

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
CURSO MBA EM MARKETING**

SAMUEL GARCIA BAGOLIN

PLATAFORMA DE COTAÇÃO PARA CONTAINER COMPARTILHADO

CURITIBA - PR

2022

SAMUEL GARCIA BAGOLIN

PLATAFORMA DE COTAÇÃO PARA CONTAINER COMPARTILHADO

Artigo apresentado como projeto trabalho de conclusão do Curso de MBA em Marketing, Setor de Socia Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Jose Carlos Korelo

CURITIBA – PR

2022

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus por ter me dado forças e por preparar pessoas que exerceram papel fundamental para que eu concluísse esse processo tão importante em minha vida.

Agradeço especialmente à minha esposa, Sammia, por me incentivar a estudar e adquirir mais conhecimento, o que irá agregar consideravelmente em minha carreira. Sou grato pela paciência e ajuda em todo o processo de realização deste trabalho.

À minha mãe, Solange, agradeço por sempre ter me apoiado e incentivado nos estudos e também por ter me ajudado financeiramente para que eu pudesse realizar mais essa etapa acadêmica.

Também agradeço ao meu orientador, Korelo, por toda a assistência e instruções necessárias para a conclusão deste trabalho.

RESUMO

O objetivo deste estudo surgiu a partir da observação e interesse pela simplificação do processo de importação por meio marítimo. Hoje existe uma grande dificuldade de encontrar-se em uma plataforma ou aplicativo uma cotação rápida e de fácil acesso (como a que existe no meio de locação de veículos) para consultar valores e prazos de entregas para clientes que desejam importar produtos pelo meio marítimo. Com isso, a alternativa pensada/estudada foi oferecer ao cliente uma plataforma que disponibilize online os valores, o espaço (tipos e medidas) disponível e a data da saída do container. A partir desse recurso, ou seja, a partir da criação dessa plataforma, o compromisso com as empresas parceiras seria gerar leads, e assim, o usuário gastaria menos tempo preenchendo todos os campos e ainda aguardando o contato de algum funcionário/especialista da empresa para informar os detalhes do trâmite de fechamento do contrato. À vista disso, o processo de importação por meio marítimo uniria tecnologia e praticidade, disponibilizando o valor para a empresa, e para o usuário, o sistema de cotação. No mercado existem dez empresas que vendem containers e as empresas que compram o direito do transporte marítimo utilizando esses containers encontram dificuldade de se conectar com clientes que precisam apenas de um específico espaço para transportar suas mercadorias. Com a disponibilização dessa plataforma, possibilitar-se-ia a otimização e a dinâmica entre o pequeno e grande importador e o transportador marítimo de cargas dos mais diferentes tipos.

Palavras-chave: Inovação. Prazo. Serviço. Importação

ABSTRACT

The objective of this study arose from the need/idea of simplification of the import process by sea. Today there is a great difficulty to find in a platform or application a quick and easy access quotation (as there is in the means of car rental) to check/consult values and delivery times for customers who want to import products by sea. With this, the alternative found was to offer the customer a platform that makes available online the values, the space (types and measurements) available and the day of the container's departure. From this resource, that is, from the creation of this platform, the commitment with the partner companies would be to generate leads, without the need for the user to spend time filling out all the contacts and still wait for the contact of some employee/specialist of the company to inform the details of the procedure to close the contract. In view of this, the import process by sea would unite technology and practicality, making the value available to the company and to the user the quotation system. In the market there are ten companies that sell containers, and the companies that buy the right of maritime transport using these containers find it difficult to connect with customers who only need a specific space to transport their goods. With the availability of such a platform, the optimization and dynamics between the small and large importer and the ocean freight carrier of all different types would be made possible.

Keywords: Innovation. Deadline. Service. Import

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 — Navio com containers empilhados.	11
Figura 2 — Esboço da ideia central da pesquisa.	15
Figura 3 — Prévia da página da plataforma online;	16

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 — Riscos x Benefícios.....	17
-------------------------------------	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1	O CONTRATO DE TRANSPORTE MARÍTIMO	11
3	METODOLOGIA.....	13
4	RESULTADOS DO ESTUDO DE CASO	14
4.1	RECURSOS PARA A IMPLEMENTAÇÃO DA PLATAFORMA ONLINE	16
4.2	RISCOS E BENEFÍCIOS NA IMPLEMENTAÇÃO DA PLATAFORMA ONLINE	17
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	19
	REFERÊNCIAS.....	20

1 INTRODUÇÃO

A utilização do container contribuiu muito na forma de transportes de cargas, já que trouxe novas possibilidades, como a capacidade de maior quantidade de cargas e maior agilidade no carregamento de mercadorias, assim diminuindo o custo do transporte e, também, dos produtos.

