

GESTÃO DOS CONTRATOS DE AFRETAMENTO DO SETOR *OFFSHORE*
MANAGEMENT OF CHARTERING CONTRACTS IN THE OFFSHORE SECTOR

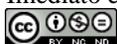
Verônica da Silva Rodrigues¹

RESUMO: A pesquisa bibliográfica dos contratos de afretamento define, explica e exemplifica os tipos de contrato praticados no setor marítimo. Entre eles, destaca-se o contrato de afretamento por tempo como o tipo mais presente no setor *offshore* devido às suas características. De uma maneira geral, esses contratos possuem texto padrão e algumas cláusulas *riders* editáveis para adequá-los ao negócio. É possível também gerar apêndices ao contrato padrão evidenciando as particularidades de cada navio. A grande dificuldade em adequar as cláusulas *riders* e gerar os apêndices deve-se à falta de conhecimento técnico dos responsáveis por redigir, negociar e assinar os contratos das embarcações. A falta de informação adequada durante esse processo inicial pode acarretar situações desconfortáveis a serem vivenciadas pelos comandantes a bordo nas quais não seja possível cumprir com o que estipula o contrato. Sendo assim, uma boa avaliação técnica da embarcação durante o processo de negociação torna-se de grande valia para evitar futuros transtornos perante o cliente e perdas econômicas no decorrer do tempo em que se presta o serviço contratado. O objetivo desse trabalho é apontar a necessidade de uma pessoa com vivência de bordo inserida no departamento comercial das empresas *offshore* para auxiliar a avaliar e negociar as cláusulas contratuais.

Palavras-chave: Contrato; negociações; setor comercial; conhecimento técnico.

ABSTRACT: The bibliographic research of charter contracts defines, explains and exemplifies the types of contracts practiced in the maritime sector. Among them, the time charter contract stands out as the most frequent type in the offshore sector due to its particulars. In general, these contracts have standard text and some riders clauses that are changeable in order to attend the agreement. It is also possible to include addendum to the standard contract highlighting special features of each ship. The great difficulty in make out the riders clauses and generate the addendum is a result of the lack of technical knowledge of the ones responsible for writing, negotiating and signing the vessels' contracts. The lack of adequate information during this initial process can lead to uncomfortable situations that will be experienced by the captains on board. Situations on which it will not be possible to comply with all parts specified in the contract. Therefore, a good technical assessment of the vessel during the negotiation process is of great value to avoid future inconvenience to the customer and economic losses during the time the contract is in progress. The objective of this paper is to indicate the need of a person with experience onboard inserted in the commercial department of the offshore companies to assist in the evaluation and negotiation of contractual clauses.

¹ Bacharel em Ciências Náuticas pela Escola de Formação de Oficiais da Marinha Mercante. Capitão de Cabotagem. Imediato em embarcações de apoio marítimo.



Keywords: Contract; negotiations; commercial sector; technical knowledge.

1 INTRODUÇÃO

As publicações disponíveis sobre contratos de afretamento utilizadas na pesquisa bibliográfica ofertam muitas informações dos contratos do ponto de vista da lei. Elas são fundamentais para um bom entendimento das definições e das dinâmicas contratuais. Contudo, para gerir os contratos no setor *offshore*, o conhecimento das rotinas de bordo torna-se necessário para melhor negociar as cláusulas contratuais. Isso porque, apesar dos contratos serem redigidos com base em modelos padrão (*standard forms*) e serem muito parecidos entre si, eles são adaptados de acordo com as características de cada embarcação e o que elas podem oferecer.

Existem diversos tipos de embarcações no ramo *offshore* equipadas para desempenhar as mais variadas tarefas. Portanto, é de extrema importância que o setor comercial esteja atento aos detalhes e que possua conhecimento de campo para avaliar o que o cliente precisa e comparar com o que sua embarcação oferece de fato. Algumas embarcações são conhecidas como *multi-purpose* e são capazes de se adaptar ao mercado conforme a demanda. Por exemplo, ela pode ser um *Anchor Handling Tug Supply* (AHTS), equipado com *Remoted Operated Vehicle* (ROV), com uma planta de tanques para fornecimento de fluidos e granéis e provida de um convés amplo para transporte de carga geral. Essas embarcações são as mais versáteis e tendem a ganhar o mercado com mais facilidade.

Em contrapartida, esse tipo de embarcação é a que mais se envolve em conflitos operacionais pós contrato assinado devido às suas limitações. Isso ocorre porque apesar de ser multifuncional, em geral ela se adapta às operações através de sistemas combinados, isto é, seleciona-se ou um ou outro, não sendo possível fazer dois tipos de operações distintas ao mesmo tempo. Todas essas limitações devem estar explícitas em contrato pois o cliente, na hora da contratação, pode presumir que utilizará a mesma embarcação para vários fins e assim economizar com o afretamento de outro navio e depois vir a se decepcionar com o desempenho da contratada.

Quando as peculiaridades não estão previstas em contrato, acarretam situações de conflito entre o comandante e o cliente no desenvolver das operações. Houve casos em que os



comandantes receberam os contratos já assinados e acabaram se surpreendendo com cláusulas inviáveis. Algumas dessas situações serão expostas em forma de estudo de caso. Quando tais situações ocorrem, surge uma pergunta a bordo: Quem aprovou essa cláusula, não viu que não era possível? Provavelmente não, e essa impossibilidade de prestar determinados serviços especificados em contrato acabaram por gerar transtornos e perdas econômicas. Qual empresa quer ser conhecida por não cumprir os contratos? Nenhuma, até porque a assinatura de novos contratos depende da boa imagem e credibilidade que a empresa possui perante o mercado.

Assim sendo, o objetivo deste trabalho é demonstrar que, para que o setor comercial das empresas *offshore* possa gerir os contratos de forma a cumprir corretamente o que for pactuado, a presença de uma pessoa com vivência de bordo inserida nesse departamento se torna essencial.

2 CONTRATOS DE AFRETAMENTO

O comércio como um todo é movido pela lei da oferta e da procura. Oferta trata-se da quantidade de produto disponível no mercado enquanto procura é o interesse que se têm em relação a esse mesmo produto. Basicamente, quando há muita oferta, os preços diminuem e quando há muita procura e escassez do produto no mercado, os preços sobem. No grande mercado marítimo, essa mesma lei se aplica, contudo ela não se relaciona a um produto específico, mas a prestação de um determinado serviço.

