

A Indústria de Superiates:

Por que ainda não é uma parte da cena econômica brasileira?

1. Introdução

Um Superiate é determinado como um iate com *linha de carga* maior que 24m, que é governado pelos regulamentações internacionais de segurança. (a)

A lei atual no Brasil não diferencia entre Superiates e navios comerciais.

Atualmente a lei brasileira não regulamenta iates maiores; aqueles que cabem no código LY2, estabelecido pela MCA (Agência Marítima e Guarda Costeira da Grã Bretanha), um código para grandes iates que é amplamente respeitado no setor internacional. (b)

Um iate que entra em águas brasileiras não estaria sempre fazendo um serviço de charter, porque às vezes estaria a serviço do dono, sendo uso privado. Atualmente iates são permitidos de entrar no Brasil sob regime temporário, e quando querem oferecer para charter o imposto é aplicado sobre o valor da embarcação, e não sobre o valor da atividade econômica. Além disso, a lei atual só dá 3 meses aos iates de bandeira estrangeira, o que restringe o potencial de renda.

O tamanho da frota global deste tipo de iate é aproximadamente 5,130 (dez. de 2015) (c)

Esta frota cresceu, em média, 5.4% por ano durante as últimas duas décadas. (d)

Devido à distância do Brasil das outras regiões populares na cena de superiates, somente os maiores tendem a vir nesta direção. Entretanto, o número destes grandes iates está crescendo.

Em 2012 haviam 1344 deles com comprimento maior que 40 metros.

Desta quantia, 561 eram maiores que 50 metros.

No Brasil, não existe nenhum iate acima de 50 metros. Estimam -se que o número com bandeira brasileira nem chega a 50, com menos de 10 desses maiores que 40m. Pode-se constatar que este setor não é devidamente reconhecido.

Mais e mais desta frota global planeja viagens à Patagônia, desta forma, cada barco navegará no litoral brasileiro pelo menos uma vez. Normalmente vão querer parar para visitar o belo país, e fazer ao menos uma parada técnica para combustível e provisões.

Um charter de 2 semanas nestas águas compensaria consideravelmente os custos de viagem do/para o Caribe ou Mediterrâneo. (veja abaixo, 6. Strategy)

Na página seguinte tem um artigo sobre o setor emitido por Camper & Nicholsons, um dos líderes no mundo de corretagem de iates, envolvido no setor de Superiates desde 1782 como construtor, corretor, gestor e representante dos donos.

Breve introdução à indústria de Superiates, por Camper & Nicholson (2008)

A indústria de superiates é única, bem diferente das outras do mundo. Envolve intermediários, vendedores e construtores, gerentes de iates e tripulação. O mercado de compra e venda é a área que mais fatura, abrangendo tanto os corretores como os estaleiros.

O mercado se baseia nestes iates (acima de 24m/80 pés para ser chamados de 'Super'), que na sua maioria são customizados parcial ou completamente. Cada um deles é feito sob medida até um certo ponto, e alguns na sua totalidade, dependendo dos desejos do cliente. O nível de investimento é então, suficiente para contratar líderes do ramo para assegurar um alto nível de conselho e qualidade. Isso também destaca a necessidade de um bom broker, e todos partidos trabalham para satisfazer os requerimentos do dono.

Em relação ao mercado de corretagem, isto é, a compra e venda de iates usados, a maioria destes usados são colocados numa agência central. Esta assume a responsabilidade da venda e marketing da embarcação e recebe a comissão quando um contrato se finaliza.

Devido ao tamanho, exuberância, poder, nível de luxo, desenho, performance e sistemas eletrônicos, precisa-se de tecnologia e sofisticação cada vez mais avançadas. Ser dono de um grande iate assim, vem junto com a necessidade de empregar uma equipe de gestores experientes, capazes de implementar certas medidas de seguridade e segurança. A maioria das empresas de corretagem tem seu próprio departamento de gerência de iates, cuidando de todas as operações, contabilidade e serviços em terra. Estas fazem o laço importante entre o dono, o capitão e a tripulação, junto com os vários órgãos.

