



AGEPOR

ASSOCIAÇÃO DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO DE PORTUGAL

19

Ver para ir
mais longe



PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

Terminal de
Granéis Líquidos

Terminal
Petroquímico

Terminal de
Granéis Sólidos,
Carga Geral
e Ro-ro

Terminal de
Gás Natural

Terminal de
Contentores

Zona de
Actividades
Logísticas

Moderno e simplificado (*e-hub*), é um porto de águas profundas (-28m ZH), movimentando anualmente 26 milhões de toneladas de mercadorias. Adjacente à maior plataforma industrial e logística da Península Ibérica (ZILS), dispõe de excelentes acessibilidades rodo-ferroviárias a todo o seu hinterland, distando 150km de Lisboa e 600km de Madrid.

www.portodesines.pt




Óscar Burmester

Presidente da Direcção Nacional da AGEPOR
Burmester & Stuve

EDITORIAL

Manda a tradição que no início de um novo Ano se deseje a todos um Feliz Ano. Como parece óbvio, não vou deixar certamente de cumprir a tradição, e começo, em consonância, este primeiro Editorial de 2013 por desejar aos meus colegas Agentes de Navegação e Transitários, e também a todos os leitores desta Revista, um Ano de 2013 cheio de sucesso.

Mas quero ir um pouco mais longe que apenas cumprir a tradição. Desejar apenas, é muito fácil e, por si só, não é um garante que vai tudo correr pelo melhor. Para mim, muito mais importante que o desejo é o afiançar-vos, com toda a certeza, que da minha parte tudo farei para que 2013 corra bem. Quero assim não ter medo de, correr desde já o risco, de vos assegurar que se algo vier a correr mal, não vai ser por minha culpa, inacção ou até porque me tenha acomodado.

A minha condição de Agente de Navegação faz de mim um guerreiro e, como sempre, vou dar o meu melhor para vencer todos os desafios que 2013 colocar no caminho, destacando, desde já o 8º Congresso da AGEPOR, que se realizará em Maio, e que, desta vez, procurará analisar e antecipar o futuro da nossa profissão.

Tenho a certeza que se do vosso lado a ambição e vontade forem iguais às minhas, não teremos nada a temer. Ultrapassaremos o pessimismo dos velhos do Restelo e, quais navegadores ousados, enfrentaremos com o nosso profissionalismo e experiência as tempestades que os mais pessimistas teimam sempre em colocar na nossa rota. Não será seguramente por nós que Portugal não se vai cumprir.

A confiança é tanta que até já comecei a escrever o Editorial de Dezembro, que começa assim: "2013 foi um bom Ano..." ●

ÍNDICE

3
EDITORIAL
4
AGEPOR

ENTREVISTA

RUDOLFO BURMESTER

6
CONCURSO
"SEA THE WORLD"
 2ª ETAPA DO CONCURSO

SEA
 the **2ª ETAPA**
WORLD
AGEPOR
 concurso fotografia
 de 1 Outubro 2012
 a 31 Setembro 2013

8
NOTÍCIAS
 VISITA AOS ASSOCIADOS

AGEPOR
 VISITA OPDR


Entrevista

Rudolfo Burmester



- Pode falar-me um pouco sobre a origem da Burmester & Companhia?

Nos anos de 1830/1850, a cidade de Hamburgo vivia uma crise e a numerosa família Burmester enfrentou dificuldades de vária ordem. Assim, o bisavô J. W. Burmester, resolveu emigrar para Portugal onde, já um ou dois séculos antes, tinham estado uns irmãos Burmester, do ramo britânico.

Chegou ao Porto em Dezembro de 1834, a bordo de um navio que deve ter tido uma péssima viagem, pois levou semanas a chegar àquela cidade.

Dedicou-se ao negócio do vinho do Porto e tinha como mercado principal a Alemanha, de onde importava o vasilhame vazio que, na altura, não se fabricava no nosso País.

Daí que o facto de, posteriormente, se envolver, também, na actividade comercial do “shipping” foi uma consequência lógica e, no decorrer dos tempos, ele e os seus filhos e a fábrica de Oldenburg, uma cidade da Baixa Saxónica, perto de Bremen, iniciaram o fretamento de navios, tornando o negócio, com mais interessados da Alemanha, de tal maneira importante que acabaram por fundar a Oldenburg-Portugiesische-Dampfschiffs-Rhederei (OPDR), a qual, desde 1882 até à data, só teve de interromper o funcionamento da linha entre a Alemanha e Portugal durante as duas Guerras Mundiais do século passado. Creio que é a única Companhia de Navegação a manter esse serviço durante uns bons 130 anos.