Anteriormente as mercadorias eram transportadas sem padronização, nem controle das cargas. Os produtos eram levados até o porto, ficavam guardados em armazéns e depois eram carregados por estivadores até os porões dos navios. Assim, havia uma perda de tempo e dinheiro muito grande durante a movimentação. (TSA CARGO, 2022).

A evolução do transporte marítimo apresentou resultados significativos, pois o uso de containers facilita o embarque e desembarque das cargas e contribui para que esse processo seja mais seguro e com agilidade na logística dos produtos. (CARGO, 2022).

Normalmente o container pertence às companhias marítimas que na atualidade são compostas por dez grandes empresas que dominam esse mercado, pois são as que restaram da crise econômica mundial entre 2008 e 2009. Elas são responsáveis pelo equipamento do navio e, nesse caso, o importador não precisa comprar esses containers, ou seja, o importador deve cotar o valor do frete junto a um agente de cargas que facilitará a contratação dos serviços de transporte e logística dentro do comércio exterior. É necessário que se informe peso, cubagem, tipo de embalagem e tipo de produto, para se precisar qual o tipo de container é o mais recomendado para o carregamento de determinadas mercadorias por via marítima. (MOVER DB, 2022).

No Brasil, os usuários de transporte marítimo internacional (TMI) de carga geral containerizada, principal meio de movimentação de cargas industriais, são onerados por políticas adotadas há mais de meio século e que perderam a funcionalidade e do ponto de vista externo, os usuários estão crescentemente vulneráveis a tendências globais, que aumentam o poder de mercado dos armadores e pressionam para cima os níveis de fretes por eles praticados. Os serviços de carga geral containerizada no longo curso são oferecidos por empresas estrangeiras, exceto no que diz respeito as tráfegos entre o Brasil e os países do Cone Sul. O Brasil, pode-se dizer, que encontra-se despreparado, em termos regulatórios e institucionais. (Robson Braga de Andrade - Presidente da CNI, 2018)

A inserção do Brasil no novo cenário internacional do transporte marítimo gera desafios relevantes para os usuários de transporte marítimo.

Alguns importadores, por vezes, desejam comprar pouca quantidade, no entanto, de fornecedores variados. Assim, o agente de cargas ou uma trading, como por exemplo a Alfa trading, são instituições que podem cuidar desse processo de colocação de vários produtos de fornecedores diferentes em um mesmo container.

Diante deste cenário, o objetivo deste trabalho foi o desenvolvimento de uma plataforma online inteligente na qual o cliente encontra de forma rápida e viável o espaço disponível em um container para realizar a importação de diferentes produtos, os valores e demais informações. Desta forma, a realização desta pesquisa se justifica por conta dos seguintes pontos:

- A empresa transportadora ou o agente de carga intermediário que por vezes não utilizaram o espaço completo de um container, se beneficiaria desse recurso, pois poderiam informar na plataforma ao pequeno importador a disponibilidade/destino de um container que não teve sua capacidade total preenchida. Assim, os importadores usufruiriam da redução do custo total do frete e da agilidade do processo.
- Inovação na área de logística; a cotação aconteceria de forma mais rápida e inteligente, prezando a confidencialidade para os importadores. Atualmente não há uma plataforma que realiza esse tipo de cotação entre usuários distintos.
- Através da cotação mais rápida, o produto importado embarca mais cedo e chega mais rápido ao destino final, garantindo a sua segurança.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesse item, faz-se necessário trazer algumas considerações acerca da história, da legalização e como se perfaz a importação marítima de mercadorias no Brasil. Para que se entenda o cenário desse meio de transporte, discorre-se sobre a contratação do transporte da carga no porto estrangeiro, que deverá acompanhar seu embarque e traslado desde o porto de origem até sua chegada e ingresso no território aduaneiro nacional.