Os clientes buscam por embarcações para desempenhar os mais variados serviços: transporte de carga, reboque, manuseio de âncoras, lançamento de linha, inspeções submarinas, entre outras atividades. Já as empresas detentoras de navios ofertam suas embarcações para que esses clientes consigam realizar a atividade desejada. Sendo assim, um acordo bilateral entre a empresa e o cliente é firmado, gerando obrigações para ambas as partes. A materialização desse acordo é o contrato.

De acordo com Junior, Wanderley e Pereira (2017, p. 7):

Contrato é um instrumento formal, de caráter jurídico, que expressa a vontade das partes na regulamentação de um negócio, visando a sua realização, por meio da definição de cláusulas, que dispõem sobre as obrigações e os direitos de cada parte na transação. Baseia-se em princípios como a boa-fé, a livre manifestação da vontade das partes, e o *pacta sunt servanda* (princípio que garante a



observância e o estrito cumprimento do que foi acordado pelas partes), dentre outros que norteiam o bom e fiel cumprimento do compromisso contratual.

Contratos são firmados com base na regra *Pacta Sunt Servanda*, do latim “pactos devem ser respeitados”. Essa expressão reflete a ideia de que os acordos legais e livremente formados são lei para as partes que o fizeram. Conseqüentemente, há uma obrigatoriedade em cumprir o que foi acordado e a revogação perante a lei só será possível caso haja consentimento mútuo das partes.

Uma vez definidas as condições de negócio, deve-se redigir os termos habilmente para proteger a posição das partes contratantes. Em geral, um novo contrato baseia-se em contratos anteriores e utiliza formulários padrão (*standard forms*) para nortear os deveres de ambas as partes. Os contratos padrão são comprovados pela prática e cobrem a maioria das contingências prováveis de ocorrer ao longo do período de prestação de serviço. Eles providenciam linhas de orientação claras sobre quem é o responsável legal pelos custos em caso de ocorrências. Um contrato com uma boa redação evitará gastos futuros com advogados para argumentar o caso em busca de indenizações.

Discute-se os termos do contrato padrão de acordo com sua conveniência. Contudo, os *standard forms* não são modificáveis, mas admitem adendos denominados *riders*. O texto padrão abrange as questões de um modo geral, mas como cada embarcação possui suas particularidades, ele é insuficiente nos detalhes. Assim sendo, as cláusulas adicionais servem como complemento ao texto genérico de modo a adequar os termos às especificações de cada embarcação.

2.1 Tipos de contrato e suas características

No meio marítimo, existem tipos distintos de contrato: Contrato de afretamento por viagem, contrato de afretamento por tempo e contrato de afretamento a casco nu. Em um contrato de afretamento por viagem, o navio é afretado para uma viagem predeterminada variando em:

- a. *Trip Charter*: afretamento do navio pelo tempo que ele leva para executar uma rota específica;
- b. *Round Voyage*: afretamento do navio para uma determinada viagem, seja ela só de ida, ida e volta, passando por diversos portos ou não. Os detalhes serão especificados no contrato;



- c. *Contract of Affreightment*: afretamento por volume, isto é, o cliente contrata o serviço de transporte para um volume específico de carga em um determinado tempo. Esse mesmo volume pode ser transportado em mais de uma viagem, por uma mesma embarcação ou por várias embarcações no mesmo trecho. Os detalhes serão definidos no contrato.

Já em um contrato de afretamento por tempo, o navio fica disponível para prestar serviços ao cliente por um determinado período e por fim, em um afretamento a casco nu, o afretador usa e controla toda a embarcação por tempo determinado, o que inclui tripulá-la.

2.2 Gestão do navio nos contratos de afretamento

O afretador escolherá a modalidade contratual que melhor atenda a sua demanda. Um dos quesitos avaliados durante essa escolha engloba a responsabilidade da gestão dos navios durante a vigência do contrato. Ela é dividida em gestão comercial, gestão náutica e gestão dos serviços a bordo. A gestão comercial diz respeito às questões comerciais tais como carregamento e descarga, portos de escala, despesas da viagem e despesas de estadia quando houver. Já a gestão náutica refere-se aos equipamentos e a armação do navio, incluindo tripulação, manutenção do navio e seguros. Por fim, a gestão de serviços a bordo inclui de serviços de hotelaria, alimentação extra, lojas e outras facilidades disponíveis em navios de passageiros. (Para fins deste trabalho, a gestão de serviços de bordo não será considerada).

No Quadro 01, é possível visualizar quem (fretador ou afretador) assume a responsabilidade de cada gestão de acordo com a modalidade do contrato.

Quadro 01 – Gestão do navio

	Gestão náutica	Gestão comercial
Afretamento por viagem	Fretador	Fretador
Afretamento por tempo	Fretador	Afretador
Afretamento a casco nu	Afretador	Afretador

Fonte: elaborado pela autora



Basicamente, a gestão de terra é influenciada por fluxo de caixa, composto por receitas e despesas, conforme previsão orçamentária para operar a embarcação. Contudo, as responsabilidades de gerir o navio não se limitam aos setores de terra. Existe também a administração de bordo, gerenciada pelo comandante que é a autoridade máxima no navio. Ele é o representante direto da empresa e do proprietário do navio e é reconhecido como tal no direito internacional. É de sua responsabilidade manter a segurança da navegação, salvaguarda da vida humana no mar, preservação do meio ambiente e zelar pela integridade da embarcação e da carga que transporta quando houver. O comandante deve gerenciar todos os aspectos das operações da embarcação de acordo com os valores, políticas e procedimentos da empresa em que trabalha.

2.3 Contratos de Afretamento do setor *offshore*

Na indústria *offshore*, o tipo de contrato mais usual é o afretamento por tempo. O afretador contrata a embarcação armada e tripulada para prestar o serviço de que precisa durante um período predeterminado. Nesse tipo de contrato, os custos operacionais do navio tais como despesas com estadia em porto, serviços de praticagem e combustível são pagas pelo afretador. O pagamento efetuado ao fretador chama-se *hire* e usualmente é um valor fixo por diária da embarcação. Assim como todo comércio, o valor dessa taxa varia de acordo com o mercado e é ajustado conforme as alterações de oferta e demanda.

