

# A importância dos agentes de carga no fluxo logístico internacional: um estudo com exportadores do setor madeireiro

Alexandre Reis Graeml (UP - PR / UTFPR) - [agraeml@up.edu.br](mailto:agraeml@up.edu.br)

• R. Prof. Pedro Viriato Parigot de Souza, 5300, Campo Comprido, 81280-330, Curitiba-PR, fone: (55) 41-3317-3000

Jurandir Peinado (UP – PR/Brasil) - [jurandir@up.edu.br](mailto:jurandir@up.edu.br)

Marcelo Imay (PUC-PR/Brasil) - [marceloimay@hotmail.com](mailto:marceloimay@hotmail.com)

**RESUMO** Este artigo tem o objetivo de discutir a importância dos agentes de cargas internacionais, também conhecidos como *International Freight Forwarders* (IFFs), para a exportação de madeira, na visão dos próprios exportadores. Para isso, foi realizada uma pesquisa *survey* com 31 empresas exportadoras do produto do Brasil, que representam cerca de 35% do volume de exportação nacional do setor madeireiro, dentre as quais estão os principais exportadores com saídas pelos principais portos dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. O estudo permitiu concluir que os exportadores reconhecem que os agentes de cargas facilitam o fluxo logístico internacional e agilizam o trâmite burocrático envolvido, mas também revelou certa desconfiança dos exportadores quanto à segurança e confidencialidade das informações sobre seus clientes e processos repassadas aos agentes.

**Palavras-chave** Logística; Agentes de Cargas Internacionais; Setor Adeireiro.

**ABSTRACT** *This paper has the objective of discussing the importance of International Freight Forwarders (IFF) for the export of timber, from the perspective of the exporters themselves. In order to accomplish this, a survey was carried out with 31 timber exporters from Brazil, which represent 35% of the sector's national export volume and include the major exporters with loads leaving the country through the ports of Paraná, Santa Catarina and Rio Grande do Sul. The study shows that the exporters acknowledge that the freight forwarders are helpful with the international logistics flow and the paper work involved but it also revealed some concern about the confidentiality of information that is shared with the agents with respect to customers and processes.*

**Keywords** *Logistics; International Freight Forwarders; Timber Industry.*

## 1. INTRODUÇÃO

As atividades das empresas exportadoras do setor madeireiro possuem posição de destaque entre as atividades do comércio exterior brasileiro, o que torna importante controlar e gerenciar a cadeia logística do setor para melhorar sua competitividade. Percebe-se também a importância dos prestadores de serviços logísticos, dentre os quais os agentes de cargas internacionais, ou *International Freight Forwarders* (IFFs), como também são conhecidos.

A pesquisa aqui relatada teve como principais objetivos avaliar a percepção dos usuários, representados por organizações exportadoras do setor madeireiro, sobre a importância dos serviços prestados pelos IFFs. Pretendia-se aferir a contribuição dessas organizações para o aprimoramento dos processos da logística de exportação madeireira, identificando sua efetiva contribuição para os seguintes aspectos: facilidade na movimentação e armazenagem; agilidade no processo de exportação; redução de custos; e melhoria no fluxo de informações.

O desenvolvimento da pesquisa se justificava do ponto de vista prático, por se avaliar a contribuição do desempenho dos IFFs para o sucesso dos processos logísticos no setor madeireiro, uma vez que os custos logísticos representam um importante fator na formação do preço do produto final. Ainda que o resultado da pesquisa eventualmente apontasse para a ineficácia da adoção destes serviços terceirizados, isto também representaria uma conclusão importante, significando que o serviço dos IFFs precisaria ser aprimorado para se tornar mais útil e que sua utilização pelas empresas exportadoras de madeira deveria ser realizada com cautela.

A partir de uma perspectiva teórica, a realização da pesquisa também era facilmente justificada, mediante a constatação de que, embora já existam vários trabalhos acadêmicos sobre a importância do trabalho dos IFFs, poucos são os estudos científicos no Brasil que tratam da contribuição da adoção destes serviços no caso de empresas do setor madeireiro, especialmente a partir da perspectiva do cliente, como ocorre neste trabalho.

Nas seções seguintes, após esta breve introdução, são apresentados alguns estudos anteriores sobre o tema. Depois, discute-se a metodologia utilizada na coleta e na análise dos dados, seguida da sua apresentação e discussão. Encerra-se o artigo com as conclusões e algumas considerações finais, envolvendo possíveis encaminhamentos para futuros estudos e as limitações deste.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

A importância do comércio exterior de madeira e seus derivados é observada por Alves *et al.* (2006) ao ressaltarem que, em 2005, o setor florestal brasileiro alcançou US\$ 7,4 bilhões em exportações, o que corresponde a 6,3% do total exportado pelo país. As florestas plantadas foram responsáveis por 63,5% desse valor (US\$ 4,7 bilhões). De acordo com Garcia *et al.* (2006), dos 851 milhões de hectares de área absoluta do Brasil, 477,7 milhões correspondem a florestas naturais e 5,6 milhões a florestas plantadas, que ocupam apenas 0,65% do território nacional e 1% do solo agropecuário. Apesar de as florestas plantadas representarem um percentual tão pequeno do território brasileiro, Fagundes e Schmidt (2011) lembram que o Brasil possui uma das dez maiores florestas plantadas do mundo. Segundo informações da ABRAF (2010), em 2009, a área de florestas plantadas no Brasil atingiu 6.310.450 hectares, um aumento de 2,5% em relação ao ano anterior, cerca de 80% das florestas plantadas brasileiras são de *pinus* e *eucalipto*. Fagundes e Schmidt (2011) acreditam que as áreas dessas plantações serão expandidas ainda mais, ao longo das próximas décadas, em função da crescente demanda e da implantação de programas de fomento florestal nas pequenas e médias propriedades rurais. A Tabela 1 apresenta a proporção de florestas plantadas para uso industrial entre os dez principais produtores mundiais.

