



MARINHA DO BRASIL
CENTRO DE INSTRUÇÃO ALMIRANTE GRAÇA ARANHA
CURSO DE FORMAÇÃO DE OFICIAIS DA MARINHA MERCANTE



Mateus Ferreira e Silva



“Afretamento marítimo mundial”

**RIO DE JANEIRO
2014**

MARINHA DO BRASIL
CENTRO DE INSTRUÇÃO ALMIRANTE GRAÇA ARANHA
ESCOLA DE FORMAÇÃO DE OFICIAIS DA MARINHA MERCANTE

Mateus Ferreira e Silva

“Afretamento marítimo mundial”

RIO DE JANEIRO

2014

Mateus Ferreira e Silva

“Afretamento marítimo mundial”

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência para obtenção do título de Bacharel em Ciências Náuticas do Curso de Formação de Oficiais de Náutica/Máquinas da Marinha Mercante, ministrado pelo Centro de Instrução Almirante Graça Aranha.

Orientador (a): Marlon Ferreira Corsi
Pós-graduação em Matemática
Universidade Castelo Branco

RIO DE JANEIRO

2014

Mateus Ferreira e Silva

“Afretamento marítimo mundial”

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência para obtenção do título de Bacharel em Ciências Náuticas do Curso de Formação de Oficiais de Nautica/Máquinas da Marinha Mercante, ministrado pelo Centro de Instrução Almirante Graça Aranha.

Data da Aprovação: ____/____/____

Orientador: Marlon Ferreira Corsi
Pós-graduação em Matemática
Universidade Castelo Branco

Assinatura do Orientador

NOTA FINAL: _____

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a meus pais, irmão e a minha noiva, que me apoiaram por todo período do curso de formação.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, quem me capacitou e guardou durante todo esse tempo, também aos meus pais que me incentivaram e custearam, ao tio que facilitou a entrada no curso preparatório, ao irmão fonte de inspiração e exemplo, e por fim agradeço àquela que esteve do meu lado nesses últimos cinco anos, sempre me forçando a dar meu máximo pelos meus sonhos e dividindo comigo as conquistas, a ela que foi companheira dedicada, melhor amiga e credora, minha noiva e futura esposa Thays da Silva Siqueira.

EPÍGRAFE

“Eu segurei muitas coisas em minhas mãos, e eu perdi tudo; mas tudo que eu coloquei nas mãos de Deus eu ainda possuo” .

—Martin Luther King Jr.

RESUMO

Os contratos de afretamento “charter parties” são, por regra geral, redigidos em língua inglesa e compõem-se de cláusulas impressas constantes de formulários próprios, e de outras, conhecidas como adicionais, que procuram cobrir circunstâncias variáveis e especiais, não necessariamente previstas no texto padrão que serve de base. Esses formulários padrões não são de uso obrigatório, mas tendem a facilitar as partes contratantes, pois já vêm sendo utilizados há muito tempo e seu conteúdo é totalmente conhecido pelo mercado de transporte marítimo. Em geral, quando o transporte transcorre normalmente, não surgem complicações. Mas, se o navio sofrer um acidente ou a carga for avariada, o quadro certamente mudará. Profissionais de ambas as partes irão imediatamente, examinar o texto do contrato, palavra por palavra, na expectativa de descobrir possíveis falhas ou omissões, que lhes possam eximir de qualquer parcela de responsabilidade relativa à incidência de custos extras. Como os contratos de afretamento são contratos comerciais negociados em um mercado tipicamente livre, governado pôr fatores que estiverem prevalecendo no contexto da oferta e demanda de navios. Normalmente, as condições do mercado de fretes (pagamento efetuado pelo afretador ao armador, em troca do serviço de transporte) estão em permanente mudança, ora favorecendo armadores ora afretadores. Pôr essa razão, tais condições, em dado momento, constituem importante fator capaz de influenciar uma posição de barganha das partes contratantes.

Palavras-chave: charter parties, mercado de transporte marítimo, afretador, armador.

ABSTRACT

Contracts of affreightment "charter parties" are, as a rule, written in English and consist of printed clauses in the proper forms and other, known as additional, seeking cover variables and special circumstances, not necessarily provided in standard text which forms the basis. These forms are not mandatory standards use, but tend to facilitate the contracting parties, have already been used for a long time and its contents are fully known to the shipping/market.

In general, when the transport takes place usually no complications arise. But if the ship sustains an accident or the cargo is damaged, the box will certainly change. Professionals from both parties will immediately examine the text of the contract word for word, hoping to uncover possible flaws or omissions, which may exempt them from any part of the responsibility concerning the incidence of extra costs. As the charter contracts are commercial contracts traded in a free market typically governed by factors that are prevailing in the context of supply and demand for vessels. Normally, the conditions of the freight market (Payment by the charterer to the owner in exchange for the shuttle service) are continually changing, sometimes favoring ship owners sometimes charterers. Therefore, these conditions at any given moment, are an important factor that can influence a bargaining position of the contracting parties.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	CONTRATOS DE AFRETAMENTO	11
2.1	DEFINIÇÕES	12
2.2	FORMULÁRIOS PADRÃO	13
2.3	VANTAGENS DO USO DE FORMULÁRIOS PADRÃO	14
2.4	DESVANTAGENS DO USO DE FORMULÁRIOS PADRÃO	14
3	CLÁUSULAS ADICIONAIS (RIDER CLAUSES)	15
4	CONTRATO DE AFRETAMENTO A CASCO NU (BAREBOAT CHARTER PARTY)	15
5	CONTRATO DE AFRETAMENTO POR VIAGEM (VOYAGE CHARTER PARTY)	16
6	CONTRATO DE AFRETAMENTO POR VIAGEM ISOLADA	16
7	CONTRATO DE AFRETAMENTO POR VIAGENS CONSECUTIVAS (CVCP- CONSECUTIVE VOYAGE CHARTER PARTY)	17
8	ELEMENTOS BÁSICOS DO CONTRATO VCP	17
9	CONTRATO DE TRANSPORTE (COA-CONTRACT OF AFREIGHTMENT)	20
10	CONTRATO DE AFRETAMENTO POR TEMPO (TIME CHARTER PARTY)	20
10.1	VANTAGENS E DESVANTAGENS COMERCIAIS	20
10.2	CARACTERÍSTICAS GERAIS	21
10.3	OBRIGAÇÕES E GARANTIAS DO FRETADOR	22
10.4	OBRIGAÇÕES E GARANTIAS DO AFRETADOR	22
10.5	SUB-AFRETADOR	22
11	CLÁUSULAS/ADICIONAIS	26
11.1	CLÁUSULAS DE ARBITRAGEM – LAW AND LITIGATION	26
11.2	CLÁUSULAS PARAMOUNT	26
11.3	CLÁUSULAS DE AVARIA GROSSA	26
12	NEW JASON CLAUSE	26
13	SHIP ALWAYS AFLOAT OR SAFETY GROUNDED	26
14	CLÁUSULAS DE PERFORMANCE	26

15	FORMULÁRIOS USADOS	27
16	NEGOCIAÇÃO DE AFRETAMENTO	27
17	POSIÇÃO DAS PARTES CONTRATANTES	27
18	CANAIS DE INFORMAÇÃO	28
19	INFORMATIVOS E REPORTS DOS MERCADOS	28
20	CENTROS DE INFORMAÇÃO	29
21	ROTINAS DE NEGOCIAÇÃO	29
21.1	O PERÍODO DE INVESTIGAÇÃO OU PROCURA	30
21.2	ORDEM	30
21.3	REAÇÃO DO ARMADOR	32
21.4	PERÍODO DE NEGOCIAÇÃO – TERMOS PRINCIPAIS	32
22	CONSIDERAÇÕES FINAIS	35
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	36

INTRODUÇÃO

Os “charter parties”, ou simplesmente “charters”, distinguem-se dos contratos comuns em razão dos riscos e das particularidades inerentes ao transporte marítimo de cargas. A expressão “charter party” deriva-se do latim medieval “carta partida”, fortalecendo a crença de que, na antiguidade, um único documento de embarque era preparado. Esse documento, depois de assinado e testemunhado, era rasgado, de maneira irregular, ficando uma das partes em poder do Comandante da embarcação e a outra com o embarcador, que, em geral, viajava no navio como passageiro. No porto de descarga, a liberação da carga tinha lugar no momento em que as duas partes irregularmente cortadas voltavam novamente a compor um documento único.