Para calcular o valor do *hire*, o armador precisa fazer uma previsão do mercado em geral e calcular os custos para operar e tripular o navio. Os valores desses custos são estimados através da experiência operacional de cada empresa e serão utilizados para preparar o orçamento do navio. Empresas com pouca experiência de mercado apuram pareceres de outros especialistas. A previsão direcionará a tomada de decisão sobre qual afretamento aceitar e onde é viável maior lucro. Vale ressaltar que a cobrança de baixas taxas reduzem a receita para operar a embarcação, o que pode ocasionar uma alteração na performance do navio.

Os contratos são complexos e envolvem riscos para ambas as partes. Todos os detalhes do acordo devem ser estabelecidos na ocasião das negociações e evidenciados em documento assinado. Eles precisam de redação clara e objetiva, especificando os fatores mais importantes. O detalhe não deve ser desprezado, porém demasiados detalhes podem obstruir uma análise clara.



Como referência, é importante mencionar a velocidade de cruzeiro do navio, consumo de combustível esperado, capacidade de carga e outros detalhes específicos de cada embarcação.

O contrato também deve apontar os cenários em que o navio estará *off-hire*, isto é, sem receber o valor total da diária, por exemplo, durante os reparos de emergência. Em adição, é preciso determinar sob que circunstâncias o valor do *hire* poderá ser alterado caso a embarcação não cumpra com as condições previamente estabelecidas. Esse desconto no valor do *hire* é comumente conhecido pelo setor *offshore* como *downtime*.

Há diversas maneiras do cliente aplicar o *downtime* e justamente para evitar conflitos posteriores, todas essas condições devem estar previstas em contrato. A saber, quase todos os contratos contemplam descontos por baixa performance durante a navegação. Logo, se a velocidade de cruzeiro desempenhada pelo navio for menor que a prevista para um determinado trajeto, todo o tempo excedente de navegação será descontado do valor da diária.

Exemplo:

Diária: USD 60.000,00
Trajeto: 120 milhas náuticas
Velocidade contratual: 10 nós
Velocidade média desempenhada durante o trajeto: 8 nós
Tempo de viagem a 10 nós: 12 horas
Tempo de viagem a 9 nós: 15 horas
Tempo de *downtime*: 3 horas
Desconto no valor da diária: USD 7.500,00

Outras situações ordinariamente descritas nos contratos do setor *offshore* que são passíveis de gerar *downtime* incluem quebra de equipamento e atrasos de performance operacionais (baixa vazão de fornecimento, descida lenta de ROV, guinchos de manuseio com rotação reduzida, atrasos durante estadias em porto, demora durante a execução de checklists, entre outras). Para ilustrar tais situações, segue Figura 01 que retrata algumas cláusulas de um contrato de afretamento de uma embarcação *offshore* do tipo AHTS/ROV. Nesse extrato do contrato, destacam-se os valores que limitam o tempo para realização de checklists, prevendo descontos na diária caso esse tempo seja excedido.

Como tempo é dinheiro, os contratos incluem, cada vez mais, cláusulas passíveis de desconto. Nos dias de hoje é possível observar inclusive descontos por condições meteorológicas,



quando não é possível operar. Entende-se que uma condição adversa não deva prejudicar apenas o cliente, então aplica-se um desconto na porcentagem da diária para compartilhar tal prejuízo.

Figura 01 – Cláusulas contratuais

ANEXO II
CRITÉRIOS DE MEDIÇÃO - AFRETAMENTO – AHTS-R

1. A taxa diária será devida:

1.1. A partir do início da execução do afretamento, conforme definido na CLÁUSULA QUARTA – VIGÊNCIA E PRAZO deste CONTRATO, a AFRETADORA pagará à(s) FRETADORA(S), por dia de 24 (vinte e quatro) horas ou fração, pelo afretamento de embarcação tipo AHTS-R, efetivamente executado e aceito pela AFRETADORA(S); a soma das taxas estipuladas nos itens do ANEXO I - Planilha de Preços Unitários deste CONTRATO, a partir de agora definida como Taxa Diária.

1.2. Durante a paralisação do afretamento nos períodos de instalação/desinstalação dos equipamentos e softwares ou carregamento de materiais, quando solicitados pela AFRETADORA, conforme mencionado na CLÁUSULA SEGUNDA – OBRIGAÇÕES DA FRETADORA, deste CONTRATO.

1.3. Durante os períodos de paralisação do afretamento para troca de tripulação, embarque/desembarque de rancho e abastecimento regulares no porto (tempo máximo de 10 horas), por evento não acumulativo e também durante o tempo de deslocamento até este porto e vice-versa, quando solicitado pela AFRETADORA.

1.3.1. O período de 10 horas, que se inicia com a instalação da escada porta ló e termina com a retirada da mesma, não será contabilizado no tempo de 24 horas permissíveis contratualmente para manutenção.

1.3.2. A troca regular de tripulação será realizada de 14 em 14 dias.

1.3.3. Caso ocorra abastecimento de gases em paralelo às atividades do item 1.3, o tempo de porto será de no máximo 12 horas e o período de troca de tripulação estará confido neste tempo.

1.4. Durante o período de interrupção do afretamento, desde que ocorra exclusivamente para o abastecimento regular de óleo diesel, em atendimento aos requisitos contratuais.

1.5. Durante os períodos para realização do Check list de DP pré-operação (*DP Vessel specific location checks*), conforme recomendação da IMCA-182 MSF (*International Guidelines for The Safe Operation of Dinamically Positioned Offshore Supply Vessels*).

O tempo máximo a ser considerado para a execução do checklist (conforme Anexo III – A – Adendo 1 Checklist Pré-operacional DP Petrobras) é de:

- 1 hora para operações dentro da zona de 500m;
- 30 minutos para operações fora da zona de 500m e
- 30 minutos para reentradas na zona de 500m para casos de não saída do modo DP.

Fonte: Acervo pessoal.



