	CV %	Total	CV	CV %	Total	CV	CV %
Antuérpia	247	46	18,5	576	148	25,7	923	320	34,6	1.474	267	18,1
Felixtowe	194	41	21,0	292	77	26,2	761	134	17,6	1.370	1.981	4,4
Hamburgo	300	85	28,4	622	161	25,9	900	259	28,7	1.440	288	20,0
Roterdan	1.036	189	18,3	1.602	299	18,6	2.172	482	22,2	3.603	512	14,2
Long Beach	368	81	22,0	482	72	14,9	863	279	32,3	1.545	311	20,1
Los Angeles	n/a	n/a	n/a	524	109	20,8	831	273	32,9	2.057	446	21,7
Oakland	459	144	31,3	633	150	23,6	681	175	25,7	1.091	292	26,7
Seattle	409	166	40,7	617	165	26,8	693	152	21,9	844	197	23,4
Hong Kong	816	213	26,1	1.219	246	20,2	1.870	419	22,4	4.464	759	17,0
Kaohiung	220	97	44,2	774	205	26,6	1.472	429	29,1	3.383	574	17,0
Keelung	243	96	39,5	481	178	37,0	861	297	34,5	1.473	314	21,3
Kobe	1.008	237	23,6	1.236	220	17,8	1.519	334	22,0	2.121	338	15,9
Singapura	266	46	17,4	746	172	23,0	1.410	289	20,5	4.364	631	14,5
Tokyo	389	81	20,8	540	92	17,0	853	151	17,8	1.439	203	14,1
Yokohama	342	82	23,9	588	134	22,7	1.053	274	26,0	1.302	205	15,7
Total	6.297	1.604	25,5	10.932	2.428	22,2	16.862	4.267	25,3	31.970	5.535	17,3

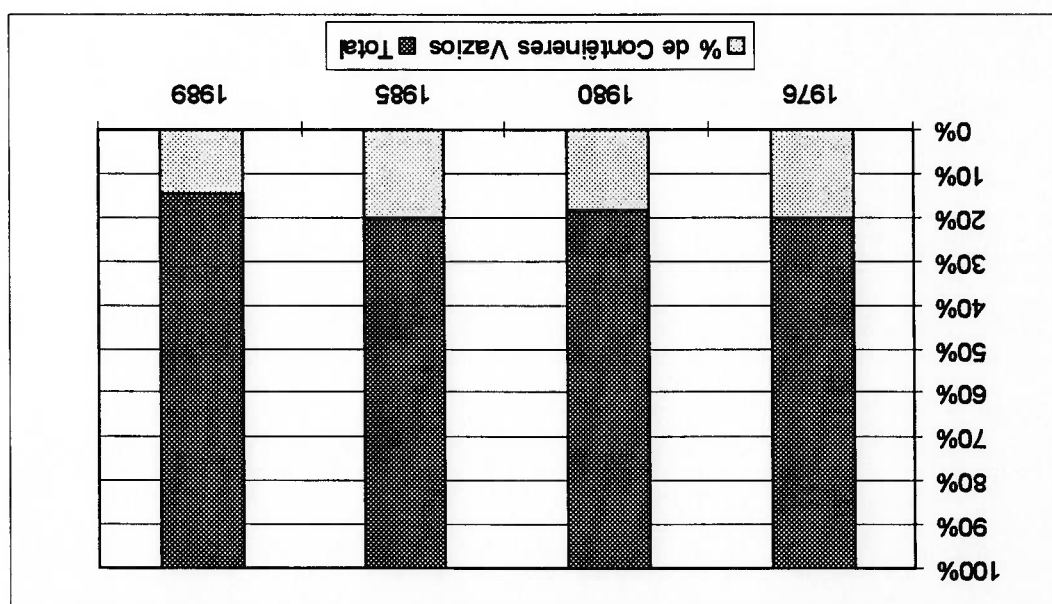
FONTE: DREWRY REPORT [16] - 1991.

NOTA:

- ¹ Movimentação Total de Contêineres.
- ² Movimentação de Contêineres Vazios.
- ³ Movimentação de Contêineres Vazios em relação ao Total (em %).

Não podemos deixar também de associar a esta melhora no reposicionamento dos contêineres o fato de, atualmente, as grandes companhias apresentarem vantagens operacionais e tecnológicas. Por operarem em mais de um dos grandes tráfegos (Transpacífico, Transatlântico e Europa-Oriente Médio) e empregarem sistemas informatizados no auxílio de suas movimentações, as grandes companhias apresentam maior eficiência nestes custos. Além, esta observação é utilizada como uma das justificativas para que

Fig. 4.01 Proporção de contêineres vazios na movimentação de contêineres em 15 dos maiores portos do mundo. Fonte: Dados obtidos da tabela 4.3.



uma companhia opere globalmente^[18] conforme LSE^[18] (1992): "As razões que levam uma companhia a utilizar a 'capacidade global'^[11] são muitas e complexas, mas apresentam-se segundo dois aspectos principais: economias de escala e demanda pelos maiores clientes".

No lado operacional, o reposicionamento de equipamentos é facilitado com a flexibilidade que uma grande variedade de opções de rotas pode oferecer. Embora isto deixe os contêineres espalhados complicando seus rastreamentos, os sistemas informatizados que vêm sendo desenvolvidos nos últimos anos permitem um controle permanente destes movimentos para as companhias e também para os usuários".

¹ Operador Global é, em linhas gerais, a companhia que está presente com seus serviços nos três grandes tráfegos: o Transpacífico (ligando os EUA e o Extremo Oriente), o Transatlântico (ligando os EUA e a Europa) e, por fim, a rota Europa/Extremo Oriente, segundo a LSE^[18].

4.3) Utilização e Ganhos Econômicos de Escala.

Tão logo a utilização da carga, via a utilização do contêiner, foi concebida no Transporte Marítimo, ela espalhou-se por muitas rotas no mundo. Ano após ano, novas companhias aderiam à contêinerização da carga, sempre que a mesma apresentasse esta possibilidade. Atualmente poucas cargas ainda não se adaptaram à contêinerização. Até grãos como o café, outrora transportado em sacas, nos portos dos navios convencionais de carga-geral, passaram para o interior das caixas. Posteriormente, o embarque e desembarque de café tornaram-se operações de manuseio a granel para dentro dos contêineres.

A facilidade encontrada no transbordo da carga unitizada entre os vários modos de transporte e a grande melhoria nas taxas de manuseio da carga foram os principais responsáveis para que novas companhias e novas rotas adotassem o contêiner.

O contêiner provoca, então, uma série de revoluções em todos os sistemas de transporte e manuseio, em terra e água, por ser a única forma de viabilizar, por completo, a multimodalidade, proveniente da utilização de um caminhão ou de um modal ferroviário direta ou indiretamente para um navio, ou vice-versa.

Desta forma, o contêiner suscita a construção de embarcações apropriadas para o seu transporte e manuseio.

Estes navios são conhecidos como porta-contêineres ou navios contentores e apresentaram uma evolução tecnológica muito rápida nestas últimas três décadas.

Logo nos primeiros anos do processo de contêinerização, alguns navios carga-geral carregavam contêineres, depois, é claro, de algumas modificações estruturais. Passaram a apresentar, pois, uma grande flexibilidade no tipo de carga a carregar, porém persistia a dificuldade de acesso aos porões, operações que deveriam repetir-se muitas vezes em todo porto de chamada.

Assim, dá-se início a um ciclo evolutivo na construção naval para atender às demandas oriundas desta inovação - a utilização da carga com os contêineres. Navios híbridos, com largas escotilhas, conveses reforçados e dotados de potentes guindastes, passaram, então, a ser construídos e demandados principalmente por operadores que interessavam-se por embarcações que pudessem transportar varios tipos de cargas. Contudo, a produtividade destes navios era, ainda, bastante baixa, suscitando novas evoluções.

GRAHAM; HUGHES^[14] comentam o desempenho destes navios: "Os navios 'Liners multideck' adaptados com largas escotilhas e operação vertical possibilitaram que os contêineres fossem estivados tanto embaixo quanto em cima do convés ganhando, pois, uma área maior... Estas embarcações foram apelidadas de 'combos'. Elas não eram muito eficientes, com baixa taxa de manuseio dos contêineres que deveriam

passar pelas escotilhas. Elas eram também muito pequenos para gerar ganhos de escala".

Um outro tipo de navio habilitado no carregamento de contêineres é aquele conhecido como "Ro-Ro". É assim denominado devido a forma do manuseio do contêiner que é carregado e descarregado com caminhões por um acesso com rampa basculante geralmente na popa da embarcação (Roll on and Roll off). Apresentam grande capacidade no manuseio dos contêineres devido a facilidade da movimentação horizontal das caixas. (GRAHAM; HUGHES^[14]).

Por outro lado, os "Ro-ros" apresentam uma considerável quebra de estiva, pois têm de destinar parte de seu espaço útil para o sistema de rampa basculante na popa. Eles foram originalmente projetados para viagens pequenas com a finalidade de vencer pequenos canais e braços de mar. Assim, deveriam apresentar como principal característica um sistema bastante prático de embarque e desembarque dos veículos. Isto foi conseguido com a porta basculante à popa da embarcação, por onde os veículos entram e saem facilmente. (GRAHAM; HUGHES^[14]).

Desta forma, este tipo de embarcação apresenta uma desvantagem operacional em navegação de longo curso, onde a quebra de estiva significará um certo custo de oportunidade para a companhia. Outra desvantagem que vale ser lembrada é o fato delas necessitarem de muito espaço de cais para a intensa movimentação dos veículos responsáveis pelas operações de embarque e desembarque dos contêineres.

Apesar de não apresentarem consideráveis ganhos de escala, tanto os "Ro-ros" quanto os chamados "Combs" foram muito utilizados, principalmente estes, graças aos baixos custos de capital. Contudo, esta relativa vantagem começa a desaparecer quando mais e mais rotas e cargas tornam-se contêinerizadas, principalmente durante a década de 70. Operadores e usuários descobrem a principal vantagem da utilização, a de padronizar todas as operações de transbordo intermodal. O processo espalha-se pelas principais rotas do mundo, conforme mostra a tabela 4.4.

TABELA 4.4 O AVANÇO DA CONTEINERIZAÇÃO NAS ROTAS.

Rota	1.º ano de Serviço	Primeiros Operadores	Capacidade Navio - TEU
Costa Leste EUA-Europa	1966	Sea Land	1.000
Costa Oeste-Japão/Extremo Oriente	1967	Matson	465
	1968	NYK/Showa	752
Europa-Austrália	1969	AECS	1.320-1.590
Austrália-Japão	1969	ANL	620
Costa Leste EUA-Japão	1970	US Lines	1.210
Europa-Japão	1972	Trio	1.842-3.000
Europa/Mediterrâneo-Oriente Médio	1976	Sea Land	1.089
Europa-Caribe	1976	CAROL	1.160
Europa/Mediterrâneo-África do Sul	1977	SAECS	1.309-2.450
Europa-África Ocidental	1977	EAC	1.000
América do Norte-Oriente Médio	1978	UASC	800
Japão/Extremo Oriente-Oriente Médio	1978	NYK/MOL	676
Austrália-Oriente Médio	1978	OCL/Blue Star	432
Europa-Costa Leste América do Sul	1979	HSDG	520
Japão/Extremo Oriente-Indonésia	1980	JICS	424
Europa/Mediterrâneo-Costa Leste da África	1981	BEACON	1.110
Japão/Extremo Oriente-Costa Oeste da Am. Sul	1981	Andes Express	690
Japão/Extremo Oriente-África do Sul	1981	Safari	1.266-1770
Europa-Índia	1981	SCI	400
Europa-Costa Oeste da América do Sul	1984	Eurosal	2.200
Ao Redor do Mundo	1984	Evergreen	2.728
	1984	US Lines	4.258
Extremo Oriente-América do Norte-Europa	1987	Maersk	3.400-4.000

FONTE: DREWRY REPORT⁽¹⁴⁾ - 1991.

Para manter as frequências desejadas do bom serviço regular, as companhias começam a incorrer em altíssimos custos operacionais com os "combos". Começa a surgir a necessidade de navios maiores e mais sofisticados e, portanto, mais caros, mas que trouxessem vantagens e introduzissem, definitivamente, o Transporte Marítimo Regular no campo dos ganhos econômicos com a escala. E, assim, o contêiner passa de uma situação em que representou uma simples solução para o problema do manuseio da carga para uma outra: a de elemento catalisador de revoluções nas técnicas de manuseio e transporte da carga, e até nas de construção naval. Surge, então, o navio celular de contêineres, especializado no seu carregamento. Celular porque apresenta inúmeras células-guias dimensionadas em conjunto com a estrutura do navio de modo a possibilitar a estivagem dos contêineres.

O navio porta-contêineres é atualmente a embarcação mais especializada no carregamento de contêineres. Apesar de os porta-contêineres ocuparem tal posição, os "Combos", "Ro-ros", e alguns híbridos ainda continuam a ser utilizados pelas companhias. Estes últimos são, ainda, bastante encontrados nos tráfegos menores que ligam regiões mais desenvolvidas com outras em desenvolvimento. Nestas rotas (sentido Norte-Sul), o processo de contêinerização tardou a chegar e, ainda, não se estabeleceu por completo. Estes navios "híbridos" apresentam certas vantagens para os operadores destas rotas devido a sua alta flexibilidade para o tipo de carga além do baixo custo de capital.

A tabela 4.5 apresenta uma comparação de produtividades no trabalho de manuseio de contêiner por tonelada em relação àquela encontrada nos navios carga-geral modificados ("carga liner multideck").

TABELA 4.5 PRODUTIVIDADE RELATIVA NO MANUSEIO DE CONTEINERES DE ALGUNS TIPOS DE EMBARCAÇÕES.

Navio	Produtividade
"Multideck Cargo Liner"	1
"Combo"	1,25
"Ro-ro"	2
Porta-Contêineres Celular	3

FONTE: GRAHAM ; HUGHES^[14].

NOTA: Produtividade medida em HH? ou (ton/h) necessários por tonelada em relação à produtividade do "multideck cargo liner"

Podemos classificar a evolução dos porta-contêineres em quatro gerações, basicamente diferenciadas pelas capacidades das embarcações. A primeira geração apresentaria, então, navios com capacidades máximas de 600 a 800 TEU, com 200 a 250 metros de comprimento.

Naqueles mesmos anos do final da década de 60, foram construídas embarcações com capacidades maiores, com

cerca de 1.500 TEU e até 1.800 TEU, sendo que algumas delas apresentavam grandes bocas com larguras de 32,25 metros, ainda compatíveis com o Canal do Panamá. O comprimento podia chegar até 330 metros e ficaram conhecidos como navios da segunda geração de porta-contêineres.

Conforme a LSE^[19] (1987) : "Ainda mesmo no ano de 1969, a *Trío* e a *Scanservice* (posteriormente *Scandutch*), encomendaram navios de 2.500/3.000 TEU que foram rotulados de embarcações da terceira geração".

A terceira geração nasce antes mesmo da década de 70, contudo será muito pequena a sua participação nas frotas até o final dos anos 70 e entrada dos 80. Os navios da primeira geração são os mais encomendados durante toda a década de 70, seguidos de perto pelos de segunda geração. Na segunda metade da década de 70, aproximadamente 55% dos porta-contêineres enquadraram-se como de primeira geração. As embarcações da segunda geração somam algo em torno de 35% do total, sobrando uma participação de 10% do total de porta-contêineres para os navios da terceira geração. (GRAHAM; HUGHES^[14])

Porém, durante a segunda metade da década de 70 e virada para os anos 80, os preços dos navios porta-contêineres apresentam uma grande queda de forma a possibilitar o aumento do número de encomendas de embarcações de terceira geração tanto quanto começam a surgir pedidos de porta-contêineres com capacidades superiores a 4.000 TEU, os chamados "jumbos" ou navios da quarta geração. Segundo a LSE^[19] (1987) : " Esta revista e outros muitos observadores

têm creditado a chegada da quarta geração dos porta-
contêineres aos pedidos da Malcom McLean's de 'jumbos' de
4.428 TEU em abril de 1982".

Revoluções tecnológicas nos estaleiros,
aliadas a um quadro de maior competição entre eles, além de
incentivos e políticas nacionais de subsídios, foram os
principais fatores que levaram a uma diminuição dos custos
unitários de construção de novas embarcações ao final da
década de 70 e início dos 80.

Os estaleiros europeus passaram por grandes
problemas desde o começo da década de 70, quando enormes
investimentos foram feitos com o objetivo de aumentar suas
capacidades. Em GRAHAM; HUGHES^[14], encontramos:

" Tempos ruins para os estaleiros
começaram com os subsídios para a construção de
embarcações que ainda não eram necessárias. Sempre houve
uma preocupação com subsídios à construção, mais do que
para o transporte. As construções dos VLCC¹ elevaram os
preços, principalmente no Japão. Os operadores adquiriram
porta-contêineres em 1970-72, então na segunda geração,
por preços muito altos... Os estaleiros europeus tinham
poucos pedidos e, para complicar, muitos países
resolveram alocar subsídios para que seus estaleiros
concorressem com os europeus...

Por muito tempo, os governos europeus
tiveram que melhorar suas condições de financiamento
para atrair os armadores para seus estaleiros. Muitos
países utilizaram-se de taxas de 8% a.a. para
financiamento de até 80% do preço total, em 8 anos e
meio. Alguns foram mais longe ainda e aderiram a
políticas com prazos de 30 anos com taxas de 3% a.a..
Estas medidas encorajaram os operadores do serviço
regular a encomendar novos navios celulares provocando
uma enorme aceleração de entregas entre 1976-1979".

¹ VLCC: *Very Large Crude Carrier*. Denominação dada aos
enormes navios petroleiros construídos a partir da guerra dos
seis dias.

Após um período de estagnação vivenciada na virada da década de 80, devido à segunda crise do petróleo, reinicia-se, então um novo período de intensa competição entre os maiores estaleiros europeus, japoneses e os "novatos" nos países em desenvolvimento do Extremo Oriente, como Taiwan, Cingapura e principalmente Coreia do Sul. Estes países, os chamados "tigres asiáticos", incentivaram muito o desenvolvimento tanto da Construção Naval quanto do Transporte Marítimo.

Aberto o ciclo competitivo entre os estaleiros, ele possibilitará a construção de navios porta-contêineres ainda maiores que aqueles da segunda geração.

O custos imobilizados nas construções destas enormes embarcações de terceira e posteriormente de quarta geração são muito maiores que nas embarcações de primeira ou segunda gerações. Porém, os avanços tecnológicos experimentados pela construção naval associados a políticas de subsídios ao setor são capazes de produzir navios porta-contêineres cada vez maiores com custos médios de capital cada vez menores. Desta forma, os resultados são notórios no sentido de ganhos de escala com relação aos custos de produção para estas embarcações. Seus custos unitários de produção caem, e surgem os chamados porta-contêineres de terceira geração com a construção de navios com mais de 3.000 TEU durante a primeira metade da década de 80 causando, inclusive, graves problemas de excesso de oferta de capacidade nos vários tráfegos.

Vale observar que na segunda metade da década

de 80, os subsídios à construção diminuem e os custos de

produção de todas as embarcações voltam a crescer, porém

ficam as economias de escala dos grandes porta-contêineres da

terceira geração. Muitos navios celulares com capacidades

superiores a 4.000 TEU, de quarta geração, foram construídos

ainda nos anos 80. Estas embarcações apresentam custos

unitários menores, tanto os de capital quanto os

operacionais, quando comparados aos de outras gerações, para

a prestação dos mesmos serviços numa mesma rota.

A tabela 4.6 apresenta alguns dados

interessantes sobre os custos de construção e capacidade dos

navios porta-contêineres durante a década de 80 e virada dos

TABELA 4.6 PREÇOS DE VENDA E PREÇO POR CÉLULAS DE NAVIOS

PORTA CONTÊINERES.

Companhia	Estaleiro	Data do Contrato	Preço (US\$m)	TEU	Custo por célula
-----------	-----------	------------------	---------------	-----	------------------

US Lines	Daewoo	04/82	47,5	3.456	13.750
Evergreen	CSBC	09/82	25,0	2.728	9.150
Evergreen	Onomichi	04/85	32,5	2.728	11.900
APL	HDM/BV	11/86	60,3	4.300	14.000
Cosco	Govan	05/87	41,0	2.700	15.200
Hanjin	Samsung	09/87	30,0	2.670	11.250
Cho Yang	Daewoo	10/87	30,0	2.600	11.500
Maersk	Odense	12/87	80,0	4.000	20.000
OOCL	CSBC	12/87	40,0	3.500	11.425
P&OCL	IHI	06/88	45,0	3.610	12.465
Hapag-Lloyd	Samsung	02/89	75,0	4.400	17.050
CGM	Samsung	04/89	41,0	2.674	15.333
Nedlloyd	MHI/IHI	09/89	50,0	3.100	16.125
CGM	Samsung	12/89	85,0	4.400	19.300
MISC	Hyundai	01/90	80,0	4.400	18.200
P&OCL	IHI/Namura	04/90	72,5	3.800	19.100
Evergreen	Onomichi	04/91	73,3	3.388	21.650
Cosco	CSBC	06/91	74,0	3.500	21.143
Hapag-Lloyd	Samsung	07/91	90,0	4.400	20.455

FONTE: DREWRY REPORT [16] - 1991.

Notamos, na tabela 4.6 acima, que de um modo geral, os preços dos navios, após o ano de 88, subiram bastante elevando conjuntamente os custos unitários de embarcações de todos os tamanhos. Porém, permaneceram os

ganhos de escala. Podemos observar que, depois do ano de 1988, os custos unitários de produção dos porta-contêineres de porte maior continuam menores como já acontecia. Contudo, não nos interessa, nesta parte do trabalho, alongar por demais a discussão dos assuntos de natureza econômica. Estes e suas consequências - as de ordem econômica e mercadológica - introduzidas por estas revoluções tecnológicas serão melhor analisados no capítulo 4 deste trabalho.

4.4) Utilização e Diversificação de Serviços - O Intermodalismo.

O advento do contêiner, depois de revolucionar as técnicas de manuseio da carga geral elevando-as a níveis industriais, suscita revoluções técnicas na Construção Naval possibilitando o surgimento dos enormes navios celulares porta-contêineres, altamente especializados no transporte e manuseio destas caixas. O Transporte Marítimo Regular se beneficiou, pois, de vez dos ganhos econômicos de escala, já introduzidos no Transporte a Granel.

Suas influências sobre as características operacionais do Transporte Marítimo Regular não param por aí. A sua principal característica, a utilização, vem trazer uma grande facilidade no transbordo da carga entre os vários modos de transporte. As companhias percebem esta facilidade,

criada pela padronização da carga, e começam a interessar-se pela extensão de seus domínios para além mar. É a concepção do serviço porta-a-porta que consiste em prestar um serviço de transporte completo. A companhia se responsabiliza por todas as operações de transporte e transbordos intermodais desde a partida da mercadoria da porta da fábrica do exportador até a chegada na porta do importador.

Este serviço envolve enormes investimentos das companhias de Transporte Marítimo Regular em terra, como terminais equipados para o manuseio da carga, infra-estruturas de armazenamento e distribuição física internas aos dois países ou regiões atendidas.

Para o DREWRY REPORT [16]:

"As diferenças entre os operadores de *Liner* e um outro prestador de serviços de transportes qualquer têm diminuído desde a introdução da contêinerização. A capacidade multimodal do contêiner como unidade padrão de carga foi imediatamente percebida pelos armadores como uma grande potencialidade, ao mesmo tempo, que um desafio para estender seus serviços para o transporte terrestre, campo de interesses e especialidades de outras companhias. Este maior envolvimento e controle das operações em terra desenvolveu o conceito de Serviço de Valor Adicionado ('Value Added Service' - VAS)...

A utilização desta capacidade intermodal da contêinerização foi projetada para levar as economias da utilização a todos os usuários do sistema, independentemente de o usuário estar localizado a centenas de milhas do porto ou do fato de ser um pequeno usuário e utilizar-se do serviço para uma quantidade de carga inferior à capacidade de um contêiner. No Reino Unido, a OCL e a ACT implantaram, em conjunto, um serviço interno com contêineres em Glasgow, Manchester, Leeds, Liverpool, Birmingham e Londres enquanto muitos países para carga e descarga surgiam em todos lugares. Estes pontos funcionam como áreas de confiança altandegária que permitem que as mercadorias importadas sejam levadas diretamente para lá para inspeção e posterior distribuição e não ficar esperando no porto de entrada.

A movimentação de contêineres pelas rodovias e ferrovias capacitam as companhias a oferecer um verdadeiro serviço porta-a-porta para todos os usuários do sistema".

As primeiras regiões a serem atendidas por estes serviços foram a Europa, Extremo-Oriente e Austrália. Muitas companhias, sozinhas ou em grupos, interessadas neste desafio, iniciaram seus trabalhos por estas regiões. O Mercado Único Europeu, dos anos 90, parece atrair em muito este tipo de serviço, onde a Nedlloyd tem empenhado bastante para manter-se a frente neste mercado.

Os EUA, com enorme mercado doméstico, apresentavam algumas restrições técnicas e até legislativas para a movimentação interna dos contêineres pelas companhias de navegação, até o ano de 1984. A implantação do sistema de carro de dupla altura ("*Double Stack Train*"-DST) e a promulgação do "*Shipping Act of 1984*", ambos acontecimentos de 1984, permitiram um rápido desenvolvimento destes serviços naquele país.

Este ato, que será melhor analisado na seção 5.4 deste trabalho, permitiu a operação conjunta de duas ou mais companhias nos tráfegos dos EUA. Certamente, foi neste país que o Serviço de Valor Adicionado experimentou os maiores avanços durante a década de 80.

O interesse no domínio das operações de terra pelas companhias "*liners*" aflora com o processo de contêinerização e parece levá-las a uma "Corrida para o Oeste" em busca de demarcação dos mercados, como encontramos na LSE^[20] (1987): "Sem, virtualmente, nenhum

problema no mar, muitas das maiores companhias estão olhando para a terra, para a distribuição das mercadorias, e também para resgatar suas vantagens competitivas. Com os custos do transporte no mar representando apenas 35% ou menos do total envolvido num serviço porta-a-porta, os processos de armazenamento, distribuição e manuseio internos aparecem como a falta grada de um serviço como este".

Para isto, a companhia deve realizar muitos investimentos como em centros administrativos e sistemas de informação e logística para o auxílio, monitoração e previsões de toda a cadeia de movimentações da carga, em terra e mar.

Excluindo-se algumas poucas resistências à entrada dos "liners" em terra, como ocorrera nos EUA, onde uma boa parte do transporte interno era controlado pelos próprios usuários do Transporte Marítimo Regular, os interesses de entrada em terra das companhias "liners" casaram-se com os dos usuários.

" A estratégia dos serviços não pode ser discutida sem inserir a Europa no contexto de um mercado global de transporte. A palavra chave dos anos 80, intermodalismo, está agora sendo substituída por uma outra que inevitavelmente dominará toda a década de 90, a logística.

Enquanto o intermodalismo representou a crescente tendência de as companhias atenderem seus clientes com um sistema integrado por mar, terra, ar ou combinações destes modos, a logística estende este conceito mais além para o armazenamento, distribuição, acondicionamento da carga, e controle de estoques. A companhia providência, assim, uma completa operação de despacho para os produtores, de forma que eles podem, agora, se preocupar somente com os seus problemas de produção, de vendas e de desenvolvimento de produtos. Em muitos casos, o desenvolvimento destes serviços pode ser atribuído às demandas dos próprios clientes que necessitavam de uma estrutura confiável de distribuição

ao redor do mundo. A Logística Única, com uma companhia de transportes, uma única documentação e um preço para todo o serviço simplifica, em muito, os problemas dos usuários" (LSE^[20], 1990) .

O DREWRY REPORT^[16] faz uma análise

interessante da evolução dos serviços prestados pelo Transporte Marítimo Regular ao longo do tempo: "De uma forma geral, o 'liner' saiu da prestação dos serviços porto-a-porto, passando pelos serviços porta-a-porta (contêinerização/intermodalismo) para chegar à (sua última) fase dos serviços prateleira a prateleira (logística pura)." Devemos deixar claro, nesta altura do

trabalho, que não são todas as companhias que se interessam, ou pelo menos da mesma forma e intensidade, pelo efetivo domínio das operações terrestres necessária à prestação dos chamados Serviços de Valor Adicionado, conforme encontramos na LSE^[18]: "As necessidades dos clientes levou a maioria das companhias 'liners' para o caminho do intermodalismo. Entretanto, elas apresentam interesses e comportamentos bastante diferentes com relação às operações em terra, variando desde aquelas que provêm um completo serviço de porto, armazenamento e distribuição interna, passando por aquelas que terceirizam estas operações até aquelas que continuam com o simples expediente de oferecer somente o transporte marítimo.

Como um exemplo destes últimos, DSR-Senator e Cho Yang resistiram às tentações dos investimentos terrestres, concentrando-se nos serviços porto a porto. Conrad Everhard, o gerente da Cho Yang nos EUA, acredita que

os liners" bem sucedidos do futuro serão os que se dedicarem somente às pearnadas de mar e contratando, eventualmente, os serviços de terceiros para documentação e distribuição interna".

Podemos traçar uma relação entre os interesses na prestação dos serviços de terra e a forma de operação - se conferenciada ou não - de uma companhia qualquer. De uma forma geral, as pioneiras e maiores interessadas na extensão de seus serviços para a terra foram algumas companhias conferenciadas, enquanto as "outsiders" optaram por continuar na simples prestação dos serviços marítimos regulares.

Contudo, a Hapag-Lloyd, empresa alemã com forte perfil de conferenciada esquivava-se habilmente destes novos projetos, como encontramos no DREWRY REPORT^[16]: "Nas palavras do executivo da H-L Sr. Karl Heinz Sager: 'Parece que a Hapag-Lloyd não trilhará este caminho; presumivelmente aprendemos com os erros do passado'. Uma outra declaração no mesmo sentido foi dada pelo presidente da Hapag-Lloyd, Sr. Hans Jakob Kruse: ' Há um número suficiente de companhias especializadas no mercado de modo a permitir que se terceirize, de forma eficiente, as operações em terra devido às muitas opções. Esta política possível, também, que a companhia concentre os investimentos em áreas vitais como novas embarcações e contêineres, além da aquisição de sistemas de hardware e software necessários'."

Não demorou muito para que algumas companhias "outsiders" se interessassem pela prestação destes serviços mais completos. Os "outsiders" iniciaram a década de 80

investindo em novas embarcações com o objetivo único de aumentar suas fatias de mercado e, portanto, não poderiam incorrer em maiores custos e sobretudo com maiores riscos. Contudo, muitas companhias não conferenciadas deram início, sós ou acompanhadas, à extensão de seus serviços para o plano terrestre, já em meados dos anos 80. Algumas das maiores deram continuidade ao processo investindo, posteriormente, em logística para que iniciassem a década de 90 com grandes condições de competição no mercado.

Encontramos referências aos serviços de algumas destas maiores companhias "outsiders" como na LSE^[22]: "Evergreen está aumentando suas operações em terra nos EUA com ferrovias através de terceirização deste serviço. No Extremo Oriente, Evergreen, Yangming, Hanjin e outras estão fortalecendo seus domínios em terra, principalmente através de serviços rodoviários".

As grandes companhias japonesas, conhecidas por suas características de participação em conferências nas rotas que operam, sempre apontaram para a extensão às atividades em terra. Sozinhas ou em "joint ventures", elas têm se empenhado em dominar, senão toda a cadeia do serviço porta-porta, pelo menos uma boa parte das movimentações e dos terminais.

O grande exemplo de conferenciada que investiu muito em estruturas terrestres para a prestação dos serviços porta-a-porta é a holandesa Nedlloyd. Encontramos muitas referências às suas atuações nos serviços internos à Europa, onde foi pioneira.

Conforme descrito no DREWRY REPORT^[16] "A

Hapag-Lloyd decidiu não se interessar pela extensão dos domínios. Enquanto ela optara por manter uma posição de caixa alto, a Nedlloyd e a PaOCL têm comprado companhias inteiras de transporte rodoviário, empresas especializadas em distribuição, agências de despachos e até postos de armazenamento para que se encontrem em boa posição na corrida pela logística que elas acreditam deverá ocorrer logo após a instituição do Mercado Único Europeu. " . Ou por outra fonte,

LSE^[21] (1990) :

"Nascida do amálgama de quatro companhias de navegação em 1970, a Nedlloyd passou estes últimos anos tentando dominar outras áreas dos serviços de transporte para colocar em prática seus negócios de logística: o controle total dos fluxos de carga ao longo do mundo, em favor dos usuários. A diversificação foi tão pronunciada que o setor de transporte marítimo foi alcançado pelos outros, dentro do conglomerado - o setor 'não marítimo' chegou a representar mais de 50% em 1988, comparado aos 25% de alguns anos antes. Os dois pilares das atividades da Nedlloyd hoje são a logística, com a carga unitizada ao longo do mundo, armazenamento, distribuição e transporte interno ao continente europeu...

O império da Nedlloyd completou-se em 1988, com a formação da 'Nedlloyd Road Cargo', da 'Nedlloyd Air Cargo' e da 'Nedlloyd Lines Agency', com o objetivo de selar a identidade de prestadora dos serviços de Valor Adicionado para a Nedlloyd. A 'Nedlloyd Road Cargo', que é o cerne de todo o transporte e do serviço de distribuição interna à Europa da Nedlloyd apresentava, ao final de 88, 50 sucursais em oito países. 1989 foi o ano de outras investidas, com a aquisição da 'Transflash' no Reino Unido, 'Andreas Christ' e 'Union Transport' na Alemanha e Fernando Roque na Espanha, que aumentaram consideravelmente a cobertura da Nedlloyd. As atividades da 'Nedlloyd Road Cargo' se uniram às da 'Nedlloyd Districenters', que controla os 20 centros de distribuição do grupo em seis países."

A PaO, juntamente com a OCL, também desenvolve

um serviço integrado na Europa conhecido como POETS (PaO European Transport Services). O POETS tem sido apontado como

o principal serviço integrado disponível na Europa. A francesa CMB também não quer ficar para trás. Especializada em rotas Norte-Sul (principalmente Europa-África), ela se interessa por controlar o serviço integrado em ambas extremidades.

Nos EUA, entre os principais nomes ligados aos serviços integrados, podemos destacar a Sea-Land, pioneira no processo de contêinerização, a APC e Maersk.

O conjunto dos benefícios trazidos pela utilização ao intermodalismo em associação à administração e administrativas no Transporte Marítimo Regular propôs que muitas companhias adotassem novas práticas operacionais e administrativas no Transporte Marítimo Regular

Em alguns casos e, principalmente, nos países em desenvolvimento, os terminais especializados são parciais ou totalmente controlados pelas próprias companhias "liners", devido aos altos investimentos necessários. Desta forma, algumas companhias se juntam para dividir os custos e benefícios da operação e administração dos mesmos.

Os terminais especializados no manuseio do contêiner são constituídos basicamente de poucos cais, dotados de potentes guindastes conhecidos por "portainers", e muita área para acomodação dos contêineres. Eles requerem um massivo investimento inicial e, posteriormente, administrativo para que funcionem adequadamente. Muitos destes terminais, nos países industrializados, são o resultado de investimentos conjuntos de governos e companhias portuárias. Os europeus utilizaram a política de um terminal por país ou região em virtude dos grandes investimentos e, principalmente, pelo alto custo de oportunidade que os grandes navios celulares incorrem se ficam parados em muitos terminais durante a viagem redonda.

4.5) A Utilização, Terminais Especializados e o Transbordo ("Transhipment").

contêinerizado: o Consórcio e o "Transbordo ("transshipment").

Transbordo é o nome que se dá ao sistema de transporte empregado numa região com alimentação

proporcionada por pequenas embarcações a um porto principal.

As exportações e importações entram e saem da região pelo porto principal através da utilização de embarcações maiores,

apropriadas ao longo curso. Assim, ele é geralmente empregado

numa região de porte médio a grande, com demandas por

transporte marítimo de longo curso espalhadas pelos seus

vários pontos.

O transbordo é, pois, constituído de um

terminal principal com grande capacidade de manuseio de

contêineres, por onde transita toda a a carga que entra e sai

da região ou país em questão, e de terminais menores

espalhados que não apresentam funções exportadora ou

importadora para a região, próprias do terminal principal.

Navios menores fazem o serviço de alimentação

do terminal principal, já que todo o Comércio Exterior da

região é efetuado através dele. Esta estratégia operacional

evita que os enormes porta-contêineres tenham que fazer

paradas em cada um dos portos da região, o que diminuiria seu

o índice de rotatividade. Contudo, a prática não é, ainda,

extensivamente utilizada mas vem ganhando importância e tem

experimentado grandes avanços principalmente no Extremo

Oriente.

A sua prática encontra grandes vantagens para os novos serviços, como o "pendulo" e o "Ao Redor do Globo" ("RTW"²), pois diminui o tempo de porto para as embarcações que operam as grandes pernadas aumentando, assim, a produtividade destas.

O DREWRY REPORT^[16] avalia a prática do Transbordo: "Considerando os elementos do Transbordo, podemos concluir que os operadores de Transbordo utilizam-se de navios maiores, mais rápidos e com custos unitários de produção e operação menores que aqueles empregados nos serviços diretos. Podem, também, oferecer um serviço de maior frequência por operarem embarcações de maior porte. Por outro lado, os custos de manuseio de contêineres tendem a diminuir para cada porto da rota, que contribuirá com os gastos no porto principal".

¹ Serviço de pendulo é aquele prestado geralmente por algumas companhias *outsiders* que atendem os três grandes blocos comerciais do mundo, a América do Norte, Europa e o Extremo Oriente, lembrando um movimento pendular.

² RTW (Round the world) é o serviço que algumas companhias, principalmente as *outsiders*, como Evergreen e US Lines, vêm prestando desde meados da década de 80, ao redor do Mundo. Trata-se de uma grande rota, no sentido leste-oeste ao redor do globo, que é varrida sempre num mesmo sentido, diferente, pois, do serviço de pendulo.

4.6) A Utilização e a Formação dos Consórcios.

O processo de conteneurização assume papel fundamental também no surgimento dos vários tipos de consórcios entre as companhias. Tendo unificado a carga, o contêiner possibilitou, conforme já observado acima, a padronização de toda operação de manuseio da carga além das embarcações utilizadas. A padronização geral de todas as operações envolvidas no Transporte Marítimo Regular vem suscitar o aparecimento de uma nova forma de organização de cooperação e de *pool* entre as companhias: o Consórcio.

Um grave problema na operação dos serviços marítimos regulares é o excesso de capacidade. Em algumas rotas, o problema se agrava ao ponto de os coeficientes de utilização das embarcações chegarem a níveis bastante baixos como 50% ou até 40%. Apesar da existência de muitos tipos distintos de acordos de consórcio praticados entre as companhias, eles têm os objetivos de reduzir os efeitos do excesso de capacidade e/ou incrementar a qualidade (frequência) dos serviços e, conseqüentemente a falta de mercado para uma companhia. O consórcio vem possibilitar a operação conjunta de contêineres nas rotas de forma que as companhias usufruam dos ganhos com a escala tanto na utilização das embarcações quanto nos terminais especializados.

Concebido num ambiente operacional e mercadológico bastante peculiar, o Consórcio cai como uma

participação de cinco companhias japonesas, inglesas e alemãs logo após, o que se viu foi a junção de uma enorme frota com tarde, no "Australia New Zealand Container Service" (ANZCS). desenvolvido pelo governo australiano, transformou-se, mais fomento à conteneurização e em favor da racionalização "Container Service" (AFCS). Concebido durante o programa de "pool" de receitas entre os membros, foi o "Australian-Europe" O primeiro Consórcio por completo, envolvendo rotas e situações.

Devido aos enormes investimentos necessários em um terminal especializado e os altos custos de oportunidade incorridos em operar os porta-contêineres com uma parte das células vazias, a prática dos consórcios têm sido largamente empregada por muitas companhias em muitas um terminal especializado.

Não existe, agora, nenhuma diferença entre as embarcações, entre as técnicas de manuseio ou entre os terminais especializados, uma vez que quaisquer diferenças desapareceram primeiramente da carga. Desta forma, fica mais fácil o intercâmbio de espaços (células) nos navios de companhias distintas ou, ainda, a administração conjunta de um terminal especializado.

Lua para as companhias que se interessam por repartir novos e maiores riscos em novas rotas na Era do Contêiner ou, simplesmente, para trazer uma maior racionalização às suas operações. A operação com o contêiner criou mais e melhores condições para a aproximação das empresas para projetos de cooperação ou pools.

participar de acordos como estes. Posteriormente, na década de 80 que alguns outsiders vão principalmente, por companhias conferenciadas. Só, o fato de os primeiros consórcios terem sido formados, Outro aspecto interessante a ser observado é

"Service" (SAECS).
confunde com a criação do "South Africa Europe Container de conteneurização da rota Europa-África do Sul que se conteneurizações. Um exemplo bastante pertinente é o processo terminais especializados e o consórcio viabiliza estas investimentos dos governos dos países mais pobres em algumas rotas no sentido Norte-Sul. Tais rotas carecem de possibilitar, também a operacionalização do contêiner em É a formação dos consórcios que vem num serviço dedicado".

Japão e Coreia. Representou a mais potente frota utilizada no Sudeste Asiático e Extremo Oriente, entre Singapura, partidas a cada quatro dias entre o Noroeste europeu e pontos capacidades em torno de 2.500 TEU cada uma, providenciando consórcio trió operava, em 1982, vinte grandes embarcações com Em GRAHAM; HUGHES^[14], encontramos: "O 17 navios já em seu nascimento em 1972".

pertencentes aos três países, daí o nome Trió, e operavam com companhias eram OCL, BCL, Hapag-Lloyd, Mitsui OSK e NYK, De acordo com o DREWRY REPORT^[16]: "As cinco Europa-Extremo-Oriente" (GRAHAM; HUGHES^[14])

para formar o Consórcio Trió, para operação no tráfego

consórcio exercem, nos serviços contêinerizados da década de entre estas duas organizações. A conferência de fretes e o Por outro lado, não existe uma relação maior

conferências".

consórcio não fixa as tarifas de fretes em rotas que existem conferências que podem operar em outros consórcios também. O organizações das conferências e até com membros de outras também observam: "Muitos dos consórcios foram resultado de interessar por estes tipos de cooperação. GRAHAM ; HUGHES companhias não-conferenciadas passaram, então, a se do tempo novas formas de consórcios surgiram e algumas que a exploravam, como pudemos observar acima. Com o passar qualquer, eram algumas das próprias companhias conferenciadas No início, os membros do consórcio, numa rota

incorrer nestes tipos de cooperações mútuas.

perda de liberdade de atuação que eventualmente possam conferenciadas não se interessam muito pelos consórcios pela De uma forma geral, as companhias não-

forma, do consórcio." (DREWMRY REPORT⁽¹⁶⁾). as companhias da conferência participavam, de alguma o mesmo escritório, o mesmo telefone, telex e fax. Todas "Service" (SABCS). O consórcio e a conferência utilizavam "Africa Conference" com o "South Africa Europe Container conferência e um consórcio foi o da "Europe Southern O caso mais extremo de ligação entre uma operação... montantes de investimentos e os custos fixos de outras companhias do consórcio diminuindo, assim, os administrativo, dividir espaços nas embarcações com bastante aceitável, do ponto de vista comercial e através do "pool". Sob estas circunstâncias, tornou-se ao fato de todo membro ser conferenciado e utilizavam-se das mesmas tarifas de fretes e repartiam as receitas Anacs, Carol ou Ace foram, inicialmente, viáveis devido "Consórcios tradicionais como o Trio,

90, funções bastante diferentes. Às conferências de fretes compete decidir e fixar as tarifas de fretes para várias mercadorias. Às companhias conferenciadas cabe adotar estas tarifas de modo a uniformizá-las em todo o tráfego. Vale lembrar que, apesar de bem entrançada nos principais tráfegos do mundo, a conferência de fretes ainda apresenta, na medida do possível as funções de deter e controlar a concorrência externa e limitar a concorrência interna entre as companhias. Estas não são, em primeira instância, as funções ou objetivos dos consórcios. O consórcio não fixa preço de frete nem, tão pouco, apresenta o papel de inibidor da competição no mercado nem internamente, entre os participantes. Ao consórcio, ou melhor, às companhias participantes só interessa o auxílio mútuo na operacionalização de suas movimentações na rota. De uma forma geral, o Consórcio não guarda nenhuma relação maior com a conferência de fretes da rota. Encontramos diversos tipos de consórcios, com características um tanto diferenciadas. A tabela 4.7 apresenta os vários tipos de acordos de consórcios encontrados entre as companhias. " Não existe dúvidas de que o padrão hoje é o Acordo de Divisão de Espaço (*Vessel Sharing Agreement* (VSA)), entre as várias formas de consórcio". (DREWRY REPORT^[16]).

TABELA 4.7 TIPOS MAIS COMUNS DE CONSÓRCIOS.

	Tipos de Acordos	Principais Características	Exemplos
(1) ↓	Acordos de Roteiro	Cooperação é mínima	Baltamerica
(2) ↓	Afretamento de Convés	Utilização dos "combos"	Nedlloyd/BHP-IMT
(3) ↓	Afretamento de Células	Aux. no Reposicionamento	K Line/Hyundai
(4) ↓	Divisão de Espaço	Div. de células nos navios	Sea-Land/P&OCL/ Nedlloyd/CGM
(5) ↓	Racionalização	Uso comum de equipamentos	Columbus/Pace
(6) ↓	"Pool" de Custos	Partilha do custo total	Anzeacs
(7)	"Joint Venture"	Único Supridor	Scandutch/ACL/PAD ¹

FONTE: DREWRY REPORT ^[16] - 1991.