Outra área deste setor é o negócio dos charters. Surgiu em meados do século 20 e virou um ramo muito forte. Muitos Superiates estão disponíveis para alugar nas férias, e muitos donos optam por isso para contrabalancear as contas. Prometem luxo incomparável, seguridade, privacidade e uma chance de escapar das multidões e complicações da vida diária. Existem centenas de brokers de varejo para este fim no mundo, mas os verdadeiros costumam pertencer à uma casa de corretagem maior.

Junto com os brokers de varejo, cujo papel é organizar o charter perfeito para seu cliente, a maioria destas casas de corretagem também se beneficia da sua própria agência de marketing. A gestão de um charter é uma tarefa completa que exige a divulgação cuidadosa para as pessoas certas.

O ingrediente final do setor de Superiates é a tripulação, que é fundamental para operações e charters bem-sucedidos. Porém, para conseguir a mais profissional e qualificada tripulação, é preciso um investimento significativo de tempo, esforço e conhecimento. É prática comum manter a tripulação a bordo o ano inteiro, independente se o barco é para uso familiar ou para alugar.

A tripulação cuida da manutenção diária, atua como seguridade constante e estas pessoas são os responsáveis por cuidar dos convidados. Localizar a tripulação certa é imprescindível. Precisa-se de gestão meticulosa de gente e orçamento. A melhor opção é sempre procurar especialistas dedicadas à localizar estes profissionais marítimos. Por isso, muitas casas de corretagem possuem o próprio braço de recrutamento.

2. Objetivo

Fomentar um ambiente que deixe a indústria de Superiates florescer no país, com as consequências positivas de criar empregos e impulsionar as economias de vários trechos do litoral, por:

A/. Legalizar a prática de charters de Superiates estrangeiros em águas nacionais.

B/. Permitir que estes iates com bandeira estrangeira permaneçam no país por mais que 3 meses.

3. Comparação com outros países

É relevante que no Brasil não existam iates com bandeira nacional do tamanho e padrão requeridos para o mercado internacional de charter, que geralmente envolve barcos acima de 40 m.

Há demanda mas não há disponibilidade.

União Europeia: Charters são legais, desde que a embarcação siga o padrão de segurança da bandeira que hasteia. Pagam impostos como IVA, que incide sobre o valor do charter no país onde o realiza, independentemente do valor do barco.

Estados Unidos: Somente iates com bandeira Americana podem fazer charter (Jones Act.). A frota Americana de iates para charter é o tamanho certo para satisfazer a demanda.

Caribe e Bahamas: Sem impostos nem restrições. O setor de Superiates é uma das principais fontes de renda em muitas ilhas, sobretudo em Antígua.

Tailândia: Uma lei recente permite que barcos estrangeiros solicitem uma licença especial. (e)

Indonésia, Austrália, Nova Zelândia, Costa Rica e México: Estes são países que planejam mudanças nas suas legislações para melhor acomodar este crescente setor.

4. Dados notáveis

Um número recorde de iates para exploração estão atualmente em fase de produção. (f)

Os custos de operação e gestão de um Superiate são na casa de 10-14% do preço de construção.

Em média, uma embarcação de 55m gastará USD \$100,000 em provisões, USD \$315,000 para atracar e USD \$545,000 em combustíveis.

A Sociedade Internacional de Superiates estima que a construção de um barco de 65 metros criará 350 novas vagas de emprego por um período de 2 anos. (g)

Dependendo do tipo de embarcação, geralmente para cada hora no estaleiro se trabalha mais 4-6 horas nas indústrias relacionadas. (h)

Em 2010 esta indústria contribuiu com USD \$26.6 bilhões à economia mundial, empregando mais de 33,000 tripulantes e 130,000 pessoas na terra. (i)

Pesquisas realizadas pela AEGY (Asociación Española de Grandes Yates) nas Ilhas Baleares mostram que em 2014, haviam 52 destes ‘Grandes lates’ registrados para charter. Logo em 2015, depois da aprovação de novas leis para facilitar o mercado de charters, deu um salto para 86. (j)

Num período de 2 anos este mercado nas Ilhas Baleares gerou aproximadamente USD \$25.4 milhões. (j)

A demanda para reforma e remodelação está crescendo - veja Superyacht 2015.