Contratos de Afretamento

Os contratos de afretamento são, por regra geral, redigidos em língua inglesa e compõem de cláusulas impressas constantes de formulários próprios, e de outras, conhecidas como adicionais, que procuram cobrir circunstâncias variáveis e especiais, não necessariamente previstas no texto padrão que serve de base. Esses formulários padrões não são de uso obrigatório, mas tendem a facilitar as partes contratantes, pois já vem sendo utilizados a muito tempo e seu conteúdo é totalmente conhecido pelo mercado de transporte marítimo .

Qualquer que seja o contrato de afretamento, no seu texto sempre figura inúmeros termos técnicos que, não sendo convenientemente conceituados e compreendidos, tornarão a leitura extremamente difícil, mesmo em se tratando de pessoas familiarizadas com o idioma inglês. Dessa forma, o perfeito entendimento da terminologia empregada é essencial, pois uma palavra mal colocada no texto poderá reduzir ou até mesmo eliminar a margem de lucros que se pretendia obter na comercialização do produto transportado. Em geral, quando o transporte transcorre normalmente, não surgem complicações. Mas, se o navio sofrer um acidente ou a carga for avariada, o quadro certamente mudará. Profissionais de ambas as partes irão imediatamente, examinar o texto do contrato, palavra por palavra, na expectativa de descobrir possíveis falhas ou omissões, que lhes possam eximir de qualquer parcela de responsabilidade relativa à incidência de custos extras. Como os contratos de afretamento são contratos comerciais negociados em um mercado tipicamente livre, governado por fatores que estiverem prevalecendo no contexto da oferta e demanda de navios.

Normalmente, as condições do mercado de fretes (pagamento efetuado pelo afretador ao armador, em troca do serviço de transporte) estão em permanente mudança, ora favorecendo armadores ora afretadores. Por essa razão, tais condições, em dado momento, constituem importante fator capaz de influenciar uma posição de barganha das partes contratantes.

Em face das inúmeras peculiaridades que envolvem essas negociações, é fácil compreender que não seria possível conciliar todas as conveniências e interesses comerciais das partes num único tipo de contrato. Muitas vezes, convém ao afretador garantir sua liberdade de programação quanto a disponibilidade de transporte, ao longo da vigência desse documento. Em outras palavras, o afretador precisa dispor do navio por um certo período de tempo. Noutras situações, todavia, para atender as condições de momento, impostas pôr uma necessidade residual de transporte, poderá ser preferível eliminar os riscos de ociosidade, afretando o navio por apenas uma viagem isolada, ainda que a negociação resulte um pouco mais onerosa e menos segura para o afretador. Da mesma forma, o afretador poderá optar pela garantia de exclusividade de uso de um navio para transporte de vários lotes de carga, em viagens consecutivas, sem assumir certas responsabilidades que um contrato por período certamente determinaria. Mas, há também, ocasiões em que o afretador não tem como evitar a necessidade de movimentação numa determinada frente de carga, durante a vigência de um contrato comercial. E, nessa hipótese, muito provavelmente, aquele navio afretado por uma viagem isolada, o outro afretado em viagens consecutivas, assim como aquele afretado por período, não garantiriam a necessidade de transporte de um afretador para aquela frente específica, levando-o a preferir o contrato de transporte, depois de considerar o vulto da transação, o período normalmente longo pelo qual ela se estende e o número de navios envolvidos.

Definições

Afretamento

Entende-se por afretamento o ato de contratar uma embarcação para prestar um determinado serviço mediante uma remuneração, tendo como base um contrato de afretamento.

Fretador

É aquele que oferece o navio para ser utilizado. Pode ser o proprietário ou o operador do navio. Nessa apostila será, por vezes, usado o termo armador para defini-lo.

Afretador

É aquele que contrata os serviços do navio ou o transporte de determinada carga.

Gestão Náutica

É a gestão do navio no que diz respeito, a navegação, segurança, administração da tripulação, suprimentos e reparos do navio.

Gestão Comercial

É a administração do uso comercial da operação do navio. Compreende fretes, contratos de afretamento. Aquele que estiver gerindo comercialmente o navio é também responsável por todas as taxas e ônus gerado pelo emprego comercial

Formulários Padrão

Foi no século XIX que armadores e afretadores começaram a preocupar-se com a redação de formulários padrão. Tais formulários foram inicialmente esboçados e utilizados em contratos envolvendo duas partes apenas, porém logo a seguir um grupo de armadores e afretadores em ação conjunta passou a adotá-los com pequenas modificações.

O desenvolvimento maior começou por contratos envolvendo frentes particulares e interesses coincidentes, acordando-se então a emissão de formulários particulares. O estabelecimento em 1852 do “Mediterranean and Black Sea Freight Committee” pode ser citado como exemplo, essa organização composta de armadores, comerciantes e brokers, emitiu vários formulários para o transporte de grãos entre o mar Negro e o Mediterrâneo. Duas organizações foram as pioneiras e ainda hoje continuam atuando com destaque na normatização de Formulários padrão internacionalmente utilizados, a saber: “Chamber of Shipping of the United Kingdom” fundada em 1878, em Londres e “Baltic and International Maritime Conference” (BIMCO), em Copenhague, fundada em 1905 com o nome de “Baltic and White Sea Conference”

Vantagens do uso de Formulários Padrão

De forma geral, as partes envolvidas em negociações de contratos de afretamento são domiciliadas em países diferentes e as negociações são geralmente dirigidas por intermediários, sempre com premência de tempo. Baseando-se a negociação em formulário padrão, como seu conteúdo é bem conhecido por ambos os lados, as partes podem concentrar sua atenção em pontos e cláusulas particulares mais sensíveis ao contrato em questão, deixando os pontos corriqueiros a cargo das cláusulas já consagradas e estabelecidas no modelo padrão. O emprego desse tipo de formulários no afretamento internacional teve um efeito benéfico sob o ponto de vista jurídico, pela maneira como contribuem para uma uniformidade internacional, diferenças jurídicas de legislação comercial entre países são parcialmente neutralizadas, principalmente ao se eleger um determinado fórum para a resolução das disputas. Os arbitramentos e disputas tem a ser reduzidos O fato de os formulários padrão serem escritos em inglês e baseados em suportes jurídicos da legislação inglesa ou americana, reforçam a tendência da uniformidade internacional

Desvantagens do uso de Formulários Padrão

Do ponto de vista de alguns, há Formulários padrões com cláusulas favorecendo mais a uma das partes em detrimento de outra. Em transporte marítimo podemos citar como exemplo de tal desbalanceamento os “LINER BL”, antes da introdução das regras de Haia. A situação referente a contratos de afretamento não pode ser generalizada quanto a esses aspectos de privilégio da parte em posição mais forte. É realmente verdadeiro que alguns Formulários padrão de contratos de afretamento no seu todo, tendem a ser mais favoráveis a uma das partes, ou conter detalhes que indubitavelmente favorecem os interesses de uma das partes; neste particular, sob o ponto de vista do armador, especial atenção deve ser tomada, quando em uma negociação, estiver sendo utilizado um formulário privativo ou doméstico, que normalmente são criados por afretadores, por outro lado, existem formulários que são reconhecidamente neutros, principalmente aqueles consagrados pelo uso.