Diz-se por convenção que o avião, as telecomunicações e a internet foram os responsáveis pela globalização ao derrubar fronteiras e encurtar distâncias. Do ponto de vista do comércio mundial, no entanto, nenhuma invenção teve mais impacto do que o container (LEVINSON, 2006).

Segundo Levison, os containers foram criados por volta de 1937 pelo norte americano Malcolm Purcell McLean (1913 - 2001), motorista e dono de uma pequena empresa de caminhões, que ao observar o lento embarque de fardos de algodão no porto de Nova Iorque, teve a ideia de armazená-los e transportá-los em grandes caixas de aço que pudessem, elas próprias, serem embarcadas nos navios. Com o tempo, McLean aprimorou métodos de trabalho e expansão de sua companhia, tornando-a uma das pioneiras do sistema intermodal, abrangendo transporte marítimo, fluvial, ferroviário, além de terminais portuários.

Kronenburg (2008) afirma que a invenção do container foi uma revolução do carregamento, pois a carga de um caminhão, por exemplo, poderia ser passada para um navio ou trem utilizando-se um guindaste, sem perda de tempo com mudanças de meio de transporte, infraestrutura, assaltos etc. Atualmente, cerca de 90% das mercadorias em todo o mundo são transportadas por meio de containers, devido à resistência do material, à mobilidade e adaptação conforme a carga e à forma modular, padronizada mundialmente, o que facilita o seu manuseio mecânico e transporte.

Figura 1 — Navio com containers empilhados.



Fonte: Fleet Mon

2.1 O CONTRATO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

Pelo contrato de transporte marítimo internacional de mercadorias o transportador se obriga, mediante o pagamento do frete, a transportar por via marítima a carga embarcada no porto de origem, entregando-a ao destinatário (consignatário) no porto de destino designado pelo importador nas mesmas condições físicas em que a recebeu. Seu elemento fundamental, portanto, consiste no transporte da carga de um ponto ao outro pelo mar. Essa fase da importação marítima é classificada por Souza (2010, p. 38) como a fase logística da operação de comércio.

Segundo o citado autor, a operação de importação pode ser compreendida por meio das etapas comercial, logística, cambiária e fiscal, a seguir descritas: Comercial – diz respeito à compra do produto, fixação do preço, forma de pagamento. A modalidade comercial ajustada adota geralmente as normas dos INCOTERMS, regras básicas criadas pela Internacional Chamber of Commerce – ICC para orientar os negócios internacionais. Logística – a fase em que se celebra o contrato de transporte marítimo internacional. Vai do acondicionamento da carga ao desembarque da mercadoria no território aduaneiro do importador. Cambiária – refere-se aos procedimentos de pagamento e liquidação da operação de importação. Fiscal – corresponde ao processo de apuração do crédito fiscal e recolhimento dos direitos aduaneiros, dentre outros procedimentos. Para o propósito do presente do trabalho é

relevante a fase Logística, na qual, especialmente, celebra-se o contrato de transporte marítimo.

De acordo com Martins (2008, p. 319), no Brasil, os contratos de transporte marítimos são regidos pelos princípios gerais atinentes aos contratos de transporte, estipulados no Código Civil (CC) 6, em legislações especiais e convenções internacionais. Acrescenta que o CC efetivamente traça regras básicas do contrato de transporte, aduzindo que se aplicam aos contratos de transporte, em geral, os preceitos constantes da legislação especial e de tratados e convenções internacionais, desde que não contrariem suas disposições. Comenta, ainda, sobre a polêmica quanto à incidência do Código de Defesa do Consumidor (CDC) em tais contratos. O art. 730 do CC7 define o contrato de transporte como sendo aquele em que alguém se obriga, mediante retribuição, a transportar de um lugar para outro, pessoas ou coisas. O contrato de transporte marítimo de que ora cuidamos obriga-se ao transporte de coisas (cargas) pelo mar.

