

A GRUPAGEM MARÍTIMA

GUIA ESSENCIAL DA
GRUPAGEM MARÍTIMA
OU LCL



TransGlory

PORTUGAL

ÍNDICE

O que é a grupagem marítima	1
História da grupagem marítima	2
Principais concorrentes	3
Entraves à entrada na grupagem marítima	6
Desafios da grupagem marítima no século XXI ..	8
Chaves para escolher o seu fornecedor	10
Sobre a TransGlory	12



“

**A GRUPAGEM MARÍTIMA É UM MÉ-
TODO DE TRANSPORTE UTILIZADO
EM TODO O MUNDO QUE PERMI-
TE AOS CLIENTES OTIMIZAR A SUA
CADEIA LOGÍSTICA**

”

1

O QUE É GRUPAGEM MARÍTIMA

A grupagem marítima é uma modalidade de transporte de mercadorias em contentores por mar, onde as mercadorias se juntam mercadorias, normalmente pequenas ou que por si só não enchem um contentor completo. As mercadorias são provenientes de diferentes exportadores e importadores e são enviadas desde o mesmo porto de origem ao mesmo porto de destino, com o fim de evitar que suportem os custos transporte de um contentor cheio.

A grupagem marítima é também conhecida pela sigla em inglês, “LCL”, (Less than Container Load) e o seu termo oposto é “FCL” (Full Container Load), o que significa que um único exportador ou importador consolida a carga completa de um contentor.

Outro termo habitualmente utilizado para designar a grupagem marítima é “Consolidado”, pois no mesmo contentor consolidam-se e agrupam-se mercadorias de diversos clientes. A empresa responsável pela grupagem, o consolidador, pode designar-se pela sigla NVOCC, do inglês (Non Vessel Operator Common Carrier). Em contrapartida temos o termo VOCC (Vessel Operator Common).

POR QUE ESCOLHER A GRUPAGEM MARITIMA

Quando um exportador ou importador deseja transportar uma mercadoria por via marítima que ocupa menos que um contentor marítimo, tem duas opções:

- Suportar o custo total do contentor marítimo para transportar a sua mercadoria. Ou seja, pagar o mesmo que pagaria por um contentor completamente cheio.
- Escolher a modalidade de grupagem, o LCL e pagar apenas pelo espaço que a sua mercadoria ocupa dentro do contentor, economizando custos.

Hoy en día el grupaje marítimo es una forma de transporte usada en todo el mundo y que sirve de complemento tanto al transporte de contenedor completo (FCL) como a los envíos aéreos, permitiendo a los clientes optimizar sus cadenas logísticas

2 HISTÓRIA DA GRUPAGEM MARITIMA

A história do LCL está inteiramente ligada ao aparecimento do contentor marítimo e à profissionalização e globalização do transporte por mar no geral.

O aparecimento do primeiro contentor marítimo remonta ao ano de 1956, quando um empresário de transporte terrestre, Malcolm McLean, projetou e fabricou o primeiro contentor marítimo que foi transportado nesse mesmo ano no Navio Ideal X.

Antigamente, o comércio mundial era feito por mar a granel (break bulk em inglês) e a mercadoria viajava solta nos porões dos navios ou no convés, sem qualquer tipo de ordem ou organização e com pouca proteção. Isto fez com que a mercadoria fosse exposta a intempéries, erro humano ou danos, causando custos adicionais de manuseamento, carga e descarga e atrasos, bem como risco à integridade da mercadoria.

O FCL foi ganhando adeptos e crescendo exponencialmente, ao superar as lacunas do transporte a granel. A globalização da economia e a ascensão dos países asiáticos, convertidos na fábrica do mundo e com a China como expoente especial, promoveram especialmente o desenvolvimento do transporte marítimo de contentores. Durante as décadas de 1970 e 1980, antes da padronização dos contentores em todo o mundo, os portos profissionalizaram-se, atualizaram-se e por sua vez os barcos cresceram em tamanho de modo a gerar economias de escala e poder reduzir os seus custos unitários de transporte de contentores.