Tabela 1 – Florestas plantadas e nativas em 2005 (milhões de hectares).

Países	Florestas nativas	Florestas plantadas
Rússia	791.828	16.963
Brasil	472.314	5.384
Canadá	238.059	6.511
EUA	286.028	17.061
China	165.921	31.369
Índia	64.475	3.226
Japão	14.546	10.321
Finlândia	22.500	-
Chile	13.460	2.017
Nova Zelândia	6.457	2.661

Fonte: Mapa (2007, p. 23).

Os produtos derivados da madeira oriunda das florestas plantadas, além da madeira serrada, incluem placas prensadas e aglomerados. De acordo com Almeida *et al.* (2012), o Brasil apresenta vantagens competitivas para a indústria de compensado em função do baixo custo do insumo madeira. A alta produtividade das florestas plantadas no Brasil corrobora essa redução de custos da madeira, principal insumo para produção do painel de compensado. De acordo com Faller *et al.* (2006), a utilização da madeira aglomerada para a produção de móveis acabou com o desmatamento para este fim, pois o aglomerado é obtido a partir de reflorestamentos de pinus e eucalipto e pode apresentar densidade superior à de madeiras nobres. Esses autores lembram que a indústria moveleira procura utilizar madeira aglomerada com densidade de 600 a 700 kg/m<sup>3</sup>, que é superior à densidade do mogno (530 kg/m<sup>3</sup>), por exemplo.

Almeida *et al.* (2012) enfatizam a vantagem da utilização da madeira de eucalipto na produção de chapas de partículas de madeira aglomerada, em função do seu rápido crescimento, visando a aumentar o volume de oferta da matéria-prima madeira para uso industrial madeireiro.

Conforme Souza e Porcile (2008), os painéis de madeira consolidaram posição de destaque no setor florestal e na economia brasileira, em decorrência do grande crescimento da produção na última década. O motivo desse crescimento está associado à instalação de novas unidades produtoras, à adoção de novas tecnologias e à modernização do parque industrial.

Apesar disto tudo, segundo o Mapa (2007), os desafios no mercado internacional deste setor são inúmeros. Em primeiro lugar, existe domínio absoluto de empresas dos países desenvolvidos, com especial destaque para Canadá, Estados Unidos, Finlândia, Suécia, Alemanha, França e Japão. Em segundo lugar, a proximidade daqueles países do mercado e o controle exercido sobre os mecanismos de comercialização (rede de distribuidores, canais de comercialização, cadeias de lojas comerciais) fazem com que o Brasil só consiga vender produtos menos elaborados, que depois são remanufaturados no primeiro mundo.

Desta forma, a madeira é considerada um produto de baixo valor agregado e de margem de contribuição reduzida, no Brasil, além de ser pesado e de grande volume, o que faz com que os custos logísticos sejam o principal fator na formação do preço, principalmente tratando-se de exportação (ALMEIDA *et al.*, 2011). É importante lembrar que quando uma nação exporta produto primário, ela perde em divisas a diferença entre o valor da matéria-prima exportada e o valor do produto com maior diferenciação que poderia ser comercializado no mercado internacional.

Para atender o aumento da demanda mundial de madeira serrada e de seus derivados e mantendo a competitividade no mercado mundial, a empresa exportadora brasileira precisa organizar sua cadeia de suprimentos. Conforme Figueiredo (2008), a estratégia de logística e o gerenciamento da cadeia de suprimentos devem estar alinhados à estratégia global da empresa, a fim de se tornarem peças-chave no sucesso duradouro da corporação. De acordo com Macedo e Canen (2007), o fato dos prestadores de serviços logísticos fazerem parte das cadeias de suprimentos aumenta a preocupação das empresas em relação ao desenvolvimento de parcerias, já que um serviço de má qualidade pode comprometer a competitividade da cadeia como um todo.

De acordo com Kaspar (2006), os IFFs são prestadores de serviços logísticos com atuação nas transações internacionais, habilitados a cuidar de todo o processo para exportadores e importadores, principalmente em seus aspectos logísticos desde o momento em que a mercadoria está pronta para ser despachada até a entrega no destino final. Segundo Vieira *et al.* (2007), as principais funções dos IFFs são: a contratação do transporte, atuando como um intermediário entre o cliente e a empresa transportadora; recepção das mercadorias no porto e sua entrega ao transportador terrestre; cumprimento das formalidades administrativas; e consolidação e desconsolidação<sup>1</sup> de cargas.

Segundo Kaspar (2006), os IFFs surgiram com o papel de intermediar a reserva de espaço nos navios e aviões. Posteriormente, passaram a atuar também na consolidação de cargas, adicionando vários outros serviços logísticos, até chegar ao atual estágio em que um exportador pode cuidar apenas da produção e da venda, deixando as demais atividades a cargo do IFF.

Para a Fiata (*International Federation of Freight Forwarders Associations*), organização não governamental que representa atualmente aproximadamente 40 mil IFFs com atuação em mais de 150 países,

o agenciamento de cargas e a prestação de serviços logísticos são atividades de qualquer natureza relacionadas ao transporte (executado de modo uni ou multimodal), tais como consolidação, armazenagem, manuseio, embalagem ou distribuição de mercadorias e seus serviços secundários, incluindo desembarço aduaneiro e assuntos fiscais, emissão de certificados para propósitos oficiais, contratação de seguro e obtenção de pagamentos ou documentos relativos à mercadoria. O freight forwarding também inclui serviços de informação e comunicação conectados ao transporte, manuseio ou armazenagem da carga, para que se prestem serviços flexíveis e customizados (FIATA, 2004, p. 1).