- Como evoluíram e ganharam mercado num sector tão competitivo?

Houve vários desafios durante estes anos todos do após 2ª Guerra Mundial.

O “arranque” no Outono de 1939, com a vinda dos primeiros navios da Alemanha, não foi fácil, já que operavam no tráfego Norte da Europa/Portugal várias companhias de navegação. Lembro-me que éramos 5 pessoas a colocar a Burmester em funcionamento: o meu pai, um tio/primo, o filho deste (o inesquecível Albino Marinho), continuo e homem para todas as necessidades, que se manteve connosco durante toda a guerra e também eu, com os meus 39 anos.

Um desafio complicado, foi convencer os carregadores/recebedores a desviarem as suas cargas do Rio Douro para o porto de Leixões. O Douro era um porto muito complicado, não só por causa da perigosa barra, da dependência das marés, mas também pelo fraquíssimo rendimento nas operações de carga e descarga.

Na importação, os recebedores das suas mercadorias faziam questão de as receber à prumada do navio nas barcaças dos seus barqueiros. Nunca me esquecerei que, um navio, mais precisamente o “Homberg”, com os seus 86 metros de comprimento, teve de descarregar essas mercadorias todas (frigoríficos, motociclos, automóveis, ferro, aço, produtos químicos, pneus, etc.) para 84 barcas diferentes. Quer isto dizer que, de cada vez que surgia num dos quatro porões uma remessa para o importador X, chamava-se a correspondente barca para acostar ao navio. Se a meio desta descarga surgia outra carga para o importador Y, a barca do X desacostava para dar lugar aquela do Y. Resumindo, das 8 horas da manhã para as 5 horas da tarde, conseguia-se uma média de 12 toneladas por 4 gangas!

Não foi fácil convencer os importadores a preferirem Leixões e, sem dúvida, havia uma certa e lógica pressão por parte dos barqueiros.

Foi então que a Burmester “inventou” o chamado “dual-rate-system”, que consistia num frete ligeiramente mais baixo para as cargas destinadas a Leixões, em relação ao que tinha por fim o rio Douro. Devo dizer que também não foi fácil convencer a OPDR e as demais companhias de navegação a aceitar este projecto.

- Quais foram os maiores desafios que enfrentaram e como os conseguiram superar?

Um deles, que corria paralelamente com o acima descrito, foi a luta por espaço de atracação dos navios nos muito escassos cais acostáveis em Leixões. Este porto mantinha-se quase continuamente congestionado, os navios tinham de aguardar vez para atracar, fundeando, entretanto, no ante-porto ou ao largo de Leixões. Perdiam-se manhãs inteiras a negociar/discutir o espaço do então Posto Central da APDL, situado no lado sul da Doca 1 (ao tempo, a única disponível) debaixo da ponte móvel.

Muitas vezes éramos uma boa dúzia de Agentes de Navegação a estudar a forma de obter o mais rapidamente possível espaço para atracar os seus navios.



Outro desafio foi a adaptação, quer da OPDR, quer da Burmester, ao contentor. Ainda não existiam navios porta-contentores em quantidade, pelo que eram de um afretamento elevadíssimo, obrigando-nos a “ginásticas tácticas”, para manter o tráfego em navios polivalentes. Entre outras dificuldades de ordem técnica, tinha-se de enfrentar a situação de um navio destes, para efeito de prioridades de atracação, não ser considerado porta-contentores e suscitava-se, não poucas vezes também, o caso de o aceitarem como navio de carga geral (fraccionada, como hoje se diz).

- Como vê a situação actual do sector? E em que difere do tempo em que começou a trabalhar?

O nosso sector vive uma época relativamente tranquila, o Porto de Leixões dá excelente resposta, os concessionários dos terminais de contentores e dos cais para as cargas a granel e para as tais fraccionadas dão bem conta do recado, produzindo aceitáveis rendimentos no manuseamento das mercadorias, a par de uma excelente política com os sindicatos dos trabalhadores portuários. Claro que, por dependerem da procura e do custo dos afretamentos de navios, os níveis dos fretes não conseguem obter uma estabilização satisfatória.