A elaboração de Formulários padrão de uso corrente em afretamento de navios tem sido criticada sobre vários aspectos:

- Falta de uma sequência lógica;
- Expressões dúbias ou confusas;
- Lacunas;

- Cláusulas de nenhuma importância comercial ou jurídica.

A despeito de todas as deficiências citadas, que podem ainda hoje ser encontradas em Formulários padrão, é reconhecido que os formulários utilizados tem sido de uma valiosa ajuda a prática do comércio marítimo.

Cláusulas Adicionais (Rider Clauses)

Os formulários padrão não se adaptam a todos os casos. São então incorporados aos contratos cláusulas adicionais que podem complementar, alterar, ou mesmo contrariar as cláusulas do formulário padrão. É importante ressaltar que as cláusulas adicionais sempre prevalecerão sobre as cláusulas do formulário padrão. Sendo assim todo cuidado na feitura e composição de cláusulas adicionais deve ser tomado, pois podem gerar inconsistências ou situações que tendem a privilegiar de forma abusiva uma das partes.

Contrato De Afretamento A Casco Nu (Bareboat Charter Party”)

Este tipo especial de contrato consiste em um acordo através do qual o afretador assume a posse e o controle de um navio, por um determinado período de tempo, contra o pagamento de uma certa quantia (aluguel) devida ao armador. Tal contrato, que é um arrendamento pela sua própria natureza, determina que o armador apenas tem a obrigação de ceder o navio, todas as demais obrigações tais como, tripular, administrar e manter as condições de navegabilidade, ficam sob responsabilidade do afretador. O afretamento a casco nu normalmente é utilizado em duas situações distintas:

- quando um armador deseja suplementar sua frota própria por um determinado período de tempo, sem os ônus financeiros que a propriedade real de um navio determinaria, e, ao mesmo tempo, tem necessidade de exercer completo controle sobre a embarcação afretada.

- em esquemas de financiamento (“leasing”) para a compra de um navio através de pagamentos parcelados, pelo qual o armador mantém a propriedade formal do navio até o pagamento da última parcela relativa ao preço da compra da embarcação.

No Brasil, este tipo de afretamento foi proibido, como uma forma de proteger o setor da construção naval, até a entrada em vigor da lei 9.432/97, que regulamenta as condições para sua utilização.

Contrato De Afretamento Por Viagem (Voyage Charter Party)

Em essência, nessa modalidade o navio é contratado para prosseguir para o porto de carregamento e lá carregar a carga previamente acordada e entrega-la no porto de descarga.

Usualmente, a necessidade de afretar um navio em VCP emana de um contrato de compra e venda de determinada mercadoria, no qual uma das partes (comprador ou vendedor) passa a ser o afretador, e se encarrega de obter e pagar o transporte de uma carga específica.

Nesse tipo de contrato o fretador (armador) é remunerado através do pagamento de frete, que pode ser estabelecido por unidade de mercadoria transportada ou pelo uso total do navio, independente da quantidade transportada (frete Lumpsum).

No contrato de Afretamento por Viagem o afretador não interfere com a operação do navio. Esta permanecerá sobre total controle do fretador (armador), que será responsável por todas as despesas referentes ao navio. As únicas despesas que ficam sob a responsabilidade do afretador são as taxas que incidem sobre o frete e sobre a carga transportada pelo navio. Essas taxas variam de acordo com a legislação de cada país. Por suas características o mercado de afretamento por viagem tende a ser bastante volúvel, variando diretamente ao aumento da procura por navios e da quantidade de carga necessitando de transporte. Esse tipo de contrato pode ser efetuado de duas formas:

Contrato de Afretamento por Viagem Isolada

O afretamento por viagem isolada é adaptável a qualquer situação comercial na qual seja necessário movimentar carga, por via marítima, de um ponto a outro. Esse contrato poderá ser efetuado para carga total ou parcial. No primeiro caso, o afretador coloca a disposição do fretador todo o espaço disponível para a carga do navio menos o espaço reservado para provisões e combustível necessário para efetuar a viagem. No segundo caso, quando a carga for parcial, o fretador (armador) reservará o espaço acordado com o afretador, podendo utilizar o restante para transportar carga de outros afretadores. É importante citar que em uma viagem com afretamento parcial existirão tantos contratos quanto forem os afretadores.

Contrato de Afretamento por Viagens Consecutivas (CVCP-Consecutive Voyage Charter Party)

Quando um afretador deseja obter a garantia dos serviços de determinado tipo de navio, durante um razoável período de tempo, mas não quer assumir os compromissos decorrentes de um contrato por período, ele poderá optar pelo afretamento por viagens consecutivas, que oferece a garantia de exclusividade de uso de um navio, durante o espaço de tempo desejado, que é dado pelo número de viagens acordadas. Esse contrato pode ser definido como um contrato por período regido pelas normas de um contrato por viagem isolada. Da mesma forma que no contrato por período, nesta modalidade o afretador possui uma previsão orçamentária bastante definida, pois o valor de frete é negociado para todas as viagens a serem realizadas. Este contrato é sem dúvida melhor aproveitado para carga total do que para cargas parciais pois, nos casos de carga total o afretador tem condições de ter uma programação de carregamento bastante precisa, uma vez que o navio está sendo utilizado integralmente para determinado afretador.

Elementos Básicos Do Contrato Vcp

Listaremos abaixo alguns dos mais importantes elementos constantes em um contrato de afretamento, os quais em sua maioria são discutidos por ocasião da negociação dos termos principais.

- Navio (“Ship”) - Nome do navio e todas as características pertinentes (TPB, comprimento, Boca, Calado máximo). Normalmente utiliza-se após o nome do navio o termo “OR SUB”, porque caso ocorra algum imprevisto com o navio pré determinado o armador poderá ofertar outro de mesmas características, mas sempre dependendo da aceitação por parte do afretador. Por afetar a programação de carregamento sempre é informada a posição atual do navio, bem como seu “ETA” no porto de carga.

- Carga (“Cargo”) - Descrição do tipo de carga, bem como todos os seus requisitos (aquecimento, inertização, etc.), e a quantidade a ser transportada, que quase sempre é estipulada com uma margem percentual de variação, que pode ser das seguintes formas:

MOLOO - (More or Less Owners Option) - ex: 1.000MT 5% MOLOO - O armador tem a opção de declarar a quantidade que deseja carregar, dentro da margem estabelecida, para mais ou para menos.

MOLCO - (More or Less Charterers Option) - ex: 1.000MT 5% MOLCO - O afretador tem a opção de declarar a quantidade que deseja que seja carregada, dentro da margem estabelecida, para mais ou para menos.