Rodrigues *et al.* (2004) apresentam um estudo de caso do pólo exportador de madeiras serradas e beneficiadas da região de Ponta Grossa, no estado do Paraná, em que ressaltam o fato de as empresas, de maneira geral, mostrarem-se insatisfeitas com relação aos portos e aos intermediários ou agências de exportação, tanto no Brasil, quanto no exterior. Apesar disto, Jardim e Guimarães (2004) salientam que muitas empresas estão percebendo a importância de buscar parceiros capazes de estabelecer uma integração logística, oferecendo serviços logísticos integrados como uma fórmula estratégica para impulsionar os negócios dos seus clientes, prometendo aumentar sua competitividade e lucratividade. Segundo Souza e Moura (2007), os prestadores de serviços logísticos tradicionais têm evoluído tanto em infra-estrutura quanto em estratégia, passando a operadores logísticos ou mesmo a integradores logísticos.

Burlamaqui e Bassani (2007) analisam o papel do agente de carga na logística internacional e identificam os principais atributos esperados de um IFFs. Qualidade e preço foram os itens mencionados mais frequentemente; este último tendo sido citado por todos os participantes. Silva e Fleury (2007) concluem que o papel dos IFFs no processo de suprimento internacional das empresas brasileiras ainda é o de simples prestador de serviços de movimentação física, não apresen-

1 Desconsolidação: separação no destino, da carga consolidada, com a entrega dos vários lotes aos destinatários finais.

tando nível significativo de integração ao sistema produtivo das empresas. Sua pesquisa os levou a concluir que, em geral, os IFFs oferecem serviços de movimentação desde a fonte de suprimento internacional até o porto/aeroporto brasileiro, não havendo envolvimento dos IFFs em atividades relacionadas ao transporte até o destino final.

Em outro trabalho Vieira *et al.* (2007) identificaram o posicionamento competitivo adotado pelos principais IFFs do mercado gaúcho. Suas principais conclusões foram: i) o âmbito de atuação dos IFFs é predominantemente global; ii) há uma preferência por IFFs que tenham uma oferta ampliada de serviços; iii) quanto às estratégias competitivas, há predominância da tentativa de diferenciação por serviços; iv) quanto às características da estrutura física, a maioria das empresas trabalha com IFFs de estrutura híbrida, ou seja, que, apesar de possuírem ativos físicos próprios, também contratam ativos de terceiros; v) no fator atividade de origem, mais de 50% das empresas responderam que contratam IFFs que já tenham iniciado suas atividades como agentes de carga, o que sugere, na opinião dos pesquisadores, que o *know-how* é algo valorizado nesse mercado. Por outro lado, de acordo com Silva e Fleury (2007), a Eastman Kodak Co., ao reduzir o número de IFFs de dezesseis para um, considerou a capacidade de comunicação e de rastreamento como os principais critérios de seleção.

Kaspar (2006) identificou a forma (tipos de serviços) e o grau de utilização (participação no processo de exportação) dos IFFs pelas empresas exportadoras do pólo industrial de Guarulhos em São Paulo. A pesquisa evidenciou que os IFFs têm efetiva participação nos processos de exportação de todas as empresas exportadoras, que, ainda que em diferentes graus, conhecem e utilizam seus serviços. Quanto ao grau de utilização, os resultados da pesquisa realizada por Kaspar (2006) mostraram que o principal desempenho dos IFFs ainda se concentra na movimentação física, que compreende os serviços de: coleta do material, estufagem, reserva de praça, consolidação de carga e armazenagem pré-embarque.

### 3. PROCEDIMENTO METODOLÓGICO

O estudo envolveu a coleta de dados por meio de um questionário estruturado, contendo 18 questões com escala *Likert*, respondido por empresas selecionadas pelo tipo de mercadoria exportada, que abrangeram desde madeira serrada e compensados até esquadrias de madeira de todas as espécies.

Foram escolhidas 123 empresas do setor, selecionadas a partir do *Dataliner*<sup>2</sup>, um sistema utilizado pelos armadores para fornecer dados estatísticos baseados nas informações contidas nos conhecimentos marítimos emitidos em todos os portos nacionais. O *Dataliner* é atualizado mensalmente, com informações reais de mercado, de maneira que todas as exportações marítimas brasileiras aparecem neste sistema. Foram coletadas informações baseadas nos volumes de exportação em 2007 para selecionar os convidados para participar da pesquisa. As 123 empresas convidadas para participar da pesquisa localizam-se em sua maioria nas regiões sul e norte do país e juntas representam, aproximadamente, 95% do volume de exportações brasileiras do setor madeireiro. A coleta ocorreu ao longo do primeiro trimestre de 2008, tendo sido obtidas 31 respostas às mensagens enviadas por correio eletrônico.

Muitos *e-mails* enviados não foram respondidos imediatamente, ou o foram de forma incompleta. Por isso, durante aproximadamente noventa dias após o primeiro envio, houve outras duas tentativas de obtenção de respostas, por meio do reenvio do questionário. Paralelamente, neste período, as maiores empresas exportadoras foram contatadas via telefone.

2 Maiores informações a respeito dos serviços prestados pelo *Dataliner* podem ser obtidas por meio do site: <http://www.datamar.com.br/DataLiner.aspx>.

As empresas que retornaram o questionário são responsáveis por, aproximadamente, 35% do volume de exportação nacional do setor madeireiro e envolveram todos os exportadores com saídas pelos principais portos dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, o que acabou por dar caráter regional à pesquisa, que pretendia, originalmente, ter abrangência nacional.

O questionário foi elaborado com a ajuda de dois profissionais de dois grandes IFFs que possuem, em suas carteiras, empresas exportadoras do setor madeireiro. As perguntas procuraram identificar o nível de contribuição e a importância percebida pelos exportadores da contratação dos serviços de IFFs.

O Quadro 1 apresenta as afirmações contidas no formulário da pesquisa, para as quais os participantes deveriam escolher entre uma das seguintes possíveis alternativas *Likert*: “concordo plenamente”, “concordo”, “não tenho opinião formada”, “discordo”, “discordo totalmente”.

Quadro 1 – Afirmações sobre as quais os participantes foram convidados a emitir opinião.