NOTA: Os graus de cooperação e complexidade dos consórcios crescem no sentido das setas.
1 - Não existe atualmente.

O VSA aparece no centro da tabela 4.7, indicado como tipo 4. Tomando-se, então, o VSA como base de comparação, os tipos de acordos acima dele (numeração de 1 a 3) apresentam um baixo grau de entrosamento e integração entre as companhias, sendo menores, conseqüentemente, os ganhos econômicos. Uma outra característica destes tipos de acordos é o da preservação, por parte dos consórcios, das autonomias e identidades operacionais e mercadológicas para cada companhia participante.

Ocorre exatamente o inverso com os tipos de consórcio posicionados, na tabela 4.7, abaixo do VSA. O grau de cooperação entre as companhias é muito maior nestes. Geralmente os acordos de parilhas são estendidos aos equipamentos, contêineres, embarcações e terminais além da formação de contratos de "pools de custos". Porém, as companhias vão perdendo suas autonomias e liberdade de operação na medida em que vão se adentrando nestes tipos de contratos.

Um exemplo de consórcio que contempla acordo de racionalização no uso de equipamentos é o GEM "Global Equipment Management", conforme encontrado na LSR^[17] (1989):

" Um dos mais conhecidos e bem sucedidos pools é o GEM, dirigido pelas companhias escandinavas Wilh. Wilhelmsen (30%), Transatlantic (30%), EAC (30%) e Johnson Line (10%). O GEM conta com uma frota de cerca de 120.000 contêineres, próprios e alugados, que seus membros podem usar exclusivamente... Os principais objetivos do acordo GEM são maximizar o intercâmbio na utilização da frota comum de contêineres e diminuir a dependência dos membros nas companhias de *leasing*. Atualmente metade dos contêineres são alugados. Enquanto não aumentam o número de participantes no acordo, eles têm procurado cooperação com companhias detentoras de grandes quantidades de

contêineres. Por outro lado, esperam comprar mais contêineres ao invés de alugá-los".

Esta última preocupação do GEM é melhor compreendida quando observamos que "80% do mercado de aluguel de contêineres está nas mãos das sete 'megalocadoras'... Itel, Genstar, TransAmerica, Sea Containers, Tiphook, Triton e Clou" (LSR^[17], 1989). Estas sete maiores apresentam, pois, grande poder no mercado de *leasing* de contêineres, influenciando as taxas de aluguel.

Os consórcios Scandutch e OCL foram verdadeiros exemplos de "joint ventures" entre companhias. O consórcio "Overseas Container Lines" (OCL) era formado por quatro companhias inglesas já no final da década de 60. O Scandutch era integrado por cinco companhias, entre elas a Wilhelmssen ("Scan") e a Nedlloyd (a "Dutch"). O tipo de acordo de consórcio firmado estabelecia a exploração do mercado comum como uma única firma, ficando, assim, o total controlado, administração e partilha dos custos operacionais centralizados no consórcio. Estes dois consórcios, em particular, não existem mais.

O Trio, formado em 1972, assim como o "Associated Container Transportation" (ACT) fragmentaram-se no início dos anos 90.

Todos estes consórcios iniciados há cerca de 25 anos fragmentaram-se em acordos menores no que tange tanto ao número de participantes quanto ao grau de complexidade e de cooperação entre as companhias. Isto deveu-se, principalmente, ao crescimento ganho de flexibilidade na

operação num consórcio com menos participantes. O número maior de membros faz crescer a burocracia nos serviços e na administração.

Atualmente, as grandes companhias são capazes de oferecer o mesmo tipo de serviço, com a mesma frequência de partidas numa dada rota, graças às enormes frota incorporadas. Uma declaração do Sr. Kruse, presidente da Hapag-Lloyd uma das maiores adeptas da operação em consórcios, vem ilustrar o assunto: "A participação em consórcios não é uma religião para nós. Ele (consórcio) só é interessante se casar com as necessidades de nossos serviços na rota considerada. Se um tráfego cresce muito, como aqueles no sentido Leste-Oeste, e oferece volume de carga suficiente ao ponto de permitir que operemos com eficiência nos custos e com uma boa frequência de partidas podemos dispensar o consórcio e passar a operar sozinho. Atualmente, eu vejo esta possibilidade somente nos tráfegos Europa-Extremo Oriente, Atlântico Norte e o "Transpacífico" (DREWRY REPORT⁽¹⁶⁾).

Contudo, não param de surgir novos consórcios além de renovações dos antigos contratos nas maiores rotas. A concorrência dos *outsiders* é maior nelas e, conseqüentemente as companhias conferenciadas apresentam uma certa tendência para estes tipos de acordos e junções entre as frota.

Já nas rotas do sentido Norte-Sul, que ligam países ricos com as regiões menos desenvolvidas do globo, os consórcios são utilizados não tanto como expedientes para a

Por serem os acordos mais celebrados, atualmente, entre as companhias nos grandes tráfegos, a Divisão de Espaço (VSA) nas embarcações merece, portanto, uma atenção maior. Seu estabelecimento deu-se, ainda, na década

4.6.1) Os Acordos de Divisão de Espaço. (VSA)

Um acordo como este pode contemplar muitos dos aspectos da operação de uma frota dedicada. Assim, além da própria operação de frota conjunta e o controle da movimentação e logística dos contêineres, o acordo planeja as frequências dos serviços e o itinerário para cada embarcação de cada companhia e até assina os contratos com os terminais especializados ou os administra diretamente. O consórcio controla também todo o planejamento das operações de carga e descarga para uma embarcação, de forma a minimizar o número total de movimentações de contêineres numa viagem redonda para cada embarcação.

centralizando quase todas as operações de mercado. comum encontrar o consórcio com grandes responsabilidades, Certamente devido ao ambiente pouco competitivo, ainda é que opera entre a Europa e Costa Oeste da América do Sul. participantes como é o caso do "Eurasial Consortium" (WCSA) de consórcio costumam congregar, nestes tráfegos, muitos viabilizá-lo e aumentar a eficiência na operação. Os acordos defesa contra a competição no tráfego, mas sim para

excesso de capacidade existente, muitas companhias chegavam a racionalização das operações. Não bastasse o passar por uma verdadeira corrida de adaptação às novas nos principais tráfegos (Leste-Oeste). Para isto, elas competição para conseguir fatias de mercado cada vez maiores, As companhias viram-se num processo de Transporte Marítimo.

do século passado, quando da origem dos serviços regulares no altamente competitivo, que encontra paralelo somente no final Isto colocou o setor novamente num ambiente

quedas nos preços dos fretes. (em rotas com EUA), este fator possibilitou sucessivas Act de 1984" que minaram o poder das conferências de fretes Aliado a determinados expedientes introduzidos pelo "Shipping Capacidade esta que apresentava um custo unitário menor. enorme introdução de capacidade nas principais rotas. virada da década de 70 para a de 80. O setor assistiu a uma resultaram em sucessivas quedas no preços de construção, na subsídios para a construção naval que, associados, contêineres ocorre devido às revoluções tecnológicas e é bem verdade também que esta maior penetração dos porta-contêinerização da grande maioria da carga nestes tráfegos, sobe para 95-96%. Se, de um lado, existia a viabilidade de 70% da movimentação nestas rotas, número que rapidamente No início dos anos 80, o contêiner já detinha

acirrar-se. conferenciadas e as "outsiders" nas grandes rotas começou a de 80 quando o nível de competição entre as companhias

(1992) :

operações via os acordos de VSA, como encontrado na LSE^[23] importantes para a afirmação definitiva da racionalização das decorrentes deste ambiente de maior competição e que foram Entretanto, encontramos também outros fatores

atendeu perfeitamente os interesses das companhias. bem neste novo ambiente do Transporte Marítimo Regular, pois comercial e mercadológica das companhias, o VSA se deu muito capacidade, além de preservar a liberdade de atuação consórcio com grande eficiência na luta contra o excesso de companhias que o VSA consagrou-se. Por ser um acordo de consequente necessidade de acordos de racionalização entre as E neste contexto de grande competição e da

evidente no setor nos últimos oito ou dez anos. " bastante para enxergarmos a racionalização como um processo ofertada de navios porta-contêineres celulares e isto é o estão muito ligadas ao rápido crescimento na capacidade Marítimo Regular. De uma forma ou de outra, estas mudanças foi a rapidez com que as mudanças ocorrem no Transporte interessante comentário em LSE^[20] (1987) : " O que se alterou vivido, então, pelo setor. Neste sentido, encontramos uma racionalização, consequência direta do ciclo competitivo A década de 80 despontou como a década da

de operar com ganhos de escala. enquanto outras ganhavam máquinas novas, com o único objetivo através do processo que ficou conhecido por "jumbotização", ao extremo de reconstruir algumas de suas embarcações,

"A companhia de Cingapura, Neptune Orient Line (NOL), tem sido bem sucedida em seus acordos de consórcios nos tráfegos do Transpacifico. Até o final de 1990, a NOL ofereceu nada menos que quatro roteiros diferentes neste tráfego por semana, mas tem contribuído somente com 7 embarcações (139.085 TEU por ano, para cada perna) para conseguir esta boa cobertura. Em

espaço:

claras as vantagens da operação com acordos de divisão de O DREWRY REPORT^[18] cita um caso, onde ficam

desembolsos financeiros."

assim, as demandas por uma cobertura maior com o mínimo de contêineres nos outros dois tráfegos principais satisfazendo, firmou acordos com outros operadores para movimentar do Atlântico Norte, não teremos um grande futuro". A ACL para a 'American Shipper': "Se ficarmos apenas na linha cobertura global é refletida na entrevista de um executivo da encontramos na LSE^[18] (1992): " A pressão para prover uma companhia pode iniciar a exploração de uma nova rota, como O USA ainda pode ser um meio pelo qual uma

custos através de uma utilização mais racional do espaço". mais atraente para os usuários além de ajudar a reduzir flexibilidade às companhias envolvidas, transforma o serviço Em resumo o surgimento de novas alianças dá maior capacidade entre operadores aumenta a cobertura de portos... requeridas em muitos tráfegos. Segundo, um acordo de suficientes - pelo menos duas saídas semanais eram agora Partidas semanais, em alguns casos, já não eram mais serviços mais frequentes nos tráfegos mais carregados. razões. Primeiro porque os usuários estavam demandando "Estas alianças proliferaram por muitas

1 Operador "solo" é aquele que não opera em consórcios. Opera isoladamente, sem nenhum tipo de acordo com outra companhia.

" Com o objetivo de minimizar o perigo da perda de negócios, é imperativo que a Nedlloyd tire o maior proveito da economia de escala para prover menores custos unitários. Esta necessidade de economia de escala implica novos tipos de ação, e um deles a Nedlloyd já tem posto em prática. É o uso do VSA, em conjunto com outras companhias também interessadas, onde as células

Segundo a LSE^[24] (1990):

utilizar acordos de VSA em todas as rotas que necessitar. A Nedlloyd é uma das companhias decididas a que se formara, então, na década de 80, nos grandes tráfegos. deu lugar principalmente ao VSA em virtude do novo ambiente e até mesmo do âmbito mercadológico de seus participantes, venturés", que assumia para si muitas das responsabilidades consórcio (operação conjunta e "pool" de receitas ou "joint- Aquela antiga e tradicional concepção de

É evidente que os retornos financeiros para um operador 'solo' numa boa situação de mercado podem ser muito grandes, porém num mercado Tracy com excesso de capacidade, esta estratégia pode expor o operador às mazelas da ociosidade de espaço. A APL, por exemplo, provavelmente tenha empregado mais de 330.000 células ociosas no Pacífico em 1990 - mais do que a capacidade anual de dois dos seus três serviços".

Analizando simplesmente os serviços da Costa Oeste, a APL operou 10 navios a mais que a NOL para prestar serviços de mesma qualidade e frequência. O que a APL ganhou com este dispêndio extra de capital e custos de operação foi autonomia nos serviços e uso exclusivo de seus navios. Como resultados da decisão de operar sozinha, a APL e outras companhias que adotam a mesma estratégia incorrem em enormes investimentos, riscos maiores, maiores gastos com administração e 'marketing'.

nos grandes porta-contêineres são alocadas entre os participantes segundo um critério pré-estabelecido.

Entre todas as rotas de atuação da Nedlloyd, a do Atlântico Norte é aquela onde a política do VSA tem sido utilizada mais efetivamente. A Nedlloyd tem um acordo com a Sea-Land onde divide espaço nos 12 navios da 'Atlantic Class' de 3.400 TEU da Sea-Land.

Tem também acordos com a P&O Containers e outro a iniciar-se em de 1.º de janeiro de 1991 com a CGM, enquanto as rivais europeias ACL e Hapag-Lloyd têm rolado acordos similares já há alguns anos.

A estratégia do VSA tem crescido muito ultimamente, com muitos acordos entre Sea-Land, Nedlloyd, P&O Containers, CGM e Maersk Line no Atlântico Norte aumentando a cobertura dos portos norte-americanos, trazendo, assim, mais vantagens mútuas. De uma maneira geral, o VSA é o acordo que vem cobrir um 'vazio' na rota Europa/Extremo-Oriente, deixado pela dissolução dos dois grandes consórcios Scandutch e Trio.

Para a Nedlloyd, o consórcio tradicional teve seus dias nos principais tráfegos (sentido Leste-Oeste). Os acordos do tipo VSA envolvem apenas o intercâmbio de células em navios, sem nenhum outro compromisso como 'pools' de custo ou de receita que são tão incômodos, tão restritivos...".

O VSA foi muito importante e eficiente na diminuição do excesso de capacidade e o consequente aumento dos índices de utilização de capacidade das embarcações nas maiores rotas. No tráfego do Transpacífico, por exemplo, o consórcio do tipo VSA são responsáveis por inúmeros acordos entre as várias companhias conferenciadas e também independentes.

Atualmente os acordos de VSA são empregados nas rotas do sentido Norte-Sul e, por outro lado, influenciam até o mercado de aluguel de embarcações, como encontramos na LSE^[25] (1991):

" Exemplos de racionalização incluindo VSA não são difíceis de encontrar. Temos muitos como Maersk/Sea-Land, APL/OOCL, e NYK/NOL que não apenas fecharam acordos no Transpacífico como também em serviços de alimentação. Esta tendência não é uma exclusividade das linhas Leste-Oeste mas começa a surgir nas Norte-

Sul também. Um exemplo disto é o novo consórcio (EACS¹) na rota Europa/África do Sul onde acordos de capacidade entre alguns operadores independentes e o consórcio reduziram o número de navios de onze para apenas oito".

Outro exemplo encontrado na LSE^[26] (1992)

é o acordo firmado entre SafBank, Likes Lines e Navinter que dividem espaço nos navios que ligam América do Norte à África do Sul.

Encontramos na LSE^[25] (1991): "A

racionalização de capacidade nas maiores rotas tem provocado efeitos no mercado de aluguel de navios porta-contêineres".

Se, num primeiro momento, a demanda por navios afretados sofre uma queda devido ao aumento da racionalização com os acordos de VSA, num segundo, o mercado tende a se aquecer devido a um maior interesse por serviços de alimentação para os grandes porta-contêineres.

"Observadores indicaram, para a "Lloyd's Shipping Economist" (LSE), um efeito positivo da racionalização - além, é claro, da economia de escala proveniente da utilização de navios maiores - é o crescimento dos serviços de alimentação, criando, então, demanda para o mercado de afretamento de embarcações. Isto é evidente na Ásia." (LSE^[25], 1991).

Um outro acordo muito utilizado entre as companhias é o de aluguel de células ou "slot chartering". Este tipo de consórcio aparece em algumas situações

¹ "EACS" ou "Europe/África Container Service". (GRAHAM; HUGHES^[14])

especiais. É um acordo entre duas companhias, porém originado da necessidade unilateral de uma delas. É utilizado quando uma companhia se interessa em alugar algumas células em embarcações de outras companhias, por alguma necessidade, somente em alguns pontos da rota. Por motivos circunstanciais, estas células alugadas podem ser utilizadas para cobrir uma possível falta de espaço num determinado ponto da rota ou mesmo para o serviço de reposicionamento de contêineres vazios.

Os acordos de divisão de espaço, de uma forma geral, estabeleceram-se na década de 80 e persistem nos anos 90. Os operadores, principalmente aqueles das grandes rotas, preservam estes acordos devido aos ganhos introduzidos com a melhor utilização da capacidade das embarcações e ao ambiente ainda competitivo nestes tráfegos.

Esta possibilidade surgiu em virtude dos enormes ganhos de concepção capitalista de produção em massa em larga escala. serviço pudesse ser prestado de maneira "industrial" tal da o fato que desencadeou o processo permitindo ao setor que seu deste trabalho, o advento do contêiner é, sem dúvida alguma, Conforme já comentado nos capítulos anteriores

principalmente nos últimos 10 ou 15 anos. mercadológico pelas quais passou o "Liner" mais contribuíram para estas mudanças de cunho econômico e Para isto analisa os principais fatores e a forma com que na Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular. O capítulo trata das transformações sofridas

5.1) Introdução.

A ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL DO TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR

CAPÍTULO 5

o outro lado, o Sistema de Conferências de Fretes não se melhorou a qualidade dos serviços prestados, enquanto, por características operacionais foram surgindo na tentativa de por todo o século XX, até os nossos dias. Muitas novas nasceu juntas no século passado e, inseparáveis, avançaram Conferências de Fretes. Eles sempre estiveram juntos; a História do Transporte Marítimo Regular do Sistema de Fretes é impossível desvincular, ou mesmo distinguir,

marítimos regulares por mais de um século. o responsável pela organização e prestação dos serviços O Sistema de Conferências de Fretes tem sido

5.2) O Sistema de Conferências de Fretes e a Nova Organização Industrial do Setor na Era do Contêiner.

com os EUA. permitiram quedas nos níveis de fretes cobrados nos tráfegos Conferências de Fretes, porém, algumas de suas cláusulas "Shipping Act de 1984" que não extinguiu o Sistema de chamadas "novas nações marítimas" (tigres asiáticos) e o espírito bastante competitivo introduzido no setor pelas respectivamente, nas seções 5.3 e 5.4 são o surgimento de um Outros dois fatores importantes analisados, de grandes embarcações.

escala primeiro no manuseio da carga e, depois, na operação

modificava, conservando todas as suas antigas funções de controle de mercado.

Isto só foi possível devido ao fato de que o Sistema de Conferências preocupava-se em preservar a estrutura cartelizada que muito interessava à maioria das companhias do setor.

As controvérsias aparecem nas discussões e avaliações da eficiência e necessidade de sua organização cartelizada e têm seguido de perto esta atividade. Muito se tem combatido o sistema de conferências de fretes frente as deseconomias introduzidas no comércio internacional por seu poder de mercado de estabelecer fretes e controlar a oferta de serviços.

A Organização Industrial que, até os anos 70, qualificava-la como Oligopólio ou um mercado próximo da Concorrência Monopolística¹, encontrada nos manuais de microeconomia. Uma Concorrência Monopolística com fortes tendências para o Oligopólio centralizado na conferência de fretes, devido ao fato de muitas das companhias *outsiders*

¹Segundo PINHO et alii^[27] e PINDYCK; RUBINFELD^[28] Concorrência Monopolística é o termo teórico para um mercado que, curiosamente, apresenta características de Concorrência Perfeita e de monopólio. Na Concorrência Monopolística existe um razoável número de ofertantes dos serviços que tendem a diferenciá-lo o máximo que puderem, já que existe a possibilidade de acordos de preços entre os ofertantes. Existem barreiras de entrada, ainda que não pronunciadas, decorrentes da dificuldade da diferenciação e de se conseguir uma fatia de mercado. Existe excesso de capacidade neste tipo de mercado e o preço é superior ao custo marginal.

adotar uma política de níveis de preços muito próxima daquela

das conferências.

Por muito tempo, esta Organização Industrial

foi a principal responsável pela prestação dos serviços regulares no Transporte Marítimo. A conferência sempre assumiu o papel de líder de preços na rota. Apesar de muitas companhias *outsiders* entrarem em conflito com as conferências através de guerra de preços e com diferenciação de produtos (qualidade dos serviços), estas praticavam níveis de fretes muito próximos dos da conferência.

Com diferentes tipos de cargas e embalagens e,

consequentemente, usuários com utilidades marginais diferentes perante os serviços regulares, as companhias podiam aproveitar-se de seu poder de mercado e cobrar uma tarifa de frete "ad valorem" para cada mercadoria. Assim, a conciliação dos interesses dos diversos usuários da rota e uma política igualitária nos preços não parecia, pelo menos para ZERBY ; CONLON^[29] (1982), fáceis de serem administradas:

" Oponentes do sistema de conferências sugeririam que o mercado competitivo seria a única maneira pela qual as diferentes preferências pelos serviços e os diferentes custos marginais poderiam levar a uma sistema de preços economicamente eficiente. Porém, a natureza diferenciada das cargas não deve ser subestimada. É relativamente fácil de se conceder um sistema competitivo e eficiente quando se tem somente cargas de um mesmo valor ou, cargas de volume ou de peso...

Porém, um sistema competitivo não é tão fácil de ser concebido quando se deve, simultaneamente, satisfazer os requisitos de usuários com uma variedade muito grande de cargas e, até, diferentes usuários com o mesmo tipo de carga, tendo que, ao mesmo tempo, utilizar todos os navios de forma econômica".

Muita coisa mudou no Transporte Marítimo Regular neste espaço de tempo transcorrido entre o comentário acima (1982) e nossos dias. Podemos observar contrastes entre o mundo atual e aquele acima, enxergado pelos autores. Notamos que aquelas diferenças todas a que os autores se referiam, hoje são, no mínimo, questionáveis já que as diferenças nas embalagens das cargas não existem mais, ou pelo menos, foram reduzidas significativamente.

A Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular está, atualmente, bastante mutada. Encontramos rotas onde as Conferências de Fretes perderam muito de seu poder até outras onde estas instituições já não apresentam mais poder nenhum de ditar preços, exercendo simplesmente uma função "amortecedora" para sucessivas quedas nas tarifas.

A tabela 5.1 nos traz a evolução das participações de companhias conferenciadas e não-conferenciadas na rota Europa/Extremo-Oriente, uma das principais rotas do globo. Podemos analisar dois fatos interessantes: o primeiro é que a falta das não-conferenciadas é bastante razoável, chegando a quase metade do tráfego; o outro é que não há, pelo menos nos últimos 6 anos de que a tabela trata, um crescimento nesta falta, conforme podemos observar, também, com o auxílio da figura 5.1, a seguir.

TABELA 5.1: PARTICIPAÇÃO (EM %) DAS COMPANHIAS CONFERENCIADAS E NÃO-CONFERENCIADAS, AO LONGO DO PERÍODO 1989-1994, NA ROTA EUROPA/EXTREMO-ORIENTE.

Companhias	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Conferenciadas	57,8	58,6	54,7	60,2	57,8	54,9
Não-Conferenciadas	42,2	41,4	45,3	39,8	42,2	45,1

FONTE: LSE [30] - OUTUBRO DE 1994.

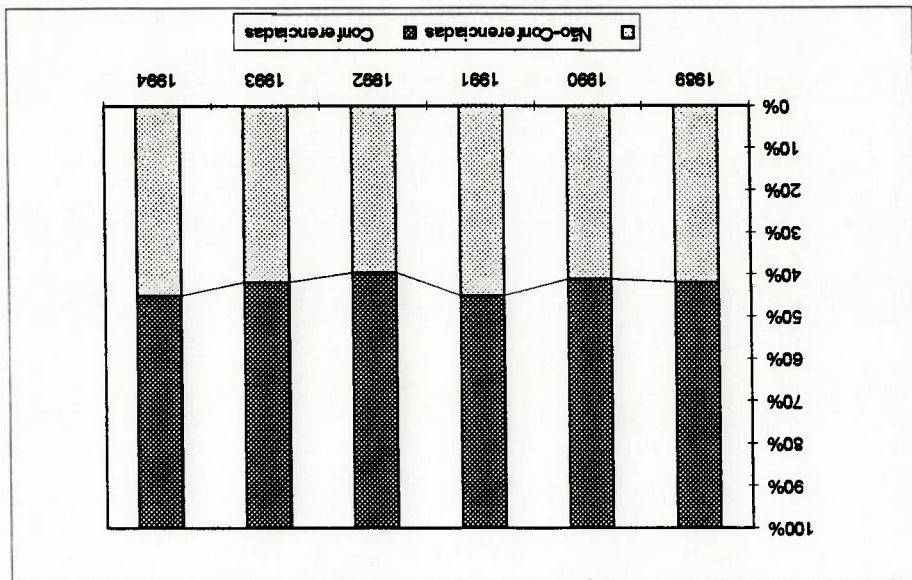


Fig. 5.01 Evolução das participações de companhias conferenciadas e não-conferenciadas no tráfego da Europa-Extremo Oriente, em alguns anos. Fonte: Dados obtidos da tabela 5.1.

as companhias conferenciadas mantinham-se fiéis aos acordos surgissem novidades operacionais e administrativas nas rotas, Em épocas pré-contêiner, por mais que concedera.

capaz de transformar a própria Organização Industrial que o novo Transporte Marítimo Regular. O contêiner foi, então, operacionais no setor que muito auxiliaram na formação de um consequências desencadearam revoluções tecnológicas e O advento do contêiner e, principalmente, suas Contêiner.

deve ser creditada à utilização da carga via a utilização do toda esta mudança no ambiente do Transporte Marítimo Regular Conforme já comentado, a causa primeira de transporte.

unidade de espaço ocupado pela carga, ora utilizada, no grandes tráfegos do mundo, costuma-se cobrar uma tarifa por hoje, já não tem mais a expressão de alguns anos atrás. Nos por discriminação de mercadorias (tarifas "ad valorem"), Conseqüentemente, a política de arretamento setor.

seja, o desfecho da evolução da Organização Industrial do atualidade é justamente quanto ao futuro desta situação, ou igual para igual. A grande questão que se coloca na onde companhias independentes e conferenciadas convivem de um situação bastante cartelizada para esta que aí está, Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular evoluiu grandes rotas. Isto mostra o fato bastante curioso de que a Este quadro é praticamente o mesmo nas outras

e estratégias mercadológicas delimitadas e consagradas pelas conferências. Estas companhias sempre abdicaram do direito da liberdade de atuação no mercado para que, em conjunto, pudessem operar acima das leis de mercado. Contudo, o contêiner, aliado a alguns outros fatores, conseguiu esmorecer o poder de mercado dos Cartéis, ainda que estivesse longe de ser este o objetivo quando de sua criação.

A introdução do contêiner no Transporte Marítimo Regular acabou desencadeando uma enorme reação em cadeia de revoluções técnicas em todos os elementos do setor. O contêiner possibilitou a entrada definitiva do Transporte Marítimo Regular da produção em larga escala, embarcações e terminais grandes e especializados. Esta entrada concretiza-se finalmente quando os custos de construção naval caem em decorrência de uma grande competição entre os estaleiros de todo o mundo, ao final da década de 70 e início dos anos 80. Nesta época, estaleiros europeus e asiáticos constroem embarcações enormes com grande capacidade de carga (TEU), com quedas nos preços em decorrência de inovações nas técnicas de construção naval e políticas de subsídios adotadas, então, por muitos países. Podemos observar, com o auxílio das tabelas 5.2 e 5.3, esta queda dos preços de novas embarcações na primeira metade da década de 80. A figura 5.02, a seguir, traz uma melhor visualização do fato.

TABELA 5.2: PREÇOS DE EMBARCAÇÕES NOVAS EM 1980, 1985 E

1988-1992.

Tipo e Tamanho dos Navios		1980	1985	1988	1989	1990	1991	1992
Bulk - 70.000 DWT		24	14	24	27	32	32	30
Tanker - 80.000 DWT		28	22	33	38	42	43	42
Bulk - 120.000 DWT		32	27	33	42	45	47	44
Tanker - 250.000 DWT		75	47	63	75	90	95	86
Ro-Ro - 1.200 TEU		44	28	28	32	36	38	40
General Cargo - 15.000 DWT		14	12	17	22	24	24	24
Porta-Contêineres-2.500 TEU	..	26	32	41	52	58	59	

FONTE: REVIEW OF MARITIME TRANSPORT⁽³¹⁾ - UNCTAD/1992.
 NOTA: PREÇOS EM MILHÕES DE DÓLARES.

TABELA 5.3: EVOLUÇÃO DOS PREÇOS RELATIVOS DE NOVAS

EMBARCAÇÕES EM 1980, 1985 E 1988-1992.

Tipo e Tamanho dos Navios		1980	1985	1988	1989	1990	1991	1992
Bulk - 70.000 DWT		100	58,3	100	112,5	133,3	133,3	125,0
Tanker - 80.000 DWT		100	78,6	117,9	135,7	150	153,6	150,0
Bulk - 120.000 DWT		100	84,4	103,1	131,3	140,6	146,9	137,5
Tanker - 250.000 DWT		100	62,7	84,0	100,0	120,0	126,7	114,7
Ro-Ro - 1.200 TEU		100	63,6	63,6	72,7	81,8	86,4	90,9
General Cargo - 15.000 DWT		100	85,7	121,4	157,1	171,4	171,4	171,4
Porta-Contêineres-2.500 TEU	..	100,0	123,1	157,7	200,0	223,1	226,9	

FONTE: DADOS DA TABELA 4.2.

NOTA: O ANO DE 1980 FOI TOMADO COMO ANO-BASE PARA TODOS OS ÍNDICES EXCETO OS ÍNDICES PARA O PORTA-CONTÊINERES DE 2.500 TEU CUJO ANO-BASE É 1985.

A segunda metade da década de 80 assistiu, então, a um massivo incremento da tonelagem no Transporte Marítimo Regular no mundo todo, não só em número mas também em qualidade. A tabela 5.4 nos apresenta a variação da capacidade e volume de carga nos principais tráfegos entre 1984-88. Conforme observamos, o excesso de capacidade cresceu bastante no setor. Estava iniciado, assim, um novo cenário econômico para o Transporte Marítimo Regular.

Fig. 5.02 Evolução do preço de alguns tipos de embarcações (novas), em alguns anos. Fonte: Dados obtidos da tabela 5.2.

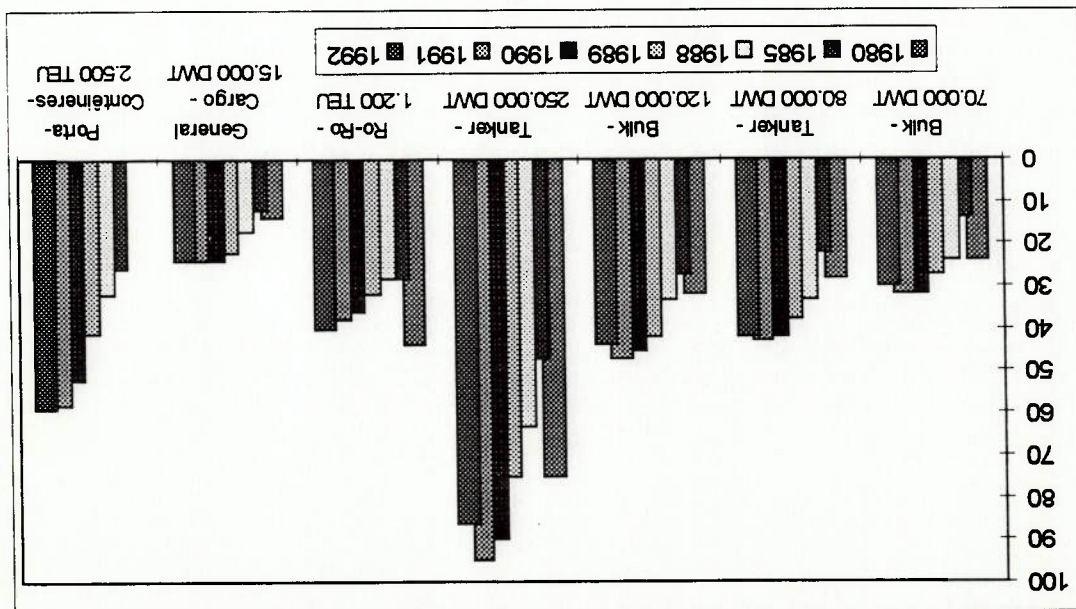


TABELA 5.4 VARIÇÃO DE CAPACIDADE E VOLUME DE CARGA NOS

PRINCIPAIS TRÁFEGOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO

REGULAR DO MUNDO.

Tráfego		% Crescimento		% Crescimento	
		da Oferta de		na Demanda de	
		Transporte		Transporte	
		1984-88		1984-88	
Transpacífico	88,2	50,2	79,8		
Norte da Europa	70,2	21,2	71,3		
Mediterrâneo	62,4	20,4	74,1		
Europa - Am. Sul	38,3	2,9	74,4		

FONTE: DREWRX REPORT^[16] - 1991.

Como vemos, esta questão do Excesso de Capacidade introduzindo um certo grau de ineficiência no Transporte Marítimo Regular persiste até os nossos dias. Durante toda a os anos 80, o problema do excesso de capacidade foi alarmante, tendo sido agravado na segunda metade da década, já que a década de 80 assistiu a uma enorme injeção de capacidade nas rotas.

A década de 80 foi a década dos grandes porta-contêineres de terceira e quarta geração com capacidades entre 3.000 e 4.000 TEU. Foi, portanto, a década dos ganhos econômicos de escala na operação e produção destas enormes embarcações, das sucessivas quedas das tarifas nas várias

rotas, da entrada de novas empresas dos "Novas Nações Marítimas" (Tigres Asiáticos), com novos ideais; definitivamente, a década de 80 modificou, sobremaneira, as operações e principalmente a Ordem Econômica do Transporte Marítimo Regular. Mesmo com muitos acordos de racionalização, foram inevitáveis as quedas nos índices de utilização da capacidade ofertada.

A tabela 5.5 nos mostra que o problema do excesso de capacidade virou a década de 80 e entrou para os anos 90. Ela nos apresenta dados a respeito dos níveis de utilização da capacidade para as três principais rotas do mundo no ano de 90.

Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular tem tarifas de frete nos principais tráfegos do mundo. Nelas, a fretes não foram capazes de deter as sucessivas quedas nas muitos acordos de consórcio e o empenho das conferências de acordos de estabilização de capacidade, a racionalização dos funcionar de forma diferente. Mesmo a existência de muitos Por outro lado, desta vez, as coisas parecem

econômica no Transporte Marítimo Regular. capacidade, permanece a questão acerca da eficiência Ao persistir este cenário para a utilização de otimistas para o período que compreendia 1991-1996.

As previsões para os níveis de utilização da capacidade, no DREWRY REPORT^[16] (1991), também não eram

FONTE: DREWRY REPORT^[16] - 1991.

	Transatlântico	Transpacifico	Europa -	Extr. Oriente
	(%)	(%)		(%)
Pernada p/ Leste	59,4	72,8	57,5	
Pernada p/ Oeste	60,5	58,6	82,0	
Global	60,0	65,8	70,2	

TABELA 5.5: NÍVEIS ESTIMADOS DE UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE PARA AS DUAS PERNADAS DAS TRÊS PRINCIPAIS ROTAS DO MUNDO NO ANO DE 1990.

assumido características próximas daquelas encontradas em ambientes de maior competição.

A explicação para essa transformação na organização Industrial do setor advém das revoluções introduzidas pela utilização da carga. O contêiner homogeneizou, de certa forma, o produto vendido, diminuindo as diferenças entre os serviços prestados por cada companhia. A diferenciação, agora, só se poderia dar em relação às frequências das partidas. Estreita-se, assim, o espectro de custos que poderia haver entre cada companhia na prestação dos serviços regulares numa mesma rota, é claro. Agora a carga é uma só, o contêiner.

Se, antes, a Política de Discriminação de Fretes, utilizada pela Conferência, mostrava-se desvinculada de qualquer sustentação plausível na planilha de custos das empresas, hoje, aquela antiga política praticada pelas conferências perdura aplicabilidade em muitas das principais rotas do mundo, dando lugar a políticas de atretamento por espaço ou por contêiner.

Fica demonstrado, assim, que sua aplicabilidade só podia ser sustentada pelo poder de mercado das conferências frente às mais variadas demandas - diferentes elasticidades de demanda pelo Transporte Marítimo - dos usuários.

Este fato é encontrado na rota Brasil-Europa-Brasil no período de 1982-87 pela pesquisa desenvolvida, através de estudos de regressões, por ROQUE ; BOTTER^[32], e

Estas foram as características que fizeram com que, durante a década de 80, a Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular pendesse para um modelo de Concorrência. O Sistema de Conferências de Fretes apresentou-se-ia agora, como uma instituição já ultrapassada, presente

serviços. baixos, próximos até do custo marginal da prestação dos levando os fretes de todas as mercadorias para níveis muito e terminais, as companhias iniciam um ciclo competitivo, baixos custos de capital e operacional das novas embarcações parcela do mercado. Nesta disputa, tudo vale. Amparadas pelos principalmente as *outsiders*, numa corrida para abocanhar uma Oferta em meados da década de 80 lança as companhias, Por outro lado, aquele já citado aumento de

"*Less Container Load*" - para contêineres parcialmente cheios. FCL - "*Full Container Load*" - para contêineres cheios e LCL - - "*Freight all Kinds*" - onde são comuns duas práticas: cobrar principalmente nos grandes tráfegos. São conhecidas como FAK contêiner (TRU) vai predominando, cada vez mais Atualmente, a forma de se arretar por estas companhias.

um maior grau de concorrência, supostamente introduzida por influência negativamente a tarifa de frete, consequência de b) a quantidade de companhias independentes na rota da tarifa de frete cobrada; a) o preço FOB da mercadoria influencia positivamente o nível autores chegaram às seguintes conclusões: melhor apresentada no item 3 do Anexo B, deste trabalho. Os

A tabela 5.6 mostra a posição estimada de mercado para as conferências nos três principais tráfegos (no sentido Leste-Oeste). A falta de mercado das conferências foi continuamente sendo erodida até cair a níveis como 60 ou até

conferenciadas."

75-80% do tráfego total era movimentado por companhias encontramos na LSE^[33] (1989): "No início dos anos 80, somente já teria caído aos 75-80% no início dos anos 80 como Esta parcela de 90% antes da contêinerização

situação de simples tomadoras de preços".

conferências a passar de estabelecedoras de preços para a participação de mercado levou algumas das maiores excesso de capacidade e baixa rentabilidade. A diminuição na conferências coincidiu com a instabilidade das tarifas, conferência. Nos principais tráfegos, o declínio do poder da fazer incursões pelo mercado, que antes era de controle da tornou as coisas mais fáceis para uma companhia entrar e ou mais) em muitas das rotas, mas o advento da unificação conferências detinham uma posição dominante nos mercados (90% "Nos tempos anteriores ao contêiner, as

REPORT^[16]:

principais rotas) da conferência de fretes, conforme o DREWRY marcante (com uma participação média em torno dos 55% nas concorrência, porém com a presença já deteriorada mas ainda em transformação, ou seja, existe um cenário de maior A Organização Industrial apresenta-se híbrida,

sobre o mercado, pelo menos nos grandes tráfegos. ainda, mas suas costumeadas atuações não surtem mais efeitos

participando das Conferências nas rotas em que operavam e, Cosco, no geral, sempre optaram pela independência, não coreanas Hanjin e Cho Yang, a NOL de Cingapura e a chinesa tais companhias, como as de Taiwan Evergreen e Yang Ming, as Decididas em encontrar seu lugar no mercado, Leste Asiático.

espírito de concorrência das novas companhias do sudeste e influência competitiva trazida para dentro do setor pelo Não podemos deixar de creditar, também, certa

FONTE: DREWRY REPORT^[16] - 1991.

Trajeço	Pernada	% 1989	% 1990
Transpacifico	Leste	57,7	55,1
Transatlântico	Oeste	69,4	66,4
	Leste	52,4	53,3
	Oeste	47,0	56,5
Europa-Extremo Oriente	Global	57,5	55,0

TABELA 5.6 PARCELA DE MERCADO REFERENTE ÀS COMPANHIAS CONFERENCIADAS NOS TRÊS PRINCIPAIS TRAJEGOS DO MUNDO, EM 1989 E 1990.

tabela 5.6.

50%, ao final da década de 80, como podemos observar na

O Transporte Marítimo Regular dos anos 90 encontra-se, ora, diferenciado em dois mercados: o das linhas denominadas de especializadas, com tráfego no sentido norte-sul e o das grandes linhas no sentido leste-oeste do globo. Nestas, observa-se grandes investimentos em novas tecnologias, e na prestação de novos serviços (multi-modalidade,

que se seguiram ao surgimento do serviço marítimo regular. a níveis somente alcançados ao final do século XIX, nos anos década de 80 e virada dos 90, quando as tarifas despencaram continuados anos de maus negócios durante a 2.ª metade da mesmo, muito voláteis. Os grandes tráfegos têm experimentado rotas, estes, bastante fixos no passado, tornaram-se, até algum no controle dos preços dos fretes sendo que, em algumas As Conferências, aqui, não apresentam poder

de Conferências de Fretes. bastante competitivo, convivem ainda com o rentiente Sistema e do aluguel de células entre as companhias num ambiente de organização e operação, como a instituição dos consórcios bastante enraquecidas. Tarifas mais baixas, novos sistemas na qual as Conferências de Fretes continuam em cena, porém formação de uma nova Organização Industrial, ainda híbrida, Estes fatores todos contribuíram para a

custos de salários da tripulação. embarcações muito novas, além de uma certa vantagem nos bastante privilegiada pois suas rotas são constituídas por condições para isto, já que apresentam estrutura de custos lhes interessasse. Vale notar que estas companhias têm portanto, livres para adotarem a política de preços que mais

Logística, porta-porta) além da intensa competição, que se sobressai aos seculares interesses das Conferências de Fretes no controle e organização do mercado.

Nas rotas em sentido norte-sul encontramos uma estrutura operacional ainda pouco mutada, pouco empenhada da cultura do contêiner. O mercado orientado para as reservas de cargas, como os acordos bilaterais ou o acordo 40-40-20 da UNCTAD, é bastante dominado pelo Sistema de Conferências de Fretes são, de uma forma geral, características ainda encontradas nas linhas Norte-Sul.

As revoluções introduzida no setor parecem não terem data marcada para terminarem. O que se nota é que, por enquanto, a Organização Industrial do setor não está bem definida. Enquanto há muitos sinais de que o setor rumo para a concorrência sem limites com a consequente destruição total de todos os cartéis, o Sistema de Conferências de Fretes ainda continua presente e resistindo, da forma que pode, a este que parece ser seu último desafio.

Por outro lado, o futuro desta Organização Industrial pode, possivelmente, ser outro que não o da concorrência perfeita. As transformações tecnológicas e mercadológicas no Transporte Marítimo Regular entraram num ritmo bastante acelerado desde o advento do contêiner, de forma que a história do setor tem se alterado muito rapidamente nos últimos anos ao mesmo tempo que se torna mais complexa.

São muitos os cenários futuros para a Organização Industrial do setor, porém ainda não podemos

assegurar que o perigo, para a infelicidade dos usuários, de uma nova concentração, ainda que com características diferentes daquelas presentes no sistema de conferências de fretes, esteja definitivamente afastado do setor.

Pelo contrário, o que se observa é uma tendência de concentração dos serviços nas mãos das grandes companhias denominadas de "mega carriers" que estariam abocanhando cada vez mais fatias de mercado. Esta tendência não é observada apenas nos principais tráfegos no sentido leste-oeste mas, também, naqueles do sentido norte-sul do globo. Contudo, este assunto será melhor analisado no capítulo 6 deste trabalho.

5.3) A Nova Divisão Internacional do Trabalho e o Transporte

Marítimo Regular.

A corrida para novas e mais eficientes embarcações se deu em todos os lugares do mundo e, principalmente, por muitas companhias recém-formadas de países em desenvolvimento do sudeste asiático, os chamados "Tigres Asiáticos".

Desde o final da 2.ª Grande Guerra, os países em desenvolvimento mostravam-se muito interessados em movimentar a parcela de carga de seu comércio exterior que lhes era de direito. Tiveram que lançar mão muitas vezes de sua retórica e fazer muita pressão junto à UNCTAD para conseguirem ver aprovado, somente em 1974 e que entraria em vigor somente em 1983, um Código de Conduta para o Transporte Marítimo Regular, conforme podemos melhor analisar no Anexo C deste trabalho, mais especificamente nos seus 3 primeiros itens.

A maioria dos países africanos e americanos em desenvolvimento esperavam pelo desenvolvimento do setor que, supostamente, viria com a promulgação do Código da UNCTAD como se, com sua chegada, todos os males do setor de Transporte Marítimo estariam resolvidos. Estes países viam na instituição da reserva de mercado o melhor dos mundos. Situação em que teriam chances de alcançar o desenvolvimento nos setores do Transporte Marítimo e da Construção Naval, ainda que indiretamente.

região. Podemos observar o fenômeno através da análise da Europa, faz crescer a demanda pelo Transporte Marítimo da crescimento de seu comércio externo, principalmente com EUA bens e serviços para o resto do mundo. Como consequência, o se, rapidamente, uma zona de intensa produção e exportação de ambiente para se reproduzir a passos longos. A região torna- adentrado as fronteiras daqueles países e encontrado um bom Enormes investimentos estrangeiros têm

que mais crescem no mundo.

países do MCE, eles se destacam, hoje, como uma das economias nos ciclos produtivos de outros países, como Japão, EUA e alguns insumos industriais importantes que serão utilizados países mais ricos do globo. Exportando produtos finais ou econômicas que, até então, eram de responsabilidade dos Asiáticos tomam para si muitas das antigas atividades Nesta nova Ordem Econômica Mundial, os Tigres

Divisão Internacional do Trabalho se despoeta.

importante no mundo do final de século, quando uma nova Cingapura, China e Hong Kong têm assumido um papel bastante Neste contexto, Taiwan, Coreia do Sul,

Internacional do Trabalho seja o principal deles.

a vários fatores; talvez a chamada revolução na Divisão de contêineres nos maiores tráfegos do mundo. Isto deveu-se apresentavam grandes condições de competição na movimentação maior que o desejado na década de 50, suas companhias este chegou, aquelas nações já haviam conseguido algo muito "novas nações marítimas" não esperaram pelo Código e, quando Porém, do outro lado do mundo, as chamadas

tabela 5.7 que mostra a movimentação de contêineres nos portos do mundo em desenvolvimento.

