

revista mundo LOGÍSTICA

Artigo publicado
na edição 62



Assine a revista através do nosso site

❑ janeiro e fevereiro de 2018 ❑

www.revistamundologistica.com.br

Demurrage ou sobreestadia

Como reduzir a incidência desse indesejável custo para os importadores?

Este artigo apresenta uma explanação sobre o termo “demurrage” ou sobreestadia, correlacionando o tempo de liberação e devolução do contêiner aos altos custos, que podem impactar diretamente as contas do importador. Apresenta, também, um modelo de gestão interna, que, se bem aplicado, poderá auxiliar os gestores da área a reduzir sensivelmente os custos com o pagamento de multas pelo atraso na devolução do equipamento ao armador.



José Nivaldo Tornisiello

Formado em Administração de Empresas, com pós-graduação em Qualidade & Produtividade, Recursos Humanos e Logística Empresarial, possui mais de 30 anos de experiência em logística, tendo atuado em diversas áreas, como compras e suprimentos, gestão de materiais e almoxarifados, armazenagem, faturamento e expedição, transporte e distribuição, e comércio exterior, e é sócio-fundador da Statera Consultoria.

www.stateraconsultoria.com.br

Sobreestadia ou demurrage é a multa paga pelo contratante, quando o navio contratado demora nos portos mais do que o prazo acordado. Essa multa cobrada pelo armador pode ser pelo atraso na devolução de contêineres em embarques em navios regulares, bem como o atraso nas operações nos navios afretados.

Neste artigo, considera-se apenas o transporte marítimo por contêineres. Serão abordados os principais pontos, muitos deles controversos, porém, amparados pela legislação brasileira e pelos códigos internacionais de comércio e navegação.

Dados históricos apontam que, no Brasil, as multas pelos atrasos na devolução dos contêineres, credita-

das, muitas vezes, aos inúmeros gargalos da infraestrutura portuária, entraves alfandegários e lentidão dos órgãos anuentes, equivalem a, aproximadamente, 17% do total gasto com fretes oceânicos.

O contêiner é um equipamento utilizado pelo armador para o transporte de mercadorias em um navio do tipo porta-contêiner. Para manter a rentabilidade do serviço, é imprescindível que todos os *slots* do navio sejam ocupados. A cobrança da demurrage passa a ser considerada justa, em face do armador perder a receita auferida pelo afretamento, devido à não-utilização do espaço disponível no navio ou ser obrigado a ter custos não desejados, quando precisa recorrer ao *leasing* de contêiner, para entregá-lo ao exportador; a fim de que possa realizar o embarque contratado.

Os prazos de *free time* são acordados entre o importador e o armador; no momento da contratação do frete internacional, e estão descritos no *bill of lading* (BL) ou conhecimento de transporte. De acordo com a negociação, esse prazo pode variar de sete a 21 dias, a partir da chegada do equipamento no destino e no momento em que ocorre o registro da "presença de carga". Para a cobrança da demurrage, não é necessário haver qualquer previsão legal, pois se trata de livre mercado de negociação de fretes, como ocorre, por exemplo, no aluguel de um carro, que possui prazo para a devolução. Se não for devolvido, a locadora cobrará pelo atraso, não é mesmo?

Muitos importadores, nesse caso, os usuários do contêiner desconhecem que o armador não tem nenhuma responsabilidade sobre o despacho aduaneiro, a falta de armazéns para a carga, as greves, as intempéries, os sinistros ou qualquer outro motivo que provoque o atraso na devolução da unidade de carga, sendo inquestionável o seu direito pela cobrança de demurrage para compensar as suas despesas adicionais ou a perda de receita de transporte.

Notícias publicadas recentemente pela mídia especializada dão conta de que um estudo realizado pela Maersk aponta que o prazo médio para a liberação de um contêiner, no Porto de Santos, local por onde passa por volta de 42% das importações de mercadorias containerizadas,

As multas pelos atrasos na devolução dos contêineres, creditadas, muitas vezes, aos inúmeros gargalos da infraestrutura portuária, entraves alfandegários e lentidão dos órgãos anuentes, equivalem a, aproximadamente, 17% do total gasto com fretes oceânicos.

caiu de 13, em 2015, para 10 dias, em 2016. Vale lembrar que, em 2010, esse prazo médio era de 26 dias. Refere-se ao prazo médio, pois não há informações sobre o desvio padrão dessa amostra analisada.