1 O trabalho dos IFFs facilita as negociações de frete.
2 O volume de madeira vendido está diretamente ligado ao valor de frete internacional.
3 Os serviços ofertados pelos IFFs na cadeia logística de exportação são eficientes e oferecem vantagens competitivas de preço.
4 A retirada de equipamentos nos terminais é mais ágil com atuação dos IFFs.
5 A estufagem dos equipamentos é mais ágil com atuação dos IFFs.
6 As margens de erro nos embarques coordenados por IFFs são menores.
7 A atuação dos IFFs agiliza o processo de documentação para embarques.
8 O índice de <i>shortfall</i> <sup>3</sup> de cargas é menor com a atuação dos IFFs.
9 Os IFFs facilitam os trâmites de exportação e coordenam melhor o volume de <i>containers</i> .
10 Os processos e a comunicação entre armadores e exportadores são simplificados ao se usar o serviço de um IFF.
11 As negociações de <i>free-time</i> <sup>4</sup> e <i>demurrage</i> <sup>5</sup> são mais eficientes quando feitas por IFFs.
12 Os IFFs sempre apresentam soluções logísticas viáveis.
13 Utilizar serviços de IFFs diminui a eficiência do controle sobre os processos.
14 O nível de atendimento dos IFFs é altamente especializado.
15 A utilização de IFFs viabiliza novos negócios.
16 As informações sobre clientes e processos repassados aos IFFs estão 100% seguras e são confiáveis.
17 Os IFFs brasileiros estão no mesmo nível dos grandes agentes estrangeiros.
18 O IFF é dispensável neste ramo de atividade (exportação de produtos e derivados de madeira).

Fonte: Os autores.

3 Uma possível tradução livre seria embarques perdidos por motivos das mais diversas naturezas. Porém, o termo em inglês é amplamente utilizado no Brasil.

4 *Free-time*: prazo normalmente estabelecido pelo armador para a devolução, a partir do qual será cobrada a *demurrage*. Em média esse tempo é de uma semana após o desembarque (KEEDI; MENDONÇA, 2003).

5 *Demurrage*: significa uma multa que é aplicada pelo armador ao seu cliente que está utilizando um *container* na importação, pelo atraso na devolução (KEEDI; MENDONÇA, 2003).

## 4. RESULTADOS E ANÁLISE

A análise apresentada nesta seção é agregada com o intuito de preservar informações individuais. Algumas das empresas participantes oferecem serviços globais enquanto outras atuam como agentes de cargas regionais, com escritórios apenas no Brasil. O estudo levou em consideração a opinião dos exportadores sobre os serviços oferecidos pelos IFFs, em geral, não pedindo que fizessem distinção em função de porte ou abrangência dos serviços disponibilizados.

Como já mencionado, as 31 empresas exportadoras participantes da pesquisa representaram 35% do volume de exportação de madeiras e derivados pelos portos do sul do Brasil.

As alternativas de resposta: “concordo plenamente”, “concordo”, “não tenho opinião formada”, “discordo”, “discordo totalmente” foram tabuladas considerando uma escala de cinco pontos. A pontuação máxima (cinco pontos) foi atribuída à resposta “concordo plenamente” e a mínima (um ponto) à resposta “discordo totalmente”. O Quadro 2 apresenta o número de ocorrências de cada possível alternativa de resposta para as dezoito afirmações contidas no formulário.

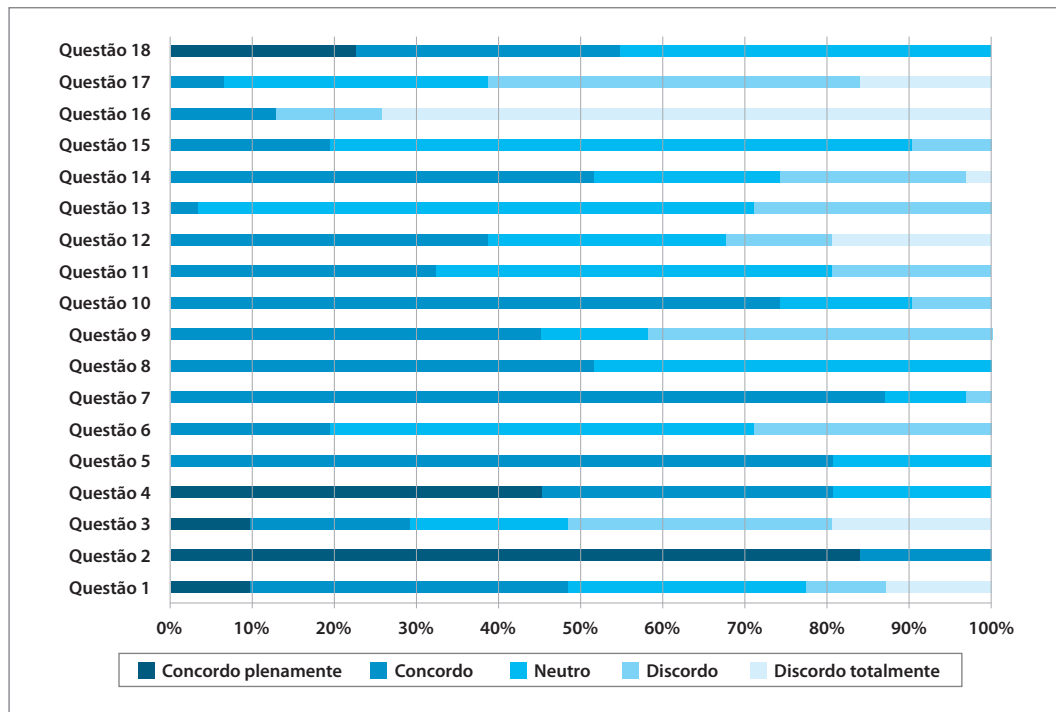
Quadro 2 – Respostas obtidas para a *survey*.