CHOP - (Charterers Option) - ex: 1.000MT 5% MORE CHOPT, ou 1.000MT 5% LESS.

CHOPT - O afretador tem a opção de declarar a quantidade que deseja que seja carregada, de acordo com o termo (MORE ou LESS) estabelecido.

OO - (Owners Option) - ex: 1.000MT 5% MORE OO, ou 1.000MT 5% LESS OO – O armador tem a opção de declarar a quantidade que deseja carregar, de acordo com o termo (MORE ou LESS) estabelecido.

MIN/MAX - ex: 1.000MT MIN/MAX - A quantidade a ser carregada deve ser exatamente o estabelecido, sem variações.

- Porto de Carga/Descarga (“Loading/Discharge Port”) - Local onde a carga deverá ser carregada/descarregada. Na terminologia internacional utiliza-se o seguinte padrão:

1SP/1SB Rio de Janeiro, onde, 1SP significa 1 porto seguro (“safe port”) e 1SB significa 1 berço seguro (“safe berth”). Isso protege o armador de ser obrigado a operar em algum porto que não seja considerado seguro. Por exemplo, se o porto de descarga de uma determinada mercadoria encontrar-se em situação crítica (guerra, catástrofe, etc.), o armador tem o direito de descarregar a mercadoria em um porto seguro mais próximo, sem nenhum ônus para si, independente da vontade do afretador. A definição dos portos, também pode ser feita através de áreas. Ex: “Salvador/Suape Range”, isto significa que a operação poderá ser realizada a critério do afretador, em qualquer porto localizado entre Salvador e Suape, desde que o mesmo seja considerado seguro.

- Faixa de Carregamento (“Laydays”) - período em dias no qual o navio deve ser apresentado no porto de carregamento, pronto para efetuar a operação acordada. ex: 01-05/10/2002, isto significa que o navio deve estar pronto no porto determinado no período compreendido entre 00:00 do dia 01 de outubro a 16:00 do dia 05 de outubro de 2002. Caso o armador não consiga cumprir esta obrigação, o afretador, por via de regra, tem o direito de cancelar o contrato sem incorrer em nenhum ônus. Ou ainda, caso o navio apresente-se no porto de carregamento antes do período previsto, fica o afretador isento de qualquer ônus ou responsabilidade até o início do período contratual. É importante ressaltar que de acordo com as leis do transporte marítimo, o armador só está juridicamente comprometido com a apresentação do navio no porto de carga, não podendo sofrer nenhuma sanção jurídica por atrasos na chegada ao porto de descarga.

- Frete (“Freight”) - Valor acordado para a remuneração do armador pelo transporte efetuado, normalmente calculado tendo como base um valor por tonelada métrica (ex: frete USD 50,00 PMT) de uma quantidade de carga previamente acordada, ou então por um valor total (“Lumpsum”) para uma quantidade não totalmente definida (ex: entre 1.500 MT e 1700 MT, frete = USD 200.000,00 lumpsum),

- Estadia Permitida (“Laytime Allowed”) - tempo que o armador concede contratualmente ao afretador para efetuar as operações de carga e descarga de sua mercadoria. Não efetua-se a contagem de tempo caso o navio não opere por culpa do armador. Esse item será profundamente discutido posteriormente.

- Sobrestadia (“Demurrage”) - É o tempo utilizado pelo afretador que excedeu a estadia permitida. Esse tempo é valorado e pago ao armador normalmente em função de uma taxa diária estabelecida.

Ex: Sendo a taxa de sobrestada igual a USD 10.000,00 PDPR (per day prorata), caso o afretador exceda ao tempo permitido em 12 horas, deverá pagar ao armador a quantia de USD 5.000,00.

Este elemento é um dos mais importantes, pois a maioria dos afretadores não analisa a possibilidade dessa ocorrência por ocasião da elaboração do preço de venda da sua

mercadoria. Esse valor pode atingir a patamares altíssimos, dependendo do tipo de operação realizada.

Contrato de Transporte (Coa - Contract Of Afreightment)

Esse tipo de contrato é utilizado em transações de grandes quantidades de carga, envolvendo o emprego de vários navios, durante períodos usualmente longos. Nessa modalidade o armador se compromete a transportar uma determinada quantidade de carga de um porto a outro dentro de um determinado período de tempo. A peculiaridade deste contrato é que o transporte será feito em várias parcelas e por vários navios no decorrer do período acordado, e o frete será pago ao final de cada viagem efetuada a um valor previamente fixado. Não existem formulários específicos para esse tipo de contrato, por isso usualmente são utilizados os mesmos empregados nas viagens isoladas, sendo que eventuais adaptações são feitas através da inclusão de cláusulas adicionais. Alguns exemplos dessas alterações são: características de cada navio, quantidade de carga a ser transportada (parcelas), período do contrato, locais de carregamento e de descarga, nomeação dos navios/carregamentos, etc.. Nesse contrato a cláusula adicional mais importante é a de nomeação, na qual o armador e afretador definem antes de cada viagem, os aspectos operacionais do transporte, como: data de carregamento, navio, quantidade de carga, etc.

Contrato de Afretamento por Tempo (Time Charter Party)

Introdução

O afretamento de navios por tempo (Time Charter Party) é um dos tipos mais comuns de contratos de utilização de navios. É usualmente utilizado quando existe por parte daquele que afreta uma certeza da necessidade de transporte por um determinado período de tempo. Algumas vezes é também utilizado para substituir um navio da frota que entrará em período de docagem.

Vantagens e Desvantagens Comerciais

Quando se opta por afretar um navio por tempo o afretador obtém a garantia do custo de transporte durante todo o contrato. Essa situação pode ser bastante interessante se houver elevação do mercado de fretes. Por outro lado se o mercado cair o custo do transporte se manterá constante e o afretador estará operando em desvantagem em relação aos seus concorrentes que estarão aproveitando o baixo valor de frete do mercado. Outro fator que o

afretador terá que pesar é o grau de utilização do navio. Caso o navio, durante o transcorrer do contrato, fique períodos em inatividade obviamente o custo deste afretador irá subir. Para proteger o afretador desse risco a maioria dos contratos prevê que o navio possa ser reafretado (sublet). Neste caso o afretador passa a assumir o papel de fretador como veremos adiante. Para o fretador (armador) ao fretar o seu navio em um contrato por tempo, ele tem garantido o seu faturamento durante todo o período, mas por outro lado perde a oportunidade de auferir ganhos maiores no mercado de viagens inclusive posicionando seu navio em regiões que apresentem trades lucrativos.

De qualquer forma fretadores e afretadores tem que estar atentos ao melhor momento para fechar o contrato, pois o mercado de afretamento por tempo também tem seus períodos de altos e baixos.