Assim, em meados da década de 1980, o LCL veio para dar resposta às necessidades provocadas pelo transporte de mercadorias fracionadas ou pequenas, que ocupavam menos que um contentor cheio.



3

PRINCIPAIS PLAYERS

Entre as principais figuras envolvidas no transporte de uma mercadoria por grupagem marítima desde Portugal podemos encontrar:

EXPORTADOR

Este é o fabricante ou vendedor da mercadoria que precisa de ser exportada para um país terceiro. Geralmente contrata um transitário para realizar a operação.

TRANSITÁRIO (Freight Forwarder)

Empresa de transporte que atua como intermediário facilitando indiretamente o serviço de transporte marítimo ao exportador, tanto em serviços de exportação como importação. Pode ser uma empresa multinacional, com presença global e escritórios tanto na origem como no destino ou pode ser uma empresa local, cujos serviços no destino sejam realizados por um agente ou correspondente (empresa local da zona com a qual o transitário colabora habitualmente). **Quando se trabalha com um FCL, contrata-se diretamente os serviços com o agente de navegação enquanto que com um LCL contrata um consolidador.**

O transitário também poderá estar encarregue dos serviços de recolha das mercadorias (transporte terrestre), desalfandegamento, contratação do seguro, paletização, entre outros, subcontratando o consolidador para esse efeito ou fazê-lo através de outros fornecedores habituais. Em qualquer um dos casos, o exportador costuma manter o contato apenas com o transitário, apesar de que na operação de exportação intervenham mais empresas.



CONSOLIDADOR – NVOCC

Esta é a empresa de logística responsável pela prestação de serviços de transporte.

LCL Marítimo.

Pode ser de dois tipos:

- **Consolidador neutral:** Aquele que presta serviços apenas a empresas de logística, como transitários. Não trabalha diretamente com exportadores ou importadores diretos para não entrar em concorrência com os seus clientes. Entende-se como grossista de transporte, e como tal só funciona para profissionais do setor. O principal benefício desta neutralidade é que os seus clientes (transitários) oferecem uma maior massa crítica e volume (vital para a sua sobrevivência) e o seu custo de aquisição de clientes é menor como veremos mais à frente. Por outro lado, as margens com as quais trabalha são menores. Os custos na cadeia logística são muito transparentes e visto que os seus clientes são especialistas e os profissionais do setor não podem modificar os preços em excesso.

- **Consolidador Não Neutro:** Aquele que presta os seus serviços sem discriminar se o seu cliente é exportador ou importador direto ou empresa de logística. Neste grupo temos empresas de logística ou transitários que, além de oferecerem serviços de transporte aéreo e FCL, oferecem LCL diretamente para algumas rotas. O principal benefício é que as suas margens podem ser maiores, pois os seus clientes são clientes diretos, com menos experiência e conhecimento dos custos.

Em contrapartida, estes clientes fornecem um menor volume regular, pelo que é necessária uma base de clientes muito mais ampla do que a que possa ter um consolidador neutro para manter o negócio. Nestes casos, não é comum que os seus clientes sejam outras empresas de logística uma vez que, devido à falta de neutralidade, poderiam perder os seus clientes finais para o consolidador não neutro se este decidir dispensar o intermediário e oferecer os seus serviços diretamente.

COMPANHIA DE NAVEGAÇÃO – TRANSPORTADORA – LINHA DE TRANSPORTE – VOCC

A companhia de navegação é a proprietária do contentor e do navio. Aluga o contentor, envia para o grupador e transporta-o até ao destino de acordo com as normas e legislações internacionais e as cláusulas de conhecimento embarque. As empresas de transporte podem ir diretamente aos clientes finais e fazem-no de facto com os grandes exportadores / importadores do país, também chamado de “BCO” (Proprietário de Carga Beneficente). Estas são empresas que assumem o controlo da mercadoria no porto de destino, sem necessidade de intervenção de um intermediário ou transitário, dado o seu volume de embarques, experiência e até departamentos de logística próprios. Não obstante, grande parte do volume de contentores é fornecido por transitários, uma vez que as companhias de navegação carecem da capilaridade e dos recursos necessários para identificar, contratar e mediar com pequenos e médios exportadores.