Para a realização desses transportes, atualmente, existem dez grandes empresas deste ramo espalhadas pelo mundo. São elas:

1. A.P. Moller-Maersk Group
2. Mediterranean Shipping Company S.A. (MSC)
3. Grupo CMA CGM
4. China Ocean Shipping (Grupo) Company (COSCO)
5. Evergreen Marine
6. Hapag-Lloyd
7. Grupo Hamburg Süd
8. Hanjin Shipping
9. Linha de containers Orient Overseas (OOCL)
10. United Arab Shipping Company (UASC)
10. United Arab Shipping Company (UASC)

3 METODOLOGIA

A abordagem desta pesquisa foi realizada a partir do método de estudo de caso, que para Gil (2002, p. 54) “consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos já considerados”. Assim, mediante estudos, foi pensada a elaboração de uma plataforma online para cotação de espaços de container para realização da importação.

Segundo Marconi e Lakatos (2003, p. 223) o “universo ou população é o conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum”. Nesta pesquisa o universo se constituirá pelos quatro entrevistados e a elaboração da plataforma. Desta maneira na seleção dos casos para o estudo, escolheram-se as principais empresas de container localizadas pelo Brasil com características diferenciadas para enriquecer a produção dessa pesquisa e a elaboração da plataforma online.

Foram seguidos todos os passos inerentes ao método do estudo de caso: levantamento de informações junto aos funcionários de empresas de container, levantamento de dados bibliográficos e por fim a elaboração do projeto.

Quatro entrevistas via online foram realizadas para levantamento de dados para entender qual seria a aderência da plataforma frente ao mercado, uma vez que sujeitos entrevistados estão inseridos nesse contexto. O Tratamento dos dados foi realizado a partir das entrevistas realizadas com empresas e clientes que utilizam o transporte marítimo para as importações dos produtos.

Nessa entrevista, foi apresentada a solução de cotação online e perguntado o sentimento e a perspectiva se existisse essa plataforma para ajudar no processo de cotação. As respostas foram positivas e essa solução atenderia e agilizaria todo o processo de interação com o cliente.

4 RESULTADOS DO ESTUDO DE CASO

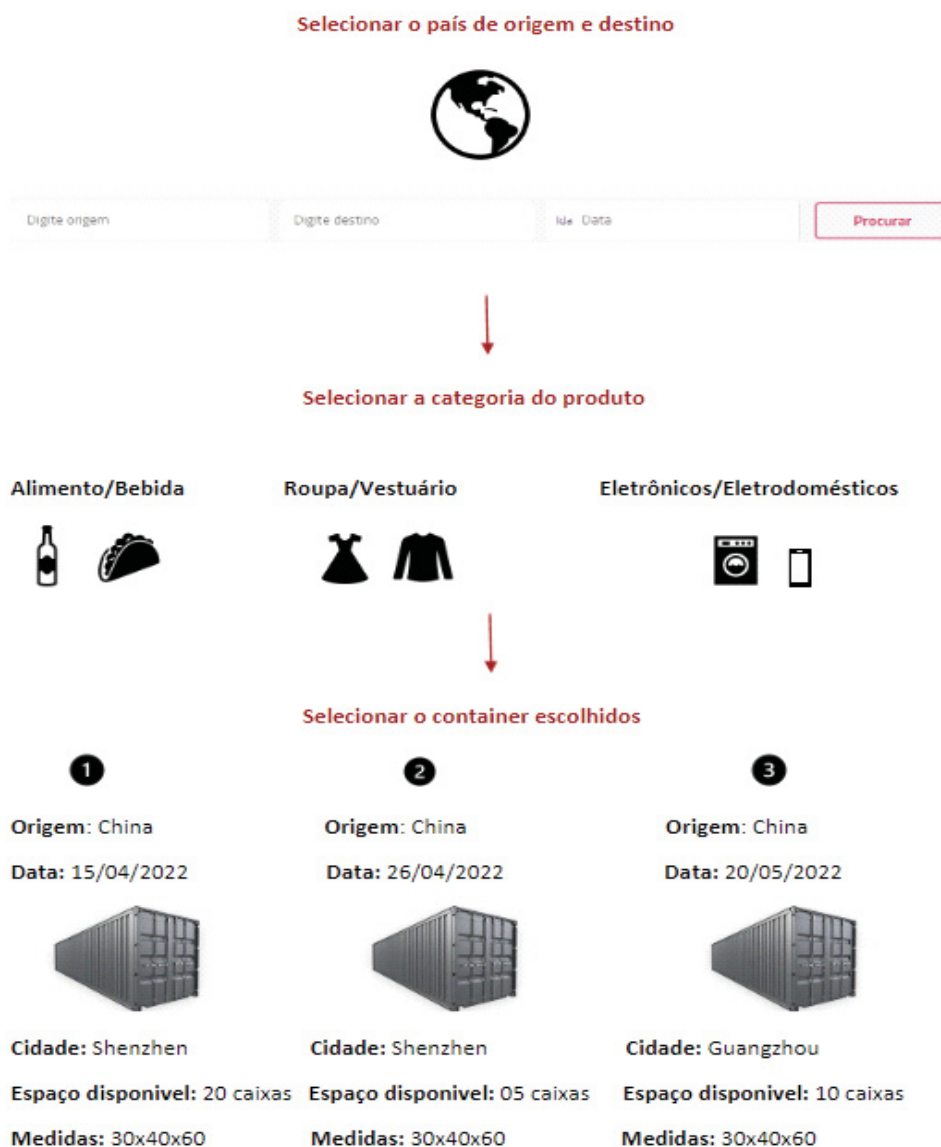
A ideia inicial do projeto é desenvolver uma plataforma online de fácil acesso para o usuário e que este encontre o container/espço ideal para transportar sua mercadoria de uma forma segura e com valor acessível.