Querer falar da diferença do trabalho de uma Agencia de Navegação entre “os meus tempos” e a actualidade é tão abismal que tal não se pode descrever numas dúzias de linhas. Nos meus 74 (!) anos de actividade tudo levou uma enorme remodelação. Tudo, não só no meu sector. Para abreviar, basta ter em conta que o “shipping” de então era um comércio marítimo e hoje é uma indústria. Os armadores faziam questão de operar com navios, cuja silhueta era inconfundível em relação a outros, não falando sequer nas cores da chaminé. Eram bonitos, bem desenhados, por vezes nem muito práticos. Actualmente não têm um aspecto agradável, mas sim agressivo. Para melhor aproveitamento do espaço útil para a carga apresentam-se com o casario o mais à ré possível, estreito e alto, de 5 a 7 “decks”. A nível de escritório, por exemplo, uma chamada para Roterdão ou Hamburgo demorava entre meio e um dia de espera. Ter chamadas imediatas é bastante recente. Uns bons anos depois de começar, apareceu o telex, uma inovação que facilitou um pouco mais as comunicações, algo que hoje já ninguém usa. A evolução é enorme. Hoje já ninguém usa papel, praticamente; naquele tempo, tínhamos de fazer manifestos de carga com um metro e tal de largura e o cabeço da máquina de escrever tinha de ter essa largura. O que levava a que a simples elaboração de um Bill of Lading demorasse, por vezes, até às 3h da manhã, coisa que hoje é impensável. Por um lado para melhor, mas por outro, toda esta nova tecnologia tornou este mundo náutico mais mecânico, mais desgastante. Outra grande desvantagem, que é inevitável, é, este novo sistema rápido e sem papéis custar postos de trabalho. O número de colaboradores desceu para metade do que era. Este mundo ficou também mais impessoal; por exemplo, no

Natal, se houvesse navio em porto, tanto o comandante como o chefe de máquinas eram convidados para vir consoar connosco; agora nem os conhecemos. Essa parte, a chamada parte romântica, morreu.

A zona do Infante era onde os agentes se reuniam, onde paravam, hoje não sei como está, até porque a maioria são mais novos que eu, mas suponho que esse contacto já não exista.

Posso-lhe dizer, por graça, que no tempo dos meus avós ainda não havia telegramas nem algo que se pareça; os navios vinham “ao calhas”, então encontravam-se os velhos agentes de navegação, nas suas carroças, ali em Leça, onde é hoje o Restaurante Boa Nova, tem lá um patamar alto e estavam lá os senhores todos a beber os seus cálices de vinho do porto e, entre um copo e outro, faziam apostas sobre que navio seria o primeiro a chegar.

- Com que olhos vê o futuro da empresa e do sector?

Imaginar o futuro não é fácil. Enfim, o transporte marítimo tem sempre que existir. Até porque, ainda hoje, é inexplicável que Portugal ainda não tenha a bitola ferroviária para a Europa, dado que faz mais sentido a carga ir por terra do que por mar. Mas enquanto não se decidem, folgamos-nos as costas.

Quanto à Empresa estamos permanentemente à procura de soluções que equilibrem o mercado. Neste momento estamos muito envolvidos, para além das linhas regulares, em transportes especiais, eólicas, cargas volumosas e transportes internacionais. Estamos sempre à volta do mesmo, há carga e cabe-nos saber como transportá-la.

- Pensa que a AGEPOR, que ajudou a criar, foi um projecto que valeu a pena?

Foi um projecto muito complicado, muito demorado. Sobretudo muito delicado porque havia diferenças e choques internos entre Lisboa e Porto; não foi fácil, mas deu-me muito prazer trabalhá-lo. Foi necessário para estabilizar o funcionamento da vida associativa da navegação e tornar a nossa actividade mais visível. Havia uma altura em que o governo pensava que nós éramos barqueiros e lembro-me que os Secretários de Estado não sabiam muito bem o que é que nós estávamos a fazer; hoje, graças à Agepor, sabem-no com certeza. Lembro-me que para tentar não ferir susceptibilidades entre o Norte e Lisboa, na altura, pus uma questão da qual me orgulho, que era a de arranjar um Director Geral que fosse aceite quer por Lisboa quer pelo Porto. Encomendamos a um “headhunter” aqui do Porto que estava em Lisboa a trabalhar, o qual encontrou o actual Director Executivo, Dr. Belmar da Costa. Os objectivos em que pensamos quando criamos a Agepor foram cumpridos.

continuação

Entrevista



Rudolfo Burmester

- Conte-nos uma pequena história (peripécia) ocorrida na sua vida profissional.

Peripécias na minha vida profissional é coisa que não falta. Vou contar uma que julgo ter alguma piada.

Nos tempos antes do 25 de Abril, os navios, quando chegavam, eram visitados pela PIDE. Os agentes policiais que faziam esse trabalho eram razoáveis, até parecia que eles escolhiam os melhores para este trabalho. Só o chefe, que se chamava Marques (nunca mais me esquece), é que era uma pessoa mal-encarada, de difícil tratamento e malcriado.