TABELA 5.7 MOVIMENTAÇÃO DE CONTÊINERES NOS PORTOS DOS

PRINCIPAIS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO, EM 1990

E 1991.

Pais/Território	Tráfego em 1990	%	Tráfego em 1991	%	Tráfego em 1990	%
Cingapura	5.223.500	6,1	6.354.000	6,8	21,6	19,6
Hong Kong	5.100.637	6,0	6.161.912	6,6	20,8	14,3
Coreia Sul	2.348.475	2,7	2.694.115	2,9	14,7	8,8
Emirados Árabes	1.563.297	1,8	2.073.125	2,2	32,6	14,4
Filipinas	1.408.034	1,6	1.463.223	1,6	3,9	7,5
Tailândia	1.078.290	1,3	1.170.697	1,3	8,6	14,8
Indonésia	923.663	1,1	1.156.265	1,3	25,2	20,9
Malásia	888.157	1,0	1.074.295	1,2	21,0	21,8
Arábia Saudita	788.567	0,9	1.044.661	1,1	32,5	3,9
Índia	686.833	0,8	679.114	0,7	-1,1	10,1
Sri Lanka	583.811	0,7	669.489	0,7	14,7	7,1
Brasil	691.034	0,8	623.446	0,7	-9,8	-23,0
Egito	350.090	0,4	565.858	0,6	61,6	62,0
Outros	4.784.545	5,6	5.465.326	5,9	n.d.	14,2
Total	26.418.933	30,9	31.195.526	33,5	12,2	18,1
Total Mundial	85.596.903	100,	93.100.738	100,	5,5	8,8

FONTE:

REVIEW OF MARITIME TRANSPORT^[31] - UNCTAD/1992.

NOTA:

1. Movimentação anual em TEU.
2. As 3ª e 5ª colunas dizem respeito à percentagem do tráfego em relação à movimentação global, respectivamente, em 1990 e 1991.
3. As 6ª e 7ª colunas tomam a variação percentual entre as movimentações, para cada país ou território, de 1989-1990 e 1990-1991, respectivamente.
4. n.d. - não disponível.

É de se esperar que os setores da Construção Naval e do Transporte Marítimo sejam cada vez mais solicitados nestes países e acabem sendo alvos de muitos dos investimentos.

Analisando os dados presentes no *REVIEW OF*

MARITIME TRANSPORT^[31] (1992) podemos concluir que os

resultados na formação de frotas (todo tipo de embarcação) para estes países são surpreendentes. Em 1970, a tonelage pertencente aos países asiáticos era de 10,7 milhões de DWT num total mundial de 326,1 milhões, já em 1992 ela chega a 93,3 milhões contra um total mundial de 694,7 milhões. Desta forma a frota asiática passa dos parcos 3,28% em relação à tonelage total mundial para uma participação de 13,43% em 1992. Isto torna-se interessante quando comparamos com os dados da África que passa dos 0,34% para 0,99% da frota mundial. A América Latina experimenta um crescimento muito menor, mesmo partindo de uma situação já melhor do que a da África. Sua participação passa dos 2,67% para apenas 3,97% no mesmo período.

A distribuição mundial da frota de porta-
contêineres apresentou uma boa mudança nos últimos anos. THANPOULOU^[51] contabiliza 94,5% da frota pertenciam aos países desenvolvidos, 3,4% dos países de registro livre e investimentos dos tigres asiáticos foram direcionados, durante a década de 80, para o serviço contêinerizado pelo fato de seu Comércio Externo ser feito, na grande maior parte, com países desenvolvidos que já se utilizavam do contêiner. Como consequência direta destes investimentos,

hoje os Tigres Asiáticos assumem um grande papel tanto na
Construção Naval mundial como no Transporte Marítimo.
Eles detêm uma respeitável frota de modernos
porta-contêineres como podemos observar na tabela 5.8,
destacando muito dos outros países em desenvolvimento.

TABELA 5.8 DISTRIBUIÇÃO DA FROTA MUNDIAL DE PORTA-CONTÊINERES CELULARES POR REGIÕES NO MEIO DO ANO DE 1990 E FINAL DE 1992.

Bandeira de Registro (Regiões)	DWT	%	TEU	%	TEU	%	TEU	%	TEU	%
	1980	80	1990	90	1992	92	1993	93	1994	94
Países Desenvolvidos	8.107,6	74,3	618.701	41,2	704.258	36,6	714.088	34,1	797.994	33,7
Países Registro Livre	1.473,1	13,5	312.055	20,8	501.281	26,0	599.753	28,7	739.454	31,2
Subtotal	9.580,7	87,8	930.756	61,9	1.205.539	62,6	1.313.841	62,8	1.537.448	65,0
Europa Central/Oriental e ex-URSS	316,5	2,9	43.227	2,9	34.899	1,8	35.345	1,7	37.698	1,6
Ásia Socialista	10,9	0,1	57.508	3,8	65.592	3,4	70.297	3,4	94.487	4,0
Países em desenvolvimento	829,3	7,6	232.199	15,5	320.127	16,6	329.200	15,7	351.664	14,9
África	-	-	1.810	0,1	585	0,03	585	0,03	585	0,02
América	10,9	0,1	22.954	1,5	36.075	1,9	41.282	2,0	59.736	2,5
Ásia	294,6	2,7	195.353	13,0	279.867	14,5	285.495	13,6	287.370	12,1
Europa	-	-	9.072	0,6	2.336	0,1	574	0,03	2.833	0,1
Oceania	-	-	3.010	0,2	1.264	0,1	1.264	0,06	1.140	0,05
Outros	174,6	1,6	239.041	15,9	299.020	15,5	343.523	16,4	345.423	14,6
Total Mundial	10.912,0	100,	1.502.731	100,	1.925.177	100,	2.092.204	100,	2.366.720	100,

FONTES: REVIEW OF MARITIME TRANSPORT⁽³¹⁾ - UNCTAD/1992.
REVIEW OF MARITIME TRANSPORT⁽³⁴⁾ - UNCTAD/1994.

NOTA: Valores em TEU, exceto a 1ª coluna que está em milhares de tons. de DWT.

A figura 5.03 nos mostra a evolução da participação dos países na frota mundial de porta-contêineres. Nela, podemos observar o fato interessante do aumento da participação de países de registro livre seguido da queda da participação dos países desenvolvidos. Isto evidencia a política de registro livre desenvolvida principalmente por companhias de países europeus como solução para diminuição de suas estruturas de custos, durante toda a década de 80. As companhias europeias têm sido levadas a adoção desta política devido ao aumento de concorrência nas rotas, introduzido, principalmente, pelas companhias do sudeste asiático.

A figura 5.03 nos possibilita afirmar a existência de um caráter estável para a distribuição da frota mundial de porta-contêineres no mundo. Podemos dizer que a divisão da frota mundial apresenta um cenário razoavelmente estacionado, que poderia ser descrito como:

a) os países em desenvolvimento possuem em torno de 15% de toda a frota mundial;

b) a soma das participações dos países desenvolvidos e países de registro livre se mantêm entre 60% a 65%;

A figura 5.04 vem complementar a construção deste cenário no sentido em que ela nos auxilia a obter sua terceira característica importante, a saber:

c) os países asiáticos em desenvolvimento tem apresentam uma participação muito próxima de 85% de toda a frota de países em desenvolvimento.

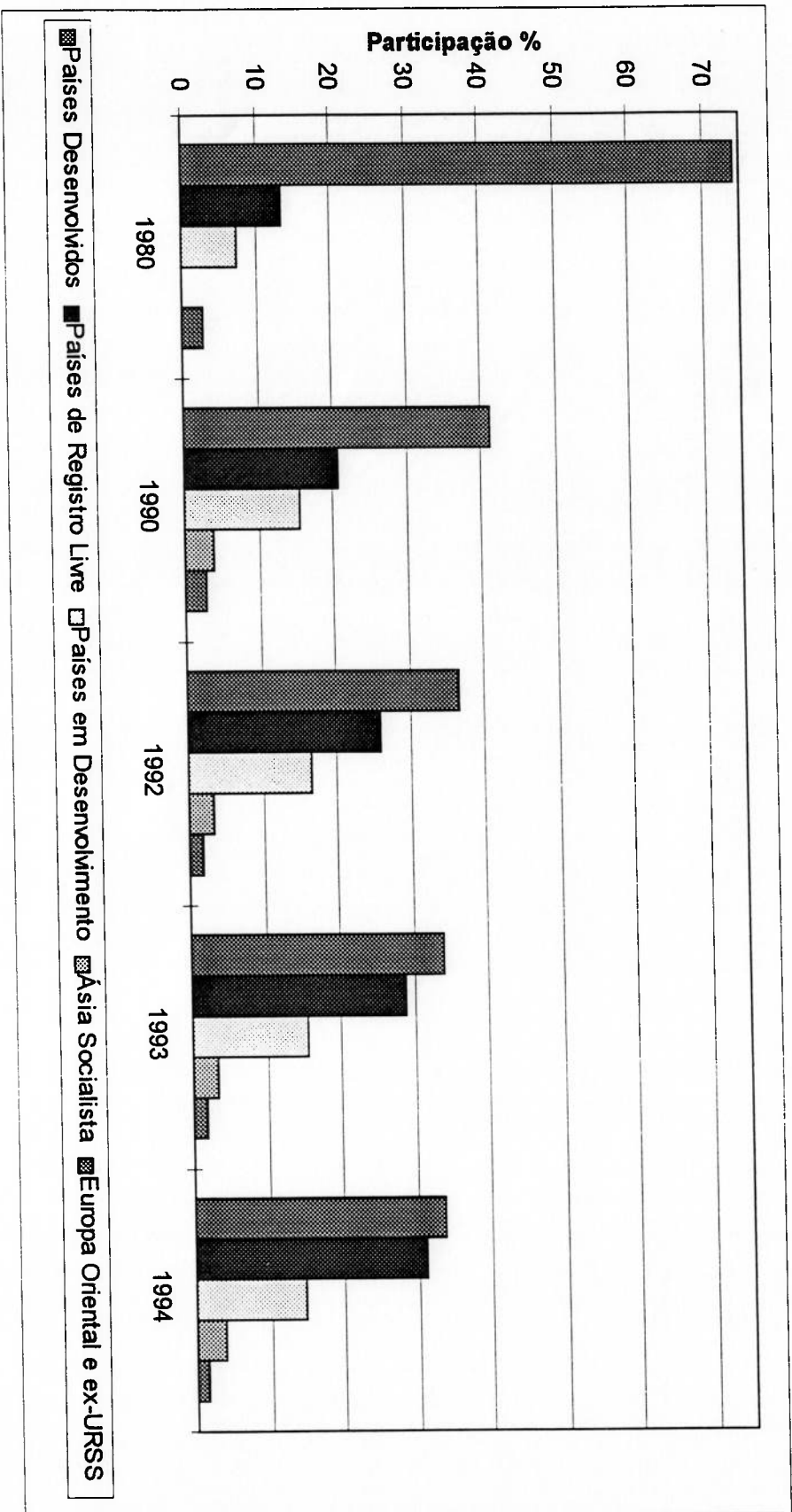


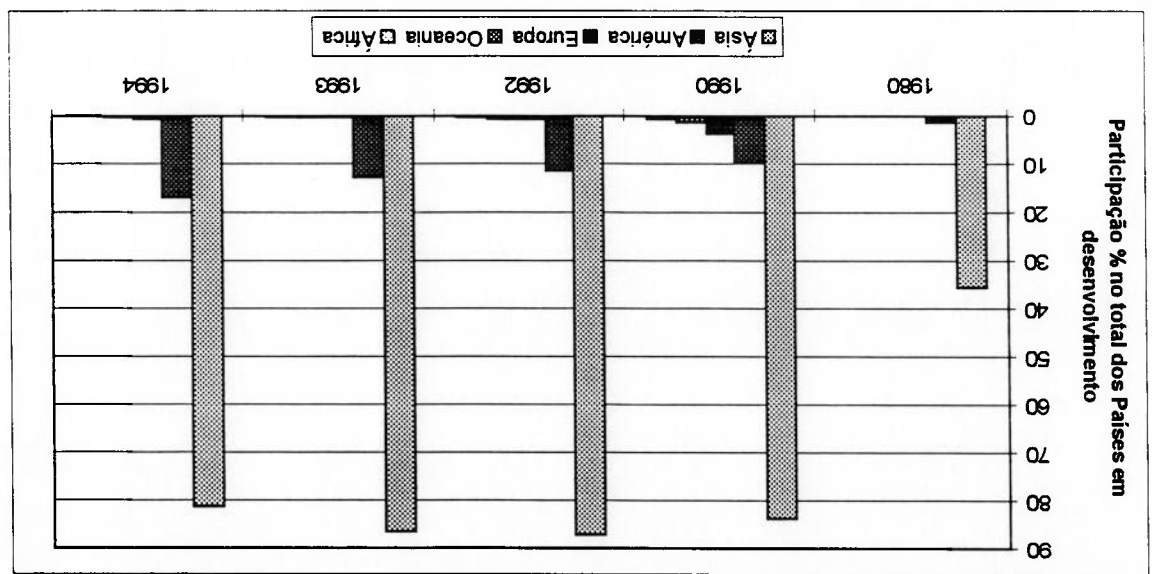
Fig. 5.03 Evolução da participação de países e macro-regiões na frota mundial de porta-contêineres em 1980, 1990, 1992, 1993 e 1994.

Fonte: Dados obtidos da tabela 5.8.

Podemos notar também, através da figura 5.04, que quase toda a frota de países em desenvolvimento estava, a partir de 1992, dividida entre países em desenvolvimento da Ásia e da América.

Contudo, a tabela 5.9 juntamente com a figura 5.05 e 5.06 não apresentam razões para supor grandes alterações no cenário de participação na frota mundial, descrito acima (itens a, b e c), que se pôs nos últimos anos, senão vejamos.

Fig. 5.04 Evolução da participação de países em desenvolvimento na frota total destes países, em 1980, 1990, 1992, 1993 e 1994. Fonte: Dados obtidos da tabela 5.8.



As encomendas dos países em desenvolvimento voltaram a crescer em 1994 depois de uma pequena queda em 1992 quando chegaram a encomendar somente 12,33% do total no mundo. A soma das encomendas de países desenvolvidos e de países de registro livre cai em 1994 depois de ter alcançado uma alta cifra de 79,3% do total.

Os países asiáticos em desenvolvimento devem voltar a elevar sua participação na frota depois de uma queda que a levou próximo de 80% em 1994 (figura 5.04). Esta previsão é melhor compreendida com a observação da figura 5.06, que nos mostra os países asiáticos em desenvolvimento encomendado quase toda a frota de porta-contêineres novos para países em desenvolvimento, no ano de 1994. Este fato deve incrementar a participação dos países asiáticos na frota total de países em desenvolvimento, restituindo o item c do cenário descrito acima.

TABELA 5.9 DISTRIBUIÇÃO MUNDIAL DAS ENCOMENDAS DE TONELAGEM AO FINAL DO ANOS DE 1992 E 1994 - NAVIOS CONVENCIONAIS DE CARGA GERAL E PORTA-CONTÊINERES.

	1992				1994			
	Carga Geral		Porta-Contêiner		Carga Geral		Porta-Contêiner	
	DWT	%Total	DWT	%Total	DWT	%Total	DWT	%Total
Total Mundial	2725	100,	4734	100,	3041	100,	7617	100,
Países desenvolvidos	865	31,74	1807	38,17	960	31,57	2501	32,83
Países de Livre-Registro	612	22,46	1947	41,13	1020	33,54	2960	38,86
Subtotal	1477	54,20	3754	79,3	1980	65,11	5461	71,69
Europa Central e Oriental	639	23,45	48	1,01	564	18,55	-	-
Países Socialistas da Ásia	116	4,26	330	7,97	78	2,56	404	5,30
Países em Desenvolvimento	478	17,54	584	12,33	317	10,42	1012	13,29
Total	-	-	-	-	-	-	-	-
África	85	3,12	98	2,07	105	3,45	50	0,65
América	386	14,16	460	9,71	212	6,97	962	12,63
Ásia	7	0,26	26	0,55	-	-	-	-
Europa	-	-	-	-	-	-	-	-
Não alocado	15	0,55	18	0,38	102	3,35	740	9,71

FONTE: **REVIEW OF MARITIME TRANSPORT** ^[31] - UNCTAD/1992.
REVIEW OF MARITIME TRANSPORT ^[34] - UNCTAD/1994.

NOTA: Valores em milhares de DWT.

Fig. 5.06 Participação no total de encomendas de novos porta-contêineres feitas por países em desenvolvimento, em 1992 e 1994. Fonte: Dados obtidos da tabela 5.9.

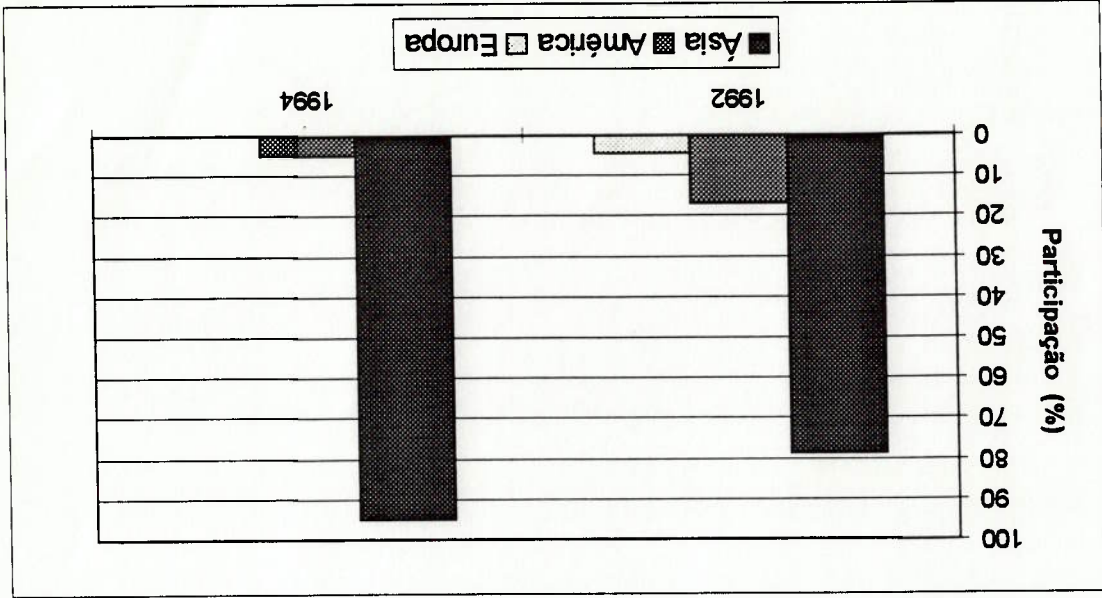
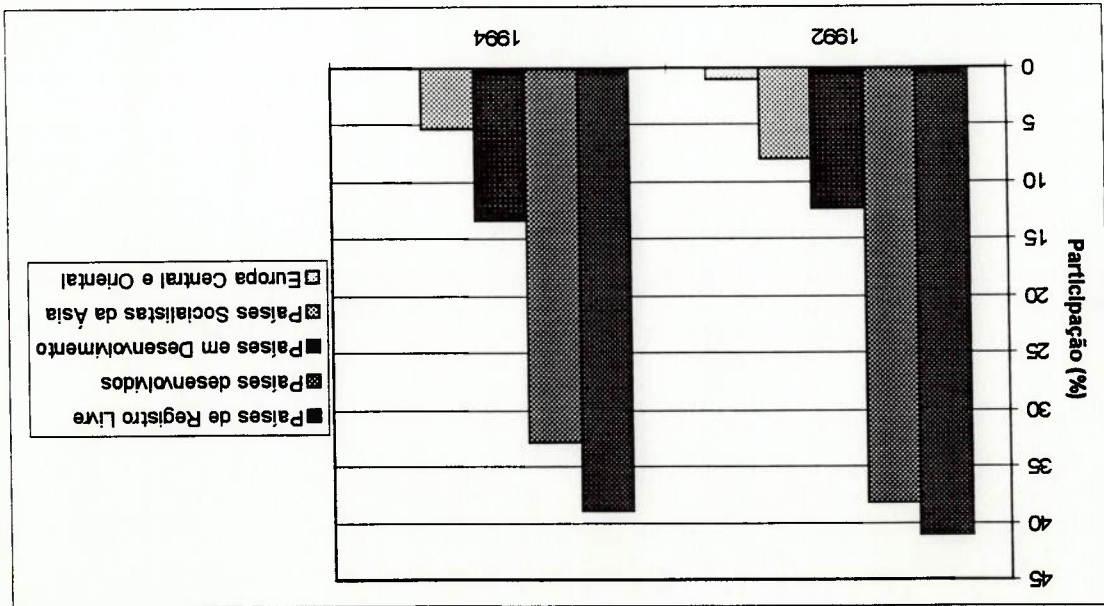


Fig. 5.05 Participação no total mundial de encomendas de novos porta-contêineres em 1980, 1990, 1992, 1993, e 1994. Fonte: Dados obtidos da tabela 5.9.



O crescimento da participação dos países asiáticos na frota mundial repercutiu no enorme crescimento em capacidade que as companhias do sudeste asiático demonstraram durante a década de 80.

Podemos observar, com o auxílio da tabela 5.10, que com exceção da dinamarquesa *Maersk*, as demais companhias que apresentaram crescimento acima da média (263%) eram japonesas ou do sudeste asiático. A participação da norte-americana *Sea-Land* só não se tornou desprezível porque ela detinha, em 1980, uma posição privilegiada: contava com a maior participação de 16,6% entre as 16 maiores companhias). Assim, ela só precisou de um aumento de 127% para, ainda, manter-se entre as 2 maiores companhias do mundo em 1993, conforme a tabela 5.10.

Podemos observar também, pela tabela 5.10, os destaques para *Cosco* e *Hanjin* como as duas companhias que mais cresceram entre os anos de 1980 e 1993 e para a *Evergreen* que chegou a ser a maior companhia de Transporte Marítimo Regular do mundo, em 1990. Sobre a *Evergreen*, encontramos a seguinte citação na LSE^[22] (1990):

"Se existe uma companhia da qual se possa dizer ter dominado o Transporte Marítimo Regular na década de 80, esta deve ser a *Evergreen Marine Corporation* que deixou de lado sua modesta origem para tornar-se a maior companhia contêinerizada do mundo... Num espaço de 21 anos, o fundador e presidente Y.F. Chang construiu um império que vai além do Transporte Marítimo Regular. As atividades do grupo agora engloba terminais, armazenagem e distribuição, produção de

contêineres e acessórios, chassis e esta, agora, preparando-se para deixar sua marca no Transporte Aéreo e no setor de "Leasing".

A figura 5.07, a seguir, nos mostra uma certa concentração de capacidade para companhias do sudeste asiático no período estudado, apesar da pequena queda no ano de 1993. A figura é obtida dos dados da tabela 5.10. A comparação é feita entre as participações da soma das capacidades das 6 companhias do sudeste asiático (Cosco, Evergreen, Hanjin, NOL, OOCL, Yang Ming) e da soma das outras 10 companhias que não apresentam bandeira do sudeste asiático.

As 6 companhias do sudeste asiático partem de uma participação de 22% em 1980 para chegar a uma cifra de 36,3%, um tanto superior, em 1990. A queda na participação que o grupo das 6 asiáticas sofreu no início da década, quando sua participação (em relação ao grupo das 16) desceu para 31,5% pode ser explicada pelos incriveis aumentos de capacidade, entre 1990 e 1993, principalmente das companhias Maersk e Sea-Land. Estas duas lideravam o mercado antes da entrada das "novas" do sudeste asiático, ainda na década de 70. Então, no início dos anos 90, investiram muito em capacidade para tomarem de volta aquela posição. O aumento de capacidade da Maersk entre 90 e 93, por exemplo, foi de 74,15% enquanto a Evergreen cresceu, no mesmo período, somente

TABELA 5.10 O CRESCIMENTO DA CAPACIDADE (TEU) DE ALGUMAS DAS MAIORES COMPANHIAS CONTEINERIZADAS.

Companhia	País	1980	% 80	Tamanho da Frota em TEU		% 90	1993	% 93	Cresc. (%) 80 - 93	
				1985	% 85					
APL	EUA	23.584	3,5	33.826	2,9	68.386	3,9	69.527	3,3	195
Cosco	China	3.454	0,5	48.106	4,1	96.605	5,5	58.576	2,8	1.596
Evergreen	Taiwan	27.124	4,1	90.906	7,8	132.008	7,5	144.140	6,9	431
Hanjin	Coreia Sul	5.354	0,8	8.908	0,8	50.040	2,9	77.398	3,7	1.346
Hapag-Lloyd	Alemanha	42.208	6,37	49.523	4,3	50.220	2,9	63.222	3,0	50
K-Line	Japão	11.080	1,7	31.777	2,7	63.269	3,6	80.168	3,8	624
Maersk	Dinamarca	32.749	4,9	62.938	5,4	99.964	5,7	174.088	8,3	432
MOL	Japão	23.474	3,5	44.511	3,8	80.509	4,6	91.015	4,4	288
Nedlloyd	Holanda	27.390	4,1	47.304	4,1	70.333	4,0	75.938	3,6	177
NOL	Cingapura	14.723	2,2	21.833	1,9	35.824	2,0	59.208	2,8	302
NYK	Japão	24.662	3,7	40.082	3,5	85.754	4,9	122.130	5,8	395
OOCL	Hong Kong	22.206	3,3	55.660	4,8	66.179	3,8	53.074	2,5	139
P&OCL	Inglaterra	36.201	5,4	48.682	4,2	59.070	3,4	80.984	3,9	124
Sea-Land	EUA	65.217	9,8	66.955	5,8	115.368	6,6	147.765	7,1	127
Yang Ming	Taiwan	13.452	2,06	23.409	2,0	47.952	2,7	56.330	2,7	319
ZIM	Israel	20.106	3,0	36.203	3,1	56.852	3,2	71.397	3,4	255
Total		392.984	59,1	710.623	61,3	1.178.333	67,1	1.424.960	68,1	263
16 companhias		665.000		1.160.000		1.755.000		2.092.204		215
Total Mundial										

FONTES: DREWRY REPORT⁽¹⁴⁾ -1991 (p/ os anos de 1980 e 1990) e COSTA⁽¹⁵⁾ (p/o ano de 1993).

NOTA: Valores indicam a capacidade das companhias em TEU e as respectivas participações (em %) em relação à frota mundial de porta-contêineres, além do crescimento (em %) no período de 80-93, na última coluna.

A Construção Naval nos países do sudeste asiático também apresenta cifras espetaculares. A Construção Naval teve grande avanço durante a década de 80, sobretudo na Coreia do Sul, conforme encontramos na tabela 5.11. Neste período, a participação percentual de países tradicionais europeus na Construção Naval declinou bastante, conforme podemos observar com o auxílio, também, da figura 5.08.

Fig. 5.07 Participação das 6 companhias do sudeste asiático na capacidade total das 16 maiores companhias apresentadas na tabela 5.10. Fonte Dados obtidos da tabela 5.10.

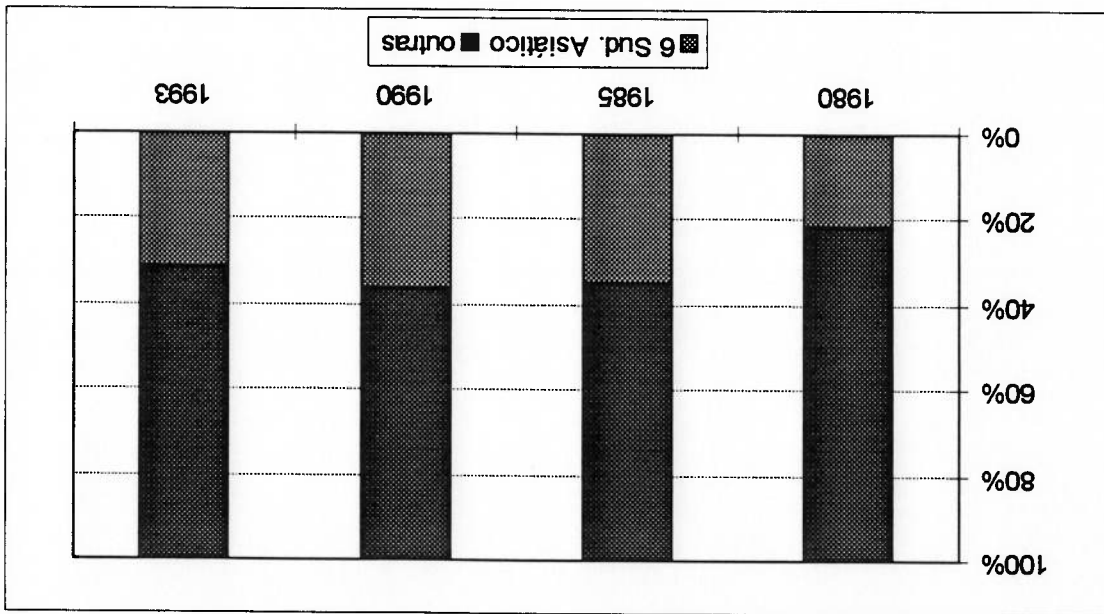


TABELA 5.11 EVOLUÇÃO DA CONSTRUÇÃO NAVAL NO MUNDO. PARTICIPAÇÃO DE CADA PAÍS NA PRODUÇÃO MUNDIAL TOTAL EM DIVERSOS ANOS.

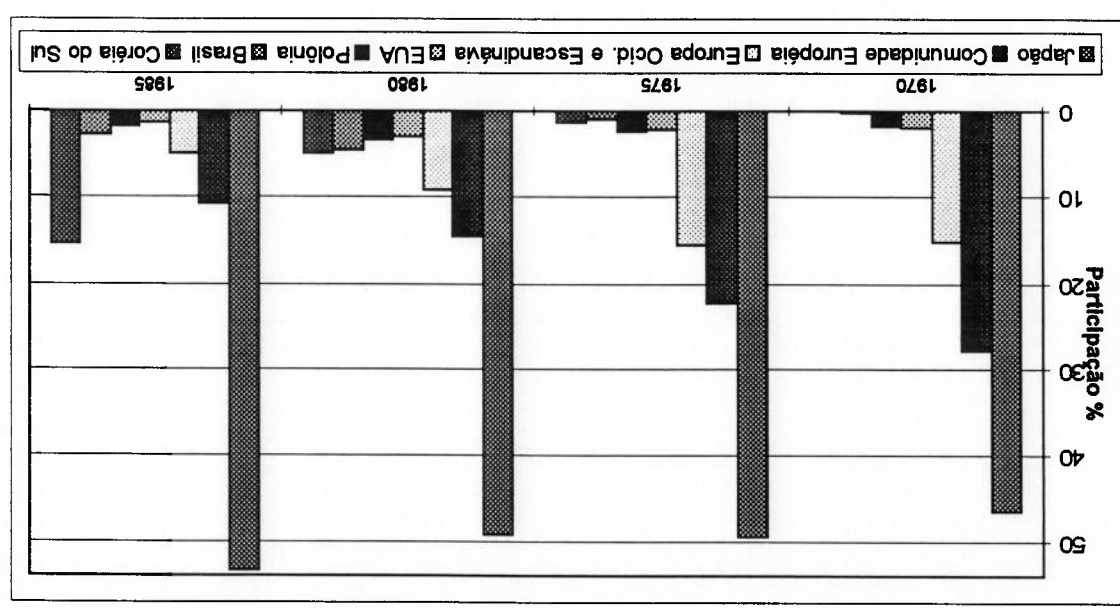
Países	1970	1975	1980	1985
Japão	46,5	49,4	49,3	53,4
Comunidade Europeia	5,5	3,3	3,4	1,3
Reino Unido	4,5	3,5	1,5	0,9
França	4,5	3,5	1,5	0,9
Alemanha Ocidental	7,8	6,8	3,6	3,4
Dinamarca	2,7	2,6	1,7	2,6
Itália	3,8	3,0	1,8	0,7
Holanda	2,7	2,4	1,0	0,9
Bélgica	0,7	0,6	1,4	0,7
Grécia	-	-	-	0,2
Total	27,8	22,3	14,4	10,7
Europa Ocidental e Escandinávia	7,4	6,3	2,2	0,8
Suécia	2,0	2,1	3,0	1,4
E.U.A.	2,0	2,1	3,0	1,4
Polónia	1,8	2,4	3,4	1,8
Brasil	0,2	1,0	4,6	2,7
Coreia do Sul	-	1,4	4,9	15,2
Alemanha Oriental	1,4	1,0	-	-
China	0,5	0,6	2,0	1,9
Iugoslávia	3,0	1,8	1,4	1,4
Outros	1,8	2,6	7,8	6,6
Total	10,7	12,9	27,1	40,0
Total Mundial	100,0	100,0	100,0	100,0
Total Mundial em milhares de GRT ¹	22.643	34.766	13.978	17.137

FONTE: BAUCHEIT^[35]

¹ GRT: "Gross Register Tonnage". É uma medida de capacidade útil da embarcação.

Os Tigres Asiáticos somaram uma série de vantagens comparativas no Transporte Marítimo Regular e na Construção Naval durante toda a década de 80. Os intensos subsídios do Governo Coreano associados à mão-de-obra relativamente mais barata fizeram da Construção Naval daquele país uma de suas maiores indústrias exportadoras. Também no Transporte Marítimo, o salário barato deu uma certa vantagem comparativa para os Tigres Asiáticos, ainda que os grandes e modernos porta-contêineres exigissem tripulação cada vez menor.

Fig. 5.08 Evolução da participação de alguns países e macro-regiões na Construção Naval mundial.
 Fonte: Dados obtidos da tabela 5.11.



BAUCHERT [35] enfatiza: "A comparação entre as indústrias da Construção Naval da França e da Coreia do Sul é surpreendente. Com relação à metalurgia francesa e coreana, Ahn Se Young enfatiza que o preço da tonelada de aço é 30% mais barato na Coreia do que na Europa. Os custos com mão-de-obra, em virtude dos salários mais baixos e maiores níveis de produtividade, são também muito menores na Coreia do Sul. Por outro lado, o custo financeiro é menor na Europa. Os custos de matérias-primas são mais altos na Europa".

É neste contexto, de alta competitividade, que muitas companhias, principalmente europeias, tiveram que intensificar suas políticas de registro livre de embarcações para terem acesso à mão-de-obra mais barata e competir com os chamados "Novas Nações Marítimas".

Desta forma, existe uma grande preocupação das companhias europeias, norte-americanas e japonesas com relação à emergente competitividade dos Tigres Asiáticos. Atualmente independentemente, as companhias asiáticas acabam pressionando a formação de consórcios por parte das suas concorrentes nas rotas em que operam. Abaixo, encontramos o relato das preocupações das companhias europeias frente a competição externa e a nova legislação que pode surgir para o setor com a formação da Comunidade Europeia. Na LSE [21] (1990), encontramos a seguinte citação:

"Com a emergência, nos grandes tráfegos, de operadores de baixos custos, particularmente do extremo Oriente, a estrutura de custos das companhias europeias parece perder a concorrência dia-a-dia para aquelas, dando sinais de que necessitam de uma maior assistência da Comunidade Europeia. CAAE, o órgão que representa os armadores europeus, tem demandado proteção

maior contra competição externa à Comunidade, com frequentes pedidos de incentivos, subsídios, maior liberdade para usar mão-de-obra não europeia mais barata e outras reivindicações.

O interesse por reduzir custos tem levado muitas companhias europeias a fechar acordos de cooperação com outras até de fora da Comunidade. Composto forças em consórcios ou 'joint ventures', elas têm conseguido as vantagens da economia de escala e da redução dos custos. Desde os primeiros dias da Comunidade Europeia, as conferências - e consequentemente os consórcios - estão isentas das leis de concorrência estabelecidas no Tratado de Roma.

Porém, enquanto as conferências parecem ganhar isenção, existe uma séria tendência no DG IV - Comissão responsável pelos estudos e formação da legislação nos transportes para a Comunidade Europeia - de não proteger os consórcios."

Os asiáticos continuam, hoje, mais do que nunca, competindo e buscando o melhor conforme depoimento do Sr. Oliver Yu, vice-presidente da estatal e bem-sucedida Yang Ming de Taiwan, ao ser questionado se pensa em alcançar sua companhia Evergreen: "Não é necessário para nós sermos os primeiros. O que queremos é ser eficientes, seguros e uma empresa respeitada com escalas racionais e boa rentabilidade ...

Eu sempre encorajo meus companheiros a questionarem - A Yang Ming estará melhor amanhã?... Não podemos dizer - 'hey Evergreen, APL, vocês têm que parar por aí' - É impossível para nós". (SEATRANDE BUSINESS REVIEW^[36], 1990).

Para o Sr. Yu o que sobra é pura competição e o fato de a Yang Ming ser estatal não torna as coisas mais fáceis, pelo contrário: " Não devemos esperar nenhum suporte do lado do Governo e temos limites mais rigorosos que os das

empresas privadas. Como uma companhia estatal, devemos dar bons exemplos às outras". (SEATRDE BUSINESS REVIEW^[36], 1990).

5.4) O *Shipping Act* de 1984.

As associações de usuários bem como o *Federal*

Trade Commission, em seu relatório para o *Shipping Act*,

pediam a extinção de vez do Sistema de Conferências de

Frete, como encontramos no DREWRY REPORT^[16]: "Uma possível

consequência de um efetivo sistema cartelizado das

conferências é uma indústria ineficiente, com excesso de

capacidade e preços maiores do que os que prevaleceriam no

longo prazo em um ambiente competitivo... a remoção do

Sistema de Conferências de Frete providenciaria enormes

vantagens com a redução da capacidade, aumento das taxas de

utilização e menores tarifas de frete".

Porém, o Ato de 1984 não tira a imunidade das

conferências às leis antitrustes norte-americanas, imunidade

esta conferida no *Shipping Act of 1916*, nem altera o caráter

aberto das conferências nos tráfegos que servem os EUA.

Contudo, ele cria dois direitos de ação para as companhias de

forma a instituir, de vez, os polêmicos rebates e descontos

que atravessaram o século. Trata-se dos Contratos de Serviços

(*Service Contracts*) e das chamadas Ações Independentes

(*Independent Actions*).

Os Contratos de Serviço (SC) são expedientes tratados entre um cliente e a conferência, ou uma companhia qualquer da conferência, no sentido de fechar um acordo para a movimentação de uma certa quantidade de carga, por um certo período de tempo a um preço menor do que aquele normalmente utilizado pela conferência. Já, as Ações Independentes permitem que uma companhia conferenciada tome a decisão de estabelecer sua própria tarifa de frete para qualquer mercadoria, pelo período que lhe interessar. O único requisito é que torne público esta intenção com antecedência de pelo menos 10 dias.

Além disso, este ponto tem causado polémica entre as associações de usuários e de armadores. Estes querem um período maior, de 60 dias. Os usuários acham que os 10 dias já constituem muito tempo para que a conferência tome as atitudes necessárias para se defender. Querem, portanto, a sua diminuição, conforme encontrado na LSE^[37] (1989).

Estes instrumentos lembram os acordos e rebates, melhor analisados na seção 4 do ANEXO A, e sempre muito utilizados pelas conferências quando queriam assegurar a fidelidade de algum cliente.

Instituídos no Ato de 1984, estes dois instrumentos podem ser utilizados por qualquer companhia, conferenciada ou não, nos tratamentos com os EUA, dando-lhe a permissão de taxar, por um certo período de tempo, abaixo do estabelecido pelas conferências ou de fechar contratos com clientes.

Os Contratos de Serviços - *Service Contracts* (SC) - e as Ações Independentes - *Independent Actions* (IA) - também contribuíram para as quedas nas tarifas e, consequentemente, para o ambiente mais competitivo da década de 80.

Estes expedientes - IA e os SC - que pareciam auxiliar, num primeiro momento, as companhias conferenciadas contra a concorrência, entretanto, no longo prazo, mostraram-se bastante perversos para a própria Conferência, uma vez que só contribuíram para elevar as quedas nos preços dos fretes e, consequentemente, entraquecer as conferências.

O fato é que estes expedientes vieram seguidos de algumas cláusulas que exigem, das companhias, a extensão dos benefícios gozados pelo usuário em contrato para todos os outros que, no tráfego, venham a reclamá-los. Segundo o DREWRY REPORT [16]:

"Foi uma vitória das associações de usuários nos tráfegos dos EUA e da filosofia anti-conferência do Departamento de Justiça... Há poucas dúvidas de que o Ato de 1984, coincidindo com a grande queda nos preços dos fretes, tenha sido um veículo maior, porém não exatamente a causa, para estas grandes quedas nas tarifas nos tráfegos de importação e exportação dos EUA justamente por introduzirem novas condutas nestes tráfegos. Para os japoneses e europeus foi a provisão de direitos da Ação Independente (IA) pelos usuários dos EUA que teria minado o poder das conferências... É reconhecido o fato de que a habilidade da Conferência para controlar seu próprio destino tenha sido erodido pelo *Shipping Act of 84* - ou o Ato dos Usuários, como ironicamente rotulado por Karl-Heinz Sager da *Senator Line* - particularmente pela instituição do direito de *Independent Action* que minou o princípio fundamental do comportamento coletivo sobre o qual a Conferência se sustenta."

Mas o problema maior para as conferências

advém de algumas das cláusulas que seguem a instituição destes dois expedientes no Ato de 1984. Duas cláusulas, em

particular, estendem o direito da tarifa menor, que beneficia um certo cliente, para qualquer outro que o reclame.

Estas cláusulas são conhecidas como *Me too* e *Crazy Eddie*. A primeira manda que se conceda automaticamente reduções na tarifa de um contrato de serviço com um cliente caso se encontre contrato com outro cliente com tarifas menores para a mesma mercadoria, com a mesma companhia ou conferência. A segunda é mais arrebatedora ainda, diz que a redução na tarifa deve ser concedida mesmo que o contrato mais barato tenha sido firmado por uma outra companhia qualquer do tráfego, ainda que não conferenciada.

O resultado prático destes dois instrumentos foi rapidamente sentido nos tráfegos dos EUA. Muitas companhias conferenciadas e não conferenciadas acabam se utilizando dos Contratos de Serviços e Ações Independentes que ajudaram, em muito, a fazer despencar as taxas de frete na década de 80, principalmente na pernada para leste no tráfego do Transpacífico, campeã dos pedidos de IA e SC, seguida de perto pela pernada de oeste deste mesmo tráfego e do tráfego do Transatlântico.

A tabela 5.12, juntamente com a figura 5.09, mostra que muitas companhias conferenciadas aderiram aos contratos de serviços apesar da baixa utilização destes contratos por estas companhias logo após a promulgação do Ato.

A figura 5.09 mostra que, a partir de 1985, crescem tanto o total de contratos de serviços fechados quanto a participação das companhias conferenciadas neste

total, como uma consequência da intensa competição que se forma nos tráfegos norte-americanos, na década de 80.

TABELA 5.12 CONTRATOS DE SERVIÇOS ENTRE 1984-1988, FIRMADOS POR COMPANHIAS CONFERENCIADAS E NÃO-CONFERENCIADAS NOS TRÁFEGOS COM OS EUA.

Ano	Conferência	Independentes	Número	%	Número	%	Total
1984	30	429	7	24	76	3.177	459
1985	750	2.427	24	28	72	3.917	3.177
1986	1.114	2.803	28	40	60	4.481	1986
1987	1.787	2.694	33	33	67	5.069	1987
1988	1.665	3.404	31	31	69	5.069	1988
Total	5.346	11.757	31	31	69	17.103	Total

FONTE: LSE [38] - NOVEMBRO DE 1989.

A tabela 5.13 mostra as companhias ou conferências que mais se utilizaram dos Contratos de Serviços no período de 1984-1988.

Fig. 5.09 Evolução dos contratos de serviços nas rotas com os EUA, discriminados entre aqueles firmados com companhias conferenciadas e independentes. Fonte: Dados obtidos da tabela 5.12.

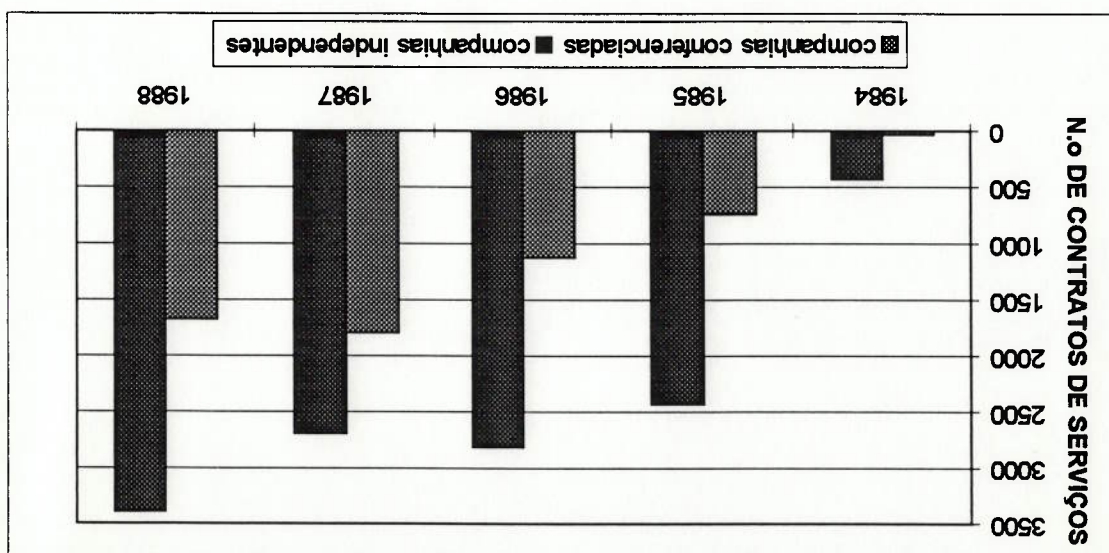


TABELA 5.13 COMPANHIAS E CONFERÊNCIAS QUE MAIS SE UTILIZARAM DOS CONTRATOS DE SERVIÇOS NO PERÍODO DE 1984-1988.