IMPORTADOR

Comprador ou destinatário final da mercadoria e que utiliza um transitário para recebê-la.



4 ENTRAVES À ENTRADA NA GRUPAGEM MARÍTIMA

Existem muitas barreiras à entrada na grupagem marítima que dificultam o acesso ao mercado aos novos consolidadores marítimos, como por exemplo:

COBERTURA MUNDIAL

Quanto menor e mais reduzido for o leque de serviços oferecidos por um consolidador neutro, mais complicado é obter o apoio dos seus clientes. Os transitários procuram um fornecedor que possa responder à maioria das suas necessidades LCL em termos de destinos e origens e isso implica **que o consolidador deva ter uma rede extensa e mundial de agentes** que, ao contrário dos transitários, são especializados em LCL tanto ao nível da facilitação de boas operações na origem/destino como ao nível de tempo para contribuir com as operações consolidadas com LCL.

ALTO VOLUME REGULAR

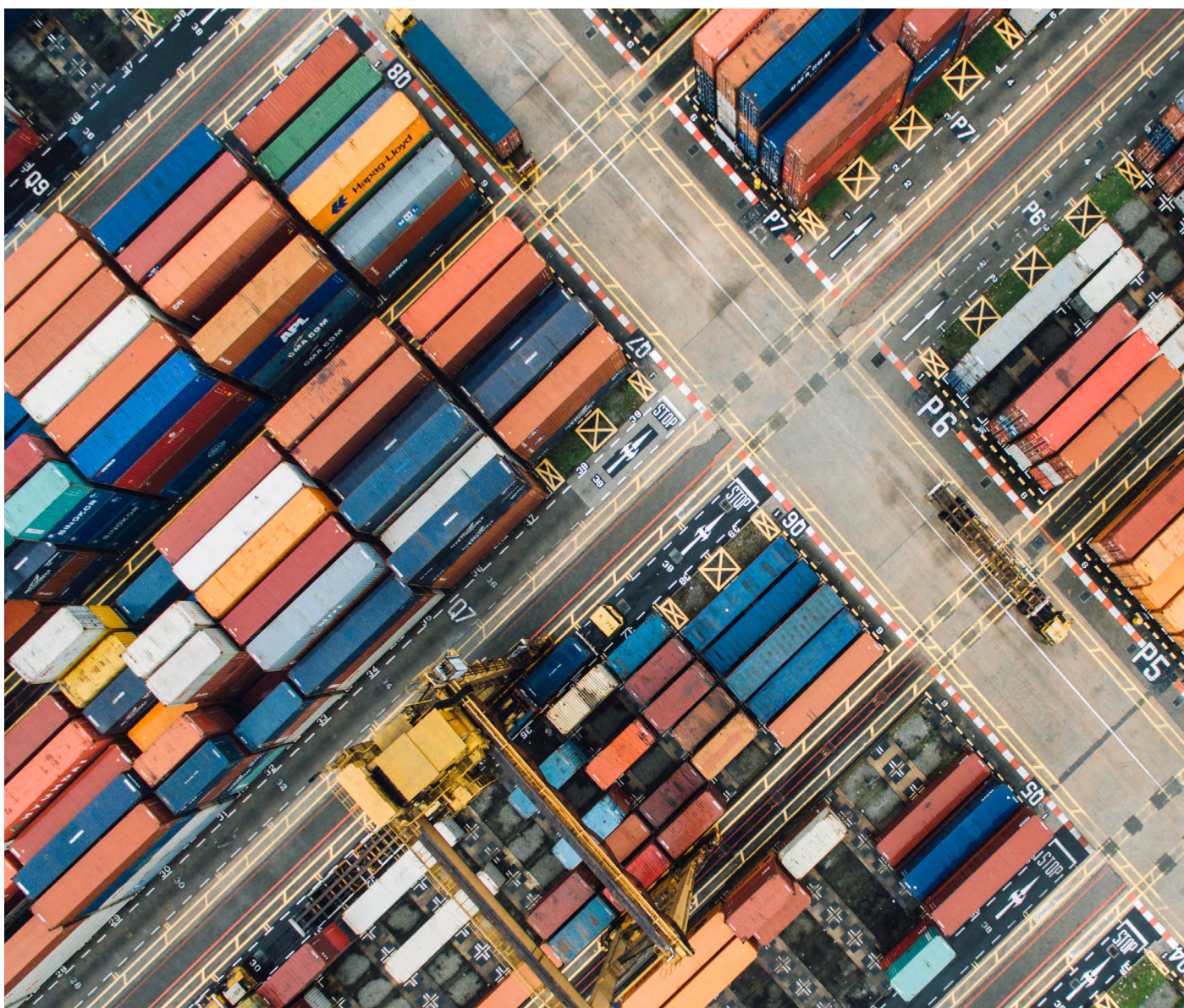
De modo a otimizar as suas operações e os seus consolidados e poder oferecer um preço competitivo aos seus clientes, **o consolidador necessita ter um grande volume de forma regular** para a maioria dos seus destinos e origens. Até que não consiga alcançar isto, ficará numa fase de investimento, tanto em tempo como em dinheiro, e torna-se muito difícil atingir benefícios ou resultados positivos durante este tempo. Este esforço para obter lucros é um dos principais aspetos que desencorajam a chegada de novos concorrentes.