Gráfico 1: Previsão do tamanho da frota global, acompanhado pelo número mundial de bilionários e o S&P 500 (d)

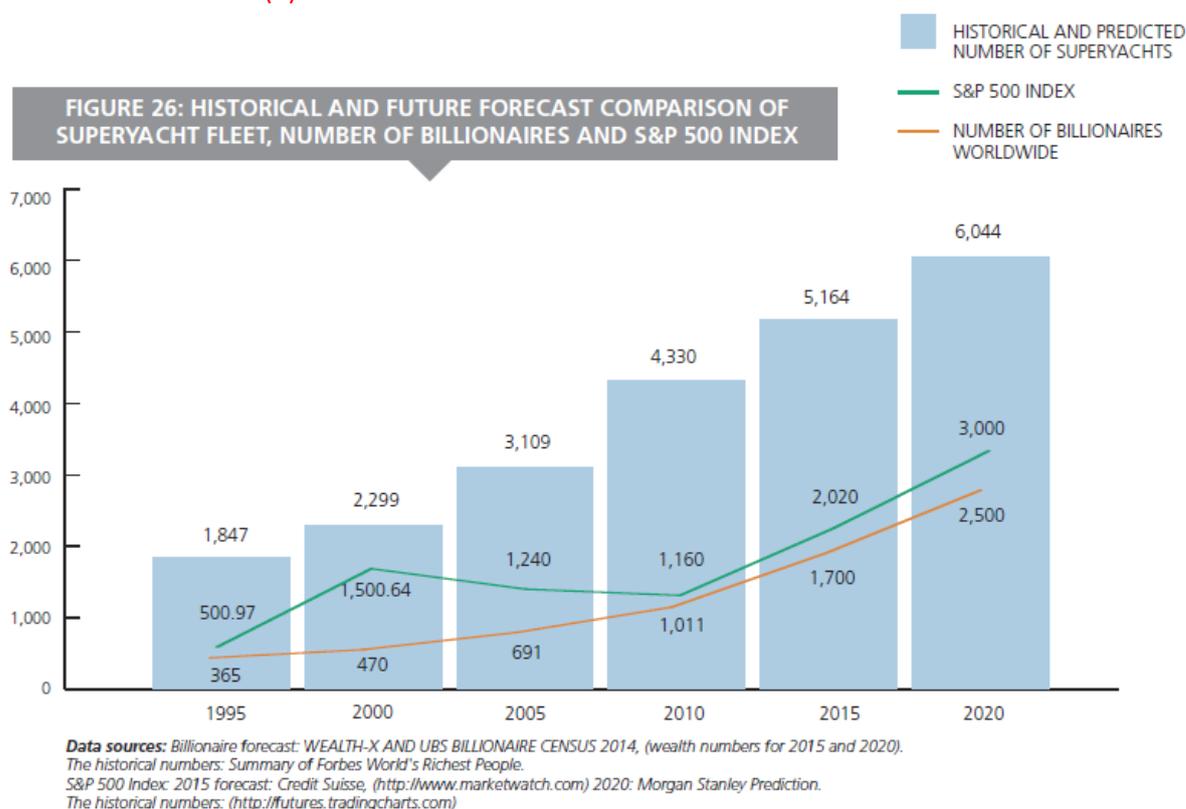
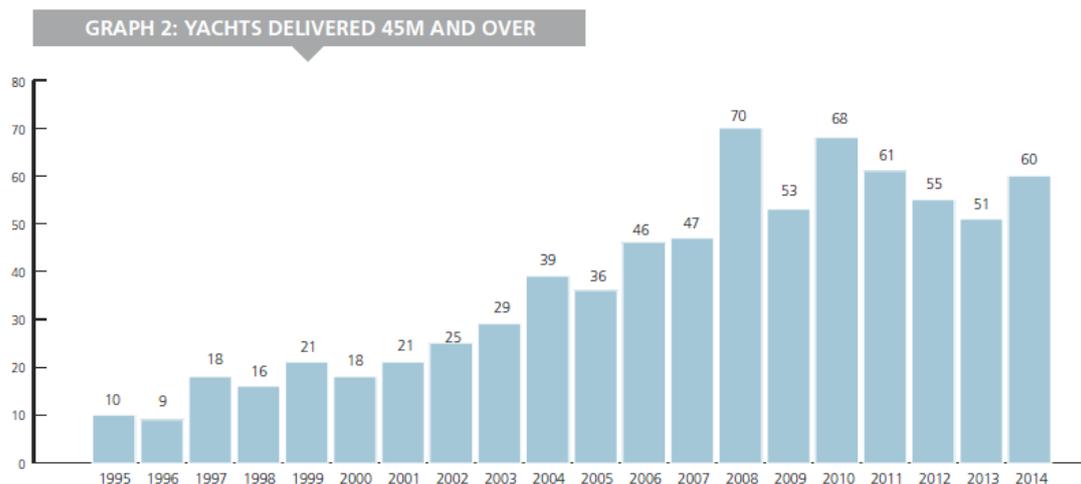