Companhia/Conferência	Número	%
Evergreen Line	2.333	13,6
Asia North America Eastbound Rate Agreement	1.317	7,7
North Europe-US Atlantic Conference	1.253	7,3
Hanjin Container Lines	974	5,7
Trans-Pacific Freight Conference of Japan/Korea	932	5,4
Korea Shipping Corporation	730	4,3
Japan/Korea-Atlantic & Gulf Freight Conferences	623	3,6
EAC Lines Transpacific Service Inc.	511	3,0
Hyundai Merchant Marine Co Inc.	409	2,4
Transportacion Maritima Mexicana SA	374	2,2
Total	9.456	55,2

FONTE: LSE^[38] - NOVEMBRO DE 1989.

NOTA: 1) O nome já havia se alterado para North Europe-USA Rate Agreement em Novembro de 1989.
2) Já fazia parte da Hanjin Container Lines em Novembro de 1989.

Podemos observar, na tabela 5.13, que a grande adpta dos Serviços de Contratos é a independente Evergreen, com 13,6% do total. A coreana Hanjin, outa companhia independente, também se utilizou, naquele período, de muitos Contratos de Serviço. Uma consequência destes fatos é que as rotas do tráfego Transpacifico são responsáveis por 12.436 Contratos, ou 72,7% do total, no período de 1984-88.

Só a pernada para Leste no tráfego Transpacifico, onde existe a conferência ANERA¹ foi responsável por 60% - cerca de 10.261 Contratos - do total, sendo que 80% destes foram assinados por companhias independentes ou conferenciadas e o restante pela conferência.

A grande maioria destes 12.436 contratos tem duração de um ano; uma boa parte deles é fechada para algumas mercadorias em particular, porém 26% foi em termos do preço FAK.

Os tráfegos europeus mostram-se um tanto diferentes com relação às características de utilização destes tipos de Contratos, talvez devido ao menor grau de competitividade.

Do total de Contratos, somente 3.308 (19,3% do total) foram selados nestas rotas. Destes, 76% foram fechados na pernada para oeste, onde operava a antiga conferência NEAC², hoje NEUSARA. A conferência foi responsável por 48% destes, ou seja 1.207 acordos. A pernada para Leste foi responsável por 15% e o restante ficou com as rotas que ligam o sul da Europa aos EUA. 64% dos contratos nas rotas europeias foram assinados para o período de um ano e 96% se

¹ANERA - "Asia North America Eastbound Rate Agreement" - é a maior conferência no tráfego de pernada Leste do Transpacifico, ligando os países asiáticos à Costa Oeste dos Estados Unidos.

²NEAC - "North Europe Atlantic Conference" - é a conferência na pernada de Oeste do Transatlântico. Ligando o Norte da Europa com a Costa Leste dos Estados Unidos, atualmente chama-se NEUSARA - "North Europe-USA Rate Agreement".

referiam aos dos fretes discriminados por mercadorias. Estas características são reflexos diretos do menor grau de competição que impera nas rotas dos EUA com a Europa.

Notamos ainda, numa primeira análise, a grande diferença nos números de contatos firmados nos tráfegos europeus e nos da região do Transpacífico, além de uma parcela maior de contratos firmados sobre preços FAK, evidenciando o fato de esta política de arretamento ser mais aplicada nas rotas do Transpacífico. Isto estaria ligado a um maior entranquecimento das conferências e de sua política discriminativa de arretamento, devido ao maior grau de competitividade desenvolvido nas rotas do Transpacífico.

Outro ponto a ser destacado é o fato de que, enquanto a conferência ANERA, no Transpacífico, era responsável por somente 20% dos contratos na sua rota a antiga NEAC assinou 48% deles. Este fato mostra uma maior influência da conferência sobre as companhias conferenciadas na linha europeia.

O relatório da FMC¹ menciona o fato de que as três maiores conferências europeias do Transatlântico, a NEAC (hoje NEUSARA), ANEC² (hoje USANERA) e a SEUSA³, impediam os seus membros de assinarem individualmente os contratos de Serviços (LSE^[38]).

¹FMC - "Federal Maritime Commission".

²ANEC - "Atlantic North Europe Conference" - é a conferência na perna de Leste do Transatlântico. Ligando a Costa Leste dos Estados Unidos com a Europa, esta conferência hoje se chama USANERA - "USA-North Europe Rate Agreement".

³SEUSA - "South Europe-USA Conference".

Uma outra análise efetuada pelo órgão norte-americano diz respeito à simples comparação entre as tarifas em Contrato de Serviços e aquelas contidas na lista de fretes das conferências, conforme citação na LSE^[38]:

"O relatório da FMC mostra o impacto dos Contratos de Serviço nas tarifas de fretes. Foram tomadas comparações, para várias mercadorias, entre as tarifas em Contrato e aquelas que figuram da lista das conferências. Elas mostraram que, em quase todos os casos, as primeiras eram significativamente menores que as últimas. Em alguns, porém, as tarifas intermediárias (porta-a-porta) sob Contratos de Serviços chegavam a ser menores que as tarifas porto-a-porto da conferência. As diferenças entre estes dois tipos de tarifas podem ser observadas com as duas mercadorias mais movimentadas em contêineres de 40 pés, na perna para Leste do tráfego Transatlântico. Nos dois exemplos a diferença é substancial. No caso de maquinário a tarifa média em Contrato de Serviço em 1985 era de \$2.420 ou 68% da tarifa média porto-a-porto (\$3.551). Esta diferença aumentou até que em 1986, esta relação, entre a tarifa em Contrato de Serviço e a tarifa anunciada pela conferência caiu para 63%, com quedas ainda maiores em 1987 e 1988 para 48% e 34% respectivamente. Ocorre algo semelhante com equipamentos de pavimentação de estradas de rodagem, com tarifa média em Contrato de Serviço de \$1.100 ou 41% da tarifa média porto-aporto de \$2.714 em 1985. Nos anos seguintes esta relação caiu para 37% em 1986, 30% em 1987 e 27% em 1988.

A sessão 18 do relatório vem confirmar o que já se pensava sobre as tarifas da conferência. Tornaram-se nada mais que simples 'listas de tarifas no papel', usadas somente como referências e que não refletem as tarifas pagas atualmente no mercado... Para ilustrar o fato, o relatório cita o exemplo das tarifas para maquinário em contêineres de 40 pés em Outubro de 1988 pela ANEC, de \$7.036, comparada aos \$2.306 para Contratos de Serviço. Todo o maquinário fora levado para a Europa sob Contrato de Serviço, naquele momento".

Conforme anteriormente observado, estes instrumentos, instituídos no Ato de 1984 da legislação norte-americana, contribuíram em muito para a depreciação da política de fretes da conferência e, consequentemente, propiciou a formação de um cenário mais competitivo no setor.

Nos tratêgos mais competitivos como as rotas do Transpacífico, a competição se deu individualmente entre as companhias, conferenciadas ou não, através de muitos pedidos individuais de "SC" ou "IA". Mesmo nos tratêgos onde as Conferências ainda detêm certo poder de mercado, os Contratos de Serviço firmados pelas independentes levaram aquelas a adotar a mesma postura.

Neste ambiente, quem ganha é o usuário que, além de usufruir de bons serviços, desfruta de níveis de fretes cada vez menores. Contudo, é bem verdade que os fretes em contratos são tanto melhores quanto maiores forem as condições de barganha dos usuários com as companhias. Assim, somente os grandes usuários desfrutam de bons contratos e isto também com a exigência, por parte das companhias, de total fidelidade do usuário na rota. Como se vê, ainda não temos o melhor do mundo.

Muitas das análises são desenvolvidas neste mesmo capítulo, porém é fundamental o conhecimento dos capítulos anteriores do trabalho para uma melhor compreensão destas investigações e análises finais, contidas neste capítulo.

trabalhos futuros.
geral do desenvolvimento do trabalho e algumas sugestões para Industrial do Transporte Marítimo Regular além da análise traçado das principais conjecturas para a organização Neste capítulo, o leitor encontrará um

6.1) Introdução.

CONCLUSÕES

CAPÍTULO 6

6.2) Os fatores causadores das transformações da Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular.

Como exposto nos capítulos anteriores, a Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular sofreu grandes transformações durante, principalmente a década de 80. Depois de quase um século de predominância dos cartéis nas figuras das conferências de fretes, o setor experimenta uma década bastante conturbada, onde os fatos ocorriam de uma forma muito rápida.

Muitos fatores contribuíram simultaneamente para que o setor presenciasse um razoável aumento de concorrência nas rotas, principalmente nos grandes tráfegos, aqueles no sentido leste-oeste do globo, os tráfegos do: Transatlântico (Europa-EUA), Transpacifico (EUA-Ásia) e Europa-Extremo-Oriente. Estes, fatores, pesquisados no capítulo 5 deste trabalho, podem ser resumidos:

a) a **unificação da carga** através do contêiner e suas consequências econômicas;

b) a **entrada de "outsiders"**, provenientes do sudeste asiático, companhias novas no setor, porém com grande espírito de concorrência;

c) o **"Shipping Act de 1984"**, que introduziu algumas cláusulas que deram direitos a usuários e maior independência e flexibilidade de ação para as companhias, ainda que conferenciadas. Esta legislação também colaborou para o enfraquecimento das conferências de fretes.

Não resta dúvida de que a utilização tenha sido o grande fator que possibilitou e desencadeou o processo de transformações na Organização Industrial do Transporte marítimo Regular. De uma certa forma, até os outros dois fatores enumerados acima podem ser vistos como uma ~~uma~~ consequência da utilização da carga.

Os novos "outsiders" do sudeste asiático puderam fazer frente às companhias conferenciadas devido basicamente à operação de novos e grandes porta-contêineres. Estas grandes embarcações apresentam custos unitários de capital e operação menores. Estes, associados aos menores custos de tripulação, possibilitaram às companhias do sudeste asiático um alto grau de competitividade.

Não obstante, o "Shipping Act de 1984" foi, em grande parte, influenciado pela utilização e seu consequente poder de encolhimento nas estruturas de custos das companhias. O "Independent Action" e o "Service Contracts" foram dispositivos criados no sentido de conferir maior liberdade às companhias na guerra de fretes que já se formava nos grandes tráfegos, invadidos por "outsiders" bastante competitivos.

A tabela 6.1 apresenta a evolução das tarifas de fretes anuais médias e os respectivos índices, com base no ano de 1979 (exceto para o tráfego de Transpacifico, cujo ano-base é o de 1984), para os três principais tráfegos no mundo. Podemos, observar, com o auxílio também da figura 6.01 que o tráfego do Transpacifico é aquele onde imperam as menores tarifas de fretes, fazendo jus à fama de ser o

tráfego com o maior grau de concorrência no mundo.

TABELA 6.1 EVOLUÇÃO DAS TARIFAS DE FRETES MÉDIAS ANUAIS PARA OS TRÊS PRINCIPAIS TRÁFEGOS DO MUNDO.

Ano	Europa-Extremo Oriente		Transatlântico		Transpacífico	
	Tarifa Média	Índice 79=100	Tarifa Média	Índice 79=100	Tarifa Média	Índice 84=100
79	3165	100,0	3368	100,0	n/d	n/d
80	3645	115,2	3924	116,5	n/d	n/d
81	3901	123,3	4162	123,6	n/d	n/d
82	3616	114,2	4483	133,1	n/d	n/d
83	2136	67,5	4397	130,6	n/d	n/d
84	2317	73,2	5757	170,9	1585	100,
85	2200	69,5	6478	192,3	1553	98,0
86	2309	73,0	7129	211,7	1252	79,0
87	2659	84,0	7540	223,9	1189	75,0
88	3263	103,1	2841	84,4	1157	73,0
89	3254	102,8	2884	85,6	1472	92,9
90	3266	103,2	3121	92,7	1498	94,5
91	2788	88,1	3321	98,6	1506	95,0
92	2785	88,0	3277	97,3	1656	104,5
93	2724	86,1	3052	90,6	1614	101,8
94	2737	86,5	2912	86,5	1425	89,9
95 ¹	2675	84,5	2958	87,8	1640	103,5

FONTE: LSE⁽⁵⁴⁾ 1996 E ANOS ANTERIORES PARA OS TRÁFEGOS DO TRANSATLÂNTICO, EUROPA-EXTREMO-ORIENTE E TRANSPACÍFICO ENTRE OS ANOS DE 1988 A 1995. OS DADOS DE 1984 ATÉ 1987 DO TRÁFEGO DO TRANSPACÍFICO FORAM OBITIDOS EM SEATRADE BUSINESS REVIEW⁽³⁶⁾, 1990.

NOTA: 1) Os dados para o ano de 1995 são médias obtidas de jan/out de 1995.

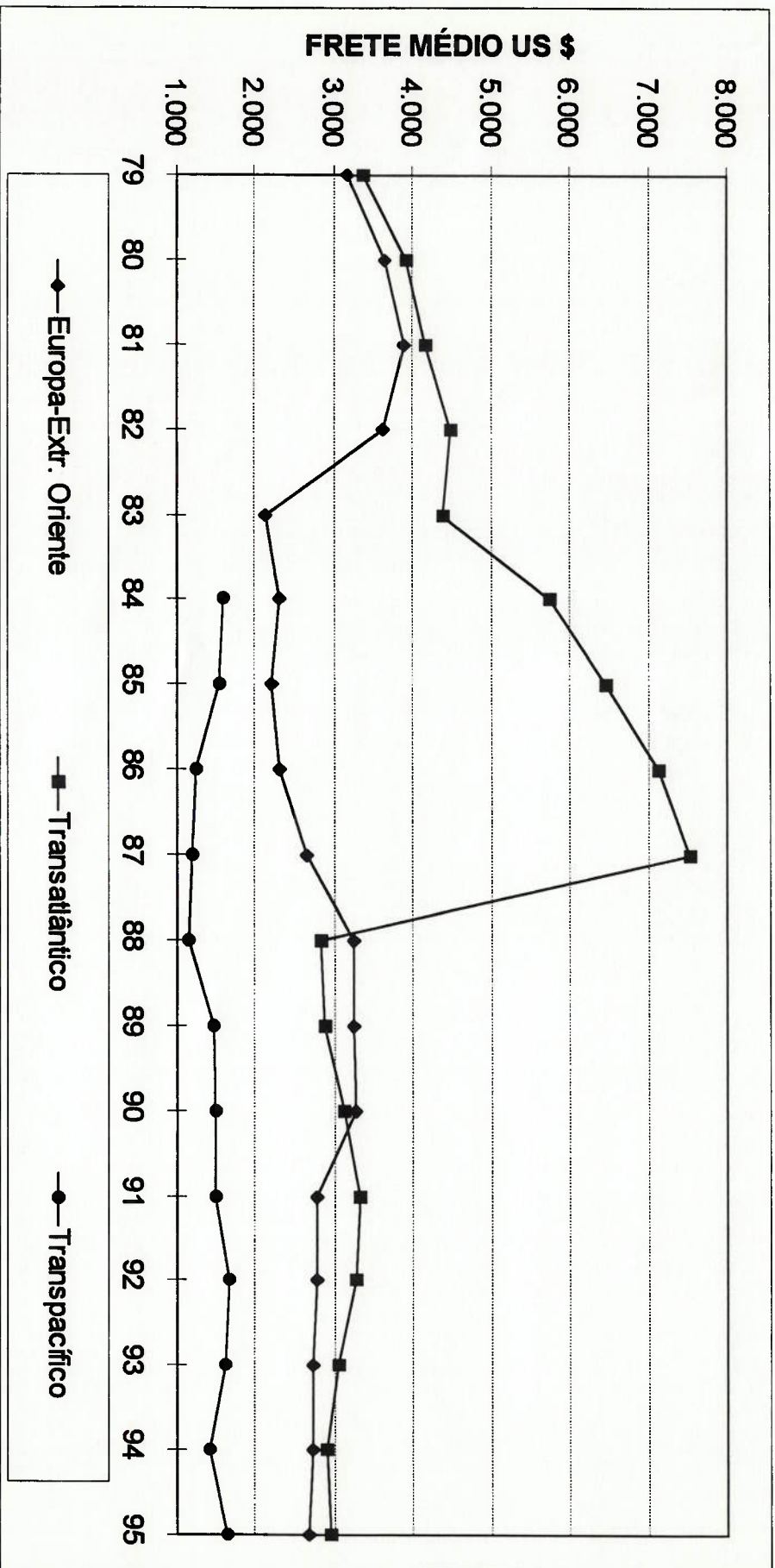


Fig. 6.01 Evolução das tarifas de fretes médias anuais para os três principais tráfegos containerizados no mundo.

Fonte: Tabela 6.1.

De uma forma geral, as tarifas caem em todos os três tráfegos durante a década de 80. A primeira queda ocorreu no tráfego da Europa-Extremo-Oriente entre os anos de 1982 e 1983, conforme podemos observar pela figura 6.01.

Posteriormente, é a vez do Transpacífico, no período de 1984 a 1988. As quedas só não foram maiores e mais contínuas no tráfego do Transpacífico devido ao TSA ("Transpacific Stabilization Agreement") onde quase todas as companhias participaram num esforço mútuo de controlar a capacidade na rota.

A tarifa média demora mais para sofrer queda no tráfego do Transatlântico, onde as conferências de fretes apresentavam um razoável poder de mercado, devido a sua antiga tradição nas rotas europeias. Contudo, a queda é violenta entre os anos de 1987 e 1988 quando a tarifa média chega a despencar 62,3% em relação ao valor de 1987.

A tabela 6.2 mostra a evolução da utilização do contêiner no mundo todo entre 1973 e 1989, além da participação das 6 maiores companhias do sudeste asiático na frota mundial de porta-contêineres e do número de contratos de serviços, através de um índice com o ano de 1984 como o ano base, firmados nos tráfegos com os EUA.

Vale recordar que as 6 maiores companhias contêinerizadas do sudeste asiático são Evergreen, Hanjin, Cosco, NOL, Yang Ming e OOCL cujas participações na frota mundial de porta-contêineres encontram-se na tabela 5.10, mas aqui reproduzida como tabela 6.3 para um melhor conforto ao

As figuras 6.02, 6.03 e 6.04 nos mostram a
a comparação da evolução das taxas de fretes médios anuais,
através de seus índices, e, respectivamente, a evolução da
carga contêinerizada no mundo, a participação das 6 maiores
companhias do sudeste asiático na frota mundial de porta-
contêineres e o número de contratos de serviços nas rotas com
os EUA.

leitor.

TABELA 6.2 EVOLUÇÃO DA UTILIZAÇÃO DO CONTÊINER NO MUNDO, DA PARTICIPAÇÃO DAS 6 MAIORES COMPANHIAS DO SUDESTE ASIÁTICO E DO ÍNDICE DO NÚMERO DE CONTRATOS NOS TRÁFEGOS COM OS EUA, ENTRE OS ANOS DE 1973 E 1989.

Ano	Capacidade (milhões TEU)	Carga Containerizada (% no total de Carga Geral movimentado)	Participação (em %) de 6 Índice do n.º de contratos companhias do sudeste asiático na frota mundial	de serviços nas rotas com os EUA (1984 =100)
1973	15	n/d	-	-
1974	16,2	n/d	-	-
1975	17,4	n/d	-	-
1976	20,2	n/d	-	-
1977	23,0	n/d	-	-
1978	26,5	n/d	-	-
1979	32,0	n/d	-	-
1980	37,2	23,3	13,0	-
1981	40,9	24,8	-	-
1982	42,8	27,3	-	-
1983	45,6	30,8	-	-
1984	53,3	33,4	-	100,0
1985	55,9	36,7	21,0	692,2
1986	60,9	38,8	-	853,4
1987	67,3	45,6	-	976,3
1988	73,8	48,9	-	1104,4
1989	78,5	46,3	-	-
1990	-	-	24,0	-
1993	-	-	21,0	-

FONTES: DREWRY⁽¹⁶⁾ 1991 para as duas primeiras colunas; a 3ª coluna foi obtida da tabela 5.10 e a 4.a coluna fora obtida de dados da tabela 5.12.

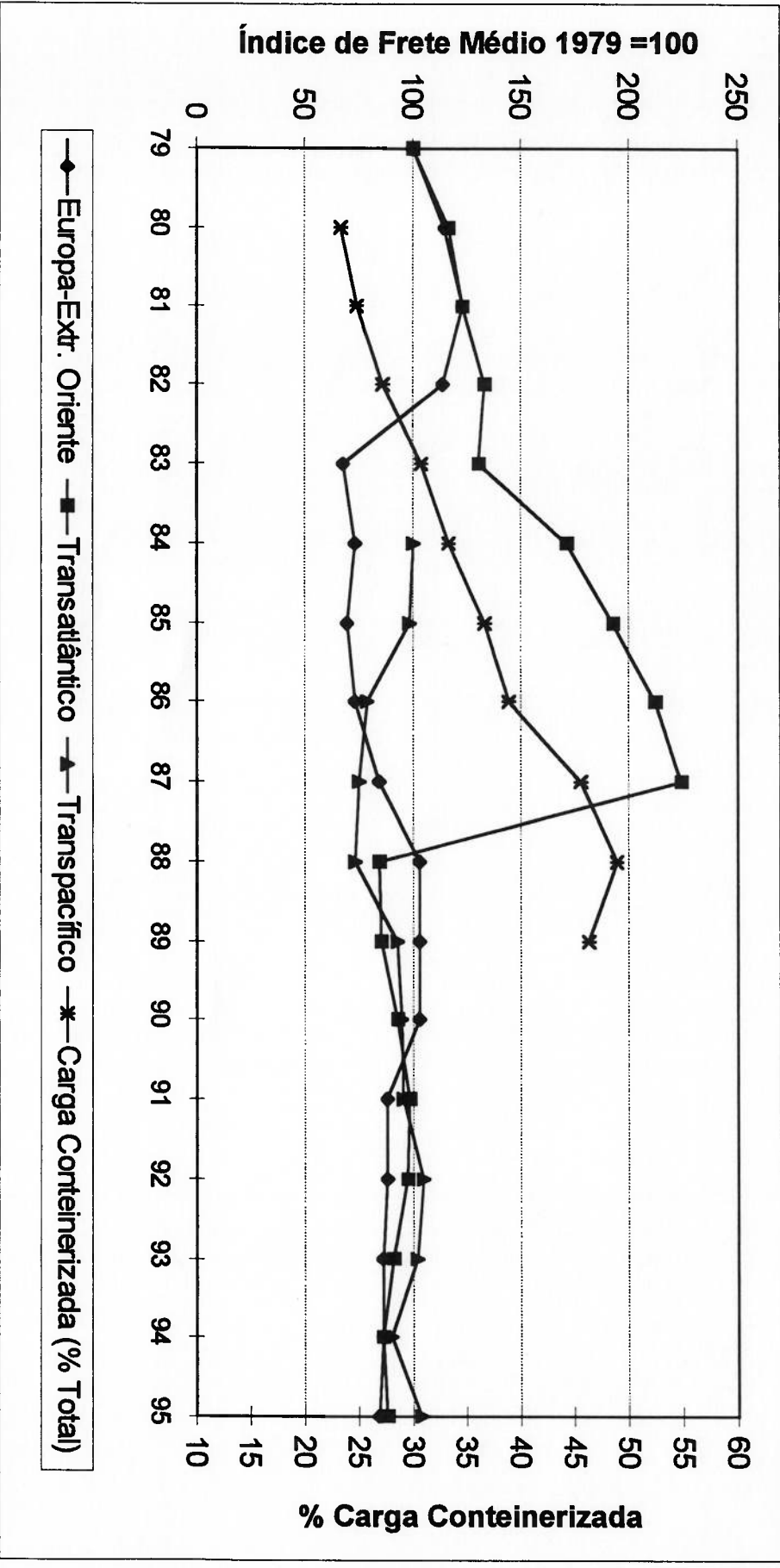


Fig. 6.02 Evolução dos índices de tarifas de fretes médias nos três principais tráfegos conteneurizados do mundo e evolução da participação da carga conteneurizada em relação ao total mundial de carga geral movimentada.

Fonte: Tabelas 6.1 e 6.2.

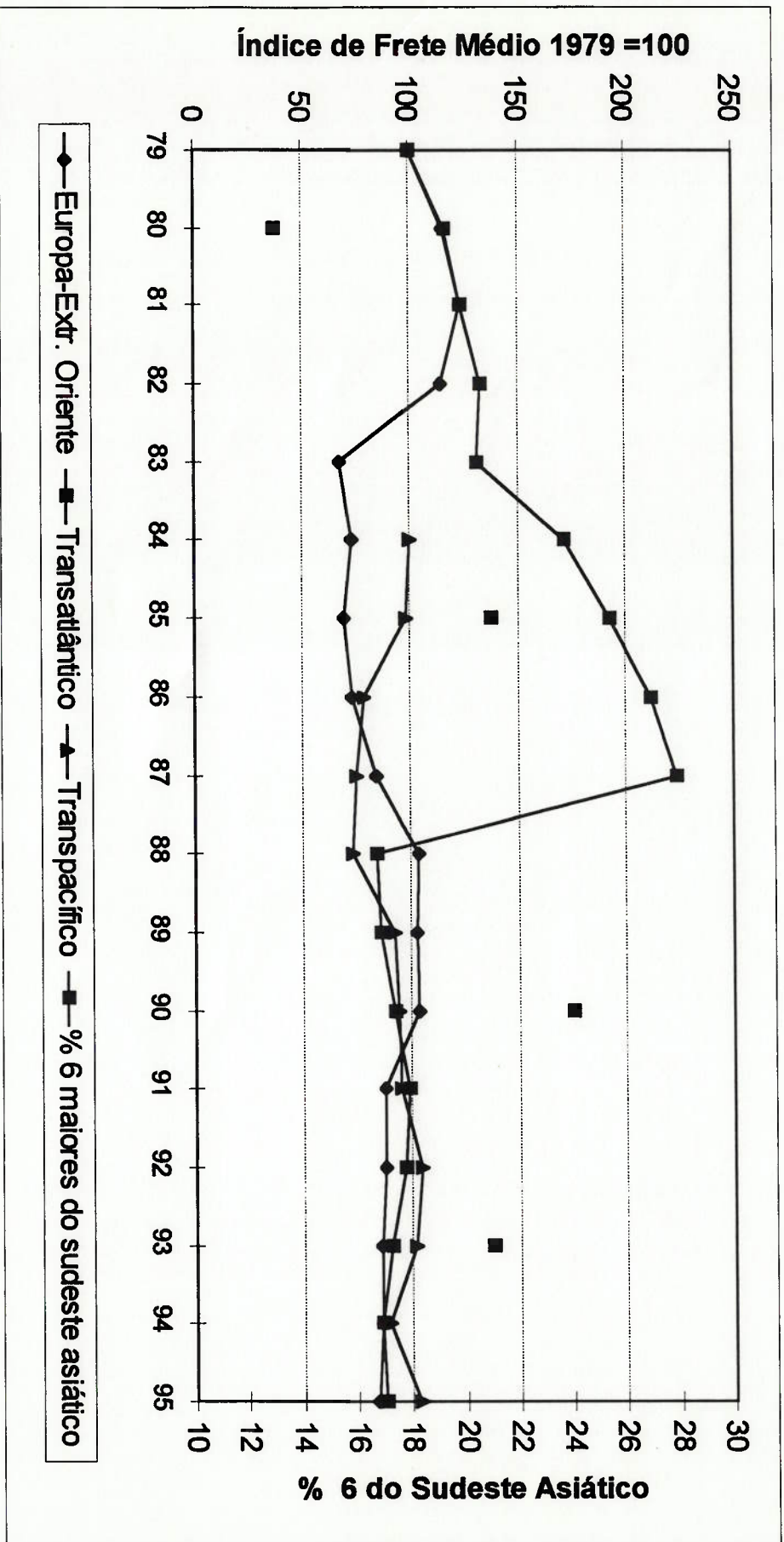


Fig. 6.03 Evolução dos índices de tarifas de fretes médias anuais dos três maiores tráfegos contenerizados do mundo e evolução da participação das 6 maiores companhias do sudeste asiático na frota mundial de porta-contêineres.

Fonte: Tabelas 6.1 e 6.2.

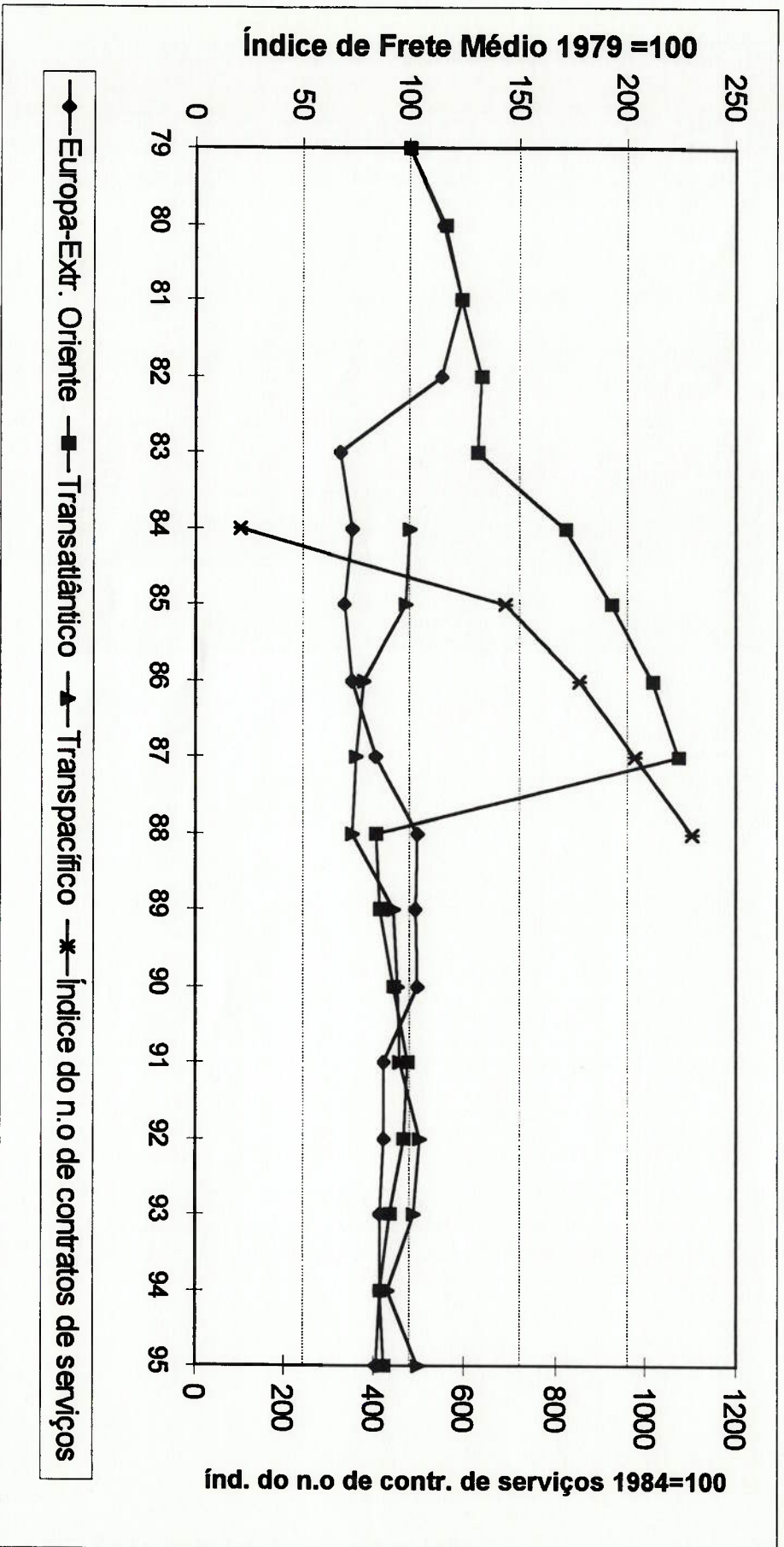


Fig. 6.04 Evolução do índice das tarifas de fretes médias anuais dos três maiores tráfegos contenerizados do mundo e evolução do índice de número de contratos de serviços nos tráfegos com os EUA.

Fonte: Tabelas 6.1 e 6.2.

TABELA 6.3 O CRESCIMENTO DA CAPACIDADE (TEU) DE ALGUMAS DAS MAIORES COMPANHIAS CONTEINERIZADAS.

Companhia	País	1980	% 80	Tamanho da Frota em TEU			1993	% 93	Cresc. (%) 80 → 93	
				1985	% 85	1990				% 90
APL	EUA	23.584	3,5	33.826	2,9	68.386	3,9	69.527	3,3	195
Cosco	China	3.454	0,5	48.106	4,1	96.605	5,5	58.576	2,8	1.596
Evergreen	Taiwan	27.124	4,1	90.906	7,8	132.008	7,5	144.140	6,9	431
Hanjin	Coreia Sul	5.354	0,8	8.908	0,8	50.040	2,9	77.398	3,7	1.346
Hapag-Lloyd	Alemanha	42.208	6,3	49.523	4,3	50.220	2,9	63.222	3,0	50
K-Line	Japão	11.080	1,7	31.777	2,7	63.269	3,6	80.168	3,8	624
Maersk	Dinamarca	32.749	4,9	62.938	5,4	99.964	5,7	174.088	8,3	432
MOI	Japão	23.474	3,5	44.511	3,8	80.509	4,6	91.015	4,4	288
Nedlloyd	Holanda	27.390	4,1	47.304	4,1	70.333	4,0	75.938	3,6	177
NOL	Cingapura	14.723	2,2	21.833	1,9	35.824	2,0	59.208	2,8	302
NYK	Japão	24.662	3,7	40.082	3,5	85.754	4,9	122.130	5,8	395
OOCL	Hong Kong	22.206	3,3	55.660	4,8	66.179	3,8	53.074	2,5	139
P&OCL	Inglaterra	36.201	5,4	48.682	4,2	59.070	3,4	80.984	3,9	124
Sea-Land	EUA	65.217	9,8	66.955	5,8	115.368	6,6	147.765	7,1	127
Yang Ming	Taiwan	13.452	2,0	23.409	2,0	47.952	2,7	56.330	2,7	319
ZIM	Israel	20.106	3,0	36.203	3,1	56.852	3,2	71.397	3,4	255
Total										
16 companhias		392.984	59,1	710.623	61,3	1.178.333	67,1	1.424.960	68,1	263
Total Mundial		665.000		1.160.000		1.755.000		2.092.204		215

FONTES: DREWRY REPORT^[1] -1991 (p/ os anos de 1980 e 1990) e COSTA^[2] (p/ o ano de 1993).

NOTA: Valores indicam a capacidade das companhias em TEU e as respectivas participações (em %) em relação à frota mundial de porta-contêineres, além do crescimento (em %) no período de 80-93, na última coluna.

Levantou-se também os vários coeficientes de correlação entre a evolução das tarifas de fretes em cada um dos três principais tráfegos com cada um dos três fatores indicados, acima, como os principais causadores da transformação da Organização Industrial do Transporte Marítimo nestes últimos anos. O resultado está apresentado na tabela 6.4, abaixo.

TABELA 6.4 COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO ENTRE OS FATORES CAUSADORES DO AUMENTO DA CONCORRÊNCIA NOS GRANDES TRÁFEGOS E AS TAXAS DE FRETES ANUAIS MÉDIAS.

Coefec. de Correlação Europa-Extr.		(r)	
		Oriente	Transatlântico Transpacífico
% carga contêinerizada em relação ao total de carga geral	-0,31 ¹	0,07 ¹	-0,70 ²
% 6 maiores companhias do sudeste asiático na frota mundial de porta-contêineres	-0,51 ³	-0,06 ³	-0,85 ⁴
n.º de contratos de serviços nos tráfegos com os EUA	0,62 ⁵	-0,18 ⁵	-0,87 ⁵

NOTA:

- 1) Obtidos com os dados dos anos de 1980 a 1989;
- 2) Obtido com os dados dos anos de 1984 a 1989;
- 3) Obtidos com os dados dos anos de 1980, 1985, 1990 e 1993;
- 4) Obtido com os dados dos anos de 1985, 1990 e 1993;
- 5) Obtidos com os dados dos anos de 1984 a 1988;

Uma observação que deve ser feita, a tempo, é para o fato de que o ideal seria cruzarmos a evolução das tarifas de fretes de cada tráfego com os seus respectivos índices de contêinerização, % de "outsiders" asiáticos que exploram a rota e os respectivos números de contratos de serviços. Tivemos que utilizar os dados disponíveis, na bibliografia pesquisada, destes três fatores e, eles estão no âmbito mundial. Contudo, a tabela 6.4 nos traz algumas confirmações que esperávamos, como:

1) todos os coeficientes, com exceção de apenas dois, apresentam correlação negativa, ainda que pequenos em alguns casos, entre os três fatores e as taxas de fretes;

2) o tráfego do Transpacífico apresenta altos coeficientes de correlação demonstrando ser, sem dúvida, o tráfego que apresenta o maior grau de concorrência, onde os três fatores se apresentaram mais pronunciadamente;

3) os coeficientes para a presença dos 6 "outsiders" do sudeste asiático mostram correlação negativa para os três tráfegos.

A presença de "outsiders" do sudeste asiático no tráfego do Transatlântico não foi tão grande quanto nos outros dois tráfegos. Isto explica o valor tão baixo para o seu coeficiente de correlação (-0,06). Segundo DREWRY^[6] (1991), enquanto, em 1990, a participação de companhias do sudeste asiático chegava a 38,7% da capacidade em operação no tráfego do Transpacífico e a 34% no tráfego da Europa-Extremo-oriental, ela somava somente 15,8% no Transatlântico. Esta cifra advinha somente de dois

operadores: Evergreen com 8,2% e OOCL com 7,6%.

Nos tráfegos onde estes fatores agiram, só ou em conjunto, acabaram transformando a Organização Industrial dos serviços marítimos regulares. No Transpacifico, agiram os três fatores simultaneamente de forma a tornar este tráfego o de maior concorrência do mundo. Contudo outros tráfegos, de menor movimentação de carga geral e, consequentemente, menor parcela de carga contêinerizada, levaram mais tempo, ou ainda, não sofreram as transformações em sua Organização Industrial.

Os tráfegos no sentido norte-sul do globo ainda não experimentaram grandes avanços na utilização de suas cargas. Além disto, muitos destes tráfegos não são interessantes para as grandes companhias, mais competitivas. Desta forma, as conferências de fretes apresentam, ainda, um grande poder de mercado, como podemos observar através da tabela 6.5 que mostra a participação, em capacidade, das companhias conferenciadas em dois destes tráfegos: América do Sul-EUA e Europa-Costa Oeste da África.

TABELA 6.5 PARTICIPAÇÃO DE COMPANHIAS CONFERENCIADAS, NÃO-CONFERENCIADAS E DAS GRANDES COMPANHIAS DO SUDESTE ASIÁTICO EM 2 TRÁFEGOS DO SENTIDO NORTE-SUL DO GLOBO: EUA-AMÉRICA DO SUL (1994) E EUROPA-COSTA OESTE DA ÁFRICA (1990).

% companhias do		% companhias	
Tráfegos conferenciadas & "outsiders" sudeste asiático		EUA - América do Sul (1994)	
Costa Oeste da	79,0	21%	0,0
África - Europa	70,7	29,3	0,0
(1990)			

FONTES: DREWRY REPORT^[16] PARA O TRÁFEGO DA EUROPA-COSTA

OESTE DA ÁFRICA E INTER-AMERICAN FREIGHT

CONFERENCE SECTION-C^[53] PARA O TRÁFEGO DA AMÉRICA

DO SUL-EUA.

A rota Brasil-Europa-Brasil, contudo, apresenta um razoável grau de concorrência. A conferência de fretes da rota já não existe mais devido ao ambiente competitivo que se formou no tráfego desde a virada dos anos 90. Quase toda a carga passível de ser contêinerizada já o foi segundo o Sr. Henrik Simun e o Eng. Gustavo Costa da companhia Hamburg-Sud, que opera no tráfego. Os Srs. Simun e Costa apontaram o fato da utilização da carga e a entrada de duas grandes companhias, a Maersk e a Sea-Land, como os

principais responsáveis pelas quedas nas tarifas de fretes e o fechamento da conferência de fretes no tráfego Brasil-Europa-Brasil.

A tabela 6.6, juntamente com as figuras 6.05 e 6.06, nos mostra as quedas nas tarifas de fretes, nas duas pernas para o norte e para o sul respectivamente, de algumas mercadorias na rota Brasil-Europa-Brasil.

TABELA 6.6 INDICES DE TAXAS DE FRETES PARA O TRÁFEGO BRASIL-EUROPA-BRASIL ENTRE 1988 E 1993, COM ANO-BASE 1988, PARA AS PERNAS PARA O SUL E PARA O NORTE, PARA ALGUMAS MERCADORIAS.

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Fernada para o norte	100,0	99,5	96,5	89,0	76,5	60,0
equipam. mecânicos	100,0	100,0	98,5	76,5	68,0	55,5
café	100,0	85,5	83,0	72,0	55,5	47,0
móveis	100,0	97,5	105,0	100,0	77,0	53,0
Fernada para o sul	100,0	107,0	91,0	93,5	60,5	53,5
automóveis e autopças	100,0	94,0	64,0	74,0	63,5	47,0
artigos plásticos	100,0	94,0	64,0	74,0	63,5	47,0
máquinas elétricas	100,0	94,0	64,0	74,0	63,5	47,0

FOI: UNCTAD^[34], 1994.

Fig. 6.06 Índices de taxas de fretes para algumas mercadorias na pernada para o sul do tráfego

Brasil-Europa-Brasil.

Fonte: Tabela 6.6.

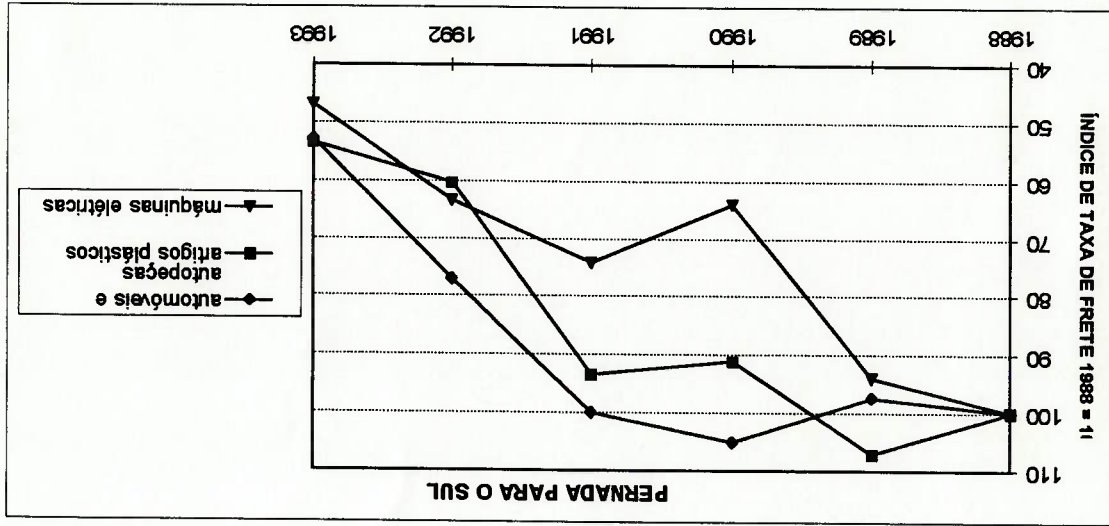
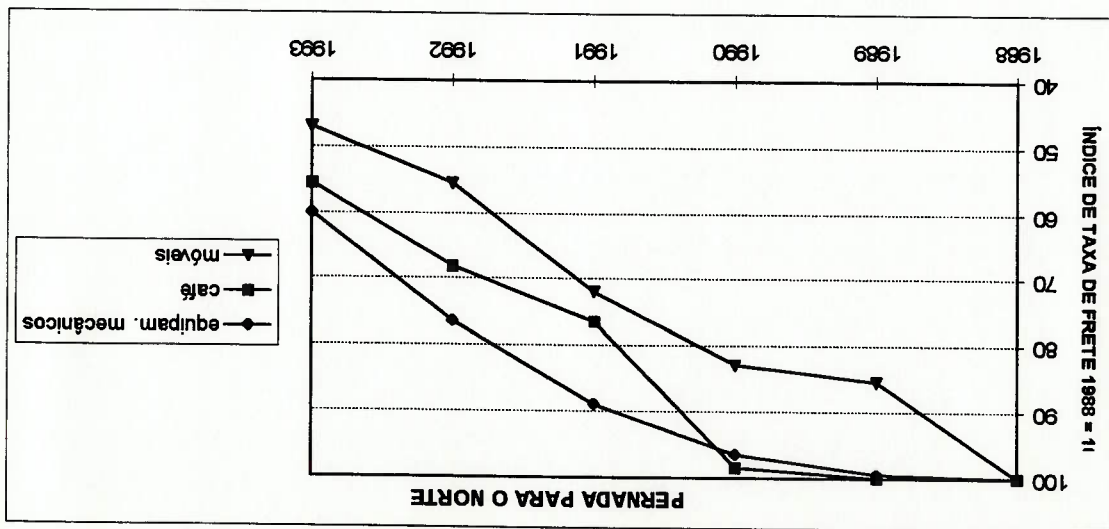


Fig. 6.05 Índices de taxas de fretes para algumas mercadorias na pernada para o norte do tráfego

Brasil-Europa-Brasil.