TRANSPARÊNCIA DE PREÇOS

Como dissemos antes, por se tratar de um mercado tão transparente, os consolidadores estão sob constante escrutínio dos seus clientes e **sé necessário prestar um bom serviço a um preço muito bom**. A rentabilidade vem do elevado volume de operações e não de operações pontuais, que torna um negócio de baixa margem unitária.

BAIXO CUSTO DE CÂMBIO

Assim como um transitário pode utilizar diferentes armazéns, fornecedores de transporte terrestres, companhias aéreas ou companhias de navegação, o mesmo acontece com a grupagem marítima. Os transitários recorrerem a vários consolidadores regularmente, o que faz com que a diferença entre eles seja nula, podendo valorizar o que ofereça melhor serviço e preço de forma imediato e penalizar o outro.



5 DESAFIOS DA GRUPAGEM MARÍTIMA NO SÉCULO XXI

Em menos de 50 anos, o setor de transporte e logística experienciou múltiplas mudanças como a implementação de novas tecnologias ou nova legislação, e com cada um deles os diferentes concorrentes tiveram que se adaptar para sobreviver. Os principais desafios que os consolidadores terão de enfrentar a médio e curto prazo são:

INFORMATIZAÇÃO

Tal como noutros setores, a digitalização também prevaleceu na logística. **Os clientes estão a exigir cada vez mais acesso a informações em tempo real, localização das suas cargas, rastreabilidade, encurtamento dos tempos de espera** entre as suas solicitações e respostas do seu fornecedor, etc.

As primeiras a avançar nesse caminho foram as empresas de navegação, oferecendo aos seus clientes (clientes diretos e transitários) a possibilidade de utilizar os seus websites para comunicar com eles. Hoje em dia a maioria dos grandes consolidadores têm sites que permitem os clientes fazerem novas reservas ou consultar ou atualizar as antigas, poder obter cotações online sem intervenção direta do fornecedor, geolocalizar as suas cargas em tempo real, obter as fotos da mercadoria à chegada ao armazém, entre outros, tudo com o intuito de reduzir os tempos de espera ou troca de correspondência e ganhar eficiência.