3 NEGOCIAÇÕES CONTRATUAIS

Negociação é o ato de duas ou mais pessoas chegarem a um senso comum sobre algo. As partes envolvidas expõem suas necessidades e ao final, ambas devem se sentir satisfeitas com o acordo. Esse mesmo conceito se aplica para qualquer tipo de negociação, inclusive a dos contratos de afretamento.

As negociações envolvem estratégias de custos e segurança jurídica e geralmente seguem a seguinte sequência: Fase de negociações preliminares; fase de proposta; fase das respostas; *recap*; fechamento do contrato.

3.1 Fase de negociações preliminares

A fase de negociações preliminares trata-se de um debate prévio acerca das intenções de contratar. O cliente abrirá o processo de contratação expondo a operação que precisa ser desempenhada para que as empresas interessadas em prestar tal serviço verifiquem se suas embarcações estão qualificadas para atender aquela demanda. Por muitas vezes as embarcações não estão 100% adequadas para a oferta, nesse caso, as empresas precisam calcular o custo para adequá-las e avaliar se esse investimento terá compensação financeira após o início do contrato.

3.2 Fase de proposta

A fase da proposta é também conhecida como policitação, que seria a oferta propriamente dita. As empresas oferecem a embarcação de sua frota que atende a demanda do cliente e expõem suas particularidades para avaliação.

3.3 Fase das respostas

Fase na qual o cliente dá seu parecer sobre a oferta. Ele pode aceitar a proposta parcialmente (*counter*), recusar a maioria (*counter offer*), recusar totalmente (*without counter*) ou simplesmente aceitar (*fixture*). Nessa fase serão enviadas propostas e contra-propostas até que um ponto de equilíbrio seja atingido. As negociações continuarão até as partes entrarem em concordância com os termos contratuais.



3.4 *Recap*

Fase de recapitulação e edição do contrato final para última análise pelos contratantes. O *recap* resume as condições de fechamento do contrato de afretamento.

3.5 **Fechamento do contrato**

Assinatura em si do contrato já revisado e aprovado após a harmonização dos interesses de ambas as partes.

4 SETOR COMERCIAL DAS EMPRESAS *OFFSHORE*

O setor comercial das empresas *offshore* é de grande importância para a economia como um todo. A partir da assinatura dos contratos, as empresas iniciam os processos de comissionamento das embarcações, que envolve adequação do navio às cláusulas contratuais e recrutamento da tripulação necessária para executar as atividades previstas. Cada contrato assinado representa um ganho socioeconômico e desencadeia uma série de vantagens.

Em primeiro lugar, o comissionamento para adequação do navio exige mão de obra externa de firmas especializadas, estadia em estaleiro, logística de transporte de materiais, compra de novos equipamentos etc. Todo esse processo movimenta o comércio e gera oportunidades de prestação de serviços. Dessa maneira, observa-se a importância das assinaturas de contrato na geração de empregos e desenvolvimento da economia do país.

Além desses ganhos indiretos, vale ressaltar que um navio em contrato necessita de pelo menos duas equipes para operá-lo. A quantidade total de tripulantes vai depender das negociações pré-contratuais tendo em vista o serviço que a embarcação prestará, sempre na tentativa de otimizar os custos sem perder a eficiência e a segurança durante as operações previstas. Com isso entende-se que a cada contrato perdido, ao menos duas tripulações serão prejudicadas.

4.1 **Escopo do setor comercial**

Além de ser responsável por buscar, analisar e assinar contratos para manter as embarcações da empresa em operação, o setor comercial também precisa avaliar quando é



necessário encomendar mais navios, vender ou enviar navios envelhecidos para sucata. Todas essas decisões são tomadas no presente, mas as consequências se estendem no futuro. Para exemplificar, a construção de uma nova embarcação envolve investimentos significativos cujo retorno só será possível se o mercado seguir favorável para a contratação desse barco por longos períodos. Caso haja uma quebra de mercado, o valor investido não será recuperado e a empresa poderá enfrentar problemas financeiros para arcar com as dívidas feitas na ocasião da construção desse navio. Isto porque, é extremamente comum realizar empréstimos e financiamentos para possibilitar a produção dos novos navios.

A demanda do cliente interfere diretamente na construção e no aperfeiçoamento das embarcações. As novas construções são voltadas à otimização comercial e desempenho técnico. Seja com a instalação de novos equipamentos para agilizar as operações, seja com motores mais modernos que reduzem o consumo de combustível, o objetivo das alterações nos projetos visam maior eficiência, menos gastos e conseqüentemente maior lucro.

Em razão da enorme variedade de tipos de navios e dimensões, dúvidas são geradas sobre qual seria a melhor opção para determinado tipo de contrato. A questão não é o navio em si, mas sim o que ele oferece comparado com o objetivo do cliente. Em suma, o cliente pode utilizar qualquer navio que ofereça o serviço. Sendo assim, a escolha será ligada ao projeto geral e às características operacionais.

4.2 Formação da equipe do setor comercial

A equipe comercial das empresas *offshore* inclui membros que além de dominar a arte de negociar, possuem conhecimentos sobre gestão de contratos em geral e direito marítimo. Algumas empresas carecem de tais profissionais no setor e optam por contratar pessoal especializado para assumir a tarefa de gerir os contratos: os *Shipbrokers*. Eles são corretores de navios, ou seja, são negociadores especializados entre fretadores e afretadores e podem negociar contratos de navios para operação, transporte de carga ou até mesmo compra e venda das embarcações. Esse intermediário tem a função de buscar no mercado as oportunidades solicitadas pelos seus clientes e geralmente ganham uma comissão paga pelo fretador em base percentual.



Já as empresas que possuem um setor comercial consolidado, optam por não contratar o serviço dos *Shipbrokers* e confiam a gerência contratual aos seus próprios profissionais. Salienta-se que os responsáveis pela avaliação das cláusulas contratuais precisam ter uma boa relação com os outros setores da empresa, principalmente com os superintendentes técnicos, haja vista que será necessário buscar informações atuais das embarcações sob negociação. O superintendente técnico poderá fornecer informações sobre possibilidades de adequação de seus navios conforme exigências contratuais. Ele também conseguirá alertar sobre alterações já efetuadas nos navios que possam vir a restringir determinados serviços que a embarcação ora fora capaz de executar.