Exemplificando a imagem abaixo, foi pensada a seguinte forma:

- O usuário seleciona a data que deseja transportar a mercadoria, a origem e o destino.
- Ele pode selecionar o que será transportado, para facilitar a checagem da mercadoria na imigração do produto.
- Na etapa seguinte, mostra-se quais datas perto da que foi escolhida estão disponíveis, os locais e o espaço disponível.

Colocamos na ideia inicial a informação dos produtos a serem transportados, para não ter conflito de interesse entre as empresas contratadas no meio da contratação do transporte.

Figura 2 — Esboço da ideia central da pesquisa.



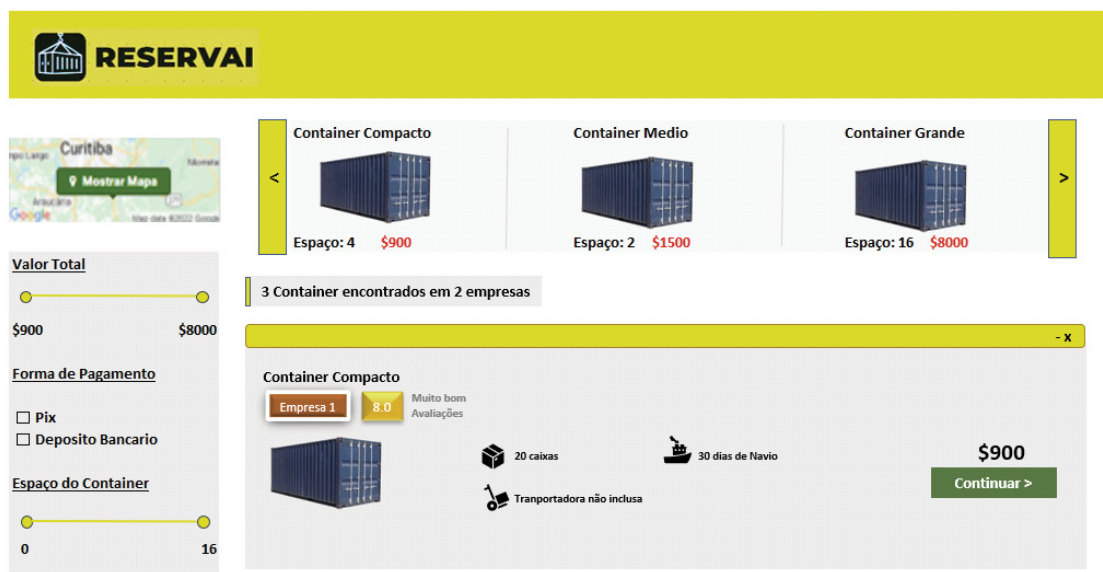
Fonte: Autor.

Na figura a seguir, foi colocado como foi desenvolvida a ideia, já com as oportunidades ao longo do caminho. Com isso, surgiu o design e como o usuário visualizaria todas as informações na plataforma de cotação online.