Gráfico 2: Frota mundial com mais de 45m construído desde 1995. (c)



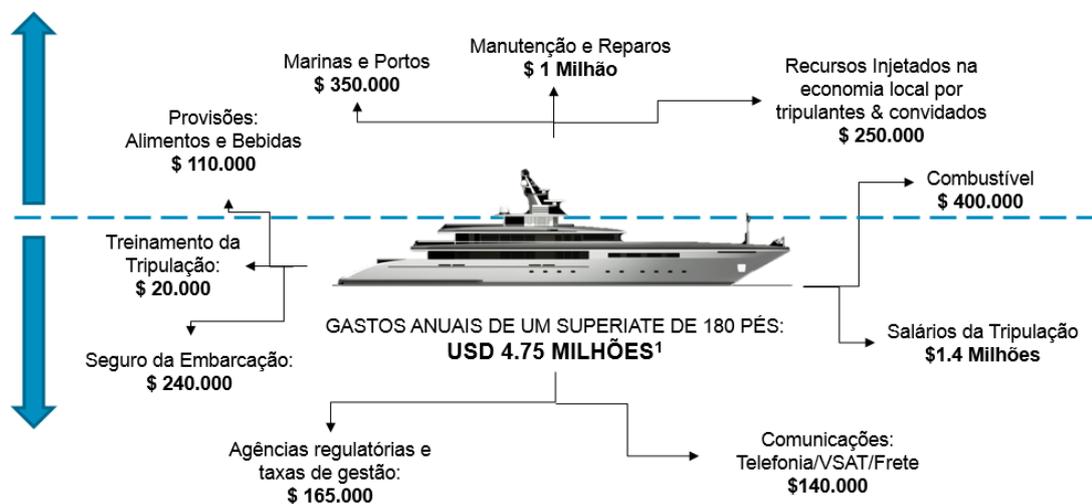
Desde 1995 mais de 775 iates acima de 45m foram lançados.

Gráfico 3: Impacto do Setor de Superiates, 2013 – USSA (Sociedade Americana de Superiates).