Em adição, uma boa relação com o pessoal de bordo também é fundamental, visto que os negociadores precisam esclarecer dúvidas sobre a embarcação, inclusive sobre suas limitações, na fase de elaboração das cláusulas para melhor adequá-las a realidade. Um envolvimento da tripulação já na fase pré-contratual auxiliará a dirimir os futuros problemas de incoerência de contrato.

Outro elemento de grande valia para auxiliar na avaliação e negociação contratual é a presença de um membro na equipe comercial que possua experiência de bordo. Através dessa vivência, conquista-se conhecimento técnico e operacional que tornará possível filtrar as informações que recebe e julgar se são realmente plausíveis. Baseado nessa vivência também será possível fazer sugestões para resolver impasses entre o requerido e o que se tem disponível.

4.3 Desempenho das embarcações no decorrer do contrato

Após colocar um navio em contrato, é preciso avaliar como está seu desempenho e qual a opinião do cliente sobre ele. Isso porque ele será parâmetro para futuras negociações e cliente algum demonstrará interesse em contratar mais serviços de uma empresa que não esteja prestando um bom atendimento. Um bom indicativo de performance é a quantidade de *downtimes* que os navios recebem no decorrer do contrato. Além disso, as embarcações em contrato geralmente participam de programas de desempenho que atribuem notas e fornecem um ranking para comparação.

Ademais, os resultados de inspeções rotineiras também podem ser considerados pelo cliente como uma avaliação de performance. Para exemplificar, o Documento de Inspeção



Marinha Comum (CMID) é um formato de inspeção fornecido pela Associação Internacional de Contratantes Marítimos para auditar as embarcações da indústria *offshore* e tem como objetivo estabelecer que a embarcação é segura para trabalhar e garantir que todas as suas certificações obrigatórias estejam atualizadas. Outro exemplo são as inspeções do Programa de Excelência Operacional em Transporte Aéreo e Marítimo (PEOTRAM) criado pela Petrobras. O programa estabelece os padrões que devem ser atendidos em contrato e avalia as práticas operacionais e gerenciais das empresas. Seu foco é a verificação da gestão de segurança, meio ambiente e saúde.

Todos esses métodos de avaliação poderão ajudar as empresas a conseguir novos contratos ou pelo contrário, despertarão dúvidas nos clientes com relação à seriedade da empresa afretadora, comprometendo as negociações futuras.

5 ESTUDO DE CASOS

As situações abaixo reportadas pelos comandantes ilustram algumas falhas cometidas no processo de redação contratual que poderiam ter sido evitadas caso houvesse um responsável pela análise técnica das cláusulas na conjuntura das negociações. Tais falhas ocasionaram desconforto para ambas as partes visto que a embarcação não cumpriu com o previsto em contrato e o cliente precisou alterar sua programação. Como consequência, pode-se citar perdas econômicas e perda de confiabilidade na empresa prestadora de serviço.

5.1 Embarcação *multipurpose* utilizada para transporte de fluidos e operação de OILREC

A situação a seguir foi relatada pelo Comandante de uma embarcação *multipurpose* contratada para fornecer fluidos em geral e prestar serviços de *Oil Recovery* (OILREC) simultaneamente.

O contrato assinado aponta as capacidades dos tanques dos produtos que poderão ser transportados e estipula o volume que deve estar disponível para armazenamento de óleo de recolhimento. Vale ressaltar que, de acordo com o Plano de Emergência Individual (PEI), em atendimento a resolução CONAMA no. 398 de 11 de junho de 2008, os tanques destinados ao recolhimento de óleo devem estar disponíveis (vazios) e limpos durante todo o tempo em que a



embarcação esteja prestando serviço de apoio a emergências envolvendo derramamento de óleo no mar.

Com base na figura 02, observa-se por exemplo, uma capacidade de 998m³ de *Fuel Oil* (FO) a uma densidade de 0.9t/m³ (os valores da tabela irão variar de acordo com a densidade do óleo em uso). No contrato de prestação de serviço dessa embarcação, utilizaram os valores da tabela como referência das capacidades para transporte e fornecimento dos produtos ali discriminados. No entanto, a bordo existe uma proibição de carregar tanques de óleo a 100% de sua capacidade como uma medida de segurança. A regra permite que se carregue no máximo 90% da capacidade total em cada tanque e alguns portos ainda limitam mais reduzindo o abastecimento a 80% da capacidade. Sendo assim, os valores de óleo para transporte variam entre 898m³ e 798m³ dependendo do porto de abastecimento.