Dentro da plataforma online, o usuário pode encontrar as informações de tamanhos dos containers compacto, médio e grande (dependendo do volume da carga que ele deseja transportar) e também os espaços a serem preenchidos nos containers que não foram utilizados na sua totalidade.

No canto direito os filtros de valores, indo do mínimo até o máximo, formas de pagamento e o espaço disponível. Há também os filtros adicionais, caso o cliente opte por filtrar por categorias e o transporte no Brasil opcional para levar a encomenda até o destino.

Figura 3 — Prévia da página da plataforma online;



Fonte: Autor.

Cabe ressaltar que no desenvolvimento da plataforma, seria implementado um algoritmo de forma que os possíveis concorrentes não estivessem em comunicação entre si, dessa forma evitaríamos o conflito de interesse entre as empresas.

4.1 RECURSOS PARA A IMPLEMENTAÇÃO DA PLATAFORMA ONLINE

Os itens abaixo descrevem os recursos necessários para a implementação do projeto:

- Contratação de uma empresa especializada em desenvolvimento de Software, que desenvolva a plataforma e o sistema de alimentação e manutenção dos dados. Para que essa plataforma seja desenvolvida e a sua utilização disponível custaria em torno de R\$100.000,00 iniciais, de acordo com a workana que foi consultada durante a realização deste estudo.

- Efetivação de parcerias com empresas que disponibilizem os espaços livres para as vendas.
 1. Empresas que vendam o espaço/container;
 2. Uma empresa que comprou o espaço total do container, porém só utilizou uma parte, disponibilizaria na plataforma o direito de compra desse espaço não utilizado. O resultado dessa venda beneficiaria a empresa que comprou o container e reduziria seus gastos com a venda do espaço e também beneficiaria um outro importador que compraria essa sobra de espaço por um preço mais acessível e assim ambos sairiam com possibilidades de maior lucratividade. (Vale ainda observar quem ficaria responsável por essa mercadoria/transporte).
- Organização de uma equipe de Marketing dentro da empresa para captar potenciais clientes.
- 3. Mostrar o benchmark para empresas de transportes para ganharmos mais agilidade no nosso processo de transporte marítimo e segurança aos nossos clientes.

4.2 RISCOS E BENEFÍCIOS NA IMPLEMENTAÇÃO DA PLATAFORMA ONLINE

Abaixo foram apresentadas algumas considerações de riscos e benefícios identificados a partir da plataforma pensada/estudada. No entanto foi considerado que não houve o desenvolvimento, nem implementação dessa plataforma.

Assim, seguem os riscos e benefícios para maior esclarecimento a respeito da implementação da plataforma online:

Quadro 1 — Riscos x Benefícios.

RISCOS	BENEFÍCIOS
A não adesão do grande importador, que talvez que não queira compartilhar sua carga com um outro importador.	Diminuir o custo do transporte da mercadoria impactaria diretamente no custo final da mercadoria.
Um dos riscos na implementação da plataforma, passa pelo viés de conflito do cliente achar que podemos colocar no mesmo transporte seus concorrentes.	Auxiliar os pequenos importadores a ampliar os seus negócios.

RISCOS	BENEFÍCIOS
Encontrar pessoas destinadas no porto para realizar a triagem das mercadorias, para assegurar que todos os produtos sejam embarcados no tempo correto e sem desvios.	Aumentar ainda mais a concorrência do transporte marítimo x transporte aéreo, o que geraria aumento de qualidade/rapidez no transporte e queda dos preços.
-	Por conta da possível utilização total dos espaços nos containers, perceber-se-ia a diminuição da quantidade de transportes, ou seja, diminuiria a quantidade de gases poluentes gerados pelos navios e descartes de objetos.
-	O Algoritmo utilizado na implementação da plataforma não permitiria dois importadores saber que eles estão transportando o mesmo produto, para não ter conflitos de interesse.

Fonte: Autor.

O importador precisa preencher os dados para em seguida receber o contato de um agente de carga para receber a cotação para o transporte. Diante disso, muitas empresas não fazem o contato com a empresa que deseja realizar o transporte.