Questão	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
5. Concordo plenamente	3	26	0	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
4. Concordo	12	5	9	11	25	6	27	16	14	23	10	12	1	16	6	4	2	10
3. Não tenho opinião	9	0	6	6	6	16	3	15	4	5	15	9	21	7	22	0	10	14
2. Discordo	3	0	10	0	0	9	1	0	13	3	6	4	9	7	3	4	14	0
1. Discordo totalmente	4	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	1	0	23	5	0

Fonte: Os autores, a partir de dados da pesquisa.

A Figura 1, mostra de forma gráfica as informações sobre o nível de concordância com as 18 questões de escala *Likert* apresentadas no Quadro 2 e discutidas na presente seção do trabalho.

Figura 1 – Respostas obtidas para a *survey*.



Fonte: Os autores, a partir dos dados da pesquisa.

Percebe-se um posicionamento no geral bastante favorável às questões 2, 4, 5, 7 e 10 por parte dos respondentes. Para essas questões, a quantidade de respondentes favoráveis foi sempre bem superior à dos que se declararam contrários. Os respondentes têm uma percepção de concordância particularmente elevada com relação à afirmação sobre o volume de madeira vendido estar diretamente ligado ao valor do frete internacional (questão 2), a atuação dos IFFs agilizar o processo de documentação para embarques (questão 7) e a retirada de equipamentos nos terminais ser mais ágil com atuação dos IFFs (questão 4).

As respostas foram, então, analisadas com base na sua capacidade de explicação de alguns aspectos que se pretendia verificar com a pesquisa: facilidade na movimentação e armazenagem; agilidade no processo de exportação; redução de custos; melhoria no fluxo de informações; e necessidade de uso dos serviços de IFFs pelos exportadores de madeira.

- Facilidade na movimentação e armazenagem: as questões que aludiram ao tema foram a 4ª e 5ª: “a retirada de equipamentos nos terminais é mais ágil com a atuação dos IFFs” e “a estufagem dos equipamentos é mais ágil com atuação do IFFs”. Percebe-se que a maioria dos respondentes “concorda” ou “concorda plenamente” com as afirmações contidas nestas questões. Nenhum dos participantes “discordou” ou “discordou totalmente” das afirmações dessas questões.



O resultado pode estar ligado ao fato de que alguns terminais portuários acabam por exigir grande esforço dos exportadores, que são obrigados a utilizar os serviços de cooperativas instituídas pelo governo que, em geral, apresentam falta de agilidade e estrutura. Como a madeira é uma carga de baixo valor agregado e de grande volume e peso, a boa negociação dos transportes é fundamental para evitar que os elevados custos logísticos reduzam a competitividade do produto. Comparativamente a outros produtos, os exportadores de madeira sempre pagam menos pelos serviços logísticos e demandam maiores estruturas. Por isso, a utilização do serviço dos IFFs pode ser uma boa alternativa, dependendo do porto e das negociações com outros prestadores de serviços parceiros. Este resultado, ao invés de demonstrar a eficiência dos IFFs, talvez esteja mais associado à ineficiência dos terminais portuários.

O resultado obtido para a quinta afirmação também aponta os IFFs como detentores de importante conhecimento do mercado madeireiro, na visão dos exportadores, visto que alguns tipos de madeira possuem processos de estufagem diferente para aumentar a eficiência do uso dos *containers*.

- Agilidade nos processos de exportação: as questões que aludiram ao tema foram a 7ª e 11ª: “a atuação dos IFFs agiliza o processo de documentação para embarques” e “as negociações de *freetime* e *demurrage* são mais eficientes quando feitas por IFFs”. Percebe-se que a maioria dos respondentes “concorda” com as afirmações contidas nestas questões. Nenhum dos participantes “discordou totalmente” delas.

O processo documental de uma exportação marítima exige conhecimento e agilidade de todos os envolvidos no processo. Em embarques diretos com os armadores emite-se apenas o *Master BL*<sup>6</sup>, que pode ser liberado eletronicamente no destino para ser impresso na origem. Este processo envolve os pagamentos das taxas portuárias na origem, bem como a confirmação de aceite dos valores no destino em caso de condição *freight collect*<sup>7</sup>, utilizado na maioria das negociações FOB<sup>8</sup>. Este processo pode ser melhorado com a ação de um IFF, uma vez que este tem de emitir um *House BL*<sup>9</sup> atrelado ao *Master BL* emitido em nome do IFF. Neste caso, a documentação pode ser liberada com mais agilidade, uma vez que os pagamentos das taxas e frete passam a ser de responsabilidade do IFF e não mais do exportador. Além de proporcionar maior agilidade na condução dos processos, os IFFs possuem maior *know-how* neste quesito, coordenando de maneira eficiente os envolvidos em cada etapa.

Já com relação à negociação do *free-time* e *demurrage*, não é raro nas exportações de madeira os grandes volumes exigirem tempo maior de estufagem, desestufagem e de liberação junto às alfândegas na origem e no destino. Devido a este fato, algumas vezes o período de isenção não é suficiente para cobrir toda a operação. Como já visto, a madeira é um produto de baixo valor agregado para o qual os custos logísticos são altamente impactantes, devendo ser minimizados. Geralmente, na negociação destes tempos (*free-time* e *demurrage*), os IFFs têm posição melhor de negociação do que o exportador direto, dependendo do país de origem e do volume de tráfego do IFF.

6 *Bill of lading*: o mesmo que conhecimento de embarque, é um documento que estabelece os termos de um contrato entre o embarcador e a companhia de transportes, cujo frete é estabelecido entre pontos (de partida, de transbordo, de chegada), com as despesas especificadas. Utilizado pelo remetente da mercadoria em formulários emitidos pelo transportador, serve como título de posse, contrato de viagem e recibo das mercadorias (VAZQUEZ, 2004).

7 *Freight collect*: frete a pagar, nesta situação o pagamento de frete pode ocorrer em local diverso daquele de embarque ou destino. O frete pode ser pago em qualquer parte do mundo, sendo que o armador é avisado pelo seu agente (KEEDI; MENDONÇA, 2003).