Figura 02 – Tank capacity

	SG m ³	Oil Recovery	Fuel Oil	Pot Water	Drill Water	Ballast Water	Liquid Mud	Brine	Base Oil	Glycol	Dry Bulk
		1.000	0.900	1.000	1.000	1.025	2.800	2.800	0.830	0.800	2.400
FO TK 5 PS	82.5		82.5						82.5	82.5	
FO TK 5 SB	82.5		82.5						82.5	82.5	
FO TK 6 PS	224.4	224.4	224.4								
FO TK 6 SB	224.4	224.4	224.4								
FO TK 4 CTR	119.5		119.5								
FO TK 5 CTR	264.2	264.2	264.2						264.2	264.2	
DB WING TK 2 PS	153.3			153.3							
DB WING TK 2 SB	153.4			153.4							
DB WING TK 3 PS	134.8			134.8							
DB WING TK 3 SB	134.8			134.8							
DB WING TK 4 PS	161.0			161.0							
DB WING TK 4 SB	161.0			161.0							
FOREPEAK	291.7				291.7	291.7					
DB WING TK 1 PS	123.0				123.0	123.0					
DB WING TK 1 SB	119.5				119.5	119.5					
DB WING TK 5 PS	152.8				152.8	152.8					
DB WING TK 5 SB	152.8				152.8	152.8					
DB CENTRE TK 1	176.8				176.8	176.8					
DB CENTRE TK 2	174.5				174.5	174.5					
DB CENTRE TK 3	107.3				107.3	107.3					
WING TK 9 PS	88.0				88.0	88.0					
WING TK 9 SB	88.0				88.0	88.0					
AFT PEAK TK PS	178.7				178.7	178.7					
AFT PEAK TK SB	178.7				178.7	178.7					
ROLL REDUCTION TK 1	281.9				281.9	281.9					
ROLL RED TK AFT	352.8				352.8	352.8					
CHAIN LOCKER 1 PS	159.6					159.6					
CHAIN LOCKER 1 SB	159.7					159.7					
CHAIN LOCKER 2 PS	170.9					170.9					
CHAIN LOCKER 2 SB	173.4					173.4					
CIRCULAR TK 1	101.0					101.0	101.0	101.0			
CIRCULAR TK 2	101.0					101.0	101.0	101.0			
CIRCULAR TK 3	109.8	109.8				109.8	109.8	109.8			
CIRCULAR TK 4	109.8	109.8				109.8	109.8	109.8			
CIRCULAR TK 5	109.8	109.8				109.8	109.8	109.8			
CIRCULAR TK 6	109.8	109.8				109.8	109.8	109.8			
CIRCULAR TK 7	109.8	109.8				109.8	109.8	109.8			
CIRCULAR TK 8	109.8	109.8				109.8	109.8	109.8			
DRY BULK TK 1	60.5										60.5
DRY BULK TK 2	74.6										74.6
DRY BULK TK 3	74.6										74.6
DRY BULK TK 4	60.5										60.5
Weight in tonnes		1372	898	898	2467	4091	2410	2410	356	343	648
Volume in m ³		1372	998	898	2467	3991	861	861	429	429	270
Volume in Barrels *)		8628	6274	5650	15514	25102	5414	5414	2700	2700	9542

*) DRY BULK in cuft
All figures shown are based on tank volume at 100% filling

Fonte: Acervo Pessoal.



É importante ressaltar que nem todo combustível em estoque poderá ser fornecido como carga, pois a embarcação também precisa ter a sua própria reserva de óleo para abastecer seus tanques de serviço. A quantidade a deduzir vai depender de diversas variáveis como o consumo da embarcação, distância entre o local da operação e do local para um reabastecimento, reserva de emergência etc.

Além dessa divergência de valores devido a regras de segurança, o comandante também precisou explicar outra diferença no valor para transporte/fornecimento de óleo combustível devido aos tanques da embarcação serem combinados e não dedicados. Entende-se como tanque combinado aquele que é aprovado tanto para um produto quanto para outro. Nesse caso, o mesmo tanque pode ser ligado a sistemas de carga distintos sendo essa manobra feita a bordo via válvulas e *seuts* que direcionam o fluxo de carga para a rede desejada.

É possível observar na figura 01 que os tanques FO TK 6 PS, FO TK 6 SB e FO TK 5 CTR podem ser utilizados para *Fuel Oil* ou para *Oil Recovery*. Em adição, o tanque FO 5 CTR também pode ser utilizado para *Base Oil* ou *Glycol*. O conflito com o cliente deu-se por não estar devidamente explícito em contrato que a capacidade para transporte/fornecimento de óleo combustível seria consideravelmente reduzida caso a embarcação operasse como OILREC. Essa redução deve-se ao fato desses 3 tanques permanecerem alinhados com a rede de OILREC e serem mantidos vazios e limpos conforme especificado na regulamentação do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA). Em números, a capacidade para transporte/fornecimento de óleo combustível reduz para 257m³ a 90% e para 228m³ a 80%, sem descontar a quantidade destinada ao próprio consumo da embarcação.

Na ocasião, o comandante precisou expor essa particularidade para o cliente que demonstrou grande insatisfação diante da impossibilidade de cumprir com a programação prevista para aquela embarcação. Esse embaraço desencadeou algumas reuniões para retificar as cláusulas contratuais que estipulavam as capacidades dos tanques de carga. O resultado dessa revisão fez com que a embarcação fosse remanejada para outro setor operacional não mais trabalhando como navio fornecedor de óleo combustível.



5.2 Embarcação AHTS/ROV com operações simultâneas

A situação a seguir foi relatada pelo Comandante de uma embarcação AHTS equipada com ROV envolvida em operações de lançamento/recolhimento de torpedos de linha de ancoragem de plataformas.

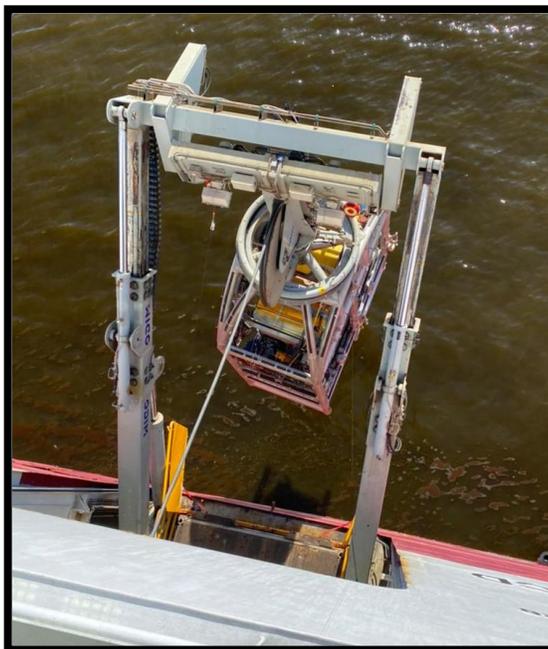
As operações envolvendo lançamento e recolhimento de torpedos de linha geralmente são realizadas por mais de uma embarcação dependendo da complexidade do sistema de ancoragem da unidade marítima. Habitualmente, os trabalhos simples envolvendo torpedos de baixa tonelagem (até 35T) são realizados por duas embarcações: uma executando o lançamento/recolhimento e outra monitorando a operação por vídeo com uso de ROV.

Contudo, sob a visão do cliente que contratou a embarcação equipada para ambas as atividades, ela seria capaz de operar e monitorar simultaneamente.