DEPENDÊNCIA DIRETA DAS COMPANHIAS DE NAVEGAÇÃO

Estamos atualmente numa situação de consolidação do mercado das companhias de navegação, onde as grandes companhias de navegação estão a absorver as pequenas, restando cada vez menos. Isso cria uma situação de dependência direta das companhias de navegação onde a prestação dos seus serviços é reduzido em comparação ao que acontecia há 10-15 anos. **Hoje em dia, as companhias de navegação controlam diretamente o preço e o espaço, e há problemas devido à escassez de contentores e à disponibilidade de espaço em algumas rotas.** Prevê-se que esta situação se propague no futuro e que os consolidadores com massa crítica suficiente e boas relações com as companhias de navegação (em parte pelo volume que administram), sejam os que melhor podem lidar com a situação de falta de espaços e preços elevados. de espacios y precios altos.

AUMENTAR A COMPETIÇÃO

Os consolidadores não só têm de lidar com a concorrência interna, que significa lutar de forma desportiva com outros consolidadores, igualdade de condições como também devem **adaptar-se ao facto de que os transitários e empresas de navegação acedem também ao setor LCL.**

■ **Transitários:** há algum tempo que é comum que médios ou grandes transitários **decidam fornecer serviços LCL diretamente e tornar-se no que definimos anteriormente como Líder de Grupo Não Neutro.** Estes transitários, uma vez que acumulam volume regular para uma ou várias rotas, podem decidir prestar o serviço diretamente, fazendo o seu contentor de grupagem diretamente sem subcontratá-lo a um consolidador. Assim sendo, assumem o risco da operação, mantendo a margem se der certo ou incorrendo numa perda. Este volume de negócios é, portanto, extraído do canal da grupagem tradicional.

■ **Companhias de navegação:** a maioria iniciou um caminho de integração vertical que lhe permite ganhar eficiência e melhorar as margens. **Las navieras se centran, cada vez más, en ofrecer un servicio completo. As empresas de navegação estão cada vez mais focadas em oferecer um serviço completo de porta em porta ao contrário do seu tradicional serviço de porto a porto.** Algumas companhias de navegação assumiram participações em grandes transitários e pode acontecer que no futuro decidam dar o passo e juntar-se também ao sector LCL, facilitando os serviços de grupagem marítima num direto.



6

CHAVES PARA ESCOLHER O SEU FORNECEDOR DE GRUPAGEM MARÍTIMA

Ao selecionar um fornecedor de grupagem, existem vários aspetos que devem ser levados em consideração. Entre eles podemos destacar os seguintes:

COBERTURA DE SERVIÇOS

É aconselhável escolher um prestador com capacidade para prestar serviço LCL globalmente. É fácil para um consolidador de grupagem servir uma determinada rota onde há muito volume, mas e num ponto interior do país de destino? Ou por uma rota menos habitual? Ou ao fazer uma cotação de preço de porta a porta? **Quanto maior a cobertura do serviço, melhor a folha de apresentação do fornecedor.**

SERVIÇOS DIRETOS OU NÃO DIRETOS (TRANSBORDO)

Quando um consolidador menciona um serviço direto, significa que o mesmo contentor que sai da origem é o que chega ao destino. Por exemplo, **um serviço direto de Espanha para Sidney implica que o mesmo contentor que sai de Espanha seja o que chega ao seu destino final, em que a mercadoria não sofre qualquer manuseio** em portos intermediários. Pelo contrário, quando um consolidador indica que o seu serviço de Espanha para Sydney é via Singapura (ou seja, não direto), significa que a mercadoria sai da Espanha num contentor com destino a Singapura e quando lá chega é esvaziado e as mercadorias destinadas a Sydney vão esperar que um novo contentor de grupagem seja abastecido com Rota Singapura-Sydney. Assim, viajará com outras mercadorias de origem singapurense e de países terceiros.