COMO UM SUPERIATE REDISTRIBUI RIQUEZAS

10-14% DO PREÇO DE COMPRA SÃO GASTOS ANUALMENTE PARA MANTER UMA EMBARCAÇÃO

GASTOS REALIZADOS NO DESTINO = **USD 2.11 MILHÕES**



GASTOS REALIZADOS NA ORIGEM OU OUTROS

Números em foco:

Dados da Análise Econômica do Mercado de Superiates, 2012 (i)

Os Superiates contribuíram com USD \$26.6 bilhões à economia mundial em 2010.

| | | | |
|--------|-----------------------|---|---------------------|
| Sendo: | Contribuição direta | - | USD \$15.25 bilhões |
| | Contribuição indireta | - | USD \$11.35 bilhões |

- Mais de 6000 empresas fazem parte deste mercado.
- O setor gera salários do valor de €5,99 bilhões anualmente.
- Deste valor, USD \$4.84 bilhões são para empregos em terra e USD \$ 1.8 bilhões para tripulações.
- Emprega entre 130,000 e 150,000 pessoas em terra.
- Até 100,000 empregos para diaristas e empregados de curto prazo.
- Fornecedores e fabricantes são o maior setor dentro deste mercado, com 40,8% do negócio mundial.

5. Estratégia

Sugestões:

Grandes iates estrangeiros poderiam ser permitidos a passar mais tempo no país.

Quanto mais tempo ficam em águas nacionais, mais dinheiro gerarão.

O governo e os órgãos envolvidos deveriam incentivar mais charters com embarcações acima de 40 metros, um tamanho pouco visto em águas locais, que não daria concorrência aos participantes nacionais neste mercado.

a/. Poderia conceder uma licença para charter por aproximadamente U\$ 5000.

b/. Poderia arrecadar um imposto de 10-15% sobre o valor do charter no contrato.

Gasto de 30% do preço indicado do charter em comida, bebida, combustível e outros produtos e serviços.

Um exemplo do potencial de renda obtida por impostos:

No primeiro ano, estima-se que 5 iates de 50m visitem águas brasileiras para lazer e fazer charters; digamos, 3 veleiros e 2 iates a motor, cada um fechando 2 charters de 2 semanas cada um.

Um veleiro de 50m, em média, custa U\$140,000/semana para alugar.

Com imposto de 15% = U\$21,000

3 veleiros com 4 semanas de charter cada um, gerariam um total de U\$252,000

Um iate a motor, em média, custa U\$195,000/semana.

Com imposto de 15% = U\$29,500

2 barcos a motor, 4 semanas de charter cada um, gera um total de U\$23,4000

+ 5 x licença de charter @ U\$5000 da U\$25000

Arrecadação total potencial: **U\$ 511,000**

Quando consideramos os 30% extra acima do preço dos charters, com os mesmos 5 iates fazendo 4 semanas de charter cada um, as atividades acima mencionadas, além dos impostos arrecadados, poderiam injetar U\$972,000 na economia local.

6. Conclusão

A Indústria Internacional de Superiates não é só uma questão de lazer para indivíduos de altíssimo poder de compra, ou 'UHNW' (sigla em inglês - Ultra High Net Worth).

O setor gera muita renda, causa um impacto econômico direto e uma ampla criação de vagas qualificadas ou não, que abrangem vários setores. A maioria destes empregos não são para colarinhos brancos.

O Brasil infelizmente, até agora, ignora a possibilidade de crescimento neste setor. A receita é insignificante quando comparada com o potencial que tem daqui para frente.

Fontes

- (a) [Yacht classification definitions](#) - Boat International 21 January 2015 by Paolo Moretti, RINA
- (b) [LY2](#) – Large Yacht Code
- (c) [Superyacht News](#) 10 December 2015
- (d) Superyacht Intelligence Report 2015 pg. 92 / 94
- (e) [Yacht Charter Fleet](#) Thailand announces Superyacht Charter plans
- (f) [Boat International](#) 14 Dec 2015
- (g) [Super Yachting Index](#), Camper & Nicholsons, July 2013 pg 15
- (h) [Financial Times](#) 25 Sept 2013
- (i) [Superyacht Intellegence Agency](#) - Economic Analysis of the Superyacht Industry 2012
- (j) [AEGY](#) 12 Dec 2015

Todas valores cotados em \$ USD

ABRASSI 29 Fevereiro 2016