Fonte: Tabela 6.6.



6.3) Principais Conjecturas.

A utilização da carga, via a utilização do contêiner, possibilitou as grandes transformações operacionais e mercadológicas no Transporte Marítimo Regular. O contêiner possibilitou a produção em larga escala dos serviços, derrubando os custos unitários totais na prestação dos serviços regulares marítimos.

Este fato desencadeou uma enorme corrida para a aquisição dos grandes porta-contêineres por parte das maiores companhias. Desencadeia-se, assim, o processo de quedas nos níveis de fretes, o conseqüente aumento do grau de concorrência nos tráfegos e, de uma certa forma, a eficiência na alocação dos recursos.

Sendo assim, a grande questão que se coloca, atualmente, é sobre o futuro da organização Industrial do Transporte Marítimo Regular no mundo. O que ocorrerá com as tarifas de fretes? Existe mais margem para quedas? O grau de concorrência continuará aumentando indefinidamente até que o setor passe a cobrar definitivamente baseado nos custos? Ou haverá uma concentração, empurrando o setor para outra espécie de oligopólio?

Não poderemos saber ao certo este futuro. Porém, uma coisa parece certa, este Sistema de Conferências de Fretes, que acompanhou o "Liner" por todo o século XX, deverá perder cada vez mais a importância e, principalmente,

Esta é, sem dúvida, a parte mais complicada do trabalho, no sentido de que não é nada fácil levantar conjecturas sobre o futuro do setor. Estamos no meio do processo de transformações operacionais e de organização Industrial do Transporte Marítimo Regular. No meio porque muitas revoluções tecnológicas devem surgir no âmbito dos transportes multimodais integrando, cada vez, os diferentes modos.

Neste sentido, o processo de transformações desencadeado pela utilização da carga na virada dos anos 70 para os 80 ainda não terminou; deve continuar pelo século XXI adentro. Dois fatores nos dão tal certeza: o esperado crescimento do comércio internacional com a globalização da economia mundial e o ritmo das transformações tecnológicas e operacionais que o multimodalismo apresenta atualmente.

A demanda pelo Transporte Marítimo deverá sofrer sensíveis aumentos logo no início do próximo século, quando muitos acordos de livre comércio e de tarifas entre nações e continentes estarão vigorando. Um outro fator importante que deverá introduzir combustível na caldeira das transformações na Organização Industrial do setor é o aperfeiçoamento, principalmente em todo o mundo desenvolvido, do transporte multimodal e da logística de distribuição.

A utilização da carga permitiu, já na década de 80, uma grande integração do transporte em mar com o transporte em terra, possibilitando o surgimento dos chamados serviços porta-a-porta e até o serviço prateleira-

prateleira. Nestes serviços, o transportador se incumba de toda a movimentação da carga entre o estoque da firma de origem até o estoque da destinatária, além é claro, de toda a logística necessária para tornar o seu serviço o mais completo e eficiente possível.

Estes serviços já são bastante comuns no mundo desenvolvido e no sudeste asiático, sendo que, devemos esperar que cresçam, ainda mais, os casos onde o transportador multimodal apresenta também a função do controle dos estoques das firmas. Devemos chegar, possivelmente muito breve, a um cenário onde o produtor poderá concentrar-se por completo naquela que é sua principal tarefa, a administração e o desenvolvimento da produção, deixando para o transportador multimodal toda a tarefa do transporte e administração de seus estoques.

É neste ambiente de globalização da economia juntamente com o avanço dos serviços multimodais que devemos encontrar o futuro bastante provável para o Transporte Marítimo Regular no mundo. Um outro fator bastante importante que não pode ser desprezado é o fato de a concentração industrial no setor apresentar índices que não garantem um futuro definitivo e certo rumo à concorrência. Se analisarmos um índice qualquer de concentração, veremos que, além, dela não ser pequena, apresenta um tendência para o crescimento nos últimos anos, como decorrência do surgimento de verdadeiros "megacarriers".

A tabela 6.7 e a figura 6.07 nos dão a concentração, em termos de capacidade de frota, das 4 e das

16 maiores companhias no Transporte Marítimo Regular nos anos de 1980, 1985, 1990 e 1993.

Conforme em SCHERER; ROSS^[51], 1991, valores de CR4 ("coefficient ratio of four firms"), participação acumulada das 4 maiores firmas no setor, superiores a 33% já o qualificam como um oligopólio. Contudo, vale lembrar que um coeficiente qualquer de concentração industrial mostra a participação acumulada das maiores firmas nas vendas totais do setor. Neste trabalho, por falta de dados acerca dos totais de carga movimentados pelas companhias e nos tráfegos, utilizamos o conceito de coeficiente de concentração sobre a capacidade de oferta, no caso das frotas, das companhias.

TABELA 6.7 COEFICIENTES DE CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL CR4 E CR16 PARA O TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR NOS ANOS DE 1980, 1985, 1990 E 1993.

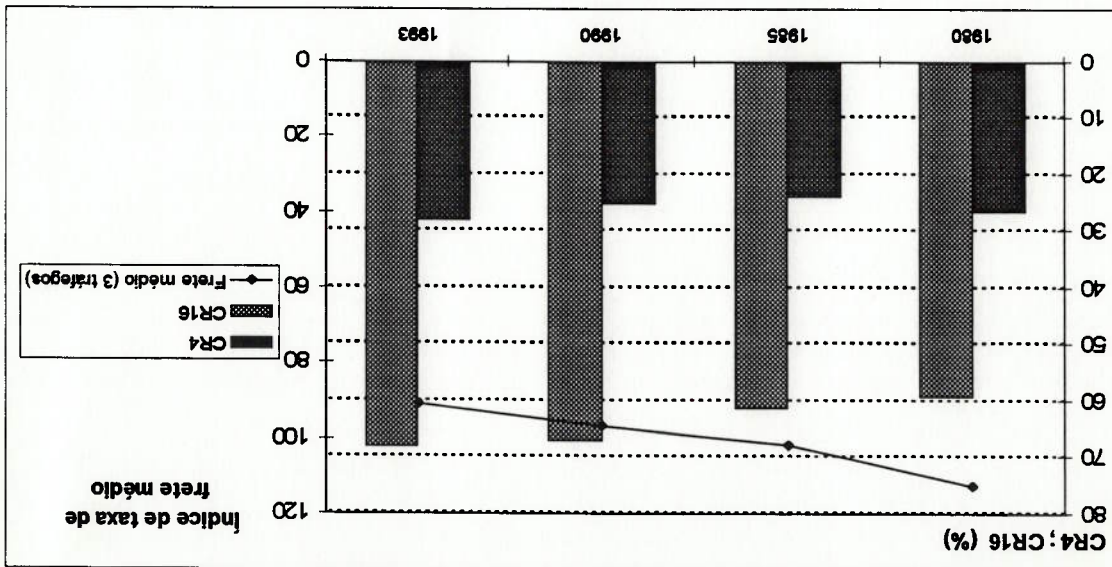
Coeficientes de		1980	1985	1990	1993
Concentração Industrial					
CR4 (%)		26,4	23,8	25,3	28,1
CR16 (%)		59,1	61,3	67,1	68,1
Frete médio para os 3					
principais tráfegos		112,7	101,8	96,56	90,8

FONTE: TABELA 6.3 PARA OS DADOS DE CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL E TABELA 6.1 PARA OS DADOS DE ÍNDICES DE TAXAS DE FRETES MÉDIAS PARA OS 3 TRÁFEGOS.

Notamos, através da tabela 6.7, que o CR4 inicia a década de 80 com um valor de 26,4 caindo para 23,8 em 1985 enquanto o CR16 só apresenta alta, de 1980 a 1993. Este fato vem demonstrar a entrada e o crescimento das companhias do sudeste asiático no início da década de 80. A partir de 1985 para frente o CR4 só aumenta. É verdade que este acréscimo é pequeno, porém o valor para 1993 é de 28,1,

Fig. 6.07 Evolução dos coeficientes de concentração Industrial CR4 e CR16 para o Transporte Marítimo Regular e da taxa de frete média (para os 3 tráfegos) nos anos de 1980, 1985, 1990 e 1993.

Fonte: Tabela 6.7



um tanto próximo para caracterizar o setor como oligopolizado.

Uma possível explicação para o fato de que a tarifa média de frete para os três principais tráfegos apresentar correlação negativa com os coeficientes de concentração CR4 (coeficiente de correlação $r = -0,31$), principalmente, com o CR16 ($r = -0,94$) está na guerra por tarifas de mercado que empurra as grandes companhias para um processo de contínua aquisição de novas e mais competitivas embarcações, aumentando a capacidade nos tráfegos.

Estas novas embarcações se, de uma lado, possibilitam que os chamados "megacarriers" cobrem tarifas de fretes mais baixas, por outro, acabam, pelas leis de mercado, provocando uma queda generalizada nos níveis das taxas de fretes no tráfego como um todo. Parece que é isto que tem acontecido nos grandes tráfegos: uma disputa tecnológica por maiores fatias de mercado. As companhias menos competitivas, ou seja, aquelas que não detêm as frotas mais eficientes devem sofrer mais com esta guerra.

Assim, se este cenário de crescimento, ainda que pequeno, perdurar na concentração industrial, o setor deverá experimentar, num futuro próximo, um novo processo de oligopolização, para a infelicidade dos usuários.

Se, no passado, as companhias precisaram se agrupar em conluio para controlar a concorrência no mercado e levantar barreiras à entrada de novos participantes e até mesmo trabalhar com uma série de acordos de lealdade para cativar o usuário, no futuro, ou mesmo atualmente, nada disto

mais será necessário. A nova barreira de entrada se chama custos menores com tecnologia e capital intensivos.

Outros detalhes que também devem ser levados em consideração. Um deles é o fato de que os serviços de "leasing" de contêineres apresenta-se bastante concentrado nas mãos dos 7 "megacarriers". Nisto reside uma outra dificuldade para as companhias menores que tendem, com mais freqüentemente, recorrer a operações de financiamentos.

O outro é o fato de que com a tendência de crescimento dos serviços multimodal, os "megacarriers" apresentam outra vantagem no sentido que conseguem uma melhor logística de operação, pois muitos já expandiram suas fronteiras para a terra, dominando também aqueles modais: são os chamados MMTO ("Mega Multimodal Transport Operators"), segundo UNCTAD^[34], 1995.

Um possível emprego para as companhias menores, no "Liner" do futuro, poderá estar nos serviços de alimentação ("feeder service") para os portos principais nas grandes rotas. Um outro emprego certamente será encontrado nas rotas de menores movimentações como aquelas no sentido norte-sul do globo. Podemos, pois, traçar um cenário futuro bastante provável para o Transporte Marítimo Regular no mundo. O setor poderá comportar três grandes tipos de operadores com as seguintes características:

1) os chamados MMTO "mega multimodal transport operators" que destinarão de muito mais vantagens comparativas nos serviços multimodais nos grandes tráfegos do mundo, aqueles no sentido leste-oeste do globo. Deverão ser poucos, com participação

menores continuarem operando nos grandes tráfegos. muito utilizados e podem ser uma solução para as companhias acarretar novos encargos. Os acordos de consórcio têm sido efeito de "aumento" na capacidade das companhias sem lhes consorciadas. O consórcio tem a vantagem de possibilitar um USA, que dividem o espaço das embarcações das companhias apresentando é a da operação em grandes consórcios do tipo Uma outra tendência que o setor vem

de enorme concentração industrial no setor. serviços de alimentação. Teríamos, neste caso, uma situação expandirem suas fronteiras de operação também para os comércio internacional, de os MMTO e os "megacarriers" mais remota porém bastante assustadora para os usuários do Existe, ainda, a possibilidade, um tanto

rotas.

de custos adequadas para operar diretamente nas grandes portos dos grandes tráfegos por não apresentarem estruturas menores movimentações ou como alimentadores para os grandes 3) companhias menores que deverão operar em tráfegos de

do tráfego;

qual com participação nos serviços marítimos em torno de 10% também deverá apresentar um número seletivo de operadores, cada que não extenderão seus domínios para a terra. Este grupo possivelmente, com algumas conexões em tráfegos menores, mas ganhos de escala na operação marítima nos grandes tráfegos e, 2) os chamados "mega carriers", companhias que destinarão de

de mercado, cada qual, em torno de 10%;

6.4) Análise do trabalho e sugestões para trabalhos futuros.

201

Este trabalho apresenta uma vasta revisão bibliográfica sobre o Transporte Marítimo Regular, além do estudo da evolução de suas características operacionais, econômicas e mercadológicas. Um outro ponto positivo é o fato de ele apresentar-se de forma sistemática, onde o leitor vai, a cada capítulo, se aprofundando no assunto de interesse do trabalho.

Porém, a grande dificuldade de obtenção de dados sobre movimentação de cargas e capacidades dos operadores em cada tráfego especificamente acabou por não possibilitar um melhor estudo quantitativo das relações entre as variáveis pertinentes ao processo de transformação na Organização Industrial do Transporte Marítimo Regular. A sugestão que fica para trabalhos futuros afins é o de coletar e investigar, separadamente, os dados para cada tráfego. Dados estes, que poderão ser:

- evolução de tarifas de fretes;
- evolução da capacidade de frota de cada companhia;
- evolução da carga movimentada por cada companhia, em cada tráfego;
- evolução da carga movimentada e capacidade de frota das companhias conferenciadas e não conferenciadas;
- evolução de carga movimentada e capacidade de frota de consórcios;
- evolução de coeficientes de concentração como o CR4.

As análises tornar-se-iam muito mais confiáveis se a pesquisa de correlação entre as variáveis fosse feita com dados específicos e exclusivos de cada tráfego.

1) Classificação das Conferências.

ANEXO A
CARACTERÍSTICAS DO SISTEMA DE
CONFERÊNCIAS DE FRETES

Dentre as mais variadas condições de mercados existentes, EVANS^[39] encontrou cinco grupos diferentes de

Conferências de Fretes:

a) conferência aberta;

b) conferência fechada, sem divisação de mercado;

c) conferência fechada, com divisação de mercado, mas sem

planos de racionalização de partidas;

d) conferência fechada, com ou sem divisação de mercado ou

planos de racionalização, porém, de posse de um sistema

organizado que coordena os movimentos dos membros, e

e) acordos entre conferências com o objetivo de limitar a

competição ao ponto em que possam se utilizar, todos, de

recursos comuns.

Porém, como bem sintetizou ASSIS^[5]: "Por

vezes, as conferências são classificadas em abertas ou

fechadas".

1.1) As Conferências Fechadas.

As conferências fechadas conferem a seus

membros, geralmente por meio de seu *Conference Agreement*, o poder de vetar a permissão da entrada de uma nova companhia.

Desta forma, quando, por algum motivo, surge um impasse frente a decisão de permitir a admissão de um novo armador,

faz-se um pleito. Para que ocorra a entrada, é necessário, pois que todos os membros estejam presentes e votem de

acordo. Apesar de não serem simpáticas a uma nova entrada, as conferências fechadas vêm-se, em determinadas

circunstâncias, compelidas a aceitá-la, seja pela decisão de um país em desenvolvimento ou por crescente pressão de uma

companhia não-conferenciada de alto poder concorrencial. Desde o nascimento do sistema de conferências,

a conferência fechada tem sido a mais velha e mais comum organização encontrada. Muitos usuários se uniam em

movimentos e conselhos para rebater certos abusos cometidos por elas, enquanto muitos acadêmicos travavam uma verdadeira

batalha no sentido de avaliar aquele tipo de mercado como eficiente ou não, do ponto de vista econômico.

Para afastar e controlar concorrentes externos, as conferências cativam os usuários através de

acordos ou descontos nos fretes¹. São muitos os tipos de descontos fornecidos, porém o mais comum é o *Deferred Rebate*

¹vide item 4.1 deste Anexo.

System que consiste em devolver ao usuário, um desconto de 5-10% , depois dele ter mostrado lealdade à conferência, durante um certo período de tempo, o chamado tempo de diferimento (*deferred time*). Se o usuário quebrar o acordo, durante este período, não terá direito de receber os descontos.

Acordos e descontos na disputa por usuários, além de disputas por melhores qualidades e frequências dos serviços fomentam a competição, no âmbito interno da conferência. Algumas conferências, pois, adotaram a divisão de mercado, por meio de *pools*, como solução para extinguir a competição interna^[4]. DEVANNEY^[4] define o *pool* como uma divisão de receitas potenciais de um mercado. Ela pode ser feita de modo a controlar as partidas de cada membro da conferência ou, então, dividindo-se a carga a ser movimentada ou, menos frequentemente, pela divisão real da receita de um certo período, entre os membros.

O primeiro caso de veto à entrada de uma companhia numa conferência deu-se em 1885 e foi para na justiça, conforme encontramos em STOPFORD^[3]:

" O primeiro caso de reclamação legal ocorreu em 1887 quando a *Mogul Line* impetrou mandado de segurança contra a *Far East Conference* a fim de fazê-la parar de negar descontos a quem se utilizasse dos serviços da *Mogul*. Naquela época, a *Far East Conference* contava com sete membros. Em 1885, a *Mogul* havia solicitado admissão junto a conferência, mas o pedido foi negado, já que ela não prestava, por completo, os serviços regulares em períodos fora dos picos. Esta recusa deu origem a uma guerra de fretes, onde agentes da conferência, em Shanghai, lançaram circular avisando que

¹ vide item 4.2 deste Anexo.

1.2) As Conferências Abertas.

O outro tipo de organização com grande expressão é a conferência aberta. Ela é assim denominada porque além de estabelecer os preços dos fretes, como um grande cartel, não impede, de maneira alguma, que o número de membros aumente. Assim, a entrada de novas companhias fica restrita, única e exclusivamente às suas próprias vontades. Não há nenhum tipo de divisão de mercado e nenhum tipo de controle do número de partidas nem de navios na rota. Observam-se, como consequência direta destas características, níveis de utilização de capacidade inferiores nestes tipos de organização, se comparados às conferências fechadas.

O sistema de conferência aberta é utilizado em todas as rotas que servem os EUA. Segundo DAVIES⁽⁴⁰⁾:

" Distintas das conferências em outras partes do mundo que, coletivamente, racionalizam seus serviços, movimentam carga e efetuam pools, implementam acordos eficientes, consultam conselhos de usuários... nos EUA, as conferências, para seguirem o *Shipping Act de 1916*, a regulamentação do FMC (*Federal Maritime Commission*) e, para evitar processos anti-trust: a) permitem a entrada livre de qualquer armador; b) são proibidas de usarem o sistema de *deferred rebates*;

c) são impedidas de racionalizarem seus serviços e d) têm seu processo de formação de preços confinado a um regulamento que lembra uma "camisa-de-força".

A única característica substancial que as conferências, que servem os EUA, apresentam em comum com as de outros tráfegos é o fato de fixarem tarifas de frete uniformes, às quais todos os membros devem aderir. Com respeito a todas as outras características de operação comercial, os membros têm licença para agir e

planejar individualmente, não que seja uma escolha própria, mas o regulamento exige que seja assim."

Contudo, o Shipping Act de 1984 trouxe um pouco de imunidade às conferências abertas, nos EUA, contra as leis anti-trust, permitindo certos acordos de operações, entre os membros. Este ato introduziu: o direito de ação independente nas tarifas para cada membro da conferência; a introdução de contratos de serviços entre a conferência e os conselhos de usuários e maior liberdade para fechar acordos de operação conjunta, com outros membros, conforme encontrado no item 4.4 deste trabalho.

1.3) As Companhias "Outsiders".

Armadores outsiders são aqueles que prestam serviços regulares numa dada rota e que, por motivos próprios ou por restrição da conferência, operam fora da mesma. Armadores do *Tramp* são encontrados, de tempos em tempos, prestando serviços regulares em certa rota, ou pontos de uma rota única pernada. Estas companhias não seguem a determinação de fixar o preço do frete podendo, porém, utilizar tarifas mais baixas que aquelas cobradas pela conferência, como ocorre na grande maioria das vezes. No geral, apresentam um nível de serviço de menor qualidade quando comparado ao prestado pelos membros da conferência.

Apresentam menor frequência de partidas e, não asseguram aos usuários da rota, a longo prazo, a continuidade dos serviços. Os *outsiders* buscam, entretanto, conseguir mais carga prestando o serviço regular a um preço mais baixo. Nesta busca por uma fatia do mercado, via fixação de preços menores, o *outsider* desencadeia um processo de competição que levará a uma queda geral no nível das tarifas, naquela rota. Desta forma, o *outsider* representa para a conferência, um temido concorrente potencial e, para os usuários, um substituto, ainda que não perfeito, para os serviços da conferência.

2) As conferências e as regulamentações.

As conferências sempre destruíram de enorme poder de mercado e, operavam de forma a lhes proporcionar o máximo de benefício possível, mesmo que para isso, alguns outros interesses ficassem submetidos a um segundo plano. Estes outros interesses, geralmente, sucumbem nas mãos dos usuários que, frente o cartel, não conseguem obter mais do que pequenos acordos e descontos. Contudo, depois de muitos conflitos e movimentos, os conselhos de usuários foram minando a fortaleza das conferências, e ganhando mais terreno nesta luta, via intervenção do Poder Público.

Por outro lado, muitos países em desenvolvimento encontravam-se, no pós guerra, numa situação

bastante desconfortável com relação ao Transporte Marítimo Regular. Estes países dependiam dos serviços cartelizados, prestados pelas nações desenvolvidas, para terem seu comércio internacional funcionando.

Encontramos em ZRRBY ; CONLON^[29] : "O interesse dos governos em regulamentar o *liner* parece flutuar de acordo com as fortunas das companhias de bandeira nacionais. Os usuários, porém, tendem a entrar no debate da regulamentação somente quando sentem-se afetados, por alguma mudança na política, em sua delicada balança de interesses que mantêm com os operadores".

Quanto à interferência do Poder Público, podemos classificar as conferências de acordo com o maior ou menor grau de regulamentação de suas operações: as conferências auto-regulamentadas e as conferências regulamentação pública.

a) Conferências auto-regulamentadas. Estas conferências operam sob menor grau de regulamentações obedecendo, apenas, as suas regras e o estatuto instituído pelos membros. ASSIS^[5] resumiu as principais características administrativas destas conferências:

- i) estatutos confidenciais;
- ii) critérios fechados para admissão e exclusão de membros, isto é, são conferências fechadas;
- iii) mecanismos internos para verificação de atendimento aos termos do estatuto;

iv) a alocação das parcelas de carga entre as empresas da conferência, se for o caso, é confidencial;

v) emprego de todos os tipos de arranjos de lealdade;

vi) imposição unilateral de taxas de fretes, sobretaxas e regras para a sua aplicação;

vii) inexistência de mecanismos imparciais de julgamento ou arbitramento, e

viii) definição dos serviços pelas próprias linhas.

ASSIS^[s] comenta: "As conferências de fretes

surgiram, originalmente com estas características. ... No

Reino Unido, as conferências mantiveram a estrutura auto-

regulamentada... Já nos EUA, elaborou-se uma regulamentação

pública bastante ampla. Os demais países que formularam

alguma legislação restritiva às conferências, estabeleceram

regulamentações parciais... o único exemplo do que se poderia

chamar de regulamentação plena, foi estabelecida pelo governo

norte-americano no *US Shipping Act* de 1916 e, que vigorou até

1984."

b) Conferências sob Regulamentação Pública. Abaixo, temos os

itens mais importantes da legislação dos EUA, encontrados em

ASSIS^[s]:

i) as conferências não se submetem à legislação *anti-trust*

norte-americana que proíbe, por exemplo, os conselhos de

embarcadores;

ii) instituição de agência governamental (*Federal Maritime*

Commission - FMC) com poderes para aprovar acordos de

transportadores, regular as práticas dos transportadores,

ASSIS^[s] se utiliza da palavra embarcador para qualificar todo agente econômico que faz uso dos serviços do Transporte Marítimo. Assim, pode também ser interpretado, da forma como se utiliza no corrente texto, por usuário.

conferências e outros mecanismos ligados ao comércio exterior, verificar violações dos estatutos de Transporte Marítimo, promover arbitramento;

iii) o caráter aberto das conferências;

iv) são considerados ilícitos: acordos de lealdade, com sistema de *rebate*; operação de *fighting ships*; retaliações contra embarcadores (*stop lists*) e qualquer tipo de contrato discriminatório;

v) Não interfere com: acordos de lealdade com sistema de dupla taxa, com diferenças de até 15% em relação à tarifa normal; alocação de parcelas de cargas e critérios para alocação; adequação e qualidade dos serviços oferecidos; procedimentos para estabelecimento de taxas específicas; representação do embarcadores nos comitês locais e delegação de poderes de decisão ao representante local da conferência.

3) O Sistema de preços da conferência.

Com a unificação da carga, muitas rotas e companhias adotaram o sistema FAK de arretar, onde o preço do frete é estabelecido por célula nos navios contentores. Contudo, nos tráfegos onde as conferências ainda detêm um certo poder de mercado é comum encontrarmos algumas das políticas de fretes que serão descritos neste item. Sabemos que os membros de uma conferência utilizam-se de uma política de preços uniformes, ou seja,

toda companhia, pertencente ao cartel, deve cobrar, sobre uma dada mercadoria, a mesma taxa de frete para qualquer usuário. Por outro lado, a conferência adota uma política de preços diferenciados para o frete das mais variadas mercadorias.

Segundo STOFFORD^[3], GRAHAM ; HUGHES¹

identificam três princípios que as conferências utilizam, há anos, como base para o estabelecimento dos preços dos fretes: **a) Estabilidade dos preços:** Alguns dos principais serviços oferecidos pelo *liner* são a estabilidade e o pré-conhecimento dos preços. Uma vez estabelecidos, eles só mudariam se existisse razões reais para isto, como um aumento nos custos da prestação dos serviços ou uma eventual mudança maior na natureza do mercado;

b) Inexistência de discriminação entre os usuários: Tanto quanto possível, a mesma taxa de frete para uma mercadoria deverá ser cobrada, sem discriminação, para todos os usuários. Isto assegura que as companhias não poderão ser acusadas de distorcerem a concorrência no mercado; e

c) Subsídios cruzados entre as mercadorias: Enquanto todos os usuários pagam a mesma taxa de frete sobre uma mesma mercadoria, a política de preços das companhias foi desenvolvida em torno de um sistema de discriminação de preços, onde diferentes taxas são cobradas para diferentes mercadorias.

¹ Referência [17], in STOFFORD^[3], cap. 5.

Desta forma, encontraremos taxas de fretes discriminadas para cada mercadoria, como alguns exemplos em MACDOWELL^[1]:

. Taxa para carne enlatada da Argentina até Costa Leste dos E.U.A. é de US\$ 24.0 por *long tons*² e, US\$ 24.0 do Brasil por *tons*.

. A taxa para café do Brasil até a Costa Leste dos E.U.A. é de US\$ 1.75 por sacos de 60 kgs.

. A taxa para tela de arame de portos da Costa do Pacífico até portos da Costa Oeste da América Central é de US\$ 22 por *short tons*², em peso ou volume.

Estes são exemplos de taxas de frete para algumas mercadorias. A taxa é aplicada sobre unidades de peso ou volume dos produtos. MACDOWELL comenta que, se a carga apresenta fator de estiva inferior a 40 pés cúbicos por tons (ou 50 pés cúbicos por tons em algumas rotas), a taxa será aplicada sobre o peso, senão será aplicada sobre o volume.

Encontramos em GROSSMAN^[18], características parecidas quando ele descreve o gênero *ship's option* de afretar: "A base adotada para o estabelecimento do frete é qualquer uma das unidades de frete que resultar num maior montante de frete. Esta prática é denominada de *ship's option*... Nas rotas que predominarem a tonelada como unidade de peso e a tonelada métrica como unidade de volume, a

¹ Medida de peso referente a 2240 pounds ou

² Medida de peso referente a 2000 pounds ou

unidade da taxa *ship's option* é definida em toneladas, peso ou volume, abreviada com W/M. Para ilustrar: Se a taxa for \$40 por tons W/M, e a carga pesar 5 toneladas e ocupar um volume de 8 toneladas métricas, o preço do frete será de \$320, baseado no volume. Se a carga pesa 10 toneladas e ocupa um volume de 9 toneladas, o frete será calculado sobre o peso e, será de \$400."

Muitas conferências tratam este problema utilizando-se de um manual de tarifas (*rate book*), onde se encontram as taxas de frete para as mais variadas mercadorias. Na maioria das vezes, as mercadorias são discriminadas em classes de preços, para as quais devem ser aplicadas taxas uniformes relativas a peso ou volume. Para algumas mercadorias, em particular, embarcadas em maiores volumes, o preço será estabelecido em separado (*separate price*).

Encontramos em MACDOWELL^[1] algumas classificações das taxas de frete estabelecidas pelas conferências:

a) *Commodities rates*. Muitas conferências estabelecem um número em torno de 40 taxas que devem ser aplicadas para mercadorias particulares (*separate price*, conforme em STOPFORD^[3]), podendo chegar até 100, dependendo da rota. São, geralmente, mercadorias movimentadas regularmente em volumes consideráveis, como o caso do café proveniente da América Latina. Outras mercadorias, que não apresentam regularidade

ou grande movimentação, serão taxadas segundo as classificações abaixo.

b) General-cargo rates. Muitas mercadorias não são movimentadas regularmente e nem em grandes volumes. Para estas mercadorias as conferências aplicam esta taxa, geralmente a mais alta, a fim de proteger as companhias. Conforme a movimentação de tal carga aumenta, a conferência pode incluí-la em outras classificações, menos dispendiosas ao usuário.

Encontramos, em ASSIS^[5]: "Quando um produto não se encontra discriminado na tabela da conferência, ele é incluído na tarifa de carga geral, normalmente, a mais alta da conferência. Para evitar que isto volte a ocorrer, o embarcador deve requerer a inclusão de seu produto na lista da conferência a fim de obter um frete mais baixo." STOPFORD^[3], também comenta a classificação de novas mercadorias: "Em muitas conferências, são promovidas reuniões de gerentes a fim de reavaliar as taxas de *commodities* e a introdução de novas. No caso de novas mercadorias, elas serão examinadas com relação às suas características como valor, relação peso/volume, fator de estiva, grau de risco no transporte. Elas são, então, colocadas em alguma classe se seguir as características desta, ou, se necessário, serão criadas taxas separadas (*separate price*) para elas".

c) "Class rates". Algumas mercadorias são, assim, agrupadas em categorias com mesma densidade, por exemplo, ou outra característica comum. As classes podem ser em número de 6, podendo chegar até 10, dependendo da rota. As taxas mais

altas estão na classe de número 1 e, começam a diminuir assim que o número da classe aumenta.

(d) "Arbitrary rates". A conferência se vê no direito de cobrar uma taxa adicional à taxa de *commodity, general-cargo* ou taxa de *class* sempre que houver necessidade de transbordo da mercadoria ou outras situações em que a navegação se torne dificultada. Dentro destas sobretaxas, ASSIS^[5] considerou: i) sobretaxa de risco de guerra; ii) sobretaxa de congestionamento do porto; iii) fator de ajuste cambial (CAF); iv) taxa para uso de canal ou v) taxa para transbordo.

e) "Ad valorem rates". É aquela taxa estabelecida sobre o valor da mercadoria. Estas mercadorias apresentam, geralmente, grandes valores, baixos pesos e volumes. Estas taxas são adicionadas à taxa normal quando o valor da mercadoria é excessivo.

f) "Refrigerated cargo". Algumas taxas são superiores que aquelas consideradas padrões de estivaagem, porque a companhia deve ser responsável em providenciar espaço refrigerado para garantia de algumas cargas.

g) "Deck cargo rates". Algumas mercadorias devem ser transportadas, somente se estivadas no convés devido a sua periculosidade ou apresentar problemas com relação às outras cargas, tais como explosivos e muitos ácidos. Madeira também é um caso comum de estivaagem no convés.

h) "Minimum rates". A taxa mínima deve estabelecer um piso de forma que as companhias não devem aplicar tarifas abaixo dele.

1) "Open rates". A taxa de frete em aberto é aquela sujeita às forças da competição. Em outras palavras, ao invés de estabelecer o frete, os membros concordam em deixar a taxa do frete de uma particular mercadoria livre para que possam ter liberdade de estabelecê-la, tornando o mercado mais competitivo. Neste contexto, encontramos uma complementação em ASSIS^[5]: " Se a atuação dos armadores independentes tornar-se muito incômoda, pode-se instituir o chamado frete de combate, que são fretes muito baixos, de forma a alijar do trade os navios não conferenciados".

Ocorre, também, neste sistema de preços, que certas mercadorias pagam, pelo frete, taxas maiores que outras, ou seja, mercadorias de maior valor subsidiam, no geral, o frete das de menor valor. Conforme ZERBY ; CONLON^[7]: "Os principais resultados obtidos por DEAKIN¹ em sua análise de uma rota é de que algumas mercadorias são taxadas consideravelmente mais que o custo médio de longo prazo e outras, consideravelmente, menos."

Muito se tem combatido esta política já que as companhias vendem espaço físico para transporte e, desta forma não deveria haver grandes diferenças nas taxas dos fretes das mercadorias. É certo que alguns produtos necessitam de maiores cuidados nas operações de carga/descarga, contudo este fato não justificaria, por si só, as enormes disparidades entre as taxas, conforme podemos observar na tabela A.1 obtida em STOPFORD^[3]. Na pearnada de

¹ Referência de número 4 em Zerby e Conlon[5].

ida, a relação entre os preços maior e menor é de 11, e de 14 na outra perna. A tabela mostra, assim, que existem cargas que são movimentadas pagando taxas onze vezes maiores que outras e, na outra perna, a relação é, ainda, maior.

política de discriminação de preços, que faz com que pertinente: como as conferências conseguem manter esta estabelecer, a esta altura, uma indagação bastante tal política, sem maiores problemas. Poderíamos, então, o comércio internacional, as conferências continuam adotando discriminação nos preços dos fretes e suas consequências para Embora muitos estudiosos criticquem a diferenciados.

em favor de outra que apresenta estrutura de fretes uma política de estabelecimento dos fretes baseada nos custos desenham um quadro que justifica as conferências descartarem as diferentes utilidades marginais dos diferentes usuários Por outro lado, ZERBY ; CONLON^[7] sugerem que

FONTE: STOPFORD^[3] - 1988.

ITEM	VIAGEM DE IDA	VIAGEM DE VOLTAS
Número de produtos listados	3586	821
Número de classes de fretes	24	14
Número de produtos por classe	139	26
Número de <i>separate prices</i>	68	146
Número de produtos por <i>separate price</i>	3	3
Relação entre os preços maior e menor	11	14

TABELA A.1: ANÁLISE DE TARIFFAS DE FRETES DE CONFERÊNCIAS (MÉDIA DE SEIS ROTAS).

diferentes mercadorias paguem tarifas de fretes diferenciadas?

A resposta para esta questão parece ser encontrada no poder de mercado exercido pelas conferências que conseguem discriminar o frete das mercadorias segundo suas elasticidades de demanda pelo transporte. A organização cartelizada do *liner* enfraquece ou até elimina a concorrência do mercado fazendo com que alguns produtos apresentem demanda bastante inelástica pelos seus serviços. Desta forma, as conferências buscam taxar bastante aquelas mercadorias que não apresentam outras opções de transporte. Por outro lado, produtos que apresentam relativa elasticidade na demanda pelo transporte conseguem ser movimentados pagando menores taxas.

ZERBY ; CONLON^[7] comentam: " A condição necessária para isto é um mercado fragmentado em grupos de mercadorias com diferentes elasticidades de demanda pelo serviços regulares. Desta forma, os armadores são capazes de "taxar o que o mercado suportar". "

Quando ZERBY ; CONLON^[7] dizem que as companhias podem taxar o que o mercado suportar estão fazendo alusão ao ponto de inflexão na curva quebrada de demanda bastante utilizada no processo de formação de preços no oligopólio. As firmas, em oligopólio, enxergariam uma demanda composta por um trecho bastante inelástico e, outro, a partir de um dado nível de preço P_0 , como na figura A.01, que apresentaria uma certa elasticidade com relação ao preço.

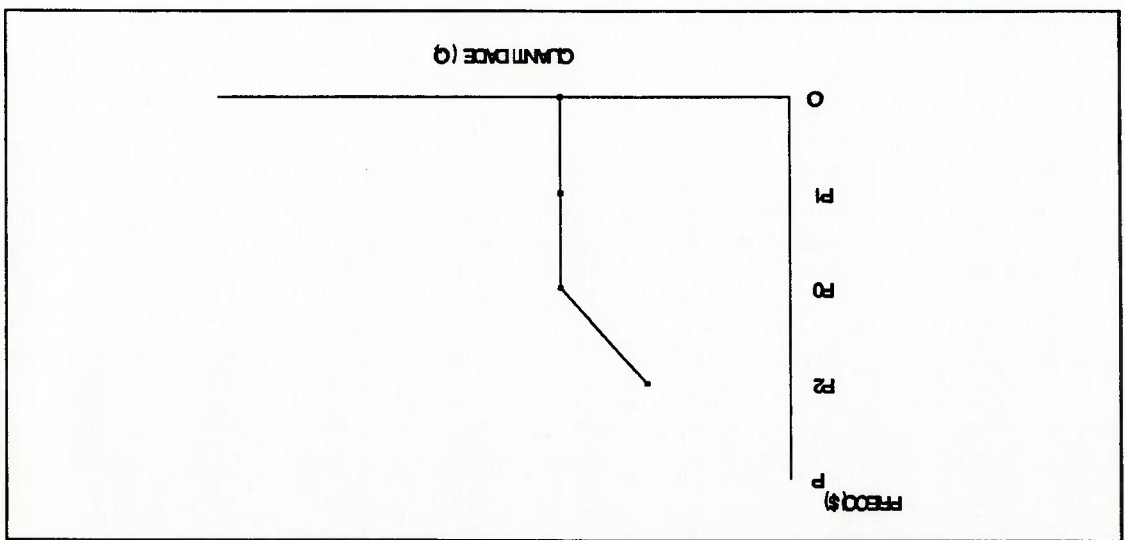
(charge what the market will bear)".

eliminar o risco de taxar mais do que o mercado suporte de diferentes mercadorias para pagar o frete e, assim, preços: "Análise de competição para identificar a habilidade preocupação das conferências no modo de formação dos seus referência a GRAHAM e HUGHES que teriam descrito a Neste sentido, encontramos, em STOPFORD^[3],

movimentação.

elástico da curva de demanda, pois acumulariam baixas na Porém, deveriam tomar cuidado em não adentrar no trecho o preço P_0 (Figura A.01) que, ainda, não perderiam clientes. suportasse, isto é, elas poderiam elevar o nível do frete até poderiam estabelecer o preço tão alto quanto o mercado Desta forma, as companhias conferenciadas

Fig. A.01 Demanda de uma firma em oligopólio (curva quebrada).



Parece, então, que as companhias conferenciadas devam conhecer os graus de substituição de seus serviços transporte além das relações frete/preço final das mercadorias que movimentam. Mercadorias com

altas relações frete/preço final tendem a apresentar demandas bastante sensíveis às alterações nos níveis de fretes. A conferência deve, então, tomar precaução com a política de preços para estas mercadorias, já que aumentos nas tarifas reverter-se-iam em quedas até, proporcionalmente, maiores nos níveis de movimentação.

Podemos estabelecer, então, que as conferências utilizam-se de seu poder de mercado e do conhecimento de algumas variáveis importantes da demanda pelos seus serviços, para adotar uma política de formação de preços tal que lhes propicie discriminar os mercados dos vários produtos, extraíndo, assim, o máximo de retorno de cada um deles.

4) Os Acordos de Lealdade e os Pools.

Com o objetivo de conseguir a lealdade dos usuários e, assim, desestimular e enfraquecer a concorrência externa, a conferência se utiliza de vários sistemas de acordos ou arranjos de lealdade (*tying arrangements*). À nível

interno, os membros costumam dividir o mercado através de alguns tipos de *pools*.

Os armadores conferenciados teriam percebido, logo de início, que não bastavam os acordos para estabelecimento de fretes únicos entre eles. Havia, ainda, competição aos níveis interno e externo à conferência.

A fim de tornar mais branda a competição entre as companhias conferenciadas, elas se organizam, geralmente, em *pools* de carga ou receita. No primeiro tipo o mercado é dividido de forma às companhias movimentarem, cada qual, parcelas pré-estabelecidas, sendo que, no segundo, a receita total auferida no mercado será dividida entre os membros, ao final de um certo período.

Para fazer frente à competição externa por companhias não conferenciadas, a conferência mantém a política de acordos de lealdade. Estas companhias, muitas vezes, não apresentam serviços da qualidade dos da conferência, porém aplicam taxas, ligeiramente menores. E neste contexto, pois, que as conferências buscam conceder pequenos descontos aos usuários como forma de mantê-los fiéis aos seus serviços.

4.1) Acordos de Lealdade.

Os sistemas de acordos de lealdade, apesar de pequenas diferenças, baseiam-se na promoção de certos

descontos nos fretes para aqueles usuários que se comprometerem a utilizar, apenas, os serviços da conferência. Desta forma, as companhias conferenciadas conseguem cativar os usuários e, reduzir, ainda mais, a possibilidade de concorrência no mercado, seja ela real ou potencial.

Este expediente, utilizado vastamente pelas conferências, apesar de lhes render uma fatia cativa do mercado, tem despertado muita discussão e reclamações por parte das companhias não conferenciadas e críticos do sistema de conferências de fretes.

A existência destes acordos demonstram o poder de mercado detido por estes cartéis, que além de manobram os preços são capazes, agora, de promoverem uma verdadeira reserva de mercado.

Podemos agrupar os acordos em três grandes grupos, a saber: a) os **Contratos Preferenciais** (*Preferential Contracts*); b) **Sistema de Rebate Diferido** (*Deferred Rebate System*) e c) **Acordos de Preferência Exclusiva** (*Exclusive-Patronage Agreements*).

a) **Contratos Preferenciais**. São acordos firmados entre alguma companhia conferenciada ou a própria conferência e um grande usuário para o transporte de alguns artigos, com taxas de fretes menores que aquelas aplicadas a outros usuários que movimentam quantidades menores. A companhia, geralmente, concorda em providenciar certa capacidade para acomodação da carga do usuário, enquanto este, por sua vez, garante um mínimo de movimentação.

MARX^[11] faz comentário sobre este tipo de acordo: "Uma vez que as taxas dos Contratos Preferenciais são menores do que poderiam ser, se justificadas por considerações de custos, eles tornam-se, injustificavelmente discriminatórios... Esta prática tende a distorcer as obrigações de uma companhia de *Liner*, reduzindo a função do *Liner* à de uma companhia de afretamento. Em geral, estes contratos não são muito populares entre os armadores preferenciados que preferem encorajar o negócio de muitos usuários, ao invés de se tornarem muito dependentes de apenas um ou poucos usuários".

b) O Sistema de Rebates Diferidos. Estes acordos são assim chamados devido ao período de tempo que passa entre a fidelidade demonstrada pelo usuário e o real pagamento do desconto, feito pela conferência.

O acordo providencia aos usuários, que concordarem em empregar somente os serviços da conferência, um rebate, de certa porcentagem, no pagamento de seus fretes (usualmente 5 a 10%).

Este desconto é computado por um certo período de embarque (*shipment period*, usualmente 3, 6 ou 12 meses), mas não é pago enquanto não findar o período de diferimento (*deferment period*, usualmente de 6 meses), subsequente ao primeiro, onde o desconto é computado. Desta forma, o usuário não poderá quebrar sua lealdade com as companhias preferenciadas durante todo o espaço de tempo destes dois períodos, senão perderá o direito a restituir o rebate.

VALENTE^[8] comenta: "Assim, o usuário deverá manter absoluta fidelidade à conferência durante os dois períodos. Através deste expediente, o prêmio à fidelidade do usuário no passado é condicionado ao seu bom comportamento no futuro".

c) Acordos de Preferência Exclusiva. São acordos firmados entre a conferência e usuários que se comprometem a dar preferência exclusiva aos serviços daquela. A conferência garante para aquele usuário que seu frete será pago segundo taxas de contrato (*contract rates*). Estas taxas são geralmente menores (10 a 20%) que aquelas normais pagas por outros usuários que, por qualquer motivo, não concordaram em dar preferência exclusiva à conferência. E, pois, neste sentido que estes acordos também recebem o nome de *contract-noncontract rates system*, ou ainda, *dual rate system*. São contratos válidos por períodos, usualmente, de 12 meses.

Sobre a existência desse sistema dual de taxas, encontramos comentário em VALENTE^[8]: "As conferências mantêm, portanto, duas tarifas, a contratual (*contract rate*) e não contratual (*non-contract rate*).

O primeiro tipo de acordo é firmado apenas com usuários que movimentam grande quantidades de carga, enquanto os dois últimos estão abertos, inicialmente, a quaisquer usuários, seja qual for a quantidade que movimentem. Porém, segundo MARX^[11], estes dois últimos tipos não são abertos a todas as mercadorias da rota.

VALENTE^[8] reserva algumas críticas gerais, que são direcionadas aos acordos de lealdade: "É de se observar

que, em qualquer caso, o esquema de vinculação do usuário à conferência é, por assim dizer, unilateral. As conferências se obrigam tão somente a recompensar a lealdade do usuário, mediante o prêmio: rebate diferido, tarifa contratual... . À cessã, entretanto, a contrapartida das conferências. Não se comprometem elas, por exemplo, a garantir, praça aos usuários fiéis, o que seria lógico, posto que privam estes últimos da faculdade de recorrer a transportadores não conferenciados. Limitam-se, em geral, as conferências a declarar, no preâmbulo dos acordos, que os armadores membros oferecerão serviços compatíveis com as necessidades normais do tráfico".