Contribuíram para essa melhoria de desempenho os maciços investimentos na modernização do porto santista, porém, deve-se considerar, também, a queda do volume de importações, devido à crise econômica que o Brasil está passando. Menos importação, menor a quantidade de contêineres. Isso reflete no melhor acondicionamento e movimentação das

unidades nos pátios e armazéns.

Os armadores possuem uma prática de cobrança muito similar. Assim como os armazéns alfandegados ou não, que cobram preços diferenciados por período, a cobrança da demurrage segue o mesmo conceito. O primeiro período de sete dias pode custar até US\$ 70,00 por equipamento/dia. Nos sete dias subsequentes, o valor sobe para até US\$ 90,00 e, no terceiro período, a partir do 14º dia de sobrestadia, a multa pode chegar até US\$ 140,00 por contêiner/dia.

Veja, agora, um exemplo de cálculo dos custos, que serão adicionados ao chamado Custo Brasil, com impacto direto nos resultados da empresa. Em 2016, foram recebidos pelo Porto de Santos, aproximadamente, 3,5 milhões de TEUs – unidade de medida equivalente a um contêiner de 20 pés. Imagine que, desse total, 20% deles ultrapassaram, em média, cinco dias o período de *free time* negociado entre os importadores e os armadores. Teria, então, 700 mil contêineres, cuja cobrança seria correspondente a 3.500.000 dias de demurrage a pagar. Multiplicados esses dias pelo valor médio de estadia do primeiro período, que é de US\$ 70,00/dia/equipamento, chegar-se-ia à astronômica cifra de US\$ 245 milhões, equivalentes ao câmbio de hoje, algo em torno de R\$ 820 milhões.

Claro que essa conta está subestimada. Os prejuízos são bem maiores, se levar em conta todo o comércio internacional brasileiro, os portos de entrada e suas diferentes características operacionais. Pare e pense na sua operação de importação, e faça as suas contas.

Onde este custo parará dentro da empresa? Na visão de muitos contabilistas, a demurrage não tem o concei-

to de multa e sim de sobretaxa sobre o período de uso adicional do contêiner. Dessa forma, o valor despendido seria agregado ao valor do bem, seja um insumo para a produção ou ativo imobilizado. Se a cobrança chegar antes do uso do insumo, a contabilização seria feita diretamente na conta estoque, com o reflexo direto no custo do produto. Caso chegue depois do consumo ou venda do bem, esse valor seria tratado como

uma “despesa”, devendo ser lançada em conta específica. Em ambos os casos, essa “conta” afeta diretamente os resultados operacionais e financeiros da empresa.

Porém, como evitar esse custo indesejável? A primeira coisa que o importador deve ter como meta é retirar o contêiner do porto, desová-lo no menor tempo possível e devolver imediatamente o equipamento ao armador, para que possa reutilizá-lo com outro exportador. Serão destacadas, a seguir, algumas ações que ajudarão o profissional de logística e comércio exterior a reduzir essa conta.

1. MODALIDADE DE FRETE A CONTRATAR

Alinhe com a área de suprimentos os melhores *incoterms*, que podem auxiliar na negociação do *free time*. Traga para a sua empresa a responsabilidade pela contratação do frete, utilize sempre *Free on Board* (FOB), quando o vendedor se compromete a entregar a mercadoria livre de embarços, dentro do navio, que fará o transporte principal da mercadoria, o FCA, que significa *free carrier* ou livre no transportador. Ou seja, o vendedor disponibilizará a mercadoria em questão, em um local previamente acordado, ainda no país de origem, onde a transportadora do comprador recepcionará a mercadoria e passará a se responsabilizar por ela ou, então, o *ex-works*, quando o vendedor somente tem de disponibilizar a mercadoria no local e data marcada. A partir daí, o comprador deve providenciar o transporte da mercadoria e arcar com todos os riscos de transporte.

Você ganha força na negociação e pode incluir “no pacote” as suas rotas *outbounds*, caso seja também um exportador. Nesses casos, a possibilidade de conseguir 21 ou mais dias de *free time* é extremamente provável.