Características Gerais

O contrato de afretamento por tempo difere em seus princípios do afretamento por viagem, não só pelo fato do contrato abranger mais que o período de uma viagem, mas também pelo maior controle que o afretador exerce sobre o navio e sua tripulação. Nesse tipo de contrato o fretador cede a gestão comercial do seu navio ao afretador por um determinado período de tempo. Durante esse tempo o fretador permanece responsável pelos atos praticados pelo Capitão e demais tripulantes, no que diz respeito à navegação e à administração do navio como um todo, no entanto é o afretador quem irá programar as operações comerciais que o navio irá executar (viagem, tipos de carga, transbordos) respeitando sempre o disposto nas cláusulas do contrato. Esse direito de programação é claramente especificado nas chamadas “cláusulas de emprego”. Um resultado direto da maior participação do afretador na gestão do navio é a responsabilidade sobre custos que incidem sobre o navio em consequência de uma determinada viagem. O afretador tem, como regra geral, que arcar com custos de combustível, despesas portuárias, praticagem rebocadores e outras despesas que derivam do uso comercial do navio. O pagamento nesse tipo de contrato é feito sob a forma de uma taxa diária (hire) acordada para o uso do navio. É sempre pago um período adiantado. Às vezes o contrato de afretamento por tempo é incorretamente comparado com um contrato de aluguel de um bem. No entanto isso não corresponde a realidade. As responsabilidades do fretador no decorrer do contrato são bem maiores, tendo que manter o navio em perfeitas condições operacionais e bem tripulado.

Obrigações e Garantias do Fretador

Partindo das características gerais do contrato de afretamento por tempo podemos deduzir que é de responsabilidade do fretador apresentar o navio armado e equipado, em bom estado de navegabilidade e pronto para executar os serviços determinados no contrato, o que implica em uma série de condições e obrigações como veremos a seguir. Durante a negociação do navio o fretador passa ao afretador uma série de informações que variam desde a garantia de que o navio cumpre com os regulamentos internacionais pertinentes até o tipo de combustível consumido pelo navio. Qualquer discrepância significativa nessas informações pode dar o direito ao afretador de quebrar o contrato sem que nenhuma responsabilidade lhe seja imputada.

A qualidade da tripulação influencia diretamente nas operações do navio e é dever do fretador fazer com que sua tripulação cumpra seus deveres com eficiência e tão rapidamente quanto possível, cumprindo sempre as leis e regulamentos internacionais e dos países em que o navio fizer escala. Caberá também ao fretador zelar para que os tripulantes estejam devidamente certificados de acordo com as exigências e convenções internacionais.

Caberá também ao fretador exercer uma eficiente manutenção durante todo o contrato, garantindo assim a plena operacionalidade do navio.

Obrigações e Garantias do Afretador

O afretador deverá pagar o aluguel mensal (ou de acordo com o período acordado) adiantado. Caso ele falhe no cumprimento dessa obrigação básica o fretador terá o direito de interromper o contrato, deixando de cumprir a programação passada pelo afretador. O afretador deve também zelar para que o navio navegue apenas dentro dos limites acordados no contrato e que seja enviado apenas para portos e berços seguros e que sejam embarcadas cargas compatíveis com o tipo de navio. Ao término do contrato também deverá reentregar o navio dentro do prazo e local ou regiões acordadas.

Sub-Afretamento

É comum nos contratos por tempo a existência de cláusula estipulando que o afretador de o direito de sub-afretar (relet) o navio afretado, no seu todo ou parcialmente, sujeito a

manutenção das suas responsabilidades perante o fretador original. Esse direito é de considerável importância, pois permite ao afretador a liberdade de utilizar o navio da maneira mais rentável ou econômica possível.

O ato de sub-afretar um navio pode ser decorrente de:

A carga ou quantidade a ser transportada pelo navio pode não ter sido confirmada.

O afretador não estar em condições naquele momento de utilizar o navio para o propósito inicial, neste caso, utiliza-o para cobrir o frete devido ao armador. Devido às condições de mercado, numa alta considerável, por exemplo, é mais lucrativo sub-afretar o navio do que utiliza-lo para cumprir o objetivo inicial. Como o contrato de sub-afretamento é um contrato comum, os dois contratos correrão paralelos e o afretador do primeiro contrato será o fretador do seguinte e pode ser chamado de “disponent owner” ou “charterer owner”

Vistoria de entrega

No ato da entrega do navio ao afretador é feita uma vistoria conjunta (on hire survey) para se verificar as condições reais do navio e se correspondem ao que foi informado durante a negociação de afretamento. No caso das autoridades do país, como no caso do Brasil, exigirem uma vistoria para que o navio opere em suas águas essas vistorias são feitas simultaneamente.

Caso algum problema seja detectado nesta vistoria inicial o início do contrato fica postergado até que seja resolvido ou seja negociado um prazo para a eliminação do mesmo.

Assim que o navio esteja aceito é expedido o certificado de entrega (delivery certificate) e esse é considerado como o início do contrato. No certificado são anotadas as quantidades de combustível e se o afretador for responsável pelo suprimento de combustível, os valores correspondentes às quantidades a bordo deverão ser pagos junto com o primeiro aluguel.

O dia a dia da operação

As instruções de programação são geralmente passadas diretamente para o navio, enquanto as comunicações entre fretador e afretador sobre o desenrolar do contrato são feitas

via broker. Normalmente caberá ao navio o envio de uma série de mensagens operacionais de acordo com a conveniência do afretador.

Instruções ao navio

Cabe ao afretador, ao início de um contrato, transmitir ao comando do navio o maior número possível de informações que serão necessárias para o bom andamento das viagens. Entre outros o Comandante deverá ser informado sobre as peculiaridades das cargas e dos trades, contatos na companhia e nos portos (agentes), informações e relatórios requeridos pelos afretadores e quaisquer outra informação que os afretadores julguem necessário. É indicado que essas instruções sejam dadas por escrito, pois durante o contrato é comum haver troca de tripulação.

Período fora de aluguel - Off Hire

Uma vez que o aluguel do navio é cobrado por tempo, nada mais natural que qualquer falha ou deficiência do navio ou sua tripulação que cause interrupção ou atraso da operação normal seria descontado do armador no aluguel seguinte. Se o afretador for responsável pelo combustível as quantidades consumidas pelo navio durante o período fora do aluguel também serão debitadas do aluguel. Normalmente os períodos off hire são motivados por falha das máquinas e equipamentos de bordo, mas alguns outros exemplos acontecem com certa regularidade como por exemplo o navio ficar detido no porto em razão de sua documentação estar incompleta, ou o navio ter que fazer uma escala não programada para deixar um tripulante acidentado. Todas as despesas extras geradas em decorrência de um período fora do aluguel (off hire) serão de responsabilidade do fretador.

Acompanhamento das performances

No fechamento do contrato o fretador garante que o navio irá per - formar o contrato dentro de certos parâmetros, principalmente de velocidade, consumo e capacidade de carga e descarga do navio. Caso o navio falhe em cumprir essa “performance” o afretador apresentará as reclamações ao fretador, que pode contestar os cálculos. Se ele não contestar dentro do prazo estabelecido em contrato o afretador poderá descontar do aluguel os valores reclamados. Caso haja uma contestação ambas as partes deverão negociar até chegar a um acordo ou então decidir em um processo arbitral.

Hire Statement

É o formulário no qual o afretador fará o demonstrativo dos valores a serem pagos para ao fretador. Deverá acompanhar a língua do contrato e ser bastante claro, principalmente quando se tratar de descontos. Sempre que necessário os documentos comprobatórios deverão acompanhar esse formulário.

Descontos no aluguel

O afretador deve ser estritamente criterioso ao efetuar descontos no aluguel. De uma forma geral a jurisprudência firmada sobre o assunto é claramente a favor da inviolabilidade do aluguel. Sendo assim, os descontos deverão ser feitos estritamente dentro do contrato ou então com a clara anuência do fretador.