O autor continua: "Por outro lado, os usuários que firmam os acordos de lealdade encontram-se, freqüentemente, no caso de embarque tipo *lob* ou *fas*, em sérias dificuldades quando o dono da carga insiste em embarcã-la em navio outro que não os da conferência. Por isso, a legislação dos Estados Unidos da América, por exemplo, só considera válido o acordo nos casos em que o embarcador tem a faculdade de escolher o navio".

Encontramos, também, em Valente, críticas tecidas, pelo secretariado da UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), depois de muitos estudos, no relatório sobre práticas das conferências de fretes, apresentado na IV Sessão do Comitê de Transportes Marítimos:

Fas: free alongside ship é a forma de negócio onde as responsabilidades do exportador terminam quando a carga encontra-se no cais do porto de origem, pronta para ser embarcada.

" A liberdade de escolha entre navios conferenciados e não conferenciados de que goza o usuário individual não é real. Tão efetivos são os laços de lealdade que as possibilidades de competição dos armadores não conferenciados, em base regular e sólida, não podem existir, na maioria dos tráficos. Agindo coletivamente, como um grupo, os usuários que embarcam grande quantidade de carga, teriam uma escolha, mas como os usuários se entendem individualmente e, não em grupo, com as conferências, a liberdade de escolha é ilusória".

As conferências estariam, assim, se beneficiando de seu poder de mercado para assegurar uma reserva de mercado. Por outro lado, os defensores do sistema de conferências de fretes argumentam que sem estes acordos, a estrutura de mercado tornar-se-ia muito competitiva, em certas rotas, ao ponto de dificultar a boa prestação dos serviços, com frequências de partidas e fretes estáveis. Porém, encontramos em GROSSMAN^[41], referência sobre a existência, em alguns contratos de preferência exclusiva de uma certa provisão que permitiria, ao usuário fiel, embarcar em companhias não conferenciadas, caso nenhum dos membros apresentassem capacidade disponível.

Comenta o autor: "Estas provisões estabelecem que, depois que o usuário requisitar, em vão, espaço dos membros da conferência, ele deve noticiar o presidente da Conferência. Depois de recebida a notícia, o presidente teria

48 horas para encontrar espaço em alguma companhia de conferência. Se ele não encontrar, o usuário poderá utilizar o serviço de um *outsider*".

Se, por algum motivo, o usuário, que assinou acordo de preferência exclusiva com a conferência, utilizar-se de serviços de uma companhia não conferenciada, durante o período do contrato, sofrerá penalizações estabelecidas no mesmo. No geral, os acordos rezam que o usuário infrator deverá pagar indenização à conferência, se a carga fosse que teria que pagar à conferência, se a carga fosse movimentada por esta.

Alguns acordos estabelecem que, se o usuário infrator não pagar a indenização à conferência, dentro de 30 dias, o seu direito de movimentar mercadorias segundo taxas contratuais (*contract rates*) será suspenso até a efetuação do pagamento. Usuários, geralmente, violam seus acordos por utilizarem de serviços de *outsiders*. Encontramos, em GROSSMAN⁽⁴¹⁾, estimativa de que, aproximadamente, 15% desses contratos são violados e, que, raramente, os grandes usuários despojam como infratores.

Os acordos de rebates diferidos concedem os mesmos direitos, para usuários fiéis, que os acordos de preferência exclusiva, porém são muito mais criticados, pelos usuários, por apresentarem um período de diferimento que deve se somar com aquele, onde houve a computação do rebate. Assim, o usuário deveria utilizar-se, somente dos serviços conferenciados, durante dois períodos. Este tipo de sistema de rebates foi considerado ilegal pela legislação *anti-trust*

norte-americana e, desponha como uma das irregularidades na
Seção 14 do *Shipping Act* de 1916.

Os acordos de preferência exclusiva são largamente utilizados, então, no comércio internacional dos EUA, como um substituto para o sistema de rebates diferidos, considerado ilegal. Segundo MARX^[11], os dois sistemas de rebates (rebates diferidos e o de preferência exclusiva) são discriminatórios no sentido em que as diferenças nos fretes pagos pelos usuários fiéis e os outros não estão baseadas nos custos.

O *Alexander Committee*, apesar de direcionar críticas ao sistema de rebates diferidos, fora mais tolerante com os acordos de preferência exclusiva. O comitê concluiu, conforme encontramos em MARX^[11]: "O sistemas de rebates diferidos são condenáveis e deveriam ser condenados pelas seguintes razões:

1) Por diferir o pagamento do rebate em até três ou seis meses após o período em que o rebate é computado. Desta forma, os armadores prenderiam os usuários aos seus serviços por sucessivos períodos.

2) O sistema não é necessário para assegurar ótimos serviços com frequências de partidas, pois um considerável número de conferências estão operando sem esta característica."

Já o *Royal Commission on Shipping Rings* mostrou-se mais tolerante com o sistema de rebate diferido. O relatório da *Majoria* concluiu que, apesar de este expediente dar às conferências, limitado, mas efetivo poder

de monopólio sobre o transporte de muitos artigos, o sistema de rebate diferido seria necessário para um efetivo controle. Comenta MARX^[16]: " Eles achavam que a outra alternativa, o acordo de preferência exclusiva era inadequado e conduziria a acordos preferenciais, favorecendo grandes usuários e exportadores do continente Europeu, através de taxas secretas".

A conclusão da **Minoria** não foi diferente. Eles observaram que a utilização do sistema de rebate diferido levava a conferência a um estado de monopólio e, as limitações para isto seriam, em certos casos, ilusórias.

Ainda que as conclusões dos dois relatórios reconheçam o poder de monopólio das conferências incrementado com a utilização do rebate diferido, não propõem a abolição legal deste, recomendando, apenas, um controle indireto daquelas.

Apesar de despontarem como expedientes irregulares, os acordos de leadade têm servido para manter o poder de mercado das conferências por todo um século. Por essas razões, têm sido objeto de muita polêmica neste cenário de fretes conferenciados.

Enquanto os acordos de lealdade asseguram, aos armadores, o enfraquecimento da concorrência externa, a competição interna é controlada, ou mesmo, eliminada, com a instituição dos acordos de *pool*.

Muitas conferências experimentaram o embate interno, entre os membros, a fim de estabelecerem, cada qual, o maior ganho possível na atividade. Assim, os armadores conferenciados buscam, cada qual, apresentar qualidades superiores de serviços, já que o nível dos fretes está fixado, pelos mesmos.

Para isso, surge, geralmente, uma corrida pelo aumento de frequências de partidas, que cada companhia apresenta, além de uma busca por embarcações mais velozes e, até, a aplicação de acordos de lealdade. Este cenário leva, inevitavelmente, a um confronto entre os membros que, para eliminar a competição, concordam em estabelecer divisão do mercado, na rota ou, até, fundir suas operações. Estes acordos podem cobrir uma ou muitas mercadorias, ou até todas as mercadorias movimentadas na rota.

VALLENTE^[8] explica: "Em todos os casos, esses acordos estão subordinados ao acordo constitutivo da conferência. A idéia geral é de que cada membro deve participar dos benefícios que resultam das operações da conferência, mas também arcar com parte correspondente dos encargos do grupo, num esquema equilibrado de contrapartidas" Assim, define-se *pools*, conforme DEVANNÉY^[4]: " Enquanto a conferência busca agir, como monopólio, fixando fretes, ela é, na verdade, um cartel composto de um número de

Assim, estes acordos poderiam levar a um situação de falta de concorrência interna na conferência, pois, o mercado já estaria dividido. Porém, este problema é, usualmente, reduzida.

capacidade estipulada, sua participação no pool é, falhar e não apresentar o número mínimo de partidas ou a estipulada, de cada membro. Se, porém, alguma companhia periodicamente, o número de partidas ou a capacidade obtendo ganhos superiores, além de fiscalizar, que certas companhias não se concentrem em cargas valiosas, A conferência controla a movimentação, para estabelecidas.

dividida entre os armadores, segundo percentagens pré-receita comum da conferência que será, ao fim de um período, pelas firmas, individualmente, passam a constituir uma Nos pools de receita, os fretes auferidos pela divisão real da receita entre os membros".

divisão na carga movimentada, ou ainda, com menos frequência, partidas permitidas, para cada membro ou, estabelecendo competitivo. Isto pode ser feito controlando-se o número de potencial das receitas provenientes deste tráfico, ora, não alguns tipos de pools. Estes acordos buscam a divisão para limitar este tipo de atividade. Geralmente, envolvem adversidades nos ganhos e, muitas conferências adotam regras serviços. Este ambiente competitivo tende a produzir competição interna com respeito aos tipos e frequências dos ganhos. A fixação do frete, somente, pode levar a uma firmas independentes, cada uma, tentando maximizar seus

periodicamente analisado pela conferência, conforme comenta ASSIS^[5]: " Os balanços apontam as empresas que não estão cumprindo as suas quotas, e a essas, é imposta uma espécie de multa... Evita-se que uma determinada empresa ultrapasse sua quota ou, mesmo, que se acomode, não movimentando a parcela que lhe é destinada. Assim, de tempos em tempos, pode-se fazer uma análise de desempenho das empresas dentro do pool, de forma a organizar um rearranjo das quotas, se necessário. Dessa maneira, procura-se evitar problemas como a excessiva falta de competição".

Se, por um lado, os acordos de pool podem levar, a um fortalecimento do poder das conferências, pela possibilidade de diminuição da competição interna, por outro, eles podem ser responsáveis por introduzirem mais eficiência na utilização dos recursos, conforme argumentação de DEVANNEY, encontrada no item 3.4.1 deste trabalho.

EVANS^[3] reconhece este papel dos pools: "A admissão de novos membros na conferência, seja aberta ou fechada, se não acompanhada por uma redução na capacidade dos antigos, causará um aumento nos custos médios da companhias, e um consequente aumento nos fretes. Partidas racionalizadas, divisão de mercado e pools de receitas reduzem custos e, tendem a aumentar os ganhos, *ceteris paribus*, como causar uma queda nas tarifas." O autor fala em custos médios maiores por tonelada transportada, pois, os membros movimentariam com a entrada de novas companhias, menores parcelas do mercado. Neste sentido, pode-se concluir que todos estariam,

agora, em situação pior já que, por outro lado, a receita média, de cada um deles, não teria se alterado.

Em conferências abertas, como aquelas encontradas nos tráficos com os EUA, a entrada para a conferência é livre, propiciando, assim, um enorme excesso de capacidade nas rotas. Desta forma, estes acordos poderiam aumentar a utilização da capacidade dos navios, através de planos de racionalização de partidas entre os membros, nestes tráficos.

Porém, os acordos de *pool*, sempre foram mal vistos nos EUA, devido a legislação *anti-trust* que impede qualquer prática que desestimize a competição, conforme encontramos em DAVIES⁽⁴⁰⁾: "A regulamentação dos EUA torna impossível, para as conferências, a operação de qualquer tipo de *pool*, comuns em outros tráficos. Por serem vistos como limitantes da competição, geralmente, não recebem a aprovação do *FMC* por serem, virtualmente, nocivos ao interesse público e/ou em detrimento do comércio dos EUA, atesta a seção 15 do *Shipping Act*". Continua Davies: "A razão básica para impedir a racionalização parece ser o fato de que toda a regulamentação é mobilizada para que a conferência seja forçada a um modo de competição perfeita ou, pelo menos, bem próximo dela. Entretanto, o sistema de regulamentação está, claramente, nadando contra a maré das forças de mercado, já que a indústria é, genericamente, um monopólio e, que uma operação eficiente passaria por racionalização. Evitando a

Com o rápido desenvolvimento do navio à vapor, no final do século passado, maiores e mais rápidos navios eram entregues às companhias. Mais e mais armadores buscavam aumentar o número de partidas na rota e, conseqüentemente, um enorme excesso de capacidade apareceu nos tráficos. Como sabemos, estes problemas criaram um cenário de concorrência entre os armadores que acabaram por se unir em conferências de fretes, com o objetivo de fixar, em conjunto, as tarifas.

5) **Primeiras Investigações sobre as Conferências.**

implicações econômicas".

mais cuidado e interesse que no passado, por suas futuras, o FMB¹ deveria investigar estes acordos, com muito aos abusos e encorajará as más práticas, como já acontece. No emprego de acordos de pool, o poder dos armadores convidará os objetivos da conferência não podem ser realizados, com o presentes nos EUA, compartilha desse ponto de vista: "Quando MARX^[11], ao analisar as conferências abertas usuários".

desnecessários, tanto para os armadores quanto para fomentar a ineficiência com prejuízos, consideráveis e racionalização, a regulamentação dos EUA serve, então, para

A Conferência do Reino Unido-Índia,

estabelecida em 1875, estipulava que não seriam concedidas tarifas preferenciais nem outro tipo qualquer de concessão a qualquer usuário. Muitos exportadores que, anteriormente, experimentavam tarifas menores ou algum tratamento preferencial, demonstravam-se descontentes e procuravam os armadores da conferência para fechar acordos de preferência. Neste contexto, surge o rebate diferido que garante, ao usuário leal, a restituição, depois de um período, de descontos no frete.

Quando os acordos não bastavam para controlar

ou desestimular a concorrência externa, os membros conferenciados, usualmente, lançavam mão das tarifas em aberto (*open rates*), ou até concordavam em operar os chamados *fighting ships*. Tratava-se de uma prática bastante difundida entre as conferências e consistia em fazer correr um navio, em concordância com as saídas do *outsider*. Ele apresentaria partidas nos mesmos portos e cobraria taxas iguais ou menores às do *outsider*. Bram, pois, esperadas perdas neste embate. Estas, seriam divididas entre os armadores conferenciados que, depois de provocarem a debandada do inimigo externo, estariam numa situação privilegiada, para explorar a rota. Acordos de *pool* de carga e receita também foram estabelecidos entre os membros das conferências, com o objetivo de controlar o nível de competição interna.

Assim, as conferências, cada vez mais, iam usufruindo e aumentando seu poder de mercado, até que apareceram as primeiras reclamações, por parte dos usuários,

dos usuários das Colônias, ainda, dos armadores tornou-se entre os interesses dos usuários da Inglaterra, interesses importantes companhias de navegação. A freqüente diversidade dos usuários da Grã-Bretanha, das colônias e algumas das mais escolhida de modo a representar os mais variados interesses convocados a fim de providenciar informações. A comissão fora de que departamentos de governos de todo o Império foram África do Sul devido a grande insatisfação com o *Liner* além oportunidade de serem ouvidas. Um subcomitê foi montado na norte-americanas. Todas as partes envolvidas tiveram a manufaturas inglesas enfrentavam as concorrentes alemãs e passagens ocorridas: " Isto tudo ocorreu num tempo em que as rebate diferido e do nível das tarifas. MARK^[11] nos relata as reclamações eram advindas, basicamente, do uso do sistema de comitidos pelo sistema de conferências de fretes. Estas meio a reclamações de comerciantes a respeito de abusos O Império Britânico adentrara o século XX, em

regulamentação do *Shipping Act* de 1916. mais tarde, serviria como base para algumas partes da apresentou relatório conclusivo sobre o assunto em 1914 que, investigar as características econômicas do *Liner*. Este Comitê *Alexander Committee* nos EUA, também com o objetivo de relatório três anos depois. Em 1912, estabeleceu-se o *Royal Commission on Shipping Rings* em 1906 que concluiria um suposto poderio econômico. Na Inglaterra, instituiu-se a EUA decidiram por analisar aquela nascente atividade e os reclamações tornaram-se constantes até que o Reino Unido e os de abusos econômicos e práticas discriminatórias. Estas

difícil a tarefa da Comissão, resultando em dois relatórios finais, conhecidos como **Relatório da Maioria**, assinado por 11 membros e o **Relatório da Minoria**, assinado por 5 outros".

MARX^[11] comenta que, tanto o **Alexander**

Committee quanto o **Relatório da Maioria da Comissão Inglesa** apontam as vantagens e avanços nos serviços com o sistema de conferências: a) a maior regularidade das partidas e; b) o avanço da construção naval, devido a segurança introduzida pela conferência. Ainda, mencionavam que a conferência introduzira maior estabilidade nos níveis dos fretes e uniformidade na cobrança para todos os usuários, porém o **Relatório da Maioria da Royal Commission** notou que, em alguns casos, os membros estariam sujeitos às pressões dos maiores usuários a fim de obterem contratos preferenciais e tarifas discriminatórias.

As duas comissões descrevem a oportunidade que as conferências têm de reduzir custos pela eliminação da competição entre os membros, através da racionalização das datas de partidas e portos, além de demonstrarem simpatia pela política de discriminação de preços, que possibilita taxar mais aquelas mercadorias de maior valor, aliviando o peso do frete sobre aquelas menos valiosas.

A natureza monopolística das conferências fora apontada pelas duas comissões, sendo que o Relatório da Maioria, além dos altos ganhos, apontou o conseqüente excesso de capacidade dos tráficos; em MARX^[11]: " devido a competição entre os membros da conferência, é possível que navios de capacidade maior que a requerida fossem impostos aos

tráficos, resultando, assim, taxas de fretes superiores, já que os ganhos seriam inadequados". Porém, foi o Relatório da **Minoria** que selecionou as principais desvantagens e conseqüentes prejuízos causados pelo sistema de conferências de fretes. Abaixo, temos alguns pontos do Relatório da **Minoria**, encontrados em MARK^[11]:

a) O sistema de conferências criou situações de monopólio, com o sistema de rebate diferido, em quase todas as principais rotas do mundo, cujas limitações são ilusórias e, em muitos casos tendem a declinar;

b) O sistema fora introduzido com o objetivo de aumentar os níveis de fretes ou evitar sua queda, além de diminuir a competição;

c) As conferências têm experimentado sucesso em aumentar os preços;

d) Os usuários estão pagando taxas de fretes superiores àquelas que deveriam ser em regime de mercado;

e) Não há evidências satisfatórias de que as economias nos custos, se é que existem, excedam o desperdício proveniente do sistema;

f) O sistema tende a inchar a capacidade e, conseqüentemente, a quantidade de capital investido, que deverá ser recuperado, com juros;

g) O sistema tende a diminuir a quantidade de portos da rota;

h) Da a países, como os EUA, onde o sistema é ilegal, uma vantagem comparada em relação a Grã-Bretanha, e;

1) Não há evidências de que o sistema tenha aumentado a regularidade das partidas nem propiciado uma melhoria nos negócios de construção, porém, o sistema tende a uniformizar as taxas além de mantê-las estáveis.

O *Alexander Committee*, apesar de severas críticas tecidas aos acordos de lealdade das conferências para diminuir a concorrência externa, admitiu que a total proibição destes expedientes levaria a conferência à prática de atos bem piores à saúde da competição. Por outro lado, o Comitê chamou a atenção para os bons serviços praticados pela conferência, se conduzida honesta e transparentemente. Assim, o Comitê norte-americano condenou as práticas de acordos, mas absolveu o sistema de conferências. Para concatenar estas duas sentenças, o Comitê chega a demonstrar simpatia pelos acordos de *pool*, mas termina por disparar contra os acordos de lealdade; em MARK^[11]: "as desvantagens e abusos praticados pelos acordos de conferências devem ser eliminados por efetivo controle do Governo."

As duas comissões concluíram os trabalhos, apontando, cada qual, recomendações que deveriam ser tomadas. A *Majority do Royal Commission*, tendo reconhecido que o uso de acordos como o sistema de rebate diferido aumenta o poder das conferências, concordou em recomendar fiscalizações no sentido de prevenir abusos. A *Majority* entendia que o poder das conferências estaria limitado pela: a) ação da competição externa com *tramps* e com companhias não conferenciadas; b) competição interna entre os membros; e c) ação dos usuários, em conjunto.

O Relatório da **Majoria** sugere a formação de associações de usuários que estabeleceriam, junto às conferências, um conselho (*Board of Trade*) para tratar de problemas de seus interesses. Desta forma, entende a **Majoria** ser este um expediente que poderia forçar a conferência a um tratamento mais transparente, possibilitando, aos usuários fiscalizar seu poder de monopólio. Por outro lado, a **Majoria** pareceu bastante otimista com o problema quando comentou: "É possível que, no futuro, o sistema apresente uma característica diferente e, surja no *Liner*, como em outras indústrias, *trusts* ou uniões que clamem por regulamentação em estatuto mais drásticas que estas, aqui, propostas".

(MARK^[11]).

Apesar dos dois relatórios apresentarem conclusões com teores diferentes, ambos recomendam medidas bastante parecidas. A grande diferença, porém, reside no fato de que a *Minoria* entende que o *Board of Trade* deveria, anualmente, apresentar um relatório ao **Parlamento** relatando todos os acordos da conferência, políticas para companhias não conferenciadas, circulares emitidas pelas conferências e eventuais entendimentos com as associações de usuários.

O Comitê norte-americano enumerou algumas recomendações, apresentadas abaixo:

a) As companhias estariam sob supervisão da *Interstate Commerce Commission*. Esta comissão estaria incumbida da regulamentação das tarifas, além da observação das relações de mercado;

De esta forma, o *Alexander Committee* não se preocupou, como a Comissão Inglesa, em analisar as consequências econômicas do sistema conferenciado. Tendo sido mais brando em seus ataques ao poder de monopólio das conferências, engrandeceu as características de segurança nas partidas e estabilidade nos fretes introduzidas por estas. Por outro lado, como podemos encontrar em DEVANNERY^[4], o Comitê norte-americano desferiu pesadas críticas aos arranjos de lealdade e todas as práticas que atentem contra o suposto

comentados.

(f) Deve ser providenciada a instituição de penalizações a fim de corrigir e evitar os abusos

contra quaisquer usuários, e;

companhias devem ser proibidas de praticarem retaliações

proibido em todo o tráfico dos EUA, além de que as

(e) O uso de *fighting ships* e rebates diferidos deve ser

própria iniciativa.

discriminatórias e de instituir procedimentos de sua

reclamações sobre os níveis das tarifas e práticas

(d) A Comissão deveria ter autonomia para investigar

considerados ilegais;

outros expedientes discriminatórios deveriam ser

(c) Os descontos nas taxas de fretes entre os usuários e

ou discriminatórios, em detrimento do comércio dos EUA;

certos entendimentos, que se apresentassem como injusto

pela Comissão, que deverá receber poderes para cancelar

modificações e cancelamentos, deveriam ser registrados

(b) Todos os acordos e arranjos das conferências, além de

cenário de competição: " O *Alexander Committee* solicitou a proibição de certas práticas das conferências, isentando, assim, as conferências das leis anti-trusts".

POLÍTICAS DE MERCADO E ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA
NO TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR

ANEXO B

1) Ponto de Operação e o Excesso de Capacidade.

ZERBY ; CONLON^[7] apresentam, através de um

modelo de custo simples, o ponto de operação e o consequente surgimento do excesso de capacidade no Transporte Marítimo Regular. Conforme observamos na figura B.01, os autores trabalham com uma curva de custo médio em "U". Os autores admitem, também, carga homogênea a ser movimentada e frete único. Estas hipóteses parecem ser bastante razoáveis, na medida em que estamos interessados, somente, em estudar a adequação da companhia frente à demanda.

Desta forma, se o frete for OP como em 5.1 e o nível de demanda sobre a companhia estiver bem próximo de OQ, (quantidade que minimiza o custo médio por unidade de carga transportada) as condições, para a maximização de lucros, estão satisfeitas.

Porém, se a demanda sobre a firma, flutuar para qualquer outro valor que difira muito daquela quantidade que minimiza o custo médio por unidade de carga transportada OQ, então o prejuízo será inevitável. Nota-se, ainda, que

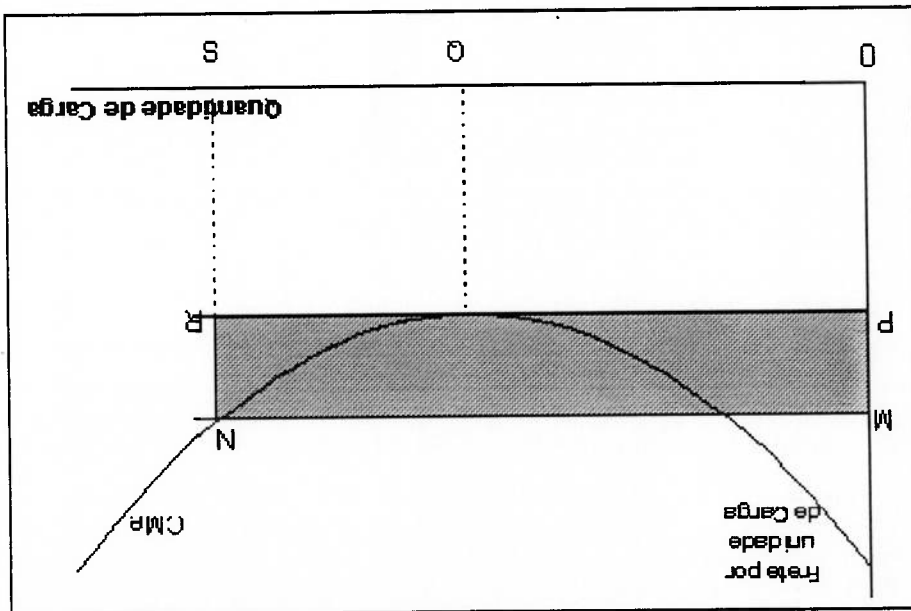
haverá prejuízos nos dois casos, quer a firma encontre-se superestimada ou subestimada em capacidade. Contudo, o prejuízo será tanto maior quanto mais a demanda encontrar a firma subestimada em capacidade. O armador teria seus custos de curto prazo aumentados em esforçando-se para suprir o excesso de demanda que enxeriga. Teria ele que aumentar as frequências de partidas para além de seu ponto viável de operação, ou, então, afretar embarcações, a fim de suprir aquele excesso de demanda.

ajustar a firma a uma escala de produção mais próxima dos
 tomariam duas providências, conforme sugerem os autores: a)
 demanda, apontados no modelo, os armadores, imediatamente,
 Diante destes descompassos entre oferta e

não quisesse perder clientela para seus concorrentes.
 periodicamente, um agravante em sua estrutura de custos se
 Estas operações trariam ao armador,

sendo a área do quadrilátero MNRS.
 os prejuízos aos quais o armador estaria incorrendo como
 situação, ser quantificável pelo modelo. A figura B.01 mostra
 O prejuízo para o armador pode, nesta

Fig. B.01 Modelo de custos unitários em U.
 FONTE: ZERBY ; CONLON^[7].



maiores níveis de demanda de modo a eliminar, no longo prazo, os prejuízos, ou b) fixar o frete segundo um acordo entre as firmas que exploram a rota, de modo a superar o mínimo custo médio por unidade de carga movimentada.

Parece ser muito mais interessante, aos

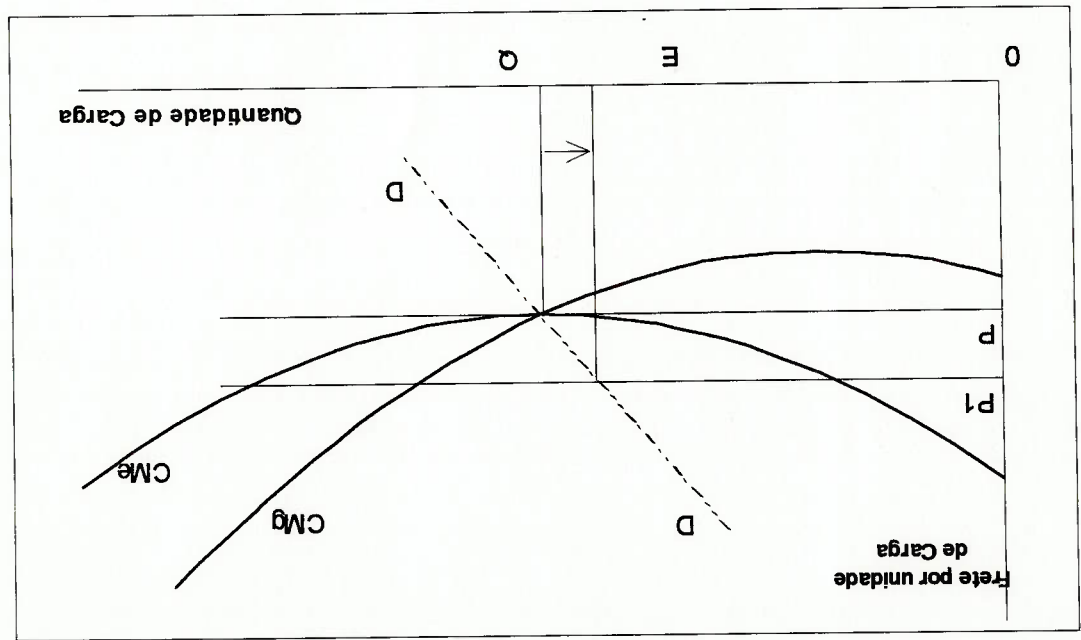
armadores, solucionar o problema, originado pelas flutuações de demanda, através da criação de um cartel que fixa o nível da taxa de fretes. Desta forma, é estabelecida, pela conferência, uma política de preços determinada pela conferência que procurará negociar um nível mais alto de frete. Esta política de preços abre, como consequência, um excesso de oferta, já que os membros continuam movimentando suas frotas iniciais diante de uma ligeira queda no nível de demanda.

A situação, descrita acima, é demonstrada na figura B.02, onde podemos observar o excesso de oferta EO gerado pelo nível de frete OP1, mais alto.

imprevisibilidade da demanda, ZERBY ; CONLON^[7] comentam que de perdas, para as firmas. Diante do contexto de frete num tal nível que reduza a possibilidade de incorrer em prejuízo em cartéis com o objetivo de fixarem o preço do frete num nível superior aos menores custos possíveis de serem incorridos, e

a) fixação do frete num nível superior aos menores custos possíveis de serem incorridos, e conferenciado: características econômico-operacionais do Liner, ora surgem, desta forma, as duas maiores

Fig. B.02 Modelo para a determinação do ponto de produção nos serviços marítimos regulares. FONTE: ZERBY ; CONLON^[7].



formação de um excedente, poderia vendê-lo, num futuro perante uma subida inesperada dos preços e a consequente serviços regulares do que à indústria manufatureira que, parece ser, a concorrência, muito mais prejudicial aos como estoque, se não for, completamente, vendido". Assim, da produção física do *Liner* não pode ser colocada no balanço, autor: "Considerando o problema de armazenagem, o excedente regulares, compara-os à indústria manufatureira. Inicia o características operacionais e mercadológicas dos serviços

DAVIES^[91], com o objetivo de analisar as

administrar os preços'.

são personalizadas - a oferta é administrada exatamente para mercado" aqui não são forças individuais: do lado da oferta relativamente reduzido de centros de decisão. As "forças de variações da oferta estão concentradas em um número imediatamente, às variações da demanda, exatamente porque as têm nenhuma influência nos preços; a oferta se adequa, variações da demanda (salvo casos muitos particulares) não perfeitamente rígidos, exatamente, no sentido de que as 'os preços dos bens produzidos em condições de oligopólio são para se ajustarem a flutuações na demanda. O autor comenta: mercado oligopolizadas, comenta o poder destas organizações de LABINI^[42], ao analisar as estruturas de

suas frotas".

companhias negociar fretes superiores a alterar o tamanho de mudanças nos fretes, desde que, é muito mais fácil para as cartel: "Mudanças na capacidade são, sempre, cobertas por as companhias encontram, naturalmente, o caminho para o

usuários (*shipper/bodies*), e as conferências abertas, utilizam de racionalização e submetem relatos às comissões de diferença fundamental entre as conferências fechadas, que se caracterizam das conferências. Em particular, existe uma pelo fato de as abordagens dos modelos não apreciar todas as interação entre a estrutura e níveis das tarifas e, também, de preços no sistema conferenciado torna-se complicada pela de modelos que se prestam a explicar o processo de formação encontrados no globo, conforme comentou EVANS^[39]: " A análise mercado, abrangia todos os tráficos e sistemas de conferências que, ao pronunciar-se sobre a estrutura e funcionamento do parece ser difícil a tarefa de encontrar um modelo teórico, No cenário mundial do serviço conferenciado,

organização Industrial do Transporte Marítimo Regular. objetivo de investigar sua adequação para explicar a e políticas de preços estudados, por vários autores, com o São muitos os modelos de estruturas de mercado

2) Políticas de Preços e Análise da Concorrência.

prejuízo irrecuperável. representa, se não utilizado, significará, ao armador, um pois, o ganho potencial que o espaço da embarcação Este exemplo não pode ser seguido pelo *Liner*, longo prazo. próximo, diminuindo, assim, os prejuízos da atividade, no

O debate sobre as implicações, boas ou más, do serviço regular cartelizado sobre o comércio entre as nações remonta a um século. Um aspecto, porém, para o qual, muitos autores costumam dirigir suas atenções é o caso específico de monopólio, onde a conferência gozaria de amplos poderes econômicos para explorar seu mercado, da forma que lhe conviesse. Sob uma estrutura de mercado monopolística, a conferência não se preocuparia com concorrentes reais nem potenciais e estaria livre para qualquer política de estabelecimento do frete.

Conforme DEVANNY^[4], a maximização dos lucros, em monopólio, levará à relação abaixo entre as taxas de fretes de duas mercadorias quaisquer. Assim, se os custos marginais para as duas mercadorias puderem ser considerados iguais, teremos:

2.1) A Maximização do Lucro em Monopólio.

encontradas nos tráficos dos EUA".

M u i t o s modelos apresentam características que se encaixam de forma satisfatória à exploração, porém, quase todos pecam em alguns outros pontos. Torna-se, então, interessante o conhecimento e análise de alguns deles, no sentido de obter, assim, um entendimento mais completo do assunto.

As mercadorias, cuja demanda pelo transporte for bastante inelástica, serão mais taxadas que aquelas de demanda mais elástica. Desta forma, se monopolista, o operador poderá abusar de seu poder e adotar políticas discriminatórias de preços entre mercadorias com elasticidades de transportes diferentes. O autor logo argumenta: " E, de fato, as conferências discriminam no preço extensivamente. As taxas para a linha Costa Oeste da América do Sul/Costa Leste dos E.U.A., para uma mesma unidade de peso de carga, variam de um fator de 20. Todas as conferências possuem um livro de fretes que vão além de 300 páginas. Nesta mesma linha, o livro de tarifas lista 14 tipos de ceras, cada uma com uma taxa diferente de frete e seis tipos diferentes de água, com taxas variando de \$51/tons até \$186/tons".

mercadoria j.

Ej : representa a elasticidade de demanda pelo transporte da

mercadoria i;

Ei : representa a elasticidade de demanda pelo transporte da

rj : representa a taxa de frete da mercadoria j;

ri : representa a taxa de frete da mercadoria i;

onde:

$$\frac{r_j}{r_i} = \frac{E_i}{E_j} \frac{(1 + \epsilon_j^{-1})}{(1 + \epsilon_i^{-1})}$$

Devaney comenta o fato de a demanda pelo transporte marítimo apresentar-se como uma **função derivada** da:

a) função oferta de produto no país exportador e;

b) função demanda pelo produto no país importador; e,

referindo-se à praticidade de se trabalhar com estas duas últimas, o autor busca demonstrar como se dá a formação do frete para uma dada mercadoria, segundo a maximização lucro em monopólio.

Sejam:

r: a taxa de frete da mercadoria em questão;

x: a quantidade transportada desta mercadoria;

MC(x): o custo marginal dos serviços, para a quantidade x;

P(fob): o preço FOB da mercadoria no porto de embarque;

P(cif): o preço CIF da mercadoria no porto de destino;

Es: a elasticidade de oferta do produto no país exportador e;

Ed: a elasticidade de demanda do produto no país importador.

então:

$$r = \frac{E_s}{P_{fob}} - \frac{E_d}{P_{cif}} + MC(x)$$

Apesar de, na maioria dos casos, as conferências de fretes não gozarem de uma situação de pleno monopólio no mercado, conforme o próprio DEVANEY^[4] reconhece, esta expressão

Encontramos em EVANS^[39]: " Se a curva de demanda pelo transporte regular fosse perfeitamente inelástica, ao ponto de a política de maximização dos lucros gerar altos ganhos, isto poderia conceder aos *outsiders* a possibilidade de suportar os custos advindos da entrada no tráfico e concorrer

presentes, contribuindo para corroer aquele poder. Conforme o próprio **Devaney** reconheceu, as conferências não possuem um perfeito poder de monopólio sobre o tráfico, já que companhias *outsiders* estão, sempre, destes fretes.

Conforme estabelecido acima, o modelo de maximização de lucros, apesar de fazer uma eficaz incursão nos componentes que, indubitavelmente, determinam a filosofia de formação dos fretes encontrada nas conferências, não consegue representar adequadamente o processo de formação

2.2) Frete Limite.

constitui um dado bastante pertinente à compreensão da política de formação de preços daquelas. Neste sentido, a expressão nos mostra que a taxa de frete será tanto maior quanto maiores forem as relações entre preços e elasticidades, no país exportador e no importador. Assim, reconhece-se, aqui, a regra, bastante utilizada pela conferência, de se taxar segundo o valor das mercadorias, além da possibilidade da discriminação segundo as elasticidades, de oferta e demanda, do produto.

frente a mercadorias com elasticidades-procura diferentes, consoante à ideia de poder de mercado das conferências que, faz-se necessário evidenciar que este fato está, ainda, demandas inelásticas com relação ao serviço regular do *liner*. buscariam taxar bastante as mercadorias que apresentem para a movimentação desejada. Assim, as conferências começassem a apresentar-se como meios viáveis ou substitutos mercadoria até o ponto em que outras formas de transporte conferências. Estas tenderiam a elevar o frete de cada instrumento de barreira de entrada, utilizado pelas O frete limite seria, então, este teto, um

possível".

atrativa, tendem a aumentar o frete até o maior teto Devaney, as conferências, ao tornarem a entrada não de demanda, para cada mercadoria. Mas, concordando com maximizados com tarifas em torno da parte quebrada da curva tem relevância alguma, desde que os ganhos poderiam ser irrelevância de sua fórmula: " A fórmula de maximização não O autor diz concordar com Devaney, apesar da

torne-se bastante elástica".

que a partir deste ponto, a curva de demanda pelo transporte possíveis concorrentes para o tráfico. Admite-se, portanto, suas taxas são fixadas abaixo de um nível tal que atrairia que as conferências não se apresentam como monopólios e que O próprio Evans complementa: " Isto é o equivalente a admitir provenientes de um modelo de maximização monopolística".

favor de seus próprios interesses se cobrasse tarifas com a conferência. Assim, a conferência não estaria agindo em

têm condição de explorar, cada qual, diferentemente, o máximo possível.

Colocada a questão, de forma teórica qualitativa, falta-nos o entendimento da parte quantitativa do estabelecimento deste frete limite. Muitos autores utilizam a teoria do *mark-up*, anteriormente desenvolvida por HALL E HITCH^[43], a fim de explicar a política de formação de preços em estruturas de mercado oligopolizadas. A ideia básica de tal modelo, conhecido, ainda, como teoria do preço por custo médio, consiste de somar uma certa margem de ganho (*mark-up*) aos custos variáveis médios da companhia.

GARDNER^[10] adapta este modelo ao *Liner* a fim

de conseguir entender o processo de formação do preço, em tal atividade. Inicia o autor: "O preço é determinado pela regra do *mark-up*, que nada mais é do que, somar uma certa margem de lucro ao custo variável médio da firma, a um nível médio de produção". O autor considera que este nível médio de produção não é tão importante na determinação do custo variável médio para o *Liner*, já que, devido às características de operação do serviço regular, o custo variável médio é constante. Pelo fato dos custos de manuseio com a carga serem os únicos custos variáveis encontrados no *Liner*, com a presença de excesso de capacidade, os custos variáveis médios tornam-se constantes e igualam-se aos custos marginais. Desta forma, o preço do frete seria conseguido pela simples soma de uma margem de lucro aos custos de manuseio da carga.

Neste contexto, GARDNER^[10] chama a atenção, pois, para aquela que seria a única preocupação a ser tomada

pelos armadores que fixassem preços, segundo este procedimento: "A teoria do *mark-up* não impõe nenhuma condição. Porém, ela apresenta alguns cuidados a serem tomados. Se uma firma aumenta o preço de seu produto acima de um preço apropriado do mercado, - o preço de oferta de longo prazo dos concorrentes potenciais - sua reserva de mercado será erodida e, quanto mais tempo ela mantiver este nível de preço, tanto maior será a erosão".

Um autor consagrado pela sua análise das grandes corporações é LABINI^[42]. Ao iniciar seu trabalho, o autor comenta ser em números os modelos que podem surgir para a explicação dos oligopólios. O autor comenta: "Devido à interdependência, a cada nível de preço fixado pela firma, a quantidade demandada de seus produtos dependerá das possíveis reações de seus concorrentes. De acordo com as hipóteses que se façam sobre estas possíveis reações, teremos um modelo de oligopólio diferente. Daí a multiplicação de modelos existentes de acordo com as inúmeras possibilidades de reação dos concorrentes... Tem sido consideradas hipóteses cada vez mais complexas, referentes a curvas de reação dos concorrentes e a **variações conjecturais**".

Em absoluto contraste com este grupo de economistas conjecturais, um outro grupo propõe uma solução única, muito simples e perfeitamente definida: a solução baseada na hipótese da **curva quebrada de demanda**. Este instrumento fora obtido como conclusão de uma trabalhosa pesquisa empírica elaborada por HALL E HITCH^[43] nos anos precedentes à segunda Guerra Mundial.

Esta curva de demanda consistiria de duas porções bem definidas: uma que se apresentaria de uma forma bastante inelástica até um certo nível de preço tal que, a partir do mesmo, a demanda tornar-se-ia elástica. A idéia do funcionamento do modelo é a seguinte: qualquer produtor sabe que se ele aumentar o preço de seu produto, deve esperar perder algumas transações (sua curva de demanda deve ser elástica para cima). Enquanto que, se o diminuir, não tem motivos para crer que expandirá suas vendas (sua curva de demanda tende a ser inelástica para baixo).

Consoante a teoria da demanda quebrada, LABINI^[42] se utiliza do modelo abaixo para estudar a formação do preço no oligopólio:

$$s = \frac{k+vx}{p_x - k - vx}$$

onde, para cada empresa, temos:

s: representa a taxa de lucro;

p: representa o nível de preço do produto;

x: representa a quantidade produzida do produto;

k: representa os custos fixos da produção e;

v: representa os custos diretos unitários.

O autor imagina situações, pois, de guerra de preços entre as firmas participantes do oligopólio com as concorrentes. Para isto, define:

a) **preço mínimo (pm)** : que garante à uma empresa um retorno mínimo sobre o capital;

b) **preço de exclusão (pe)** : preço que impede a entrada de novas empresas, pois não assegura a estas empresas a taxa de lucro mínimo e;

c) **preço de eliminação (pel)** : preço a nível inferior ao custo variável do concorrente.

O autor continua: " Dada uma taxa mínima de lucro **sm** e, sendo conhecidos o custo fixo, o custo direto e a quantidade produzida por uma dada empresa, o preço correspondente, para aquela empresa, correspondente à taxa mínima de lucro - **sm** - será:

$$p^m = \left(\frac{x}{k} + v \right) \cdot (1 + s^m)$$

Comenta o autor: " Se a empresa ou as empresas

que têm condições de fixar o preço, resolvem impedir a entrada de novas empresas de um determinado tipo, devem manter o preço a um nível inferior ao que garante a estas empresas a taxa mínima de lucro: ou seja, **pe** deve ser menor do que **pm**"; e continua: " Se as empresas que têm condições de fixar o preço resolverem expulsar empresas já em operação, devem fixar o preço a um nível inferior ao custo direto daquelas empresas que querem expulsar. O preço de eliminação (**pel**) , a curto prazo, é inferior ao custo direto daquelas empresas (**pel**>**v**' - onde **v**' representa o custo direto das

empresas que se deseja eliminar). A longo prazo, um preço

mercado estiver sendo suprida por estas firmas, não existirá eficientes. Assim, enquanto parcela da oferta global do manutenção de barreiras de entrada para firmas mais que estas empresas, menos eficientes, estariam cooperando na estruturas de custos desvantajosas. Labini sugere, então, pequeno e médio portes, menos eficientes - por apresentarem interesses às grandes empresas a coexistência com empresas de eficientes. Demonstra, o autor que, em certas ocasiões, bastante pertinente ao problema destas firmas menos Porém, encontramos em Labini, uma explicação

podiam se inviabilizar".
diferentes e, neste caso, as empresas de maiores custos pertencentes a países subdesenvolvidos, podem possuir custos Entretanto, as companhias de navegação, muitas delas semelhantes para todas as companhias conferenciadas. para toda a conferência, no longo prazo. Isto requer custos conceito de preço limite está se falando em lucros normais para novos concorrentes. Neste sentido, ASSIS^[6] indaga: "No eficácia do preço limite funcionando como barreira de entrada Contudo, alguns autores não acreditam na mercado.

como as grandes corporações mantêm um efetivo controle de Desta forma, LABINI^[42] consegue demonstrar exclusão".
de eliminação de longo prazo coincide com o preço de a gradual saída do mercado por parte dessas empresas. O preço menor do que **pm**, para cada categoria de empresas, determinará

demanda reprimida que, eventualmente, pudesse atrair concorrentes externos.

STURMEY^[44] sugere que a maximização dos retornos, a curto prazo, só será vantajosa se não colocar em risco os interesses de longo prazo. Assim, STURMEY^[44] analisa: "As taxas de fretes que estiverem proporcionando lucros normais a operados estabelecidos podem retornar lucros melhores a operadores de custos inferiores e, consequentemente, a possibilidade de entrada no longo prazo não pode ser ignorada". O autor continua: "Desde que quase todas as conferências contêm armadores membros da Europa Ocidental, se os custos de entrada não existissem, então, a idéia de taxas de fretes para deter a entrada de companhias de estruturas de custos altos é insustentável. A teoria do preço limite foi desenvolvida como barreira a armadores com estruturas de custos similares ou menores e, sendo, assim, as companhias conferenciadas podem estar sofrendo menos que o

retorno normal".