8 *Free on board*: termo comercial internacional (*incoterms*) que indica que a cotação inclui o custo da mercadoria, mais as despesas para colocá-la a bordo. Outras despesas, tais como frete e seguro, são de responsabilidade do comprador (VAZQUEZ, 2004).

9 *House BL*: também conhecido como filhote (ou HBL), é o documento de transporte, emitido pelo agente consolidador separadamente para cada lote de carga que integra o despacho marítimo consolidado. O exportador ou o fabricante figura como embarcador ou remetente e o importador como consignatário (GUEIROS, 2011).

- Redução do custo: as questões que aludiram ao tema foram a 2ª e a 3ª: “o volume de madeira vendido está diretamente ligado ao valor do frete internacional” e “os serviços ofertados pelos IFFs na cadeia logística de exportação são eficientes e oferecem vantagens competitivas de preço”. A unanimidade dos respondentes “concorda” ou “concorda plenamente” com a afirmação da segunda questão. Já para a terceira questão os respondentes “não têm opinião formada” ou apresentaram opiniões muito divididas entre “concordo” e “discordo”, embora nenhum dos participantes tenha concordado totalmente com essa afirmação.

As respostas da segunda questão se devem às características do produto: volumoso, pesado e de baixo valor agregado, mesmo considerando compensados e outros derivados da madeira como cercas, esquadrias e molduras. A relação peso/volume é definida pelas características da espécie e tipo de produto. Por exemplo, a madeira serrada de *pinus* é muito mais leve do que a madeira serrada de , devido à diferente concentração de água. Assim sendo, qualquer venda de madeira ao exterior exige grandes quantidades de containers o que torna o valor do frete internacional componente significativo na formação dos preços da madeira vendida.

A afirmação da terceira questão diz respeito à economia de escala e regularidade de serviço dos IFFs para ofertar vantagem aos exportadores de madeira. Os resultados apontam que, em geral, os exportadores não consideram que os agentes de carga sejam eficientes e proporcionem vantagem competitiva de preço. Uma aparente contradição a esta discordância é que o fato parece não ser um impedimento para a utilização dos serviços proporcionados pelos IFFs.

- Melhoria da comunicação: as questões que aludiram ao tema foram a 10ª e a 16ª: “os processos e a comunicação entre armadores e exportadores são simplificados quando se utiliza o serviço de um IFF” e “as informações sobre clientes e processos repassados aos IFFs estão 100% seguras e são confiáveis”. A maioria dos respondentes “concorda” com a afirmação da décima questão, que diz respeito ao fluxo de informações necessárias para o bom andamento do processo. Independentemente da atuação dos IFFs, as informações repassadas pelos armadores são de suma importância para o exportador. Por exemplo, é fundamental receber um aviso antecipado de omissão de algum porto de destino ou a troca de transbordo, já que essas manobras acabam atrasando a chegada do produto e exigindo que o exportador se explique com o seu cliente.

Já da afirmação contida na questão de número dezesseis, a maioria dos respondentes “discorda totalmente”. Essa percepção negativa quanto à segurança e à confidencialidade de informações no mercado madeireiro pode estar relacionada ao fato de, por se tratar de uma *commodity*, os valores e a capacidade de fornecimento serem quesitos muito fortes a serem considerados para grandes contratos. Assim, é usual que algumas informações sejam ocultadas por meio dos *House BL* emitidos pelos IFFs, que emitem, juntamente com o armador, o *Master BL*, como embarcadores. Desta forma, protegem a informação sobre a identidade dos fornecedores. Outra informação crucial neste negócio é o valor do frete internacional, que impacta diretamente no sucesso de venda do produto. A não confidencialidade destes valores pode implicar em grandes perdas de mercado. A pesquisa apresentou uma clara percepção de deficiência dos IFFs no fator segurança e sigilo de informações. Infelizmente, os dados obtidos na pesquisa não foram suficientes para levantar as possíveis causas que implicaram neste tipo de resposta.

- Real necessidade de utilização dos serviços IFFs: as questões que aludiram ao tema foram a 1ª, 15ª e 18ª: “o trabalho dos IFFs facilita as negociações de frete”; “a utilização de IFFs viabiliza novos negócios” e “o IFF é dispensável neste ramo de atividade”. Para as duas primeiras questões a tabulação dos dados mostra que a maioria dos respondentes, “não tem opinião formada” ou que as opiniões apresentaram-se muito divididas entre “concordo” e “discordo”. Já as respostas para a questão número 18 indicam que a maioria dos respondentes “concorda” ou “concorda totalmente” com a afirmação e que nenhum dos participantes respondeu “discordar” ou “discordar totalmente”.

Para se compreender as respostas à primeira questão, deve-se considerar o poder de barganha dos IFFs perante os armadores. Os armadores muitas vezes evitam ceder preços mais competitivos aos IFFs como forma de manter maior controle de tarifas do mercado de transporte marítimo. Por outro lado, muitas vezes, a grande capacidade de pulverização comercial do mercado pelos IFFs permite consolidar grandes volumes e atender clientes que os armadores não conseguiriam atingir em negociações diretas. Outro motivo que explica as respostas positivas com relação à primeira questão é a modalidade *incoterm* de venda da mercadoria. A maioria dos armadores não possui estrutura adequada para o atendimento em terra, o que dificulta a sua atuação direta quando o *incoterm* prescreve a entrega do produto na porta do cliente. Outro motivo já mencionado para utilizar os serviços de um IFF é a preocupação do comprador final em “esconder” da concorrência o real fornecedor. Desta forma, utilizam-se os serviços do IFF para encobrir o nome do exportador em um *House BL*. Assim sendo, os 50% de respostas positivas para esta afirmação indicam que os exportadores de madeira concordam quanto ao poder de barganha dos IFFs, devido ao volume e diversidade de cargas que operam além da madeira. Como a pesquisa não classificou o porte das empresas exportadoras, não é possível afirmar que isto também se deva ao porte do exportador.