O detalhe técnico importante que não foi previamente mencionado em contrato impossibilita que essa embarcação faça uso do *Launching and Recovering System* (LARS) e do *Anchor Recovery Frame* (ARF) concomitantemente. O LARS (Figura 03) é o equipamento de lançamento/recolhimento do ROV localizado no *hangar* por boreste e o ARF (Figura 04) é o equipamento que auxilia no lançamento/recolhimento de torpedos e encontra-se localizado no convés principal nas proximidades da popa da embarcação.

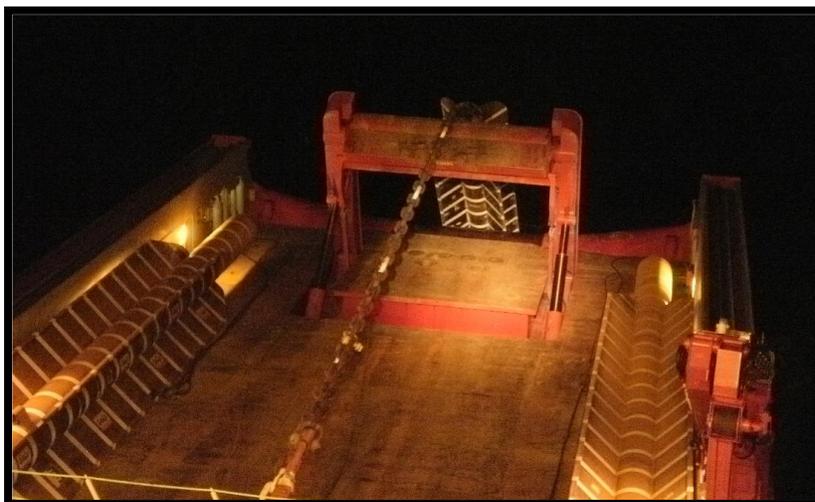


Figura 03 – LARS + ROV



Fonte: Acervo pessoal.

Figura 04 – ARF + torpedo



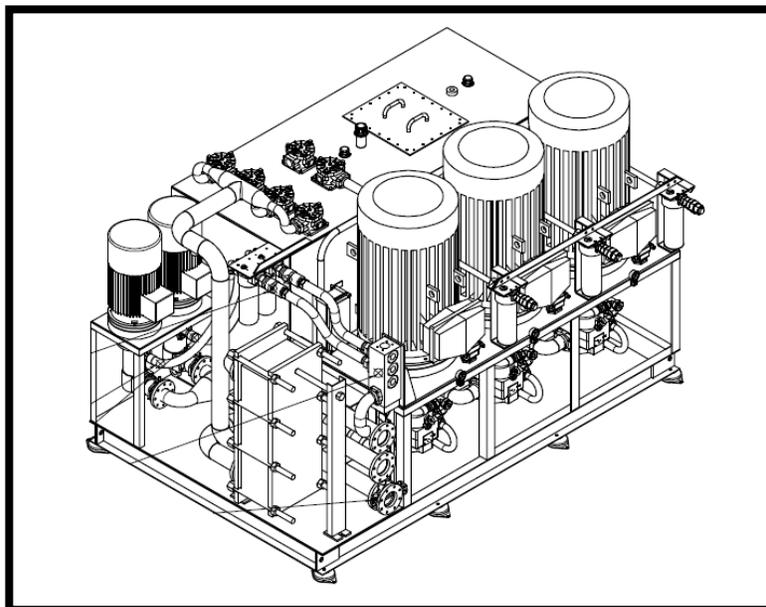
Fonte: Acervo pessoal.

Essa limitação deve-se ao fato de a embarcação ser aparelhada com apenas um conjunto de bombas hidráulicas (*power pack*) (Figura 05). O mesmo arranjo é utilizado para operar tanto o LARS quanto o ARF sendo a escolha realizada por intermédio de uma chave seletora (Figura 06). Além disso, esse mesmo conjunto *power pack* também é utilizado para operar as bombas



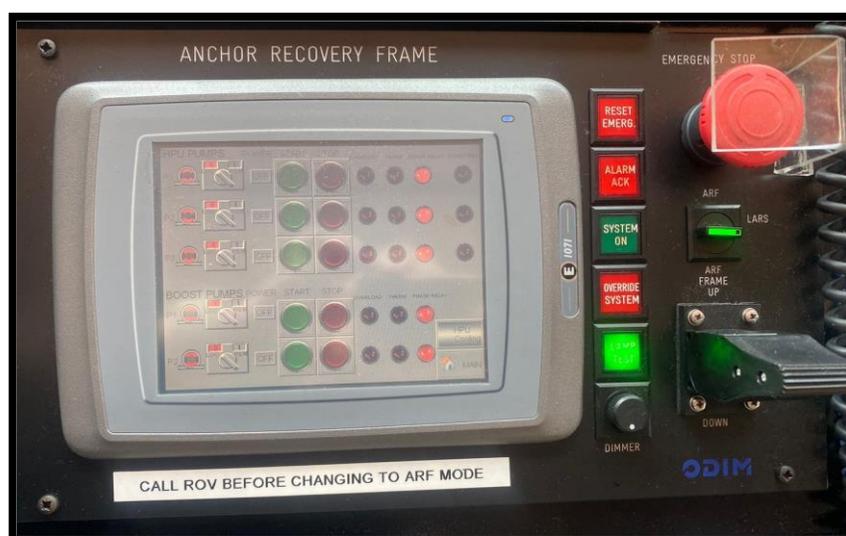
hidráulicas de carga e lastro da embarcação, o que restringe mais ainda o uso dos equipamentos para a operação.

Figura 05 – *Power pack*



Fonte: Acervo pessoal.

Figura 06 – Painel do *power pack* + Chave seletora



Fonte: Acervo pessoal.



Segundo o comandante, diversas vezes o cliente planejou operações simultâneas e ele precisou explicar sobre essa limitação, o que gerou transtornos na programação e insatisfação do cliente com a performance do navio. A questão principal apontada pelo cliente é a perda de tempo que essa limitação ocasiona quando em operação em águas profundas. Isso porque, antes de executar o lançamento do torpedo, uma inspeção é realizada na área de lançamento para certificar que o local está livre de fato. Ao finalizar essa inspeção, o lançamento é autorizado e não necessariamente precisa de acompanhamento do ROV nessa fase.