Desta forma, STURMEY^[45] questiona a coerência da teoria do preço limite e sua eficácia nos tráficos, a curto prazo. Ele argumenta que, na verdade, existem custos de entrada para os concorrentes novos. Ao invés de simples e pura aplicação da política do preço limite, as conferências estariam dispostas a iniciar uma guerra de descontos nos preços tão logo um concorrente se aventure a explorar a rota. Tomemos as próprias palavras de STURMEY^[45]: "Na prática, um novo concorrente estará disposto a sofrer perdas consideráveis para se estabelecer no tráfico. Estes prejuízos

seriam menores no caso dos tráficos abertos dos EUA mas, assim, como um *outsider* taxaria menos que a conferência de atrair um número suficiente de clientes, a conferência estaria disposta, então, a lançar mão de taxas, cada vez menores, a fim de expulsar o concorrente".

O autor abandona, pois, por completo, a teoria do preço limite como guarda-chuva das fronteiras do tráfico para aderir a idéia do custo de entrada: "Custos de entrada existem e devem ser muito grandes... já que entradas ocorrem e por companhias não mais eficientes que a maioria das companhias da Europa Ocidental". Ele acredita que a existência de um número relativamente grande de *outsiders* nas rotas pode indicar que os preços das conferências tenham sido forçados para níveis acima do preço limite por pressões internas.

Outra possibilidade sugerida por **Sturmev** é o fato de que os novos concorrentes se apresentassem como companhias de custos menores e com navios mais avançados tecnologicamente.

EVANS^[29] sugere que, sem a utilização de acordos de *pools* e formas de racionalização com economias de escala, que resultassem em níveis de custo médio mais baixos e, conseqüentemente, níveis de fretes menores que os dos novos concorrentes, a teoria do preço limite estaria em grandes dificuldades. Desta forma, o autor sinaliza para o fato de que as conferências fechadas teriam mais possibilidades de aplicarem a teoria do preço limite.

3) Análise da Concorrência.

Enfocaremos, neste item do trabalho, os tipos

de concorrência externa sofrida pelas conferências de fretes bem como suas derivações e possíveis reações ou retalições promovidas por estas. É sabido que as conferências não possuem poder de monopólio total dos serviços nas rotas, porém elas estabelecem o preço segundo um acordo entre os membros do cartel. Este procedimento é muito cuidadoso e leva em consideração o perigo de um frete alto que possa propiciar a entrada de novos concorrentes na rota. Assim, conforme

EVANS^[39]: "Enquanto os fretes no *Tramp* podem e flutuam violentamente, tanto a curto quanto a longo prazos, as taxas no *Linier* tendem a permanecer estáveis por longos períodos de tempo, sujeitas apenas à *General Rate Increase (GRI)*¹, em compensação aos aumentos nos custos.

Não existe dúvida de que as conferências possuem algum poder de mercado, pelo menos no curto prazo. Isto é evidenciado pela sua habilidade de manter as tarifas estáveis face às forças de mercado; sua alta concentração de capacidade nos tráficos; e sua habilidade de manter uma estrutura de taxas diferenciadas. Isto não implica, porém, que sua estrutura de mercado seja monopolística". Continua o autor: "Embora as companhias conferenciadas tendam a dominar suas rotas, elas não englobam toda a indústria, desde que a

¹*General Rate Increase*: É o aumento nas tarifas de fretes, de tempos em tempos, devido ao aumento em algum insumo utilizado ou devido ao efeito da inflação.

concorrência atual e potencial feita por *lines* não conferenciados e por navios *tramp* deve ser levada em conta no processo de formação do preço do frete".

Os navios *tramp* podem apresentar problemas para os armadores conferenciados em situações onde, devido a desequilíbrios nas pernas, ele parte parcialmente carregado. Se esta situação perdurar por um bom período de tempo, o *tramp* poderá concorrer com a conferência, ainda que na movimentação de poucas cargas e só numa perna. EVANS^[39] comenta que uma análise sobre os fretes, realizada por Bennathan e Walters, reconheceu a influência do *Tramp* na política de formação dos fretes das conferências, apesar dos autores admitirem que as duas modalidades de transporte não são substitutos perfeitos.

Segundo EVANS^[39]: " O *North Atlantic Route Controversy* discutido por Bennathan e Walters resultou em interessantes revelações. Existiam evidências de que as conferências estavam, com sua política de preços, discriminando consistentemente os exportadores dos EUA. A *Federal Maritime Commission (FMC)* isolou, então, uma importante rota, aquela entre os portos da Costa do Atlântico dos EUA e Reino Unido/Irlanda".

Analisando os dados desta rota, a *FMC* encontrou o fato interessante: as taxas para a exportação eram \$8.6, em média, mais altas que as de importação. Esperava-se o contrário, já que a volta (*inbound*) era a perna que controlava o tráfico. O ocorrido se deu, porém, devido ao fato de que estava havendo concorrência de *tramps*

na perna de volta (*inbound*). A exportação de grãos era realizada por "*bulks*" contratados no *Tramp* que teriam de voltar vazios para os EUA. Neste sentido, os *tramps* faziam concorrência aos *liners*, influenciando os níveis das tarifas. BRYAN^[46] desenvolveu um modelo a fim de compreender a política de estabelecimento do frete por navios *liners* nas exportações canadenses de 1969. Bryan estimou a seguinte regressão:

$$\log \left(\frac{\text{frete}}{\text{ton}} \right)_{i,j} = a + b \cdot \log(x)_j + c \cdot \log(\text{out})_j + d \cdot \delta(t-1)_{i,j} + M$$

onde:

t : representa um certo produto movimentado;

j : representa um certo destino, uma rota;

(x)_j : representa a distância do porto de origem até o destino

j ;

(out)_j : representa o número de companhias *outsiders* servindo

a rota que contém o destino *j* ;

Q(t-1)_{i,j} : representa a quantidade do produto *t* movimentada,

no ano anterior, na rota que contém o destino *j*, e

M : é uma variável "*dummy*" igual a 1 quando um armador tem o

monopólio de transportar numa rota qualquer *j*.

Regressões foram estimadas, separadamente,

para vinte e cinco cargas diferentes. Os resultados mostraram

Nas exportações americanas ao Japão, trinta e seis mercadorias entraram na regressão. Nas importações americanas, trinta e nove mercadorias foram utilizadas. Coeficientes positivos e altamente significativos foram obtidos para as variáveis fator de estiva e preço FOB.

t : representa uma certa mercadoria;
 (estiva) t : representa o fator de estiva da mercadoria t ;
 (FOB) t : representa o preço FOB da mercadoria t , e
 (X) t : representa o volume de exportações da mercadoria t .

onde:

$$\text{Frete}_t = a + b \cdot \text{estiva}_t + c \cdot \text{FOB}_t + d \cdot X_t$$

estimou a seguinte regressão:

Outro modelo, para explicar a tarifa entre os EUA e o Japão, em 1968, foi desenvolvido por HEAVER^[47]. Ele

frete.

Para algumas cargas, um número maior de *outsiders* tende a reduzir os fretes das companhias conferenciadas. Para cinco dessas cargas, a presença de monopólio na rota, elevava o que, normalmente os destinos mais afastados e, aqueles para os quais, pouca carga fora enviada, pagam fretes mais caros.

Por outro lado, o volume de exportações apresentou coeficiente negativo. Os coeficientes de correlação foram superiores a 0.80. O fato de o coeficiente do volume de comércio no tráfico ter assumido valor negativo significa que, quanto maior for a movimentação de uma dada mercadoria na rota, menor será o seu frete. Este fato ocorre devido ao maior poder de barganha dos usuários junto aos armadores conferenciados, propiciado pela viabilidade da movimentação da mercadoria, pelo *Tramp*.

Um outro modelo econômico sobre os fretes de carga geral foi examinado por ROQUE^[32]. O trabalho analisa a influência, sobre as taxas de frete, da utilização de navios *outsiders* na rota **Brasil-Europa-Brasil**. Os níveis de fretes foram correlacionados a variáveis explicativas tais como: preço FOB do produto, fator de estiva, participação em tonelagem dos navios *outsiders* e participação em tonelagem do produto na rota.

Os autores procuraram testar 4 hipóteses básicas que medissem o grau de monopólio do mercado:

- a) quanto maior o preço FOB do produto, maior o seu frete;
- b) quanto maior for a incidência de um produto no transporte total, menor será o frete por tonelada transportada;
- c) quanto maior o fator de estiva da mercadoria, maior o frete cobrado;
- d) quanto maior a participação de transporte realizado por navios *outsiders*, menor serão os fretes das mercadorias.

Para explicar o valor da variável dependente

FRETE (em US\$/tons), escolheram-se as seguintes variáveis

independentes:

-PREÇO: preço FOB médio do produto exportado num determinado

ano (US\$/tons);

-RELAÇÃO: relação entre a tonelagem transportada do produto

pela tonelagem total transportada num determinado ano, na

rota analisada;

-FATOR: fator de estiva do produto transportado;

-OUTS: representa a relação da tonelagem transportada por

navios *outsiders* pela tonelagem total transportada num

determinado ano, na rota analisada.

A base de dados utilizada foi referente à

Conferência Brasil/Norte da Europa, compreendendo os portos

de Santos e Hamburgo, para uma relação de doze produtos, no

período de 1982 a 1987. Foram aplicadas relações lineares,

polinômiais, e exponenciais, entre a variável dependente

e as independentes **PREÇO**, **RELAÇÃO**, **FATOR** e **OUTS**,

buscando-se aquele funcional com maior significância. A

regressão múltipla linear apresentou maior coeficiente de

correlação e, portanto a equação final foi:

$$FRETE = -72.509 + 98.427.FATOR + 0.024.PREÇO - 1.320.OUTS$$

com o funcional válido se:

- FATOR variar entre 1.46 e 3.05 (m³/tons) ;

- **PRÇO** variar entre 612 e 5000 (US\$/tons);

- **OUTS** variar entre 0.0 e 18.0 (% * 100).

Os autores, com base nos resultados obtidos, concluíram:

a) Há relação funcional linear, estatisticamente significativa, entre a variável dependente **FRFTE** e as variáveis independentes **PRÇO**, **FATOR**, e **OUTS**;

b) As variáveis **FATOR** e **PRÇO** possuem coeficientes positivos, induzindo preponderância de custos e de grau de monopólio na formação de fretes na rota;

c) A variável **OUTS** possui coeficiente negativo, demonstrando que, no período analisado, a presença de *outsiders* aumentou o grau de concorrência na rota, com discreta influência na redução dos fretes cobrados;

AS FROTAS NACIONAIS E O CÓDIGO DE CONDUITA DA UNCTAD

ANEXO C

- 1) Os fretes marítimos e o Balanço de Pagamentos dos países em desenvolvimento.

Conforme comenta MARX^[11]: " Existe uma brecha entre a soma das receitas com exportações e o pagamento das importações de um país, esta lacuna é o frete de transporte. E esta circunstância - de que o frete deve ser pago pelos residentes dos países envolvidos e que seu pagamento pode ser encarado como uma taxa-que é peculiar do frete".

Não é difícil demonstrar, como fez DEVANNERY^[4], a relação das incidências que recaem aos exportadores e importadores, no frete. O autor explica: " Vimos que a política de formação de preços que propicie a maximização dos retornos para a conferência é trágada sobre as características de elasticidades das curvas de oferta da mercadoria no país exportador e da curva de demanda pelo país importador... Agora, colocamos a questão, quem paga a conta dos fretes? O

importador ou o exportador? Sem surpresas, vejamos que isto dependerá, também da relação das curvas de oferta e demanda". Utilizando funções exponenciais para representar a demanda e oferta do produto, **Devaney** estabelece as incidências no frete para o importador e exportador, como funções das elasticidades de demanda e oferta do produto.

sejam:

r : o nível da taxa de frete do produto;

$\Delta^I(r)$: a parcela de r que recai sobre o importador;

$\Delta^E(r)$: a parcela de r que recai sobre o exportador;

\mathcal{E}^s : a elasticidade de oferta do produto no país

exportador e;

\mathcal{E}^d : a elasticidade da demanda do produto no país

importador.

então:

$$\left. \begin{aligned} \frac{\mathcal{E}^d - \mathcal{E}^s}{\mathcal{E}^d} &= \frac{I}{\Delta^E(I)} \\ \frac{\mathcal{E}^d - \mathcal{E}^s}{\mathcal{E}^s} &= \frac{I}{\Delta^I(I)} \end{aligned} \right\}$$

ou, ainda:

$$\frac{\Delta^E(I)}{\Delta^I(I)} = \frac{\Delta^E(P)}{\Delta^I(P)}$$

Podemos, pois, facilmente concluir que, se a demanda apresenta-se de forma bastante inelástica, o importador deverá arcar com a maior parte do frete. Por outro lado, se a oferta apresentar-se muito mais inelástica que a demanda, a maior parte do ônus cairá sobre o exportador.

Neste sentido, VALENTE[8] faz uma explicação bastante elucidativa: " Vale notar , que, nas transações internacionais de comércio, nem sempre a parte que efetua o pagamento da operação de transporte arca , efetivamente, com o ônus do frete. Nas transações feitas em base CIF, o exportador paga o frete; nas transações que se efetuam em base FOB, o frete é pago pelo importador. No entanto, a incidência real do ônus do frete não recai necessariamente sobre o exportador, no primeiro caso, ou sobre o importador, no segundo. São as condições de elasticidade relativa de oferta e procura do produto transacionado, independentemente de que a parte onerada tenha tido, ou não, a responsabilidade do pagamento da operação de transporte".

VALENTE expõe, também, duas conclusões bastante importantes sobre a questão da incidência do custo de transporte. Foram apresentados pelo secretário da

UNCTAD:

" Para muitos dos produtos agrícolas, dos quais dependem, em grande parte, as receitas de exportação dos países em desenvolvimento, as elasticidades de oferta são baixas, a curto prazo...

Assim, se as tarifas de fretes forem mais altas do ponto de vista da eficiente utilização de recursos, devemos pensar que uma queda nestes fretes, para níveis eficientes, não somente fará com que a economia mundial

países em desenvolvimento...
queda nos preços dos fretes acabará sendo revertida para os transporte nos dois sentidos do tráfico. Portanto, qualquer resumo, os países em desenvolvimento arcam com os custos de podemos inserir de forma subsequente a estas conclusões: " Em Encontramos em DEVANNNEY^[4] um comentário que

como perdedores".
situação se empenham num jogo do qual não podem sair senão do transporte, os países em desenvolvimento, em qualquer VALENTE [8] chega a uma outra: " No que diz respeito ao ônus Utilizando-se destas duas conclusões, transporte é arcada pelos importadores".

países desenvolvidos. Assim, a maior parte do ônus do baixas que as elasticidades de oferta destes produtos nos altas nos países em desenvolvimento, elas permanecem mais muitos dos produtos manufaturados tendem a ser relativamente " Embora as elasticidades de procura para

A segunda conclusão é a seguinte:

Embora as elasticidades de procura da maioria destes produtos sejam, em geral, também baixas, a elasticidade de procura com que se defronta o exportador individual ou um grupo de exportadores de um determinado país, provavelmente, será relativamente alta, a menos que este país seja a única fonte de suprimento e não haja nenhum sucedâneo imediato para o produto... Nestes casos, portanto, o exportador, normalmente, arcará com a maior parte do ônus do transporte, e qualquer aumento que se verificar nos fretes equivalerá a uma baixa quase igual na sua receita líquida por unidade vendida".

crezca, como também estaremos presenciando uma melhor posição dos países em desenvolvimento na divisão deste bolo, ora incrementado. E, contrariamente a isto, a receita auferida pelas nações marítimas sofrerá uma redução, devido a diminuição dos preços dos fretes".

DEVANNERY^[4], em seu estudo da rota **Costa Leste dos EUA/Costa Oeste da América do Sul**, utiliza-se de dados de elasticidades de oferta e demanda de alguns países em desenvolvimento e dos EUA, para calcular a porcentagem do ônus do frete que recai sobre os primeiros. A tabela C.1 apresenta as elasticidades de oferta de alguns países, enquanto a tabela C.2, traz elasticidades de demanda:

TABELA C.1: ELASTICIDADES MÉDIAS DE OFERTA DE MERCADORIAS DE ALGUNS PAÍSES.

PAÍSES	ELASTICIDADES DE OFERTA
Chile	0.09
Colômbia	0.18
Peru	0.70

FONTE: DEVANNERY^[4].

O autor estima, então, que em média, 75% do peso total do frete, na rota, recaia sobre os países em desenvolvimento. Lembrando que, anteriormente no item 5.2, o autor, obteve a **frota ótima** para a rota estudada, calculou o prejuízo gerado pela ineficiência do sistema de conferências na casa dos \$40 milhões. Sendo assim, conclui ele: " O prejuízo gerado aos países em desenvolvimento devido as

exportações, por estes mesmos países. acarretando no pagamento entre 85% e 67% do frete total com para os produtos importados pelos EUA é estimada em 1.00 importados. Por outro lado, a elasticidade média de demanda percentagem entre 94% e 72% de todo o frete com os produtos pelos EUA, as nações da América Latina deviam arcar com uma 1.51 a elasticidade média de oferta dos produtos exportados Desta forma, o autor conclui que, sendo de

FONTE:

DEVANNNEY^[4].

PAÍSES	ELASTICIDADES DE DEMANDA
México	0.18
Argentina	0.51
Portugal	0.53

PAÍSES.

TABELA C.2 ELASTICIDADES MÉDIAS DE DEMANDA DE ALGUNS

ineficiências é de, aproximadamente, 75% desses \$40 milhões, ou seja, \$30 milhões por ano."

Como podemos ver, estas relações entre as elasticidades de demanda do produto no país importador e de oferta do produto no país exportador aparecem, de forma prejudicial, para os países em desenvolvimento. VALENTE⁽⁶⁾ comenta, pois, este fato: "Conquanto detrimental aos seus interesses, esta situação há de ser descontada como inevitável pelos países em desenvolvimento, enquanto perdurar a atual estrutura de suas relações de troca com os mercados desenvolvidos".

Estas relações tornam-se muito mais prejudiciais, ainda, no contexto de políticas de preços de fretes, totalmente à revelia das forças de mercado. O autor encontra-se, pois, num estado de indignação: "No caso dos países em desenvolvimento, pelos motivos acima indicados, a possibilidade de que se fixem fretes por um processo de alquimia, sem levar em consideração o *custo real* da operação dos serviços, mais do que incompreensível é, absolutamente, intolerável".

2) Eficiência Econômica e o Comércio Internacional.

A curva de demanda pelas mercadorias domésticas, no exterior, é uma curva conjunta, ou seja, ela deve levar em consideração os serviços de transportes. Podemos encarar, pois, o transporte da mercadoria, de um lugar para o outro, como um dos últimos processos de agregação de valor, antes do consumo final. Assim, para ser considerada bem final, no exterior, a mercadoria deverá incorporar os serviços de transporte.

E, pois, de conhecimento que, num primeiro momento, interessa a prestação de um serviço de boa qualidade. Porém, se, para que isto ocorra, os armadores tenham que se organizar, industrialmente, segundo um oligopólio centralizado que introduza altos preços de fretes, através de ineficiências, o objetivo maior, o de dar vazão a todo o comércio possível entre as nações, estará ameaçado. Este é o ponto principal da polémica discussão sobre as conferências de fretes. Vale indagar, até que ponto os serviços regulares estão cumprindo a função para a qual foram criados e/ou imaginados? Ou, ainda, o sistema de conferências de fretes introduz barreiras aos negócios internacionais?; a que níveis?

Encontramos em SANSON ; GARLOW^[12] depoimentos de alguns agentes econômicos, bastante importantes, para ilustrar esta problemática: "Um executivo da Siemens do Brasil explicou, recentemente, como fez para conseguir um frete 15% abaixo do frete proposto pela Conferência Brasil/Europa, a qual já tinha feito um desconto de 40% em

exportadores terão dado começo ao seu processo de suicídio". início do enfraquecimento das conferências, nossos de fretes que operam no Brasil. Assim, imediatamente após o efetivamente, presenciando o início do fim das Conferências conferenciados naquelas rotas, poderíamos estar, argumentar que, com a permissão oficial de navios não A. H. Bastos é certamente uma das mais hiperbólicas, ao variadas opiniões sobre a abertura das conferências, mas a de nos fretes nessas duas rotas. Do lado dos armadores, temos **dos Exportadores Brasileiros**, a abertura levou a uma redução meados de 1984. Segundo Luis da Motta Veiga, da Associação para a operação de navios não conferenciados, ocorrida em rotas das Conferências Interamericana e Brasil/Europa/Brasil Outra controversia acesa é a abertura das

alto, entre outras razões... ausência de cargas de retorno. Isto justificaria o preço mais garantia de regularidade de rotas e de frequências, mesmo na diferente, envolvendo uma série de vantagens, tais como a argumentou que o serviço da conferência é qualitativamente negou que o frete das conferências é mais caro. Contudo, **Armadores de Longo Curso**. Alhanati, também recentemente, não argumentos de Luiz J. C. Alhanati, presidente da Associação de Do lado dos armadores, temos como exemplo, os

assim, a venda fora viabilizada... lá, as mercadorias seguiram ao seu destino por caminho. Só, embarcada para Hamburgo, via um navio não conferenciado. De sua tabela normal. A carga, cujo destino era Gênova, foi

É claro que muitas variáveis influenciam o volume de negócios com o exterior, como o custo de produção da mercadoria, a política cambial, taxas alfandegárias, porém o peso do frete no preço **CIF** do produto é de muita importância para o país exportador, no sentido que é ele que garantirá, no final das contas, o poder de entrada no mercado externo. Assim, se o frete for exagerado, o volume de mercadoria transacionado poderá sofrer quedas vertiginosas, no caso em que a mercadoria apresente alta elasticidade-preço de demanda. Mesmo que, a curto prazo, uma mercadoria apresente baixa elasticidade-preço de demanda, fretes altos significam, no mínimo, nenhum incentivo ao incremento de sua movimentação, no longo prazo.

Não resta dúvida, pois, diante das evidências de ineficiências encontradas por DEVANNRY⁽⁴⁾, em sua rota de estudo, que o sistema de conferências deva provocar estrangulamento na movimentação máxima possível de algumas cargas. Se no curto prazo as curvas de oferta e demanda dos produtos são menos sensíveis aos níveis de frete, no longo prazo a situação é diferente. Novos mercados poderiam se desenvolver, no longo prazo, com uma política de fretes favorável. Para o autor, a política de formação de fretes atual das conferências, ainda que favorável a estas no curto prazo, pode não maximizar, a longo prazo, o valor presente do fluxo de caixa do armador.

Ele acredita, pois, que uma política de fretes mais baixos, que tragam menores retornos, a curto prazo, pode propiciar uma expansão de longo prazo no tráfico que trará,

para a conferência, receitas que poderão mais que recomensar o período de fretes menores. A fim de ilustrar, DEVANNÉY^[4] cita: " Por exemplo, a elasticidade de oferta de borracha na Malásia, a curto prazo, é praticamente nula, enquanto a elasticidade de oferta por um período longo suficiente para se plantar e esperar a maturidade de mais árvores pode ser muito grande. Assim, não devemos deixar-nos levar por argumentos de equilíbrios parciais".

O autor faz, ainda, duras críticas à prática da conferência de utilizar-se de taxas muito altas (*general cargo rates*) para produtos que estejam iniciando no tráfico. Depois, parte para a demonstração, em sua rota de estudo, de um caso de sufocamento da movimentação mercadorias, por parte da conferência. Trata-se do caso do **papel de imprensa** fabricado no Chile.

DEVANNÉY busca traçar paralelos entre as características físicas, de flora e clima dos principais países concorrentes do Chile, em matéria de papel de imprensa. Ele chega a conclusão de que, apesar de apresentarem características idênticas e, por conseguinte, preço FOB, aproximadamente igual ao do Chile (\$123/tonelada), Canadá e os países escandinavos conseguem vender muito mais, até mesmo para os seus próprios vizinhos da América Latina, conforme tabela C.3. A tabela C.4 mostra as taxas de frete por tons de papel de imprensa, do Chile para diversos mercados:

TABELA C.3 VOLUME DE IMPORTAÇÃO E ORIGEM DO PAPEL DE

IMPREENSA DE ALGUNS PAÍSES.

IMPREENSORES DE PAPEL DE	IMPORTAÇÃO DO CHILE (1000 TONS)	IMPORTAÇÃO DE OUTRAS NAÇÕES (1000 TONS)
--------------------------	---------------------------------	---

Austrália	1.3	157.3
Argentina	9.9	71.0
Brasil	17.4	27.0
México	23.0	24.0
Peru	3.8	16.0
Japão	0.0	100.3
		do Canadá
		da Finlândia
		do Canadá
		da Finlândia
		do Canadá
		da Finlândia
		do Canadá
		da Finlândia
		do Canadá

FONTE:

DEVANNNEY⁽⁴⁾.

TABELA C.4 TAXA DE FRETE CONFERENCIADA PARA O PAPEL DE

IMPREENSA PROVENIENTE DO CHILE.

PAÍSES IMPORTADORES	TAXA DE FRETE CONFERENCIADA US \$/TONS
---------------------	--

Peru	19.00
Uruguay	27.00
Europa	289.20
Brasil	29.50
Argentina	29.50
México	35.00
Japão	38.00
América Central	156.00

FONTE:

DEVANNNEY⁽⁴⁾.

Descartando a análise para os mercados da Europa e América Central, o autor explica que o papel de imprensa do Chile não entra, nem na América Latina, devido ao alto frete conferenciado que deve ser incorporado ao seu preço. Ele comenta que o preço CIF, no Japão, chega a \$154/tonelada, enquanto que o papel chileno chegaria a \$161/tonelada (\$123/tonelada pelo preço FOB mais \$38/tonelada pelo transporte, conforme tabela 5.4). Isto tira o Chile da concorrência. No México, por exemplo, o papel chega a \$146.4, preço CIF. O papel chileno chegaria a \$158/tonelada, liquidando com as chances de entrada.

Esta situação deixa o setor de papel de imprensa chileno nas mãos da conferência, sendo que o Chile só conseguirá adentrar a algum mercado destes se puder baixar seu preço FOB, ou, conseguir algum tipo de subsídio de seu governo, etc..

Desta forma, o papel proveniente dos países escandinavos, pela utilização de navios *tramp* adentrariam estes mercados, única e exclusivamente, devido a diferenças nos fretes. As conferências que servem a Escandinávia costumam taxar em aberto o papel de imprensa (*open rate*), sendo indiferente, para o exportador destes países, a utilização dos dois serviços.

Iniciemos o assunto com uma citação encontrada em MARX^[11] a respeito dos pagamentos, feitos pelos EUA, por utilizar-se de serviços de transporte marítimo: " De 1922 a 1939, países estrangeiros ganharam algo em torno de \$71

milhões, em média por ano, por prover transporte marítimo para os EUA. O montante em dólares auferidos por estes países, em detrimento dos EUA, depende do volume de negócios, da parcela de carga movimentada por eles e o nível das taxas de fretes. Em 1937, um ano bastante próspero, é estimado que os pagamentos líquidos dos EUA para serviços marítimos ultrapassaram a casa dos \$108 milhões, comparável às importações de seda pura ou estanho".

Podemos observar, pois, que, para movimentar seu comércio exterior os EUA importaram serviços marítimos, basicamente provenientes de países europeus, com tradição marítima. Desta forma, juntamente com as transações de mercadorias, no plano internacional, existe um outro serviço, indispensável à efetivação daquelas. Trata-se dos serviços de transporte que deverá ser arcado pelas nações envolvidas na transação.

A prestação dos serviços marítimos internacionais constitui, então, uma indústria interessada na produção do frete marítimo, que as nações podem exportar ou importar. Desta forma, será um fonte de divisas para o país exportador ou uma forma, por onde elas escapam, se o país apresentar-se como simples usuário destes serviços. Assim, além do problema debatido no capítulo anterior sobre a influência dos fretes no volume de transações externas dos países, vemos, agora, que os serviços marítimos podem significar, em dadas circunstâncias, um fator de desequilíbrio com relação à reserva de divisas.

Assim, este é um problema que preocupa, e é, constantemente levantado, principalmente por países em desenvolvimento, pelo fato de o pagamento de frete pelo transporte marítimo acarretar em mais um peso em seu **Balanco de Pagamentos**.

Os países em desenvolvimento já apresentam, via de regra, constantes déficits em algumas contas do Balanco, como é o caso da **Receita Líquida Remetida do Exterior (RLRE)**, para pagamento dos serviços da dívida externa.

Entende-se que o capital é o fator mais escasso nessas nações, sendo que fica difícil a realização das grandes inversões, tão necessárias para criar pre-condições que propiciem o surgimento de polos produtivos e um crescimento contínuo da economia. Trata-se dos chamados investimentos de **Capital Social Básico**, que introduzem economias externas. São investimentos em serviços básicos indispensáveis para a viabilização da implantação de unidades produtivas, como Energia, Agua e Esgoto, Transportes, Educação, etc.

Estes países, muitas vezes, tomam poupança externa no sentido de viabilizar estas inversões. Conseqüentemente, num futuro de médio prazo, terão que arcar com a remessa destes recursos, de volta para seus países de origem, ou seja, terão que arcar com o pagamento das dívidas. Em muitos casos, só a remessa referente aos serviços destas, podem deixar alguns países em situações delicadas, no sentido

em que dificultam a manutenção e administração de um Balanço

de Pagamentos Favorável.

É sabido, pois, que se busca um constante

saldo na **Balança Comercial**, a fim de tentar equilibrar o Balanço de Pagamentos. Contudo, torna-se uma situação um tanto complicada, já que, para aumentar suas exportações, estes países necessitam importar os serviços de transporte

marítimo, que introduzem, novamente, déficits na conta

Serviços de Transporte Marítimo do Balanço de Pagamentos.

Desta forma, a remessa de divisas para o pagamento dos fretes torna-se um grande problema para estes países subdesenvolvidos.

Não devemos nos esquecer, ainda, do quanto agravante se torna a situação quando se considera que os países em desenvolvimento acabam pagando a maior parcela do montante dos altos níveis de fretes praticados pelas conferências.

3) As Políticas dos Países em Desenvolvimento.

Os países em desenvolvimento sempre conviveram com os problemas mencionados acima e disputaram muito, nas últimas décadas, com as ações marítimas tradicionais o direito de movimentar certa parcela de seu próprio comércio externo. A idéia básica apontava para a prestação própria dos

serviços, ou seja, administrar uma frota própria que desse suporte a boa parte da movimentação das cargas. Assim, estes países poderiam reverter parte deste quadro desfavorável.

A situação em que se encontravam muitos destes países em desenvolvimento era, conforme analisado acima, bastante desfavorável. Em vias de buscar o desenvolvimento, eles se deparavam com um enorme rombo em suas contas de serviços no Balanço de Pagamentos. Encontramos, em VALENTIN⁽⁸⁾, um dado interessante, publicado pelo Fundo Monetário Internacional: " Num resultado total negativo de \$ 5.4 bilhões, apresentado pelos balanços de pagamentos dos países em desenvolvimento, em 1961, o déficit nas transações visíveis (importações e exportações) foi de \$ 1.3 bilhão, elevando-se o déficit nas transações invisíveis a \$ 4.1 bilhões. Para este vultoso déficit, os fretes contribuíram com \$ 1.9 bilhão, ou seja, praticamente 50%".

O cenário era, então, constituído, por um lado, de países desenvolvidos que experimentavam, nos serviços marítimos, uma boa fonte de geração de recursos e, por outro, países em desenvolvimento, sem tradições marítimas, que deveriam acatar a tese da **liberdade dos mares**, largamente utilizada por aquelas nações, no interesse de lhes proporcionar livre acesso à movimentação de cargas de todo e qualquer país do globo. Adicionalmente, as nações tradicionais organizavam-se para, de qualquer forma, impedir a entrada de concorrentes no tráfico. Desta forma, a incipiente frota marítima dos países em desenvolvimento não conseguia disputar carga e, assim, não podia sobreviver.

Conforme encontrado em VALENTE^[8], a grande maioria da **tonelagem** mundial pertencia às nações desenvolvidas, em 1969, enquanto a maior parte da carga movimentada era proveniente de países em desenvolvimento: "Segundo um dos mais completos estudos estatísticos que já se publicaram sobre a matéria, a *Review of Maritime Transport* em 1969, preparada pelo secretário da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), os países desenvolvidos de economia de mercado contribuíram com 28.1% do total de cargas **embarcadas** em 1968 e com 75.1% do total das cargas **desembarcadas**, em termos de volume...

Os países em desenvolvimento, em seu turno, produziram, com suas exportações, 63.5% do total mundial de cargas **embarcadas** e, através de suas importações, 18.3% do total mundial de cargas **desembarcadas**.

Verifica-se, portanto, que os países em desenvolvimento detinham substanciais parcelas para o volume mundial de demanda de transporte... De acordo com a mesma fonte, enquanto a participação dos países desenvolvidos de economia de mercado no total da tonelagem mundial permaneceu no elevado nível de 58.6%, em 1969, ... Considerados de um modo geral, os países em vias de desenvolvimento, incrementaram suas frotas mercantes de 37%, entre 1964 e 1969, mas sua participação na constituição da frota mundial baixou de 8.1% para 7.6%. Estas estatísticas demonstram que... apesar de todo esforço... os países em desenvolvimento não conseguem sequer manter a distância que os separa dos países desenvolvidos".

Para conseguir adentrar e movimentar cargas em seus próprios tráficos, os países em desenvolvimento vêm lutando e buscando sensibilizar os organismos e comissões internacionais sobre sua situação, desde antes do início da 2.ª Grande Guerra.

Depois que a primeira conferência de fretes surgiu, os armadores buscaram, em toda parte do mundo, se organizar em cartéis para gozarem de certo poder de mercado. Muitas práticas e estratégias têm, desde então, sido utilizadas por estas companhias no sentido de lhes assegurar o quinhão principal do tráfico. Desta forma, as nações tradicionais marítimas da Europa, principais beneficiadas deste esquema de organização nunca se mostraram dispostas a abrir mão deste quadro que lhes era bastante favorável. Este cenário não se modificaria, então, até que os principais interessados nesta quebra de privilégios se mobilizassem.

É neste contexto que os principais países usuários dos serviços, nos anos que antecederam a 2.ª guerra, como África do Sul, Austrália e o Brasil criaram legislação contra as práticas mais controversas daqueles armadores. Os países europeus, em contrapartida, utilizavam-se, cada vez mais, da tese da "liberdade dos mares" a fim de afastar qualquer medida protecionista que pudesse surgir daqueles governos.

Logo após o término da 2.ª guerra, abriram-se negociações para o estabelecimento de uma **Nova Ordem Econômica (New Economic Order)**, não só para o Transporte Marítimo, mas para todos os bens e serviços. Desta forma, o

período de 1945-1948 foi marcado por vários encontros de comissões como *United Maritime Consultative Council* (UMCC), *Economic and Social Council of United Nations* (ECOSOC) e, finalmente, *United Nations Maritime Conference* em Genebra, de fevereiro a março de 1948.

Os problemas começam a surgir para as nações marítimas já que a marinha dos EUA crescera muito durante a guerra. Os países europeus, encontrando-se em dificuldades do pós-guerra, encaravam o transporte marítimo como a atividade capaz de lhes trazer, a curto prazo, vantagens em seus Balanços de Pagamentos. Estas nações não viam, pois, com bons olhos, as grandes quantias de subsídios fornecidas pelo governo norte-americano para o setor. Por outro lado, para complicar a situação destas nações, registrou-se, em 1947-48, um aumento rápido na tonelagem dos países em desenvolvimento, juntamente, com o surgimento de uma tendência para a preferência de bandeiras ou reclamações, por parte destes, para que suas companhias nacionais integrassem os quadros das conferências.

Os países em desenvolvimento alegavam que a assistência e o encorajamento dados por seus governos no sentido do desenvolvimento do setor não poderiam ser encarados como discriminação. Além disto, pretendiam restringir as práticas dos armadores dos países desenvolvidos.

Logo no andamento das primeiras convenções, surgem desentendimentos entre as nações participantes, com relação à natureza e âmbito das funções que seriam atribuídas

ao órgão internacional de transporte marítimo, que se pretendia criar. Se, por um lado, as nações marítimas não interessava, de maneira alguma que a este órgão fosse delegado competência para tratar de assuntos político-econômicos do setor, por outro, os países em desenvolvimento esforçavam-se para que o órgão, ainda embrião, não nascesse para tratar, apenas, de assuntos técnicos.

Durante as sessões da *United Nations Maritime Conference*, em Genebra em 1948, apesar de concordarem na manutenção do sistema de conferências de fretes, as nações marítimas e os países em desenvolvimento discordavam nos pontos relativos às preferências pelas bandeiras nacionais e à regulamentação de algumas práticas dos armadores.

Esta Conferência terminou por aprovar uma Convenção para o estabelecimento do órgão que trataria, a partir de então, dos assuntos do *Transporte Marítimo Internacional*. Este órgão receberia o nome *Inter-Governmental Maritime Consultative Organization* (IMCO) que mudaria de nome, em 1982, para *International Maritime Organization* (IMO). Porém, a IMCO só começaria a funcionar a partir de março de 1958, quando os requisitos para a criação do órgão foram, finalmente, preenchidos, com a adesão do Japão. O órgão, porém, despregaria os interesses dos países em desenvolvimento por tratar do *Transporte Marítimo* somente no que se referia a assuntos técnicos, como navegação e salvaguarda no mar, etc.

As questões político-econômicas, como preferências de bandeira e regulamentação das conferências,

ficariam desprezadas, dando margem ao amadurecimento destes problemas que levariam países em desenvolvimento e nações marítimas a um outro confronto, mais tarde, nas sessões da *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), a partir de 1964.

3.1) O Código de Conduta da UNCTAD.

Foram necessárias três sessões da UNCTAD para que fosse adotado um *Código de Conduta para o Liner*, em 1974, que entraria em vigor somente em 6 de outubro de 1983, quando a Alemanha Ocidental e a Holanda aderiram ao *Código*, possibilitando sua implementação.

A UNCTAD I ocorreu em Genebra no ano de 1964. Desta sessão resultou um trabalho intitulado *Common Measure of Understanding on Shipping Questions*. STURMEY^[48] nos relata a existência de muitas reservas, então, introduzidas por todos os participantes. Desta forma, parece ter havido pouco consenso nos trabalhos. Os desentendimentos entre os países em desenvolvimento e as nações marítimas, novamente surgiram. TOTLAND^[49] levanta as diferenças básicas entre os interesses destes dois grupos e os pontos principais de suas políticas: " A política tradicional das nações marítimas sempre foi o liberalismo... Os principais pontos desta política para o transporte marítimo são:

a) Livre entrada nos mercados - sem nenhum mecanismo para impedir novas entradas;

b) Todas as companhias têm acesso à evolução tecnológica já que a tecnologia é obtida cada vez que se compra novos equipamentos e embarcações;

c) Todas as companhias são pequenas em relação ao mercado total e, conseqüentemente, exercem pouca influência sobre os preços de mercado;

d) Os usuários são livres para escolherem as companhias que quiserem e, só assim, encontrarão melhores preços e qualidades de serviços;

e) Não existe interferência na escolha dos usuários;

f) Cada usuário é, também, pequeno, quando comparado com o mercado total.

Para as nações tradicionais, esta política é a que o mercado internacional da melhor forma, com baixos custos e ótimas condições de serviços". Esta política defendida pelas nações marítimas parece não carregar o mínimo de lealdade com as relações e práticas existentes no mercado real, na medida em que todos os itens enumerados acima por Totland podem ser, facilmente, questionados.

Os países em desenvolvimento vêm, cada vez mais, tentando tomar parte na indústria do transporte marítimo. Conforme TOTLAND⁽⁴⁹⁾, estes países, não conseguindo competir em bases liberais com as companhias das nações tradicionais, buscavam tomar parte dos negócios através de um sistema de preferências de cargas, onde teriam assegurado estes direitos. Os principais argumentos, encontrados em

TOTLAND^[49] que sustentam o desenvolvimento de uma marinha mercante por aqueles países são:

a) Melhoraria na situação do **Balanco de Pagamentos** destes países, no sentido de que muitos dos custos de transporte seriam, então, pagos em moeda nacional;

b) Criação e diversificação de muitos empregos;

c) Promoção do comércio destes países;

d) Maior controle sobre as conferências, porque com uma frota nacional, eles poderiam tomar parte delas e, então, influir em suas decisões.

Assim, na **UNCTAD III**, realizada em Santiago do Chile de 1972 a 1974, buscava-se adotar um **Código** que apresentasse os seguintes objetivos, conforme em STURMBY^[48]:

a) remover, das conferências, o poder arbitrário de decidir pela admissão de novas companhias nos tráficos;

b) trazer, a público, o conhecimento dos níveis das taxas de fretes, além do processo de sua formação adotado pelas conferências;

c) possibilitar uma nova alocação de cargas, dentro das conferências, em termos internacionais e, não mais aquela forma privada pela qual as divisões eram, tradicionalmente, feitas;

d) facilitar a expansão ordenada do tráfico marítimo;

e) estimular o desenvolvimento de serviço *liner* regular e eficiente adequado aos requisitos do comércio exterior;

f) assegurar o equilíbrio de interesses entre os supridores e usuários dos serviços, ou seja, assegurar

que as práticas das conferências não envolvessem algum tipo de discriminação contra usuários, armadores ou o comércio externo de qualquer país.

Podemos apontar, a grosso modo, como bem resumiu DALTUNG^[50], dois objetivos básicos do Código:

a) regular o comportamento monopolístico da conferências;

b) ajudar os países em desenvolvimento a fomentar a sua frota mercante, de forma a incrementar as suas parcelas na divisão da renda mundial no setor, em particular, redistribuir os lucros monopolísticos de países ricos para os pobres e incrementar seus Balanços de Pagamentos.

Podemos notar que não existia uma real uniformidade de reivindicações por parte dos países em desenvolvimento. Assim, estes países se agrupam em dois grandes blocos, segundo seus principais interesses, conforme aponta Daltung: " As duas principais metas do Código representam as duas maneiras de lidar com os preços de monopólio e os ganhos provenientes deste monopólio no transporte marítimo. A primeira meta é a abolição dos preços de monopólio além do incremento da eficiência no *Liner*, reduzindo os custos de transporte para todos os consumidores dos serviços, incluindo aqueles dos países em desenvolvimento. Não se encontra, no segundo objetivo do Código, preocupação com os níveis de preços no *Liner*. Ele busca, sim, provisão para uma justa distribuição dos lucros do monopólio com os países em desenvolvimento".

O Código foi, porém, implementado, somente em 1983, quando se conseguiu cumprir os requisitos de ser ratificado por pelo menos 24 países, detendo não menos que 25% de toda a tonelagem mundial.

O item mais polêmico do Código seria a instituição da divisação do tráfico segundo a política do 40-40-20, ou seja, 40% de toda a carga movimentado num tráfico deveria ser transportada pelo país exportador, outros 40%, pelo país importador, restando a parcela de 20% para as demais bandeiras (terceira bandeira).

Muitas críticas foram tecidas a esta política de reserva de mercado. As nações tradicionais argumentam que os usuários se deparariam com custos mais altos, introduzidos por ineficiências de companhias de países em desenvolvimento.

Por sua vez, STURMEY^[48] critica muitos dos aspectos do Código, porém, aponta para a obsolescência, como a sua pior característica. Devido ao longo período transcorrido entre os inícios do trabalho para a obtenção do Código, na década de 1960, e a real implementação do mesmo, na década de 1980, o avanço tecnológico alterara, sensivelmente, o cenário da indústria do *liner*. O autor comenta que, apesar da ratificação do Código, está cético quanto à eficácia de seus resultados, já que a contenerização, promovida pela nações marítimas, traz dificuldades para a implementação da política do 40-40-20 pelos países em desenvolvimento.

3.2) Reserva de Mercado e Companhia Estatal.

Entende-se reserva de mercado no Transporte Marítimo como a política adotada por um Governo no sentido de construir e conservar, através de legislação, um espaço no mercado onde, a nível internacional, os armadores nacionais pudessem praticar a atividade. Ela pressupõe, portanto, a adoção de medidas que devem ser tomadas a fim de dar suporte a estes iniciantes nacionais. São, usualmente, medidas de natureza fiscal, ou seja, subsídios, política favorável de depreciação, um tratamento tributário diferenciado, etc.

Deste modo, as nações buscariam uma posição melhor no campo do Transporte Marítimo, através do incremento de suas frotas ou pelo afretamento de navios para explorarem a atividade. Além disto, os governos teriam, através da administração de companhias estatais, a possibilidade de adentrarem aos círculos fechados das decisões das conferências. Isto possibilitaria aos países em desenvolvimento um maior controle sobre os abusos praticados por estes cartéis, uma vez que suas empresas se tornassem membros dos mesmos.

Com respeito aos incentivos às políticas de desenvolvimento de marinhas mercantes dos países em desenvolvimento, encontramos em VALENTE^[8] os benefícios mencionados no trabalho **Bases Comuns de Entendimento Sobre**

Questões de Transportes Marítimos, pelo secretariado da UNCTAD:

- a) evitar o colapso dos serviços de transportes marítimos, em caso de hostilidades, nas quais o país não esteja diretamente envolvido;

b) reduzir a dependência econômica em que se encontram, face às potências tradicionais marítimas;

c) influenciar as decisões das conferências de fretes;

d) facilitar a integração econômica nacional;

e) promover as exportações do país;

f) diversificar e incrementar as condições de emprego;

g) melhorar a situação do Balanço de Pagamentos.