Cash to Master ou cash advances

Por vezes, durante a execução do contrato, faz-se necessário que o navio disponha de algum numerário e quando o fretador encontra dificuldades de fazer essa remessa para o navio é comum que o afretador adiante a quantia necessária e debite no aluguel seguinte, acrescida de uma taxa de administração já prevista em contrato (é usual a alíquota de 2,5%)

Reentrega

Como já foi dito anteriormente é obrigação do afretador fazer com que a entrega seja na data e local (ou região) acordados. É também previsto em contrato que seja expedido um aviso com certa antecedência sobre as intenções do afretador sobre o local e a data aproximada da entrega. Esse aviso é de fundamental importância para que o fretador possa colocar seu navio no mercado para negociar um novo contrato de afretamento. Por ocasião da reentrega é feita nova inspeção no navio, acompanhada por representantes de ambas as partes e é medido a quantidade de bunker. Caso o afretador tenha sido responsável pelo abastecimento do navio durante o transcorrer do contrato, o fretador deverá indenizá-lo. Uma vez feita a reentrega é expedido o Certificado de Reentrega (Redelivery Certificate).

Se o contrato não especificar um porto de reentrega e sim uma região ao cruzar os limites dessa região (Caribe, por exemplo) o Comandante do navio expede um telegrama que terá a função de encerrar oficialmente o contrato.

CLÁUSULAS ADICIONAIS

Funcionam da mesma forma que nos contratos de afretamento por viagem. Devido as particularidades desse tipo de contrato elas são mais elaboradas e extensas, tentando normatizar todo o relacionamento entre Fretadores e Afretadores.

CLAUSULA DE ARBITRAGEM - LAW AND LITIGATION

Define sob qual legislação as eventuais disputas serão julgadas. Determina também se será permitido o processo de arbitragem e o número de árbitros. Normalmente são eleitas as leis inglesa e americana pela facilidade com que as mesmas se adaptam as constantes evoluções da navegação comercial.

CLAUSULA PARAMOUNT

Obriga ao afretador incorporar as Regras de Hague-Visby a todos os Conhecimentos de Embarque expedidos dentro do contrato.

CLAUSULA DE AVARIA GROSSA

Determina que no caso de ser declarada Avaria Grossa, esta será julgada de acordo com as regras de York-Antuerpia, inclusive declarando sob qual revisão.

NEW JASON CLAUSE

Alguns países, em suas legislações, não consideram haver Avaria Grossa, no caso do acidente ser causado por negligência ou imprudência da tripulação. Essa cláusula afirma que mesmo se a Avaria Grossa seja por culpa da tripulação o fretador poderá declarar avaria Grossa.

SHIP ALWAYS AFLOAT OR SAFETY GROUNDED

Essa cláusula obriga o afretador a que navegue sempre em locais com calado suficiente para que o navio flutue ou em caso de toque com o fundo, que este não provoque danos ao casco, como lodo ou areia.

CLAUSULA DE PERFORMANCE

Nessas cláusulas o fretador dá garantias pormenorizadas do desempenho do navio no que diz respeito a velocidade e consumo e capacidade de carga e descarga. Caso o navio não

cumpra qualquer dessas cláusulas o afretador terá o direito de ressarcimento do prejuízo sofrido.

Formulários Usados

Existem vários tipos de contratos em uso regular no afretamento de navios de carga secas. O de maior uso é sem dúvida o New York Exchange Charter Party (NYPE), que teve sua origem no começo deste século, sendo rascunhado em 1913 pela organização que terminou por dar o seu nome. O formulário sofreu alterações em várias ocasiões, sendo as últimas em 1981 e 1993, e a partir daí permaneceu inalterada. O formulário, apesar de ser o mais popular não foi “reconhecido oficialmente” por nenhuma outra associação de Shipping (a maior parte de armadores) de relevância. O principal motivo é que em muitas das suas cláusulas ele favorece os afretadores e que os armadores (fretadores) naturalmente gostariam de ver alterados. De forma oposta, o Baltimore Form é considerado pelos afretadores um contrato dos Armadores, por sua predileção em incluir cláusulas que favoreçam os mesmos. Logicamente que tanto em um caso como em outro as partes podem altera-los à vontade, eliminando cláusulas ou parte de cláusulas ou mesmo acrescentando novas cláusulas (adicionais). Ao se fechar um contrato uma das principais regras é que tudo é negociável desde que possível e legal. Um terceiro formulário, o ASBATIME, é a atualização do NYPE feita pela American Shipbrokers Association`s (Associação Americana de Shipbrokers). Sua popularidade está paulatinamente se espalhando mas, os seus principais argumentos são iguais ou próximos aos do NYPE o que torna necessariamente conceitos do não achamos necessário fazer um estudo separado desta forma. O último formulário de alguma significação é o LINERTIME. Este formulário é um documento consideravelmente especializado, e muito desenvolvido para a contratação dos tradicionais navios de transporte convencional, sendo mais adequado para navios porta containers, celulares ou navios Ro-Ro. Seu uso não é disseminado, com a maioria dos Afretadores usando o NYPE.

Uma vez mais, reforçamos que as partes não são obrigadas a usar um formulário padrão reconhecido e, como em Voyage Charter, existem formulários preparados e usados por grandes companhias, que possuem maior poder junto ao mercado.

Negociação de Afretamento

Posição das partes contratantes:

Contratos de afretamento são negociados em um mercado livre, regido pela lei universal da oferta e da procura. Em decorrência dessa lei, as condições do mercado de afretamento está em constante variação, épocas que favorecem o armador e outros períodos em que o afretador é beneficiado. A condição do mercado em um determinado momento é importante fator de influência na posição de negociação entre as partes envolvidas. No mercado de afretamento a demanda de navios em função das cargas movimentadas é suprida por armadores de navios “Tramp”, que não tendo clientes regulares, necessitam continuamente manter seus navios empregados da melhor maneira possível, porém sempre se submetendo às condições de mercado vigentes na ocasião. A posição do armador não é continuamente privilegiada ou de superioridade sobre o afretador, como normalmente somos induzidos a concluir e o afretador por viagem ou por período está frequentemente em posição de negociar um contrato em pé de igualdade, dependendo, é claro, das condições de mercado. Em algumas frentes, não é incomum encontrarmos o afretador ocupando uma posição mais forte, em termos de divisão de mercado e saúde financeira. Os grandes afretadores, quando recorrem aos mercados “spot” ou período, atuam através de suas próprias organizações, porque normalmente têm grandes quantidades de carga a transportar para diferentes frentes, seja grão, carvão ou minério. Esta concentração de poder de barganha em função da posse de grandes quantidades de carga parece vir aumentando nos últimos anos. Para contrabalançar esta tendência, armadores estão se reunindo, celebrando “joint ventures” nas quais armadores afretam seus navios a uma companhia operadora, que possuindo então tonelagem significativa tenta neutralizar a vantagem de afretadores muito fortes. É o chamado princípio do “pool”. Uma variedade de combinações concernentes ao gerenciamento dos navios e outros assuntos são possíveis para a formação e operação de “pools”.

Canais de informação

Todos os envolvidos em afretamento são importantes consumidores e disseminadores de informações. A troca de informações é um requisito básico no dia a dia dos Departamentos de Transporte de Companhias de Navegação. Brokers e agentes marítimos de maneira a mantê-los informados da situação de oferta e procura de Transportes Marítimos.