Entretanto, devido às limitações das pressões hidráulicas dos equipamentos, é necessário recolher o LARS para direcionar o óleo para o ARF, o que pode levar horas dependendo da profundidade em que o ROV está trabalhando. Sendo assim, perde-se o tempo da subida e após finalizar com o uso do ARF, perde-se o tempo também de descida para continuar com os serviços de ROV, por exemplo, para realizar as medições da altura de disparo. Todo esse tempo seria otimizado caso o ROV pudesse se manter na profundidade de trabalho apenas aguardando a descida do torpedo.

5.4 Embarcação adequada para um contrato em específico de volta ao mercado

A situação a seguir foi relatada pelo Comandante de uma embarcação *multipurpose* contratada primeiramente para efetuar operações de AHTS para um determinado cliente e posteriormente ela foi contratada para realizar operações de transporte de fluidos em geral para outro cliente.

Na ocasião da negociação do contrato com finalidade AHTS, o cliente necessitava que a embarcação oferecesse mais capacidade para armazenar os cabos de poliéster que seriam utilizados nas operações. Como solução para não perder o contrato, o departamento técnico sugeriu adaptar um dos tanques de lama que possuía abertura no convés principal para carregar tais cabos. Para isso, o agitador e o sensor de carga (Figura 07) foram removidos e um carretel com base gradeada (Figuras 08 e 09) foi instalado acima das tubulações do tanque. Após essa transposição, foi possível carregar cabos de poliéster nesse compartimento (Figura 10). Como consequência, transportar lama nesse tanque tornou-se inviável.



Figura 07 – Tanque de lama com agitador



Fonte: Acervo pessoal.

Figura 08 – Tanque de lama adaptado para cabos de poliéster



Fonte: Acervo pessoal.

Figura 09 – Tanque de lama adaptado para cabos de poliéster



Fonte: Acervo pessoal.



Figura 10 – Tanque de lama carregado com cabo de poliéster



Fonte: Acervo pessoal.

Após esse comissionamento, a tabela de capacidades não foi atualizada visto que a adaptação poderia ser revertida quando necessário. Entretanto, o contrato como AHTS findou e logo a embarcação foi submetida a novas negociações. O contrato seguinte iniciou sem o acondicionamento do tanque de lama e o conflito com o novo cliente iniciou justamente quando foi solicitado para a embarcação transportar e fornecer a capacidade máxima de lama. Após o comandante explicar a situação, o cliente precisou alterar a programação do navio reduzindo a quantidade de lama que seria fornecida para a unidade marítima.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

É de conhecimento geral a importância do fechamento de novos contratos na indústria *offshore* pois, além de gerar ganhos para a empresa, seus funcionários e para terceiros, eles contribuirão com o desenvolvimento socioeconômico do país. Se há mais empregos, haverá mais dinheiro circulando, mais compras e mais setores sendo favorecidos. Em virtude dessa



importância, as empresas precisam renovar os contratos já existentes ou conseguir contratos novos. Para isso é fundamental que se tenha uma boa expectativa do cliente com relação ao serviço oferecido. Essa impressão é adquirida por intermédio da boa imagem construída pela empresa com base nos contratos anteriores.

Uma boa credibilidade é atingida prestando serviços de qualidade e atendendo a demanda do cliente acordada em contrato. Por isso, conflitos formados por conta da impossibilidade de cumprir cláusulas contratuais devem ser evitados e a melhor maneira de atingir essa meta é melhorando a avaliação do contrato durante a fase de negociações preliminares, fase na qual o setor comercial avalia se suas embarcações atendem de fato o objetivo do cliente.

Para realizar uma boa análise dos contratos, entende-se que o ideal é ter na equipe uma pessoa com experiência de bordo e conhecimento técnico suficiente que a torne capaz de identificar particularidades da sua frota que possam vir a comprometer determinadas operações previstas em contrato. Esse conhecimento também será válido nas fases de negociação, quando sugestões poderão ser feitas de modo a adequar as cláusulas contratuais para atender a necessidade do contratante sem comprometer a realidade operacional de cada embarcação.

Contratos adequados a real condição de cada embarcação contribuirão para uma boa performance durante a prestação de serviço, deixando o cliente satisfeito e com uma boa impressão da empresa. Consequentemente, essa imagem positiva será apreciada durante as próximas negociações, favorecendo novas contratações.

7 REFERÊNCIAS

CASTRO JUNIOR, Osvaldo Agripino de. **Direito Marítimo Made in Brasil**. São Paulo: Lex Editora, 2007. 656p.

_____. Constitucionalização do Direito Marítimo e do Direito Portuário. **Revista de Direito e Negócios Internacionais da Maritime Law Academy - International Law and Business Review**, [S. l.], v. 1, n. 1, p. 6–29, 2021. Disponível em: <https://mlawreview.emnuvens.com.br/mlaw/article/view/28>. Acesso em: 6 nov. 2022.

JUNIOR, Bruno Wanderley; WANDERLEY, Danielle Maciel Ladeia; PEREIRA, Michele Cristie. **A arbitragem como meio mais adequado para solução de controvérsias contratuais no Direito Marítimo**. In: *Direito Marítimo, portuário e Aduaneiro: temas contemporâneos*.



Organizado por MARTINS, Eliane M. Octaviano; OLIVEIRA, Paulo Henrique Reis de. Belo Horizonte: Arraes Editores, 2017. P. 7 a 19.

MARTINS, Eliane Maria Octaviano. **Curso de Direito Marítimo, Vol. I: Teoria Geral.** 4ª. Ed. Barueri: Manole, 2013. 652p.

_____. **Curso de Direito Marítimo, Vol. II: Vendas Marítimas.** 2ª. Ed. atualizada e ampliada Barueri: Manole, 2013. 554p.

_____. **Curso de Direito Marítimo, Vol. III: Contratos e Processos.** Barueri: Manole, 2015. 810p.

MOYSÉS FILHO, Marco Antônio. **Contratos de Afretamento de Navios.** 1. ed. Curitiba: Juruá, 2017. 504p.

STOPFORD, Martin. **Economia Marítima.** Tradução: Ana Cristina Paixão Casaca; Léo Tadeu Robles. 3. ed. São Paulo: Blucher, 2017. 890p.