Em relação à 15ª questão, deve-se considerar que muitos dos IFFs são empresas globais e possuem uma rede muito ampla e bastante dinâmica, completada por escritórios próprios em locais estratégicos ao redor do mundo. No mercado madeireiro é comum acontecerem desistências de compra ou de fornecimento, por vários motivos, tais como: qualidade de produto, demora na entrega, dificuldade nas liberações ou simples desistência de compra, uma vez que a regulamentação internacional ainda é muito frágil e pouco respeitada. Casos de simples desistência acontecem com frequência, mesmo com produtos já enviados ao destino e apenas aguardando a retirada pelo comprador. Nestes casos, alguns IFFs atuam como *traders* devido a disporem de vasta carteira de clientes. É comum os IFFs encontrarem novos compradores e fornecedores para solucionar o problema que poderia gerar custos ao próprio IFF, uma vez, que o *Master BL* é emitido em seu nome e os custos de transporte, taxas portuárias, *free-time* e *demourrage* entre outros serão faturados ao embarcador mencionado no *Master BL*. Em função do exposto, provavelmente muitos respondentes deixaram de opinar por realmente não possuírem opinião formada ou por não terem vivenciado esta situação.

Finalmente, os resultados levantados para a última questão mostram que, mesmo com o reconhecimento de vários aspectos favoráveis à utilização dos serviços de IFFs, na percepção dos exportadores os IFFs não são indispensáveis na exportação de madeira. Isto pode decorrer da tentativa de ficar independente de um terceiro, ou talvez da falta de oferta de serviços competitivos, ou ainda simplesmente por uma questão cultural brasileira.

## 5. CONCLUSÃO

Os resultados da pesquisa *survey* aplicada aos profissionais das empresas exportadoras do setor madeireiro da região sul do Brasil mostraram-se, de uma forma geral, bastante alinhados ao referencial teórico. Não obstante, alguns dos resultados representam descobertas importantes, justificando os esforços empreendidos para a realização desta pesquisa.

Concluiu-se, de forma inequívoca, que a utilização de IFFs facilita as operações na movimentação e armazenagem nas exportações do setor madeireiro e que a sua atuação também promove maior agilidade na tramitação dos documentos exigida pelos processos de exportação. Ficou evidente também que o volume de madeira vendido está diretamente ligado ao valor do frete internacional, embora não exista consenso quanto à existência de alguma vantagem competitiva no preço do frete por se utilizar os serviços dos IFFs.

A análise dos dados mostrou ainda que não existe opinião única entre os exportadores quanto ao valor agregado pelo *know-how* detido pelos IFFs e que há considerável grau de desconfiança por parte das empresas exportadoras quanto à segurança e a confidencialidade das informações sobre clientes e processos repassados aos IFFs. Esta descoberta se mostra valiosa, pois demonstra que os IFFs deveriam procurar meios para melhorar sua imagem quanto à garantia da confidencialidade dos dados e, se for o caso, adotar processos que garantam a confidencialidade necessária à boa imagem da empresa. É possível que a percepção insatisfatória da confiança decorra da falta de proximidade entre as empresas e os IFFs. Os dados ora coletados não permitem que se elucide a questão.

Como conclusão final, os resultados apontaram que, mesmo com várias análises favoráveis aos IFFs, considerados pelos respondentes como prestadores de serviços relevantes ao setor, eles não são tidos como indispensáveis à exportação de madeira. Isto demonstra que, para serem percebidos como parceiros importantes na agregação de valor à internacionalização da madeira brasileira, apesar de todas as vantagens que os IFFs podem trazer à cadeia de suprimentos, eles precisam oferecer condições para tornar seus clientes mais competitivos no mercado mundial, em função da eficiência com que podem tratar os processos logísticos internacionais.

Futuros estudos podem explorar os motivos que levam os usuários dos serviços dos IFFs a terem opinião desfavorável quanto à garantia da confidencialidade das informações sobre clientes e processos repassados aos IFFs. Acredita-se que isto esteja relacionado à falta de aproximação entre as empresas ou ainda ao controle interno dos processos de cada IFF, considerando-se a grande diversidade de empresas que atuam nesse segmento e dos procedimentos por elas adotados. Outro aspecto interessante que pode ser aprofundado em pesquisas futuras é o motivo da existência de diferenças significativas na percepção da importância dos serviços prestados em função do porte da empresa exportadora e do IFF utilizado para fazer o produto chegar aos mercados internacionais. No presente trabalho não foi feita nenhuma tentativa de segmentação nesse sentido, porque a amostra utilizada não era grande o suficiente para que se pudesse obter evidência estatística comprobatória das discrepâncias encontradas, embora exista a expectativa de que empresas maiores considerem mais importante a utilização dos IFFs do que as de menor porte.

Apesar dos resultados interessantes obtidos, este estudo apresenta algumas limitações que reduzem o alcance das suas conclusões. As principais delas, na avaliação dos autores, estão associadas ao número de respondentes ter sido menor que o esperado inicialmente; não ter sido possível identificar os IFF avaliados pelos respondentes; não ter sido possível determinar o cargo e posição hierárquica dos respondentes dentro de suas empresas; e as empresas respondentes possuírem significativas diferenças quanto ao porte e volume exportado. Tais fatores restringem a capacidade de realização de inferências.