Com o objetivo, ainda, de ilustrar a definição

do conceito reserva de mercado, tomemos uma citação obtida do

relatório da Comissão de Inquérito sobre a Indústria

Britânica de Transportes Marítimos, mais conhecida como

Rochdale Committee, encontrada em VALENTE⁽⁸⁾:

"Não há definição precisa do termo *discriminação de*

bandeira. Ele abrange uma ampla variedade de medidas e

pressões, exercidas pelos governos, que têm em vista

dirigir o comércio para os navios de suas bandeiras

nacionais. Nas suas formas mais objetáveis (a

discriminação) *impede* efetivamente o estrangeiro de

competir pelo transporte das cargas existentes. A forma

mais comum é a reserva de certa percentagem ou certo

tipo de carga a navios de bandeira nacional, que pode

ser estabelecida, geralmente, por acordos bilaterais".

Entenda-se por acordos bilaterais aqueles em que os dois países envolvidos no comércio decidem dividir a movimentação total do tráfico entre suas bandeiras. Apareceria, assim, o esquema 50-50. Os acordos multilaterais são selados, internacionalmente, entre várias nações, no sentido de lhes proporcionar o direito de movimentação de uma certa parcela de carga do tráfico total. O código implementado em 1983 prestigiu os acordos multilaterais quando da adoção da política do 40-40-20, por entender que apresentam características mais abertas que os acordos 50-50. Conforme TOTLAND [49], não existe uma definição comum de protecionismo no setor de Transporte Marítimo, porém sabe-se que ele compreende uma série de medidas e ações desencadeadas por Governos, que visam o incremento da competitividade das frotas nacionais. O autor levanta algumas das medidas mais usuais de protecionismo:

- a) Subsídios à marinha nacional;
- b) Tratamento fiscal especial para a atividade no plano nacional;
- c) Taxas portuárias especiais, prioridades de bergos;
- d) Tratamento especial com crédito de exportação e importação e tarifas especiais quando se usa a bandeira nacional;
- e) Alocação da carga para a bandeira nacional;

O interesse de países em desenvolvimento em adotar tais medidas, a fim de proporcionar maiores condições de concorrência para os armadores nacionais, gerou uma grande polémica nas sessões das UNCTAD. As principais críticas,

provenientes de nações marítimas, utilizavam a tese da "liberdade dos mares" juntamente com um alerta de aumento de custos do transporte devido a ineficiência das bandeiras nacionais.

Persistindo, ainda, no campo dos antagonismos,

não podemos deixar de mencionar VALLENTE[8], um ferrenho defensor da política de desenvolvimento da bandeira brasileira que devolve, a estas nações, pesadas críticas devido ao abuso econômico de seus armadores: "É de se notar... que a discriminação de bandeira só pode, aparentemente, existir por via de ação dos governos. E será, sempre, ação específica como na forma mais objetável da reserva de carga. A interferência da empresa privada sobre a liberdade de escolha que o embarcador deve ter, prática constante das conferências de fretes, não constitui discriminação. Nem constitui discriminação a ingerência indireta dos governos, por via do financiamento do fretes, ou das pressões que se exercem, no sentido de que as cargas geradas por contratos de financiamento sejam transportadas pelos navios de bandeira do país financiador. Nem muito menos as outras formas de assistência aos armadores nacionais, subsídios, depreciação acelerada, ou a bonificação para investimento (*investment grant*), adotada pelo próprio Reino Unido, em 1966 (segundo o sistema britânico, 20 a 25% do preço dos navios adquiridos pelos armadores nacionais é restituído, na forma de bonificação governamental)".

O autor continua: "Vê-se, pois, que a definição de discriminação de bandeira é talhada de acordo

com um figurino específico, um modelo que só se ajusta à intervenção governamental e à reserva de carga. A discriminação de bandeira será sempre de *jure* se fará sempre no plano governamental. O que se faça, na prática, à sombra de uma estrutura concebida e dominada pelo chamado estabelecimento *marítimo*, ainda tingida do vício colonial, terá o rótulo de *liberdade de comércio*, de *livre arbitrio da empresa privada*. Assim, se fecha o círculo de ferro para circunscrever as reivindicações dos países em desenvolvimento".

Destoando um tanto de toda esta polémica, instituída no campo das idéias, rumemos à análise do desempenho destas políticas de incentivo à bandeira nacional via preferência de cargas. Neste contexto, um trabalho que merece ser apreciado é aquele desenvolvido por DALTUNG[50], por se tratar de um estudo que visa inferir, num âmbito maior, as consequências da adoção da política 40-40-20, instituída no *Código*. O autor busca comparar a frota de *liner* existente e a sua redistribuição entre as várias nações do mundo, segundo o critério de movimentação de cargas adotado no *Código*.

Para isto, o autor dividiu o globo em 5 grandes grupos compreendendo 18 regiões. Os grupos eram representados pelos: i) países desenvolvidos; ii) países em desenvolvimento; iii) países de registros livres; iv) países de economias socialistas e, v) África do Sul; conforme podemos observar na tabela C.5 (e continuação).

A segunda coluna da tabela nos apresenta a distribuição de toda a frota registrada de navios *liners* em 1979. A segunda coluna apresenta o tamanho das rotas médias de cada região.

Face à deliberação da política 40-40-20, pelo **Código**, cada região teria direito de carregar, com sua própria bandeira, 40% de toda a carga que transaciona. Assim, Dalung nos apresenta as participações no Transporte Marítimo, em toneladas e ton-milhas, que cada região, ou país, teria direito de movimentar, nas colunas 4 e 5, respectivamente. A terceira coluna apresenta a distância média percorrida pelas embarcações, em cada uma das regiões. Com o propósito de efetuar a redistribuição da frota mundial, o autor comparou a capacidade de frota existente e a parcela de carga de direito de cada região, além de dividir a frota total do globo de 55 milhões de DWT em 3700 navios de 15000 DWT cada. Esta redistribuição está apresentada, então, na sexta e sétima colunas, segundo os critérios de tons e ton-milha. Vale dizer, para assegurar a compreensão, que se uma dada região apresenta um déficit de capacidade frente sua parcela de carga de direito, a redistribuição se apresentará com sinal positivo para ela e, vice-versa.

TABELA C.5 ESTUDO DE REDISTRIBUIÇÃO POTENCIAL DA FROTA MUNDIAL, SEGUNDO A POLÍTICA DO 40-40-20 DO CÓDIGO DE CONDUITA DA UNCTAD.

REGIÃO	frota de liners (%)	distância média (milhas)	carga de direito %	carga de direito (%) (ton-milha)	Efeitos da Redistribuição (navios de 15000 DWT)	
					(Ton)	(Ton-milha)
1 EEC	29.3	2609	22.6	17.0	-28	-237
2 Países Nórdicos, fora a Dinamarca	4.8	1592	5.4	2.5	+58	-51
3 América do Norte	7.3	4149	14.6	17.5	+325	+430
4 Japão	6.8	4147	8.6	10.2	+117	+179
5 Oceania	1.0	5701	2.7	4.4	+67	+131
6 Outros países da OECD	2.2	3096	0.6	0.6	-41	-45
TOTAL DA OECD	51.4		54.6	52.1	+498	+407
7 América Central e Caribe, fora o Panamá	1.3	2923	2.7	2.3	+63	+47
8 Costa Leste da América do Sul	3.2	4918	1.6	2.2	-37	-13
9 Outros países da América do Sul	2.3	4199	1.5	1.8	-11	0

FONTES: DALITUNG^[50].

TABELA C.5 ESTUDO DE REDISTRIBUIÇÃO POTENCIAL DA FROTA MUNDIAL, SEGUNDO A POLÍTICA DO 40-40-20 DO CÓDIGO DE CONDUITA DA UNCTAD (Continuação).

REGIÃO	frota de liners (%)	distância média (milhas)	carga de direito %	carga de direito % (ton-milha)	Efeitos da redistribuição (navios de 15000 DWT)	
					(Ton)	(Ton-milha)
10 Mediterrâneo, África, Ásia e Oriente Médio	4.2	3911	3.1	3.5	-9	+6
11 África do Norte e Ocidental, fora a Libéria	1.5	3552	1.7	1.7	+17	+18
12 Costa Leste da África, fora a Somália	0.3	5854	0.4	0.6	+5	+14
13 Ásia do Sul	4.8	5735	1.0	1.7	-104	-78
14 Sudeste asiático, fora Cingapura	1.6	3570	4.5	4.6	+119	+124
15 Extremo Oriente, fora o Japão	2.2	3832	3.7	4.1	+71	+85
TOTAL PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	21.3		20.1	22.5	+114	+203
16 Países de Registros Livres	12.9	3521	1.2	1.2	-338	-338
17 Países de Economias Centralizadas	14.0	2939	3.4	2.9	-289	-309
18 África do Sul	0.3	6571	0.7	1.3	+15	+37

FONTE: DALITUNG^[50].

O autor conclui que seriam necessários 857

navios, ou 23.2% da frota total, para equilibrar as capacidades e parcelas de carga de direito para todas as regiões. Sendo assim, ele demonstra que a redistribuição não seria tão vantajosa para os países em desenvolvimento, já que necessitariam, de apenas 114 navios para satisfazer suas demandas, enquanto os países em desenvolvimento precisariam de muito mais, algo em torno de 498, sob o critério de capacidade em tons. Assim, 58% de toda a redistribuição da frota estaria voltada para suprir os países desenvolvidos. Porém, o próprio autor chama a atenção para o fato de que este enorme déficit "aparente" de capacidade dos países desenvolvidos deve ser compensado pela redistribuição negativa que aparece nos **Países de Registros Livres**, já que muitas destas embarcações são de propriedade daqueles.

Cabe, aqui, destacar o fato de que o autor não

estuda o a redistribuição da frota considerando o problema do excesso de capacidade. Ele apenas buscou levantar as consequências de uma modificação do cenário das bandeiras da frota mundial a fim de atender as exigências do **Código**.

Os países em desenvolvimento, por apresentarem

tamanhos de rotas maiores, necessitariam de uma maior redistribuição, segundo o critério ton-milha. Assim, se considerarmos, além deste fato, a compensação dos **Países de Registros Livres** para os déficits dos países desenvolvidos,

podríamos chegar a outras conclusões bem mais satisfatórias

para os países em desenvolvimento. Desta forma, devemos tomar

a sexta coluna para efetuar a análise. Os países em

desenvolvimento teriam, portanto, uma entrada de 203 navios, enquanto os desenvolvidos apenas 69.

Por outro lado, o autor argumenta que nem toda a movimentação da carga do globo está sob regulamentação do **Código**. Desta forma, a análise deveria ser mais realista se efetuada somente sobre o montante de movimentação suscetível de ser regulado pelo **Código**.

Segundo DALTUNG^[50]: "Sabemos que o princípio do 40-40-20 não será aplicado, na prática, por todos os países... Os EUA nunca ratificarão o **Código**... O mesmo ocorre com outros países como Canadá, África do Sul e os Países de Registros Livres. Os países europeus anunciaram o **Brussels Package** em 1979, cujo principal ponto reservado é a proibição de arranjos de alocação de cargas entre os países membros... Ao mesmo tempo, muitos países em

desenvolvimento foram além do **Código** para a reserva de carga. Por exemplo, muitos países da América do Sul e da África Ocidental aplicam a regra 50-50, excluindo, assim, a terceira bandeira do tráfico."

Frete a estas observações, segundo o autor, não é mais de 80% de toda a carga que deverá, então, ser dividida entre as várias regiões do globo, mas algo em torno de 57%. Realizada esta nova análise, Daltung chega à conclusão de que os países desenvolvidos apresentaram-se em equilíbrio, persistindo uma redistribuição positiva de 309 navios para os países em desenvolvimento, conforme observado na quarta coluna da tabela C.6. Estes navios viriam,

principalmente, dos Países de Registros Livres e dos países socialistas.

O autor fecha, pois, seu trabalho com a conclusão de que a redistribuição de 309 navios para os países em desenvolvimento não surtiria grandes efeitos de redistribuição de renda para estes países, além de apontar para o fato dos consequentes aumentos de preços que adviriam deste protecionismo, devido a diminuição da concorrência no tráfico além do agravamento do problema de desbalançamento entre as pernas.

Dalung demonstra-se insatisfeito com a pequena parcela de redistribuição para os países em desenvolvimento (309 navios, ou 8% de toda a frota, ou 40% da frota destes países), contudo, parece-nos que a redistribuição não poderia ser maior já que a grande maioria da carga geral movimentada no globo é de natureza primeiro mundista, conforme observamos na primeira coluna da tabela C.5.

Porém, o que mais interessa a estes países, não é pois, a quantidade absoluta, mas sim a os benefícios e impulsos que esta redistribuição traria para a incipiente atividade de Transporte Marítimo e para suas Economias.

TABELA C.6 ESTUDO DE REDISTRIBUIÇÃO POTENCIAL DA FROTA

MUNDIAL, COM ALGUMAS RESERVAS AO CÓDIGO DE

CONDUTA DA UNCTAD.

REGIÃO	frota de liners (%)	carga não reservada (%)	(%) carga reservada	Efeitos da Redistribuição (navios de 15000 DWT)
1 EEC	29.3	56.2	13.1	-132
2 Países Nórdicos, fora a Dinamarca	4.8	20.7	5.3	+94
3 América do Norte	7.3	69.2	0	-153
4 Japão	6.8	32.2	7.9	+150
5 Oceania	1.0	27.5	2.7	+76
6 Outros países da OECD	2.2	22.8	0.2	-24
TOTAL DA OECD	51.4	50.6	29.1	+11
7 América Central, Caribe, fora o Panamá	1.3	41.7	2.6	+70
8 Costa Leste da América do Sul	3.2	18.8	1.9	+4
9 Outros países da América do Sul	2.3	34.2	1.5	+8
10 Mediterrâneo, África, Ásia e Oriente Médio	4.2	23.6	3.0	+22
11 África do Norte e Ocidental, fora Libéria	1.5	11.5	2.0	+42
12 Costa Leste da África, fora a Somália	0.3	25.6	0.4	+7
13 Ásia do Sul	4.8	28.4	1.0	-64
14 Sudeste asiático, fora Cingapura	1.6	25.2	4.5	+131
15 Extremo Oriente, fora o Japão	2.2	29.7	3.7	+89
TOTAL PAÍSES EM DESENVOLV.	21.3	27.2	20.5	+309
16 Países de Registros Livres	12.9	63.0	0	-272
17 Países de Economias Centralizadas	14.0	5.3	6.8	-41
18 África do Sul	0.3	68.2	0	-7

FONTE: DALYUNG^[50].

Neste sentido, não poderíamos deixar de apresentar os comentários efetuados por ASSIS^[5] sobre as conclusões finais de DALTUNG: " Mesmo uma pequena redistribuição global pode ser de grande importância para as economias subdesenvolvidas. Quanto a ineficiência, ela realmente pode ocorrer quando se implanta um mecanismo de reserva de carga. Mas aí apresenta-se a questão de preterir o chamado perfeito funcionamento econômico, com lucros concentrados nas mãos dos países ricos, por um sistema talvez não tão eficiente para o consumidor, porém com uma divisão de renda mais justa".

Deve-se questionar o argumento exposto por ASSIS do fato de que mesmo pequenas redistribuições serem valiosas para as economias subdesenvolvidas no sentido em que o Transporte Marítimo isolado não se tratar de setor que apresente alto efeito multiplicador da Renda Nacional.

Quanto ao problema dos custos, é bem verdade que as bandeiras nacionais prestam, geralmente, um serviço um tanto mais caro, uma vez que apresentam estrutura de custos superior à dos países desenvolvidos.

Porém, ao concordar com DALTUNG em respeito ao conseqüente encarecimento dos serviços, ASSIS parece esquecer-se dos abusos econômicos proporcionados pelo enorme poder de mercado devido pelas conferências no sistema atual. Trata-se, também, de um enorme protecionismo em favor dos grandes armadores, como polemiza VALENTE^[6]: " É através do sistema de conferências de fretes que se estabelece, de

para a prestação dos mesmos serviços, por outro, nunca iriam tradicionais, um atraso tecnológico que lhes custava mais movimentar, pois, apresentavam, frente às nações para estes países. Se, por um lado, não conseguiam carga para O cenário não era, de forma alguma, favorável impostas pelas conferências.

principalmente, ao poder de mercado e às barreiras de entrada nacionais não conseguiam concorrer por cargas devido, lado, a construção naval era incipiente, os poucos armadores contra a entrada das frotas nacionais no mercado. Se, por um Marítimo. Este último aspecto trabalharia como uma barreira construção naval e não possuíam experiência no transporte países encontravam-se, praticamente, na estaca zero da negativo no setor de Transporte Marítimo há 30 anos. Estes desenvolvimento, como o Brasil, conseguir reverter o quadro Não era tão simples para países em

3.3) A Política Brasileira para o Transporte de Carga Geral.

questionáveis, pela adoção da política do 40-40-20. positivos que seriam colhidos indiretamente, ainda que justificar pela implementação do Código, apenas pelos fatos ao ponto de comparar o funcionamento dos dois sistemas e Neste sentido, ASSIS^[5] vai adiante, chegando tradicionais".

facto, a reserva de carga para os armadores das nações

desenvolver tecnologia para tanto, enquanto não pudessem adentrar ao mercado.

Podemos, a fim de exemplificar, citar alguns

episódios narrados em VALENTE[8] : " Os armadores brasileiros tentaram, por duas vezes, a admissão à Conferência de Fretes Japão/África do Sul sem sucesso, mesmo em vista do fato de que sua participação naquela Conferência era indispensável à operação economicamente sadia de suas linhas para o Japão. E que dizer da restrição imposta ao Lloyd Brasileiro, mesmo depois de sua admissão à Conferência Brasil-Europa em 1924, de operar para os portos escandinavos, restrição essa só levantada quase meio século depois, graças à atuação decidida do Governo brasileiro".

Diante deste cenário de luta por privilégios, não restava aos países em desenvolvimento, como o Brasil, disputar sua parte neste bolo, principalmente, no que diz respeito à movimentação de cargas de seu próprio comércio externo. Estabeleceu-se, pois, na década de 1960, a busca de uma política que contempasse, de um lado, as preferências de cargas pela frota nacional e, de outro, incentivos à construção naval a fim de dar suporte à demanda de novas embarcações.

Segundo VALENTE[8] : " o embrião da política brasileira de marinha mercante fora constituído pela Resolução n. 2640, baixada pela, então, Comissão de Marinha Mercante (CMM), em agosto de 1964 e, determinou que teriam prioridade no carregamento do café as linhas nacionais dos países de origem e destino da mercadoria".

Porém, conforme **Valente**: " o ponto principal da política brasileira estabeleceu-se em 30 de maio de 1967, com a Resolução n. 2995, emitida pela Comissão de Marinha Mercante e, posteriormente Superintendência Nacional da Marinha Mercante. Convém transcrever, na íntegra:

A Comissão de Marinha Mercante,

Considerando a necessidade de manter estabilidade nos mercados de fretes entre o Brasil e os demais países, possibilitando cotações estáveis de mercadorias brasileiras;

Considerando que o Governo brasileiro não pode permitir a desorganização e a instabilidade no transporte de seus produtos e de suas cargas, devendo também evitar a oscilação contínua e imprevisível do frete;

Considerando reconhecimento de direitos iguais dos armadores nacionais do país de origem e do país de destino das mercadorias;

Considerando a necessidade de estimular a participação da bandeira brasileira nos tráfegos marítimos de exortação de mercadorias;

Considerando o excesso de tonelagem de bandeira estrangeira, que não seja do país exportador nem do importador, nos tráfegos marítimos do Brasil aos seus mercados mais importantes;

RESOLVE:

1) Que o tráfego marítimo entre o Brasil e os demais países deverá ter a predominância de armadores nacionais do país exportador e importador das mercadorias;

2) Que na execução da política brasileira de Transporte Marítimo Internacional, o objetivo eventual é a igualdade de participação entre os armadores nacionais do país exportador e importador;

3) Que na conformidade desta mesma política, aos armadores de bandeiras estrangeiras, outras que não a do país exportador ou importador, mas operando no tráfego de ou para portos brasileiros, poderá ser reservada, em seu conjunto, uma participação, em percentagem a ser acordada;

4) Que, a fim de implantar essa participação em favor dos armadores de bandeiras outras que não as do país exportador ou do país importador, o armador de bandeira brasileira, devidamente autorizado pela CMM a operar em um tráfego específico, convocará os demais armadores, sob os auspícios da Conferência de Fretes a que estiver filiado, para um Acordo dentro do que estabelece este item. Os acordos negociados só entrarão em vigor após serem aprovados pela CMM;

5) Que serão respeitados todos os Acordos assinados entre o Armador ou Armadores de Bandeira Brasileira e de outras bandeiras e já aprovados pela CMM. Os que ainda não tiveram essa aprovação, estarão sujeitos a reexame na forma desta resolução".

O autor continua: " De acordo com a orientação preconizada pela Resolução n. 2995, a Comissão de Marinha Mercante fixou em 65% a participação mínima das bandeiras nacionais dos países importador e exportador, participação

esta que se elevará até 80%, em não mais de dez anos, sempre dividida em partes iguais. De forma correspondente, foi fixada em 35% a participação máxima das bandeira nacionais (terceiras bandeiras), reduzindo-se até 20%, dentro do mesmo período, conforme acordos a serem celebrados pelos armadores que explorem os tráficos".

Desta forma, no que diz respeito à expansão da frota nacional, o crescimento da bandeira brasileira seria, num primeiro momento, conseguido com afretamentos de navios. Posteriormente, verificar-se-ia todo um projeto de subsídios para o aumento da construção naval nacional a fim de suprir as necessidades de embarcações.

Um outro ponto bastante importante da política brasileira de Transportes Marítimos é o seu posicionamento, devido aos interesses político-econômicos, frente a organização industrial que se dá a atividade do Transporte Regular.

Devemos buscar, novamente, em VALENTE^[8],

informações para entendermos o perfil deste ponto da política: " O Brasil encara o problema em termos eminentemente pragmáticos. Preocupa-se menos com o sistema em

si, do que com o comportamento individual da conferências de fretes que operam nos seus tráfegos fundamentais. Não interfere nas conferências, desde que estas não interfiram com os interesses do comércio exterior brasileiro e não ignorem as aspirações legítimas dos armadores brasileiros de

participar, de maneira crescente e substancial, do transporte das cargas geradas pelas nossas relações internacionais de troca. Incentiva os armadores nacionais a participar das conferências de fretes que se constituam em obediência aos preceitos da lei brasileira. Chega mesmo a liberar a todos os armadores conferenciados, nacionais e estrangeiros, as cargas governamentais, desde que os acordos de pool destas conferências respeitem os níveis de participação equitativa que devem caber aos transportadores brasileiros".

Continua o autor: " Quanto ao sistema em si, não preconiza o Governo brasileiro, absolutamente sua abolição, senão apenas uma medida de disciplina governamental de suas atividades... Sobretudo, preconiza o Brasil a modernização, a atualização do sistema, sua adequação às exigências da presente conjuntura internacional... Busca, portanto, uma acomodação, um reajuste e não a subversão do status quo. Assim, para o Brasil, o sistema não é, dogmaticamente bom ou mal- ele existe, é um fato. Cumpre apenas acomodá-lo, pragmaticamente, à ordem geral e atual dos fatos, que sucedeu àquela que prevalecia quando o sistema das conferências de fretes se criou e estruturou".

ASSIS^[5] comenta, também, esta política: " Uma das formas do Brasil aumentar sua participação na receita dos fretes gerados pela carga geral, foi garantindo parcelas do tráfego nas conferências para as linhas brasileiras. Esta política mostrou-se bastante eficiente, já que as conferências são responsáveis pelo transporte de boa parte da

carga geral brasileira e os acordos de pool garantem o quinhão das linhas brasileiras".

Com o delineamento desta política de Transportes Marítimos, o Brasil saíra, então, na frente e avançara muito mais que o **Código da UNCTAD**, no que diz respeito à reserva de cargas e incremento de marinha mercante própria, mesmo porque o **Código** só fora totalmente implementado em 1983. Neste sentido, ASSIS^[5] comenta: "

Apesar da ratificação do **Código de Conduita**, seus resultados são discutíveis, seja pela falta de aplicação, seja por deficiências contidas no próprio **Código**. O próprio **Brasil**, defensor do **Código** desde a sua idealização, não o ratificou, já que a autoridade marítima brasileira (**SUNAMAM**) detém uma série de mecanismos de controle das conferências que podem se incompatibilizar com o **Código**. Além disso, em muitos casos, a bandeira brasileira tem acordos que excedem a quota de 40% prevista na política do "40-40-20".

Desta forma, o **Brasil** parece ter estruturado muito bem uma política para o fomento de sua Marinha Mercante. Com todos estes pontos estabelecidos, não deveriam restar dúvidas sobre o crescimento, a médio e longo prazos, da participação da bandeira nacional na movimentação de carga geral de seu comércio exterior.

As tabelas C.7 e C.8 trazem dados sobre a participação da bandeira brasileira na carga total e carga geral, enquanto as figuras C.01 e C.02 auxiliam numa melhor visualização.

TABELA C.7 PARTICIPAÇÃO DA BANDEIRA BRASILEIRA NA GERAÇÃO DE FRETES NA EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES, SEGUNDO A PROPRIEDADE DOS NAVIOS. - 1968 A 1984.

ANO	EXPORTAÇÃO		IMPORTAÇÃO		TOTAL
	Navios Próp.	Navios A fret.	Navios Próp.	Navios A fret.	
1968	9.4	7.4	15.4	28.4	18.5
1969	8.4	12.6	17.9	32.4	22.2
1970	10.4	11.3	20.6	35.9	22.5
1971	12.8	7.7	22.2	40.4	24.4
1972	17.0	9.3	23.2	37.3	24.4
1973	13.3	7.5	20.2	46.4	27.6
1974	14.0	7.6	19.8	42.3	29.4
1975	16.7	9.2	23.9	43.0	28.7
1976	16.5	9.3	24.2	45.8	29.5
1977	17.1	8.6	25.6	46.9	29.2
1978	17.6	10.0	25.9	48.1	29.6
1979	16.8	12.3	26.2	46.9	29.4
1980	14.8	10.3	26.1	49.5	29.0
1981	15.2	10.7	35.5	43.4	24.5
1982	16.6	10.5	41.1	37.3	21.0
1983	14.8	11.3	41.2	42.3	21.9
1984	13.2	12.6	43.0	40.5	21.1

FONTE: ANUÁRIO DA MARINHA MERCANTE, 1968 A 1983, E

ANUÁRIO DE PORTOS E NAVIOS, 1985. APUD

SANSON; GARLOW^[12].

TABELA C.8 PARTICIPAÇÃO DA BANDEIRA BRASILEIRA NA GERAÇÃO DE FRETES NA EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DE CARGA GERAL, SEGUNDO A PROPRIEDADE DOS NAVIOS. - 1968 A 1984.

ANO	EXPORTAÇÃO		IMPORTAÇÃO		TOTAL
	Navios Próp.	Navios Alet.	Navios Próp.	Navios Alet.	
1968	14.0	8.8	16.9	20.2	14.0
1969	11.7	14.8	18.9	26.0	19.7
1970	15.9	15.5	20.5	28.6	21.6
1971	20.4	11.4	26.7	25.1	18.6
1972	22.5	8.8	32.0	17.1	13.0
1973	19.9	7.6	30.4	14.4	10.9
1974	24.5	8.9	24.2	22.7	18.5
1975	28.9	9.1	29.8	19.5	15.4
1976	29.8	10.8	35.2	14.9	13.1
1977	28.0	9.4	38.6	12.4	10.9
1978	26.6	10.7	38.4	9.7	10.2
1979	26.2	14.8	38.0	12.2	13.1
1980	22.2	12.3	37.9	11.4	12.0
1981	22.4	11.9	37.6	11.7	11.9
1982	24.1	10.1	42.5	4.1	8.5
1983	20.3	10.9	41.9	5.5	9.9
1984	17.8	11.6	38.1	11.5	11.6

FONTE: ANUÁRIO DA MARINHA MERCANTE, 1968 A 1983, E

ANUÁRIO DE PORTOS E NAVIOS, 1985. APUD SANSON;

Fig. C.01 Participação da Bandeira Brasileira na geração de Fretes nas Exportações (carga total e carga geral), segundo a propriedade dos navios (próprios ou arretados). FONTE: Dados obtidos das tabelas C.7 e C.8.

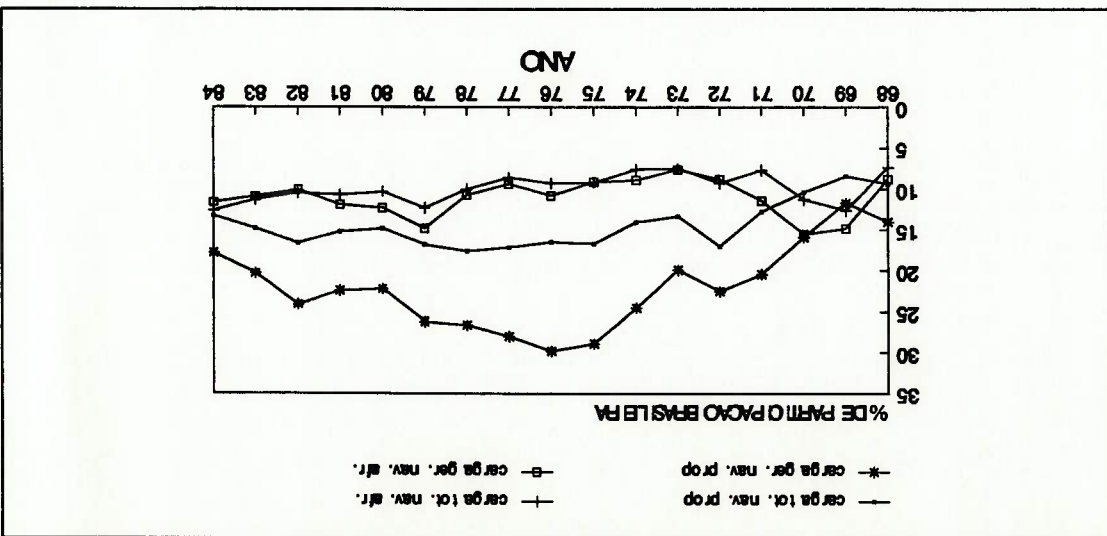
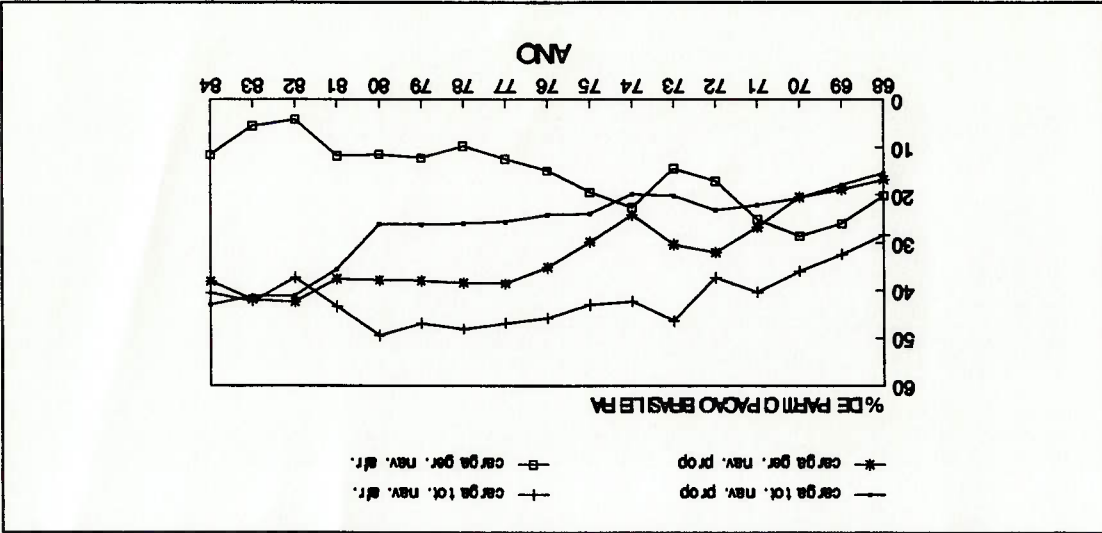


Fig. C.02 Participação da Bandeira Brasileira na geração dos Fretes nas Importações (carga total e carga geral), segundo a propriedade dos navios (próprios ou arretados). FONTE: Dados obtidos das tabelas C.7 e C.8.



A participação da bandeira brasileira

importações, de carga total, somava, em 1968, 43.8% c

16.8% nas exportações. Desde então, a participação

importações só cresceu, chegando a 83.5% em 1984. Por c

lado, a participação nas exportações atinge seu máxim

1979, com 29.1%, começando a cair até chegar a 25.8% em 19

Porém, ao analisarmos a evolução

participação da bandeira brasileira na movimentação da ca

geral, observamos que a participação nas exportações, apes

de ter experimentado um período (1975-1977) de efetivação

política do 40-40-20, conforme tabela C.8, não

estabilizou na quota estabelecida pelo código, caindo pa

29.4% no final do período. Por outro lado, a participação

bandeira brasileira nas importações de carga gere

apresentaram, no período um moderado acréscimo, passando de

37.1% em 1968 para algo próximo de 50.0% em 1975

estabilizando-se neste valor, a partir de então e, fechando

o período em análise com 49.6% em 1984.

Sendo assim, a participação da bandeir

brasileira na movimentação de carga geral não obteve bo

desempenho no período analisado, mesmo com a existência d

reserva de mercado estabelecida pela política do 40-40-20.

No geral, a política de fomento à Marinh

Mercante, conseguiu reverter, de certo modo, aquela situaçã

penosa na Conta Fretes do Balanço de pagamentos na década d

1960. Podemos observar este fato ao analisarmos a tabela C.9

Ela nos mostra a evolução da conta Fretes do Balanço d

Pagamentos brasileiro.

TABELA C.9 SALDO DA CONTA FRETES DO BALANÇO DE PAGAMENTOS DO BRASIL DE 1967 A 1983. (EM MILHÕES DE US\$).

ANO	FRETE		FRETES
	Cred.	Déb.	
	AFREITAMENTO		SALDO DA CONTA
1967	21	100	-152
1968	40	124	-181
1969	61	110	-167
1970	87	135	-164
1971	87	155	-212
1972	116	195	-253
1973	160	241	-510
1974	219	531	-851
1975	287	452	n.d.
1976	319	387	n.d.
1977	347	390	n.d.
1978	413	419	-582
1979	544	526	-771
1980	623	588	-935
1981	799	507	-484
1982	750	487	-324
1983	749	352	-127

FONTE: SANSON, GARLOW^[12].

É importante salientar que a primeira coluna, a coluna dos fretes engloba os fretes observados em todos os sistemas de transportes do país, porém, o peso do frete marítimo é muito superior ao dos outros modais, conforme observamos na tabela C.10.

TABELA C.10 CONTA FRETES DO BALANÇO DE PAGAMENTOS DO BRASIL PARA O ANO DE 1978.

Item	Receita (milhões US\$)	Despesa (milhões US\$)
Frete de Longo Curso	308	307
Frete de Cabotagem	70	112
Frete Aéreo e Rodoviário	35	-
Total	413	419

FONTE: SANSON; GARLOW^[12].

Podemos observar, na tabela 6.5, que a conta Fretes sempre apresentou déficit, conforme a coluna do Saldo Efetivo. Porém, depois da implementação da política brasileira, em 1967, para o setor, a conta Frete (primeira coluna) sempre teve uma tendência ascendente. Isto deveu-se, primeiramente, à crescente despesa com afretamentos (conforme segunda coluna da tabela C.9) e, posteriormente, pela armazém com navios próprios construídos internamente. Esta transição

parece ter ocorrido no final da década de 1970, quando o Saldo Efetivo da Conta Fretes também começa a melhorar.

SANSON; GARLOW^[12] faz um estudo sobre a

evolução das exportações e importações de produtos com a evolução das exportações e importações dos fretes marítimos e observa um crescimento relativo das exportações dos fretes frente os outros itens. Diante de tal constatação, o autor conclui: "Fica, desse modo, claro que houve sensíveis progressos nas exportações líquidas de serviços de transportes marítimos por parte do Brasil". Por outro lado, o autor levanta a dúvida de se estes progressos ocorreram, primordialmente, na movimentação de carga geral. Porém, o autor sente-se propenso a afirmar que os progressos teriam sido colhidos no setor graneleiro onde a política de afretamento foi utilizada largamente por tornar viável a disputa por mais cargas.

O autor atribui este progresso no setor graneleiro ao fato da reserva de mercado conseguida com as cargas prescritas além da presença de empresas estatais neste setor, como a Petrobrás e a Cia Vale do Rio Doce que detêm suas próprias empresas de navegação (Fronape e Docenave, respectivamente), que facilmente conseguem a movimentação das cargas do setor.

- [1] MACDOWELL, C. E.; GIBBS, H. M. *Ocean Transportation*. New York, McGraw-Hill, 1954.
- [2] SMITH, A. A Riqueza das Nações: investigação sobre sua natureza e suas causas, vol 1. Os economistas. Abril Cultural, 1983.
- [3] STOPFORD, M. *Maritime economics*. London, Unwin Hyman, 1988.
- [4] DEVANNEY III, J. W.; LIVANOS, V. M.; STEWART, R. J. *Conference ratemaking and the west coast of South America*. Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 1972. (Report n. MITCTL 72-1)
- [5] ASSIS, L. F. *Uma análise do sistema brasileiro de conferências de frete*. Rio de Janeiro, 1991. Tese (Mestrado) - Coordenação dos Programas de Pós-Graduação de Engenharia, Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- [6] NOVAES, A. G. *Economia e tecnologia do transporte marítimo*. Rio de Janeiro, Almeida Alves, 1976.
- [7] ZERBY, J. A.; CONLON, R. M. An Analysis of capacity utilisation in liner shipping. *Journal of Transport Economics and Policy*, v.12, p.27-46, Jan. 1978.

BIBLIOGRAFIA

- [8] VALENTE, M. G. A política de transportes marítimos do Brasil: crônica de uma batalha. Rio de Janeiro, Serviço de Documentação do Ministério dos Transportes, 1970.
- [9] DAVIES, J. E. On the nature and sources of controversy in the economic analysis of the liner shipping industry. *Maritime Policy and Management*, v.14, n.3, p.249-61, 1987.
- [10] GARDNER, B. Some thoughts on normal-cost price theory and its application to liner shipping. *Maritime Policy and Management*, v.13, n.3, p.235-44, 1986
- [11] MARX JR., D. *International shipping cartels: a study of industrial self regulation by shipping conferences*. Princeton, Princeton University Press, 1953.
- [12] SANSON, J. R.; GARLOW, D. C. A política de transportes marítimos no Brasil: o custo dos fretes nas exportações e como reduzi-los. Rio de Janeiro, IPBA/INPES, 1986. (EPICO: Estudos de política industrial e comércio exterior, 9)
- [13] HANSEN, H. The developing countries and international shipping. *World Bank Staff Working Paper*, 502, 1981. *Apud* SANSON, J. R.; GARLOW, D. C. A política de transportes marítimos no Brasil: o custo dos fretes nas exportações e como reduzi-los. Rio de Janeiro, IPBA/INPES, 1986. (EPICO: Estudos de política industrial e comércio exterior, 9)

- [14] GRAHAM, M. G.; HUGHES, D. O. *Containerisation in the eighties*. London. 1985. Lloyd's of London Press Ltd.
- [15] DICK, H. W. *Containerization and liner conferences: A polemic. Maritime Policy and Management*, v.10, n.3, p.165-180, 1983.
- [16] DREWRY SHIPPING CONSULTANTS LTD. *Strategy and Profitability in Global Container Shipping*. London. 1991.
- [17] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *To lease or not to lease*. London, p. 14-18, Aug. 1989.
- [18] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *Global carrier concept comes of age*. London, p.18-20, Nov. 1992.
- [19] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *Jumbo misconceptions and the big 13*. London, p. 22-23, Jun. 1987.
- [20] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *Rationalisation - but where to now?* London, p. 18-20, Jun. 1987.
- [21] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *Liner Operators plot their courses for 1992*. London, p. 32-35, Feb. 1990.
- [22] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *Evergreen spreads its wings*. London, p. 14-16, Jan. 1990.
- [23] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *Elusive Recovery*. London, p. 6-9, Apr. 1992.
- [24] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *Deteriorating results speed Neddloyd restructuring*. London, p. 16-18, Dec. 1990.
- [25] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. *Slow recovery*. London, p. 18, Nov. 1991.

- [26] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. Southern strategies. London, p. 14-16, Aug. 1992.
- [27] PINHO, D. B. et al. *Manual de Economia*. 2. ed. São Paulo, Ed. Saraiva, 1991.
- [28] PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. *Microeconomia*. Trad. de Pedro Catunda. São Paulo, Makron Books, 1994.
- [29] ZERBY, J. A.; CONLON, R. M. *Liner costs and pricing policies: a reconsideration of regulatory issues*. *Maritime Policy and Management*, v.9, n.3, p.207-18, 1982.
- [30] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. Eastbound surge boosts load factors. London, p. 6-10, Oct. 1994.
- [31] UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Review of Maritime Transport* 1992. Geneva, Dec. 1993.
- [32] ROQUE, J. R. R.; BOTTER, R. C. *Um ensaio econômico dos fretes no transporte marítimo brasileiro de carga geral*. In: CONGRESSO NACIONAL DE TRANSPORTES MARÍTIMOS E CONSTRUÇÃO NAVAL, 13., Rio de Janeiro, 1990. Rio de Janeiro, SOBENA, 1990. v.1, Transportes, Projeto/estabilidade, p.3-13.
- [33] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. Difficult solution to simple problem. London, p. 14-18, Oct. 1989.
- [34] UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Review of Maritime Transport* 1994. New York, Geneva, 1995.
- [35] BAUCHELT, P. Is the west doomed to lose its maritime-

- related industries? Maritime Policy and Management, v. 17, n.1, 1990.
- [36] SEATRIDE BUSINESS REVIEW. There be giants here. p 49-53, May/Jun. 1990.
- [37] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. Amending the Act five years on. London, p. 18, Jul. 1989.
- [38] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. Service Contracts scrutinised by the FMC. London, p. 14-16, Nov. 1989.
- [39] EVANS, J. J. Concerning the level of liner freight rates. *Maritime Policy and Management*, v.9, n.2, p.103-14, 1982.
- [40] DAVIES, J. E. The economics of the open conference system. *Maritime Policy and Management*, v.7, n.2, p.85-102, 1980.
- [41] GROSSMAN, W. L. *Ocean freight rates*. Cambridge, Cornell Maritime Press, 1956.
- [42] SYLOS LABINI, P. *Oligopólio e progresso Técnico*. São Paulo. Forense Universitária/EDUSP, 1980.
- [43] HALL, R. L.; HITCH, C. J. Price Theory and Business Behaviour, *Oxford Economic Papers*, 1939. *Apud SYLOS LABINI, P. Oligopólio e progresso Técnico*. São Paulo. Forense Universitária/EDUSP, 1980.
- [44] STURMEY, S. G. Some Aspects of Ocean Liner Economics. *Shipping Economics* (Macmillan, London), 1973. *Apud EVANS, J. J.* Concerning the level of liner freight rates. *Maritime Policy and Management*, v.9, n.2, p.103-14, 1982.

- [45] STURMEY, S. G. Economics and International Liner Services. *Shipping Economics* (Macmillan, London), 1973. *Apud* EVANS, J. J. Concerning the level of liner freight rates. *Maritime Policy and Management*, v.9, n.2, p.103-14, 1982.
- [46] BRYAN, I. Regression Analysis of ocean liner freight rates on some Canadian export routes. *Journal of Transport Economics and Policy*, 8(2): p. 161-173, maio 1974. *Apud* SANSON, J. R.; GARLOW, D. C. A política de transportes marítimos no Brasil: o custo dos fretes nas exportações e como reduzi-los. Rio de Janeiro, IPÊA/INPES, 1986. (EPICO: Estudos de política industrial e comércio exterior, 9)
- [47] HEAVER, T. D. A theory of shipping conference pricing and policies. *Maritime Studies and Management*, 1(1): p. 17-33, julho 1973a. *Apud* SANSON, J. R.; GARLOW, D. C. A política de transportes marítimos no Brasil: o custo dos fretes nas exportações e como reduzi-los. Rio de Janeiro, IPÊA/INPES, 1986. (EPICO: Estudos de política industrial e comércio exterior, 9)
- [48] STURMEY, S. G. The Code of Conduct for Liner conferences: a 1985 view. *Maritime Policy and Management*, v.13, n.3, p.185-221, 1986.
- [49] TOTLAND, T. Protectionism in international shipping and some economic effects. *Maritime Policy and Management*, v.7, n.2, p.103-114, 1980.

- [50] DALYNG, S. Potential fleet redistributions of the code of conduct for liner conferences. *Maritime Policy and Management*, v.14, n.1, p.63-70, 1987.
- [51] THANOPOULOU, H. A. The growth of fleets registered in the newly-emerging maritime countries and maritime crises. *Maritime Policy and Management*, v.22, n.1, p.51-62, 1987.
- [52] COSTA, G. Intermodalismo e serviço "feeder" na otimização dos serviços conferenciados na Costa Leste da América do Sul. Dissertação de Mestrado. São Paulo, 1994. (Trabalho não publicado).
- [53] INTER-AMERICAN FREIGHT CONFERENCE SECTION-C. Manual estatístico, 2º semestre de 1994. Rio de Janeiro, 1995.
- [54] LLOYD'S SHIPPING ECONOMIST. Rates and Price Data (Seção). London, p. 41, Mar. 1996.
- [55] SCHERRER, F. M.; ROSS, D. *Industrial Market Structure and economic performance*. 3. ed. Boston, Houghton Mifflin Company. (1. ed., 1970).