2. CONTROLE É TUDO

Desenvolva, com a participação de sua equipe de logística internacional, o mapeamento do processo de

A primeira coisa que o importador deve ter como meta é retirar o contêiner do porto, desová-lo no menor tempo possível e devolver imediatamente o equipamento ao armador.

importação, desde a compra do produto até a chegada à fábrica, você terá a oportunidade de perceber os pontos críticos e estabelecer os controles que garantam a funcionalidade do processo. Um exemplo disso é que muitas empresas se esquecem ou não dão a devida atenção para um simples documento chamado de *Equipment Interchange Receipt* (EIR) ou simplesmente o documento que comprova a data efetiva da

devolução do contêiner. A posse de uma cópia desse documento lhe ajudará a contestar cobranças indevidas de prazo pelo armador: Construa, também, uma planilha para o controle de todos os processos de importação e atualize diariamente, pois nunca se sabe quando chegará a próxima cobrança.

3. CRIE E LIDERE UM COMITÊ DE GESTÃO INTERNA

A importação de mercadorias depende de muitas áreas dentro da organização. Começa pelo planejamento da produção, que determina as quantidades a serem produzidas e, conseqüentemente, o volume de matérias-primas importadas a ser adquirido. A área de compras ou suprimentos fará a aquisição, considerando os melhores preços e prazos. A área de comércio exterior (ou *back office*, como também é conhecida) será responsável pelos processos dentro do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), na Receita Federal, com a Aduana e os demais órgãos anuentes. As áreas de materiais e armazéns deverão receber e armazenar, de forma rápida e adequada, o produto já desembarçado. Entra também nesse grupo a transportadora contratada para o serviço de transferência da mercadoria do porto até a unidade industrial. Para que o processo todo flua de forma organizada, limpa e sem traumas, é preciso de uma liderança. Seja você o líder e crie um comitê para tratar de todas as anomalias inerentes a esse serviço. Citam-se algumas “panes”, que podem impactar o prazo para a devolução do contêiner:

- Acúmulo de processos de importação em espaço curto de tempo. Isso, às vezes, pode estar ligado à safra, entressafra ou compra de oportunidades;
- Horário de funcionamento da área de recebimento e armazenagem. Nesse caso, verifique a possibilidade de aumentar um turno de trabalho, por exemplo;
- Falta ou quebra de equipamentos de movimentação

- e descarga;
- d. Sobrecarga do pessoal de recebimento de materiais;
 - e. Erro na escolha do *incoterms* ou decisão do exportador por determinado serviço marítimo. Lembre-se que se o exportador determina o *incoterms*, como **Cost, Insurance and Freight** (CIF) ou **Cost and Freight** (CFR), ele geralmente escolherá o mais barato. Como consequência, o tempo de trânsito pode ser maior e o *free time* menor.

4. MANTENHA UM RELACIONAMENTO ÉTICO E PROFISSIONAL COM OS ÓRGÃOS ANUENTES

Os processos administrativos da Secretaria do Comércio Exterior; da Receita Federal e do Ministério da Agricultura e Abastecimento, por exemplo, foram modernizados e seu pessoal passou por um grande processo de profissionalização. Sendo assim, estão mais acessíveis e prontos para discutir quaisquer problemas de ordem legal e/ou operacional. Portanto, busque saber quem são os responsáveis pelos seus processos de importação e, na ocorrência de qualquer dificuldade, não

hesite em contatá-los.

5. NEGOCIAÇÃO COM O ARMADOR

Se está se referindo à negociação com o armador, está se pressupondo que ele esteja cobrando as sobreestadias. Isso não quer dizer que você, assim como os demais gestores de comércio exterior falharam. Ao contrário, você irá para a negociação sabendo que fez o seu melhor e com forças suficientes para buscar o melhor resultado. Seja crítico, compare o seu controle minucioso com o apresentado pelo armador. Depois de equalizado o resultado dos dias e valores, brigue, no bom sentido, por um bom desconto e pelo parcelamento da dívida.

Então não perca tempo e comece já a estruturar o seu plano de ação. Como ponto de partida, faça um levantamento minucioso sobre os seus processos de importação e identifique os dias de demurrage e valores pagos nos últimos 12 meses. Seguindo as recomendações deste artigo, seguramente, você reduzirá as despesas em, no mínimo, 30% já no primeiro ano. *