Ressalta-se que a construção da ideia inicial foi pensada visando ganho/lucro, confidencialidade e a agilidade que o importador necessita hoje, o que se alcançaria por meio da implementação da plataforma online, visto que no cenário atual não existe uma plataforma que entrega o valor do transporte marítimo no mesmo instante.

Dois soluções importantes são apresentadas abaixo, como inovação tecnológica rumo a maior eficiência na contratação do transporte marítimo. Assim sendo, com a implementação da plataforma online viabilizaria-se:

- Uma cotação mais rápida e inteligente para o usuário;
- A venda de espaços que não foram ocupados na sua totalidade em um container. As empresas que não conseguem preencher todo o espaço em seus containers venderiam para a plataforma que disponibilizaria esse espaço para outras empresas. Dessa forma, haveria uma economia tanto em tempo, quanto em gastos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No contexto atual cerca de 70% de todas as mercadorias que circulam são transportadas por meio do transporte marítimo e a necessidade de informações rápidas se faz presente no processo de cotações online na importação marítima. O importador encontra grande dificuldade para realização de cotações, concretização de negociações e eficiência na logística, ou seja, é ainda complexo aproveitar as vantagens de se importar os produtos para o Brasil.

As limitações que foram mensuradas durante a pesquisa é o que despertou a ideia de desenvolver uma forma de facilitar a ligação entre os interessados nesse tipo de comércio: importadores que não necessitam de um container na sua totalidade e importadores que possuem espaço disponível em seus containers, podendo oferecê-lo na plataforma e vendê-lo para diminuir o custo de transporte, já que não o utilizará com suas próprias mercadorias. Haveria um comprometimento com a confidencialidade para que se preservasse a ética e não fosse maximizado os conflitos de interesses, especialmente, entre o grande importador e os pequenos importadores. Para isso, foi pensada a alternativa da gestão sobre o produto que será importado, tanto para o grande importador como para o pequeno importador. Essas possibilidades trariam a redução de custos para as duas empresas, tanto para a que vendeu o espaço no container, como para a que comprou um pequeno espaço para importar seus produtos. Nas pesquisas feitas, não foi encontrada nenhuma empresa que oferece esse tipo de venda de espaço e que realiza essa ligação entre os dois perfis de importadores.

Este trabalho pensou/estudou uma possibilidade no caminho da inovação tecnológica no mercado marítimo e um grande potencial de geração de leads para o comércio de importação. No mercado, pode-se dizer que há procura para os métodos de importação, e a implementação da plataforma seria então um diferencial para as empresas que vendem os containers, o que contribuiria para uma rentabilidade ainda maior, pois a venda do espaço cresceria com essa união e o custo do produto para o consumidor diminuiria.

Enfim, um dos pontos a ser evidenciado é que a plataforma de cotação online não chegou a ser publicada, logo, não pode-se afirmar literalmente que essa plataforma de cotação para container compartilhado que foi pensada e estudada neste trabalho será viável ou não.

REFERÊNCIAS

ARAUJO, L.C.Q; LOPES, A.E.M.P. Marketing de Relacionamento para o sucesso empresarial das microempresas do varejo: um estudo de caso da empresa ótica Dennys no município de Bragança– PA. 2019.

GIL, A. C. Como elaborar projeto de pesquisa. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

KRONENBURG, R. Portable architecture: Design & technology. 4. ed. Basel (Switzerland): Kirkhauser, 2008.

MARTINS, E.M.O. Curso de Direito Marítimo: Volume II - Teoria Geral. 4ªed.,Barueri: Editora Manole, 2008. 652 p.

MOSQUETTA, C.L. Utilização de Containers Marítimos para moradia concepção e dimensionamento estrutural – TCC Palhoça /SC, 2017.

MOVER D.B. EMPRESAS DE TRANSPORTE MARITIMO, MOVER DB, Londres. Disponível em: <<https://moverdb.com/shipping-companies/>> Acesso em: Fevereiro 2022.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. Princípios de marketing. 5. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall,1993.

LAKATOS, E. M; MARCONI, M. A. Fundamentos metodologia científica. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

TSA CARGO. BLOG, TRANSPORTE DE CONTAINER, Disponível em: <<https://www.tsacargo.com.br/blog/cargas-de-projeto-especiais-e-perigosas>>, Acesso em: Outubro, 2022.