Por fim, considera-se que a discussão realizada neste trabalho sobre a importância dos IFFs no setor madeireiro seja relevante para estimular o debate sobre a importância deste tipo de serviço, não apenas na busca de redução do custo dos fretes marítimos praticados, mas por motivos mais estratégicos para o país, como o estabelecimento de programas de fomento a industrialização madeireira, para que este material tão nobre deixe de ser considerado uma *commodity* a ser manufaturada nos países economicamente mais desenvolvidos. Somente ao se promover o beneficiamento da madeira no próprio país, possibilitando a exportação de um produto de maior valor agregado, será possível reduzir a participação percentual do custo do frete internacional no preço final do produto, aumentando sua competitividade em outros mercados.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, A. N.; ÂNGELO, H.; SILVA, J. C. G. L. Análise econométrica do preço externo do com-pensado brasileiro. *Floresta*, Curitiba, PR, v. 42, n. 2, p. 249-256, abr./jun. 2012.
- ALMEIDA, A. N.; SILVA J. C. G. L.; ANGELO, H. Caracterização do ambiente de negócios para produção de madeira serrada no Brasil e no Canadá. *Floresta*, Curitiba, PR, v. 41, n. 4, p. 751 - 764, out./dez. 2011.
- ALVES, M. V. G.; KOEHLER, H. S.; MELO FILHO, B. Perspectives and tendencies of the Brazilian forestry sector. *In: CONGRESSO LATINOAMERICANO IUFRO*, 2., 2006. *Anais... La Serena : INFOR*, 2006. v. 1. p. 4-4.
- ABRAF – Associação Brasileira de Produtores de Florestas Plantadas. *Anuário Estatístico da ABRAF*. Brasília, 2010.140p.
- BURLAMAQUI, P.; BASSANI, R. O agente de carga: vantagens e atributos considerados na sua utilização. *In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (ENANPAD)*, 32., 2007. *Anais... Rio de Janeiro: Anpad*, 2007.
- FAGUNDES, M. B. B.; SCHMIDT, V. Competitividade do SAG da silvicultura no Mato Grosso do Sul: um enfoque sobre as florestas plantadas de eucalipto. *Revista de economia e agronegócio*, v.9, n. 2, p. 254-274, mai./ago. 2011.
- FALLER, L. P.; ZAMBERLAN, C. O.; ABICHT, A. M. Percepção do cliente nos móveis fabricados com madeira reflorestada. *In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO (SIMPEP)*, 13., 2006. *Anais... Bauru: Unesp*, 2006.
- FIATA. **Freight forwarders adopt an official description of “freight forwarding and logistics services”**. 2004. Disponível em: [http://www.fiata.com/uploads/media/CL0406\\_04.pdf](http://www.fiata.com/uploads/media/CL0406_04.pdf). Último acesso em: 29/09/2012.
- FIGUEIREDO, R. **Plano diretor de logística e supply chain: importância estratégica e principais resultados**. Centro de Estudos em Logística – COPPEAD. 2008. Disponível em: [http://www.ilos.com.br/site/index2.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=112&Itemid=44](http://www.ilos.com.br/site/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=112&Itemid=44). Último acesso em: 29/09/2012.
- GARCIA, C. H.; FREITAS, M., GARLIPP, R. C. D.; BASTOS. N. L. M., NAHUZ, M. A. R.; KURY, J. P. N.; PRANGE, P. W. **Sociedade brasileira de silvicultura. Fatos e números do Brasil florestal**. Novembro, 2006. Disponível em: <http://www.ipef.br/estatisticas/relatorios/SBS-2005.pdf>. Último acesso em: 29/09/2012.

GUEIROS, H. **Carga simples e carga consolidada: um roteiro bem explicado**. Comexblog. Jan., 2011. Disponível em: <http://www.comexblog.com.br/importacao/carga-simples-e-carga-consolidada-um-roteiro-bem-explicado>. Último acesso: 29/09/2012.

JARDIM, E. G. M.; GUIMARÃES, L. A. Operadores logísticos: uma síntese dos benefícios e riscos. *In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO (SIMPEP)*, 11., 2004. **Anais...** Bauru: Unesp, 2004.

KASPAR, C. A. R. P. **A função dos IFFS – International Freight Forwarders na cadeia de valores do comércio internacional**: uma pesquisa junto às maiores empresas exportadoras de Guarulhos. 102f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Municipal de São Caetano do Sul - São Caetano do Sul, 2006.

KEEDI, S.; MENDONÇA, P. C. C. **Transportes e seguros no comércio exterior**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Cadeia produtiva de madeira** / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Secretaria de Política Agrícola, Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura; coordenadores Antonio Márcio Buainain e Mário Otávio Batalha. – Brasília: IICA : MAPA/ SPA, 2007.

MACEDO, M. A. S.; CANEN, A. G. Impactos do multiculturalismo na prestação de serviços logísticos no Brasil. **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa (RECADM)**. v. 6, n. 1, maio/2007.

RODRIGUES, M.; RESENDE, L. M.; KOVALESKI, J. L. Tecnologia e exportação: o caso do polo exportador de madeiras serradas e beneficiadas da região de Ponta Grossa-PR. *In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO (SIMPEP)*, 11., 2004. **Anais...** Bauru: Unesp, 2004.

SILVA, C. R. L.; FLEURY, P. F. O estágio de evolução do suprimento internacional em empresas brasileiras - a perspectiva dos international freight forwarders. *In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (ENANPAD)*, 32., 2007. **Anais...** Rio de Janeiro: Anpad, 2007.

SOUZA, C. D.; MOURA, J. S. A evolução dos prestadores de serviços logísticos: prestadores de serviço tradicionais, operadores logísticos e integradores logísticos. *In: SIMPÓSIO DE EXCELENCIA E GESTÃO EM TECNOLOGIA (SEGeT)*. 4., 2007. **Anais...** Resende: Anpad, 2007.

SOUZA, N. A.; PORCILE, J. G. Arranjos produtivos locais: o caso de chapas e laminados de Ponta Grossa. **Revista paranaense de desenvolvimento**. Curitiba, n.114, p.53-85, jan./jun. 2008.

VAZQUEZ, J. L. **Comércio exterior brasileiro**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

VIEIRA, G. B. B.; SANTOS, C. H. S.; LOPES, L. E.; CABRAL, F. R. O posicionamento competitivo dos international freight forwarders pela ótica dos exportadores gaúchos. *In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (ENANPAD)*, 32., 2007. **Anais...** Rio de Janeiro: Anpad, 2007.