Informativos e Reports dos Mercados

Informativos de mercado (Market Report) circulam entre as casas de brokeragem e agentes, dando uma fotografia da situação do mercado para aquele dia da semana. Por

comparação entre vários “report” recebidos, cada um julga a situação vigente voltando-se para segmentos particulares que lhes é de interesse. Um bom “Market Report” contém comentários voltados para os segmentos mais importantes, carga seca, tankers e também compra e venda de navios. Usualmente os comentários são feitos por áreas separadamente, Atlântico, Pacífico ou por diferentes mercadorias, grãos, carvão e minério. Tonelagens diferentes são listadas separadamente por grupos. Os comentários são ilustrados pelos negócios ou “fechamentos” mais significativos.

Os principais relatórios usados nos “trades” são os seguintes:

Fixture Report (Relatório de Fechamentos de Navios)

Enquiry Report (Lista das Ordens - ou Aberturas - no Mercado)

O Enquiry Report é uma lista das cargas que, em dado momento, estão no mercado e ainda não foram fechadas. Até por economicidade, esse relatório é o mais resumido possível.

Positions List (Lista de Posições de Navios)

As listas de posição permitem ao broker manter-se atualizados sobre os navios disponíveis em sua área de atuação. Com periodicidade semanal, o broker pode atualizá-la diariamente, deslocando os navios que ele sabe terem sido fechados através dos Fixture Reports para suas posições futuras.

Centros de informação:

Londres, Nova Iorque e Tóquio são principais centros de informação, porém Oslo, Hamburgo, Paris e Piraeus também desempenham um papel importante na distribuição de informações. Armadores que operam seus navios mundialmente estão diariamente em contato com esses centros.

O Baltic Exchange em Londres é uma instituição ímpar e muito antiga voltada a disseminação de informações. Brokers e representantes de afretadores encontram-se regularmente por algumas horas, em torno do meio dia, para distribuírem circulares de carga e trocarem informações à surdina. O estado do mercado é discutido, negociações formais são feitas e também concluídas.

Rotinas de Negociação

Visto do lado prático, o procedimento durante um afretamento pode ser dividido em três estágios: investigação, negociação e acompanhamento. Descreveremos rotinas praticadas internacionalmente por pessoas e instituições envolvidas profissionalmente na atividade de afretamento e de acordo com as “Charterers Conditions” elaborada pela BIMCO.

O Período de Investigação ou Procura:

Este período é iniciado quando um afretador, diretamente ou através de um broker “entra” no mercado com uma “ordem”. As circunstâncias podem variar, dependendo se foi ou não acertada a operação de compra que estará gerando a necessidade de transporte, a concretização ou não é expressa através da redação da ordem. A maneira de expressar a finalização pode variar, mas o negócio é considerado completo, sob o ponto de vista técnico do afretamento, apenas quando o negócio de compra (gerador da necessidade de transporte) está totalmente em ordem e assinado, quando a carta de crédito (se necessária) já foi obtida, quando embarcadores e recebedores estão preparados respectivamente para vender e comprar a mercadoria e quando a carga está disponível e pronta para embarque ou possa estar pronta num determinado período de tempo. Antes do afretador “entrar” no mercado com uma “ordem” ele tem que decidir se está preparado ou não para iniciar negociações “firmes” com outra parte, ou se deseja inicialmente coletar sugestões para as diferentes oportunidades e alternativas de transporte e pretende iniciar suas negociações apenas após o material recolhido ter sido analisado.

Ordem

Ordem (“Order”) é a denominação dada a colocação no mercado da necessidade de transporte de um porto a outro. Uma ordem também pode exprimir a necessidade de tonelage sentida por um afretador em um determinado período.

Entre afretadores e seus brokers e entre armadores e seus brokers como também entre brokers e tais “ordens” circulam uma por uma. A parte que necessita afretar “coloca uma ordem no mercado” e então aguarda a reação da tonelage disponível que possa estar interessada em “cobrir” aquela ordem.

Exemplos de Ordens:

Open A/C New Zealand Charteres With Following Contract

Lytle Ton/Vancouver

1 million Ton P.A.

Bulk Limestone

Monthly Shipment Commencing June

Firm Indication Fiot

2000/5000

3.75 PCT Pastus

Our Direct Charters Saguenay/Alcan Open e For

T/D 350.000 Bale With Min 25 T H/L Del

Hamburg 15/16 Abril For Trip Westindies

Acct Cobelfret Open For Foll T/C Trip

25/30.000 Tonner Grd/Gless

Dely Peru or W.C. Central America PPT/20

March Can Canceling

Trip Redel Dop NCSA

Max Loa 600/max Beam 78'

Max Dist WL/Top HC 26'

Nype 2,5 Address Pastus

Então, quando o afretador está pronto para entrar no mercado ele emite a seguinte instrução: CHARTERERS ARE NOW FIRM AS FOLLOWS' , "DEFINITIVE, FIRM AND READY TO GO" ou "FIRM WITH LETTER OF CREDIT (L/C) IN ORDER". Alguns podem se abster dessas, digamos "trading expressions" (jargões) desde que ordens que circulam no mercado advindas de afretadores e brokers de primeira classe são tomadas como "firmes" desde que nada seja dito em contrário. Nestes casos existem várias maneiras de deixar claras as intenções do afretador. "FIRM OFFERS INVITED PLEASE OFFER FIRM". Quando o negócio está concluído mas o afretador não deseja entrar no momento em firmes negociações, isto pode ser indicado pelas palavras "FIRM" ou "DEFINITE" mas ao mesmo tempo com "INDICATIONS ONLY" ou "PLEASE INDICATE" ou "PLEASE PROPOSE". A expressão "FIRM WITH XX DAYS NOTICE" indica que a carga está pronta a ser fechada mas o carregamento somente poderá ser efetuado xx dias após o fechamento ter sido concluído. Encontramos frequentemente outras restrições em "order" que estão realmente

prontas e as veremos com maiores detalhes. Se por outro lado, as negociações de compra não estiverem ainda concluídas, mas o afretador solicita uma cotação ou idéia de um último fechamento significativo no mercado, isto deve ser claramente mostrado na ordem abrindo-a com “PROSPECTIVE ORDER”, “ORDER EXPECTED TO BECOME DEFINITE”, “ORDER NOT YET DEFINITE” ou expressões similares. Se o afretador não tem definições ou deseja ter apenas idéia geral das possibilidades, isto também deve ser indicado com: “POSSIBILITY ONLY” ou “CHARTERERS HAVE A POSSIBILITY TO WORK UP FOLLOWING BUSINESS”.

Reação do Armador:

Quando o armador avalia a “ordem” e acha interessante, volta ao seu broker, ou no caso de tê-la recebido diretamente, ao armador. Se um determinado número de brokers apresentou a ordem quase que simultaneamente, o armador pode estabelecer um critério de “First Come First Served” ou de voltar através do broker com mais contato ou acesso ao afretador. Se uma ordem é firme e pronta para ser trabalhada, o armador poderá mandar “Oferta Firme” imediatamente. Isto deve ser feito quando a frente na qual o navio será empregado é bem conhecida, ou os níveis de frete estão estáveis, ou ainda quando o tamanho e posição do navio enquadram-se perfeitamente na ordem.