Na altura, um navio, para sair além das horas normais (20h), tinha de meter um requerimento na PIDE. Esta tinha os seus escritórios ao pé do Cemitério do Prado do Repouso, o que fazia com que os Agentes tivessem um estafeta cujo trabalho era ir, de propósito, pedir por favor, para deixar sair o navio após aquela hora. Esse requerimento permitia um alargamento de horário, se não estou em erro, até às 23h, tendo a variação de uma hora. Ou seja, após a meia-noite, nenhum navio teria a autorização para sair, com ou sem requerimento.

Houve um dia em que nós tínhamos aqui um navio e estava realmente mau tempo, o que fazia com que o carregamento fosse interrompido com alguma frequência. Com estas paragens, o carregamento do navio atrasou-se e muito.

Era normal o agente da PIDE que ia dar saída ao navio passar, de vez em quando, para ver como iam as operações de carga, para ir fazendo uma estimativa de quando é que o navio ficaria pronto. Neste caso, o agente era o Marques.

Às 8h da noite, estava eu no cais, com frio e chuva. E o Agente Marques dirige-se a mim dizendo que o meu navio iria passar a noite em porto, o que eu neguei, pois tratava-se de um navio especial que não convinha nada que adiasse a viagem um dia.

Posto isto e vendo que seria difícil que as operações terminassem antes da meia-noite, combinei uma "fita" com o comandante; eu diria ao Agente que, como o comandante sabia que nenhum navio poderia sair após a meia-noite e sabendo que iria apanhar muito mau tempo no mar, este (comandante) estava a fazer tudo ao seu alcance para que o navio pernoitasse no porto. E assim foi. Ouvindo esta história, o Agente Marques disse: - Aí esse malandro (na altura ele disse um nome mais feio), julga que nos leva? Vai ver, ó Burmester, ele sai nem que seja às 4h da manhã.

O navio acabou por sair às 2h e eu fui para casa a rir-me.

CONCURSO

SEA the WORLD

O mundo das actividades náuticas através dos teus olhos

VENCEDORES DA 2ª ETAPA

**SEA
the
WORLD**
AGEPOR
concurso fotografia
de 1 Outubro 2012
a 31 Setembro 2013



| HENRIQUE DOS SANTOS NABAIS | GREEN IBÉRICA, LDA | O MAR ENROLA NA AREIA...



| JOSÉ MODESTO | IBEROLINHAS

TRANSPORTER SUITE



Agencies

Solução completa de gestão de negócio para Linhas de Navegação, Agências e Transitários

Actualmente as Linhas de Navegação, Agentes e Transitários, encaram grandes desafios inerentes à sua actividade. Podem-se elencar o aumento acelerado de custos, novas regulações nacionais e internacionais, exigências electrónicas (EDI/XML) prementes, necessidade de rapidez na resposta aos clientes e parceiros, da complexa cadeia de transporte.

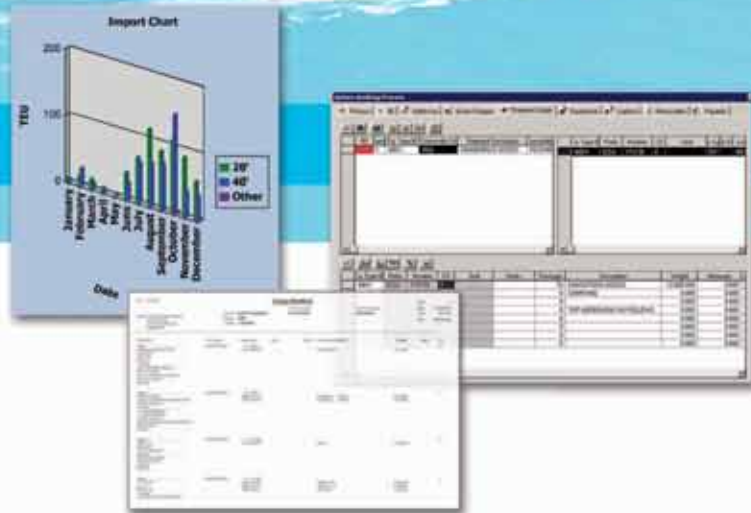
Agencies é a solução certa para dar resposta a estes desafios, permitindo o acesso directo e fácil à informação de negócio, no escritório ou em viagem, e aumentando o desempenho dos seus processos.