Da mesma forma, quando um transitário explica ao cliente final que o serviço escolhido para o seu contentor FCL com **destino a Sydney é com transbordo em Singapura, o transitário refere-se ao mesmo navio saindo de Espanha, não será aquele que chegará ao destino final**, pois em Singapura o contentor vai mudar de navio.

No caso do LCL é sempre melhor escolher as rotas mais diretas possíveis e evitar transbordos, principalmente por:

- **A rota direta evita que a mercadoria seja adulterada**, o contentor fecha na origem e não reabre até o destino final, minimizando assim a possibilidade de a mercadoria sofrer danos, perdas, desvios, etc.
- **As rotas diretas minimizam a possibilidade de atraso da carga** em relação ao tempo de trânsito esperado. Quanto mais indireto for um serviço (podendo ter 1 ou 2 transferências) maior é a probabilidade de o tempo de trânsito esperado ser atrasado ou desviado.
- Quanto mais direto for um serviço, mais competitivo será o preço (considerando de porta em porta).

CONFIABILIDADE NO SERVIÇO

Mencionamos anteriormente que, para um transitário, o custo de mudar de um consolidador para outro é muito baixa ou inexistente. Isso significa que pode recompensar ou punir o bom ou mau serviço, escolhendo a quem atribui as diferentes operações. Os transitários estão bem cientes de que **a confiabilidade do serviço é um fator essencial** a ter em conta na escolha da empresa de grupagem com a qual trabalham. Aqui entra em jogo a regularidade das saídas anunciadas nos seus itinerários, respeitar o horário de trânsito, fazer um bom acompanhamento do pré-embarque (recolhas terrestres, desalfandegamento aduaneiro, entre outros, manter informações atualizadas sobre o status das cargas e muitos outros aspetos.

No entanto, deve ter-se em conta que o consolidador, assim como em parte o transitário, é um intermediário e, portanto, depende de muitos elos da cadeia logística. Há sempre a possibilidade de o consolidador não ter os seus próprios camiões com os quais realiza a recolha nem armazém próprio onde carregar o contentor, além de depender de uma companhia externa para o transporte marítimo e o mesmo novamente no destino quando a mercadoria chega ao destino final. Isso implica que algo, em algum momento, pode não correr como previsto, seja por erro humano ou por erro de um dos intermediários subcontratados durante o processo. **Para identificar um bom consolidador, um fator diferenciador é “a Gestão de incidentes”:** como lida com o incidente com o seu cliente, quão diligente é em facilitar uma solução e quão transparente é em fornecer informações sobre o problema, o status da carga e os passos possíveis para resolver a situação. Todos eles aspetos vitais e diferenciadores entre as várias garoupas.

7 TRASNGLORY

Fundada em 1996, a **TransGlory nasce como a principal divisão de consolidado aéreo e marítimo (LCL) do Grupo Romeu, a maior holding espanhola em logística internacional** de mercadorias, com mais de 150 anos de experiência e 30 filiais ligadas ao setor da logística. A TransGlory posiciona-se como uma referência no setor consolidado tanto a nível local como regional, tendo uma presença importante na zona do Mediterrâneo Ocidental. Membro da WORLD WIDE ALLIANCE (WWA) desde 2007, possui uma forte rede de agentes NVOCC em todo o mundo para garantir a mais alta qualidade do serviço e segurança para as suas cargas, garantindo total neutralidade e cobertura em todo o mundo. Além disso, possui escritórios próprios em Espanha, Portugal, Marrocos, Argélia e Tunísia.

Consulte o [nosso site](#) para obter mais informações sobre os serviços que oferecemos ou entre em contato connosco por [email](#).



Segue-nos nas redes sociais!



Utiliza a nossa ferramenta de controlo online

my.Transglory.pt

A ferramenta definitiva para controlar a sua carga

SABER MAIS



TransGlory
PORTUGAL