Outra maneira utilizada pelo armador é a apresentação do seu navio e suas características, às necessidades da “ordem” apresentando um determinado nível de frete como indicação. Ele não estará comprometido com nada, porém o frete apresentado é a sua linha de referência para início de qualquer negociação. Além do mais, o afretador pode comparar o frete apresentado com a sua própria idéia de frete e comparar com indicações de outros armadores. Uma indicação é dada sem limite de tempo para contra oferta. Mesmo sem nenhum compromisso entre as partes, eticamente espera-se que, no caso da indicação ser transformada em oferta firme, o frete pedido não seja maior que o anteriormente indicado, também o armador pode apresentar uma idéia grosseira de frete, que será ajustada após o armador ter tempo de melhor estimar a viagem. Uma oferta, idéia de frete ou indicação são partes do estágio de negociações e formam a base de cálculos do armador e afretador na avaliação das possibilidades de afretamento.

Período de Negociações - Termos Principais

O estágio de negociações pode ser dividido em duas partes: primeiramente a negociação dos chamados termos-base e posteriormente, com os principais termos já acertados, são negociados os detalhes e redação de termos não discutidos na primeira parte. A oferta começa com “OWNERS OFFER FIRM” e nesta parte ou no final da oferta é colocado o tempo de validade que é o tempo de resposta. Os armadores estão agora compromissados até que se esgote o tempo estipulado ou até que os afretadores tenham respondido discordando de algum ponto. Na prática nunca acontece a aceitação imediata da primeira oferta, mas respondem: “CHARTERERS ACCEPT OWNERS OFFER, EXCEPT... “ seguido pelos pontos de distância (isto se a oferta for aceitável em algumas partes, porém alguns itens sujeitos a futuras negociações).

“CHARTERERS DECLINE OWNER OFFER AND OFFER FIRM AS FOLLOWS” (se os afretadores acharem a maioria dos termos propostos inaceitáveis, mas assim mesmo tentarem negociar. Os afretadores neste caso voltam ao armador com uma oferta firme, de sua redação).

“CHARTERERS DECLINE OWNERS OFFER WITHOUT COUNTER” (se os afretadores concluírem que os termos oferecidos são totalmente inaceitáveis). A resposta dos afretadores é firme e dada dentro do limite de tempo estipulado e contendo um limite de tempo para resposta. No primeiro dos exemplos dados a resposta dos afretadores é chamada de contra (counter) e as partes concordam com a maioria dos termos em questão. No segundo exemplo os afretadores apresentaram uma contraoferta (COUNTER OFFER) e tecnicamente as partes não chegaram a nenhum acordo sobre nenhum item. O último exemplo significa o fim de uma negociação.

A exemplo dos armadores, os afretadores colocam “subjects” em suas respostas, ou contraofertas.

“SUBJECT CHARTERERS BOARD’S APPROVAL”

“SUBJECT RECEIVERS APPROVAL”

“SUBJECT TO STEM”

“SUBJECT TO CHARTERERS APPROVAL OF PLAN AN SUBJECT TO INSPECTIONS”(TCP).

O armador por sua vez pode agora escolher entre “Accept... Except” ou avisar à outra parte que ele não aceita os termos da contra e cessará as negociações. Não é considerado ético uma das partes cessar abrupta e unilateralmente negociações firmes não respondendo ou simplesmente não comentando ofertas e contras. Se forem encontrados apenas poucos pontos aceitáveis em uma resposta ou contra, então a seguintes contra pode ser dada, em referência a última oferta ou contra, juntamente com os pontos discordantes onde se vê possibilidades de entrar em acordo e evitando-se a interrupção de negociações. Portanto a resposta do lado do armador seria: “OWNER COUNTERS BY REPEATING HIS LAST, EXCEPT...”.

As negociações continuarão nesta barganha até que as partes tenham encontrado o ponto de equilíbrio e atingido a concordância em pontos aceitos por ambos. Este acordo nos “termos principais” (main terms), sempre “SUBJECT TO DETAILS” (sujeito a detalhes) é confirmado. A última resposta do lado do armador pode ser assim expressa: “OWNER ACCEPTS CHARTERERS LAST” ou do lado do afretador “CHARTERERS CONFIRM THE FUTURE SUBJECT TO DETAILS AND SUBJECT TO STEM”.

RECAP

Ao se finalizar a negociação é emitida, geralmente pelo broker, uma recapitulação de todos os detalhes acordados durante o contrato (recap) e que caso não haja discordância de nenhuma das partes, selará o contrato.

ANÁLISE DOS NAVIOS INDICADOS

Nesta fase do processo, os afretadores irão avaliar as opções recebidas e definir qual o navio ideal para afretamento. Naturalmente, vários fatores irão influenciar nesta escolha. É importante notar que não se trata de uma questão de preço apenas. Vários outros itens serão considerados e dependendo das necessidades básicas do afretador naquele exato momento, um fator que não é o custo, poderá ser decisivo na escolha do navio.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta monografia apresentou conceitos importantes sobre o mercado mundial de frete, proporcionando uma visão geral de como ele funciona e os fatores que são direta e indiretamente ligados a ele. Apresentaram-se também os tipos de contratos que estipulam os direitos e deveres das partes constituintes, também tendo sido abordado os tipos de acordos realizados entre as empresas de navegação, a fim de garantir a fidelidade de seus clientes. Este trabalho também tratou dos tipos de taxas e sobretaxas cobradas além do frete acertado.

Apesar dos altos e baixos da economia mundial, o mercado do transporte marítimo está bem aquecido, e as companhias de navegação vêm conseguindo aumentar seus lucros, devido ao recebimento de fretes por serviços prestados, pois a demanda de mercadorias a serem transportadas está cada vez maior.

Espera-se que a mesma tenha atendido às expectativas, e que tenha sido bem abordada, de uma forma bem sucinta, a respeito do mercado mundial de fretes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1- **TRANSPORTE MARÍTIMO** - o Brasil e o mundo. *Cadernos de Infra-Estrutura*, n. 5. Rio de Janeiro: BNDES, Área de Infra-Estrutura/Gerência de Estudos Setoriais 3, nov. 1997.
- 2- **TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL**. Informe Geset 3/AI, n. 2. Rio de Janeiro: BNDES, Área de Infra-Estrutura/Gerência de Estudos Setoriais 3, 1997b.
- 3- KEEDI, Samir. **Transportes e seguros no comércio exterior** / Samir Keedi, Paulo C.C.de Mendonça. – 2ª edição – São Paulo: Aduaneiras, 2000
- 4- CINTRA, Rodrigo. **Afretamento e fretamento de navios**. Disponível em: <http://portalmaritime.com/2011/04/04/afretamento-e-fretamento-de-navios/>
- 5- KEEDI, Samir. **Transportes, utilização e seguros internacionais de carga: prática e exercícios** / Samir Keedi – 2ª ed., – São Paulo: Aduaneiras, 2003.LIMA
- 6- **O afretamento de navios**. Disponível em: <http://www.maxwell.lambda.ele.puc-rio.br/12470/12470>
- 7- Eriksom Teixeira; DE VELASCO, Luciano Otávio Marques. **Marinha Mercante do Brasil: perspectivas no novo cenário mundial**. Disponível em: http://www.bndespar.com.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev807.pdf
- 8-Brandão, Nestor; apostila básica de afretamento.1.ed. Rio de Janeiro: Femar, 2011.
- 9-Carvalho, luilton;contrato de afretamento por viagem.. Rio de Janeiro: Petrobrás, 2012. apresentação de slides.
- 10-carvalho, luilton; contratos de afretamento. Rio de Janeiro: Petrobrás, 2012. apresentação de slides.