Processo Inovador na Optimização do Transporte

Sustentável e fácil de usar, **Agencies**, oferece aos seus clientes um controlo rigoroso e, em simultâneo, uma flexibilidade completa na gestão do processo de Transporte, desde a gestão dos fretes marítimos, à geração e envio de propostas por email com formato normalizado, ao controlo de custos em várias dimensões, à análise em tempo real dos processos fechados comparando-os face à sua estimativa de resultados inicial, e na geração automática de facturas e validação dos custos recebidos. Estas funcionalidades inovadoras, combinadas com a experiência profunda e em pormenor do negócio do Shipping e do conhecimento técnico em Sistemas de Informação, resultam numa oferta bastante competitiva e de grande qualidade na construção e implementação efectiva desta solução. Para conhecer melhor esta solução, **Agencies**, e a sua excelente eficácia nesta área de actividade, visite www.maeil.pt/agencies

Potenciar a experiência de utilização

Criar equipas bastante produtivas, na partilha e integração de informação, nos vários processos de negócio, tais como, nas vendas, controlo de contentores, marcações de transporte, facturação e contabilidade. A solução integrada de negócio, **Agencies**, elimina a redundância de dados e ajuda a melhorar a qualidade da informação e o seu tempo de acesso. As capacidades de usabilidade através das tecnologias disponíveis, como o rato ou teclas de atalho, permitem através de passos simples despoletar processos complexos, mesmo no acesso e na geração de relatórios.



Desta forma possibilita aos utilizadores usarem melhor o seu tempo e permite-lhes um maior foco no cliente, libertando-os de tarefas como gerar e imprimir relatórios de stocks de contentores, de cotações, de bill of lading e extractos de conta corrente.

Disponibilizar motor de mensagens EDI e Webservices ou oferecer aos clientes e fornecedores funcionalidades web através de um portal seguro, para acesso credenciado a informação operacional, tais como, consulta de posicionamento dos contentores, histórico de pagamentos/recebimentos e geração ou emissão de documentação. Este tipo de funcionalidades fideliza os clientes e dá-lhes uma disponibilidade de informação, 24x7, e liberta o call-center para seguimento de outros assuntos que merecem um atendimento personalizado. Por fim, quem beneficia é o cliente, com maior dedicação e tempos de resposta mais eficazes, com controlo total de informação.

Aumento de Produtividade e Fluidez de Informação

As empresas de navegação bem sucedidas necessitam de manipular eficientemente um conjunto complexo de recursos, parceiros, processos e regulamentos para satisfazer as necessidades cada vez mais exigentes dos seus clientes. Num mercado em grande mudança os agentes económicos, agentes e transitários, precisam de dar esta resposta e garantir que continuam a obter resultados positivos e a criar valor. Para acompanhar essas exigências e terem a flexibilidade para o fazerem e se adaptarem, necessitam da tecnologia adequada, e extrairam daí vantagens competitivas na sua actividade diária operacional. Nós temos as soluções que lhe permitem este posicionamento e esta estratégia.

Concebido para a Navegação

A nossa solução, **Agencies**, oferece um conjunto forte de conceitos e funcionalidades com base em processos de trabalho e de investigação, com várias empresas do ramo e em processos de produção, dedicados ao Shipping. Desde 1999, que esta solução está no mercado e em funcionamento em inúmeros portos marítimos, desde Felixstowe, Mombasa, Hamburgo, Liverpool, Antuérpia, Lisboa, Leixões, Setúbal, Sines, Luanda, Lobito, Namibe, Cabinda, Soyo, Praia, Figueira da Foz, Vigo, Istambul e Roterdão.

NOTÍCIAS

VISITAS AOS ASSOCIADOS



AGEPOR

VISITA OPDR

A OPDR (Oldenburg-Portugiesische Dampfschiffs-Rhederei) foi fundada em 1882 por August Schultze e J. W. Burmester, e é considerada uma das mais antigas companhias de SSS da Europa.

A sua primeira actividade consistiu na implementação de um serviço de linha regular entre Oldenburg e Portugal, através da importação de garrafas de vidro para engarrafamento de vinho da Região do Douro.

A criação da OPDR Ibérica, Lda. visa reforçar os seus serviços em Portugal com a sede em Lisboa e uma delegação em Leixões. Esta nova aposta irá permitir uma maior aproximação aos seus clientes, facilitando assim, a oferta de produtos e serviços personalizados.

No âmbito do estabelecimento da OPDR como Agente de Navegação em Portugal, a AGEPOR fez questão de a ir visitar, não só para lhe dar as boas vindas e desejar sucesso, como também para se dar a conhecer e disponibilizar os seus serviços para o que necessitassem.

