



AGEPOR

53

ASSOCIAÇÃO DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO DE PORTUGAL



Ver para ir
mais longe

PORTO DE SINES

PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

O porto de águas profundas de Sines está apto a receber os maiores navios do mundo e a movimentar todos os tipos de cargas, oferecendo ligações diretas regulares aos principais mercados dos cinco continentes. Com elevados índices de produtividade e operações 24 horas por dia, Sines potencia a economia e as exportações nacionais, assumindo-se como a Porta Atlântica da Europa.

51 milhões de toneladas/ano
1,5 milhões de TEU/ano



PORTO DE
SINES

www.portodesines.pt

Ao serviço e em apoio dos Associados

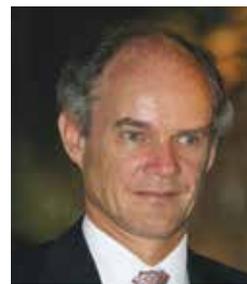
Uma Associação é tanto mais forte consoante a sua presença no quotidiano e nos momentos importantes da vida dos seus Associados. Uma vez de forma mais visível, mas na maioria das outras trabalhando de forma discreta e continuada, sem grandes alaridos ou visibilidade aparente, mas com a resiliência que, mais tarde ou mais cedo, garantirá os resultados de que todos desfrutarão e beneficiarão.

Neste número da Revista é bem visível o apoio da AGEPOR aos seus Associados envolvidos no negócio dos cruzeiros. Desafiada por estes para “dar a cara” e coordenar o stand, que todos pretendiam ter na Feira Seatrade Cruise Med 2018 em Lisboa, a Associação não só aceitou o desafio, como deu assistência e ajudou na dinamização do espaço, marcando a sua equipa presença assídua nos dois dias da Feira. A AGEPOR não fez ou fechou negócios na Feira, o que obviamente não era a sua função, mas não deixou de fazer o papel de aglutinador e de

elemento neutral, que permitiu que os seus Associados pudessem estar, negociar e conviver com os seus pares de negócio num ambiente e num espaço acolhedor para todos.

Numa vertente mais ligada a momentos importantes na vida dos Associados, neste caso do funcionário de um Associado, a AGEPOR fez questão de proporcionar a presença do Filipe Miguel Martins em Cancun, na reunião anual da FONASBA, onde muito merecidamente recebeu o prémio do melhor trabalho do “Young International Ship Agent Award” de 2018. Foi um orgulho para os Agentes de Navegação portugueses e para mim próprio poder vivenciar esse momento da entrega do prémio. Uma vez mais, parabéns ao Filipe Martins.

Finalmente, e naquilo que é o trabalho menos visível que a AGEPOR vem desenvolvendo, quero saudar a nova Portaria que vem alterar a filosofia das taxas das Capitánias, que passam agora a ser cobradas numa ótica de prestação



Rui d' Orey
Presidente da Direção
Nacional da AGEPOR
Orey Shipping

de serviços efetuados em vez de uma ótica de aplicação de recursos, permitindo uma maior simplicidade e previsibilidade nos débitos aos navios. Muitos provavelmente não o saberão, mas na génese da Portaria está um trabalho desenvolvido pela AGEPOR e pela DGAM ao longo de quase dois anos que, após muita resiliência, deu finalmente frutos. Ressalvo que a Portaria ainda não nos satisfaz plenamente – o policiamento ainda ficou na anterior lógica de aplicação de recursos – mas fica a promessa que o caminho que se começou a abrir continuará a ser trabalhado para tentarmos concluir o objetivo completo.

Índice

3

Editorial

Ao serviço e em apoio dos Associados
/ Rui d' Orey

4

Atualidade

Atualidade
Agentes de navegação marcaram presença na SeaTrade Cruise Med

6

Entrevista

Filipe Martins | Young Ship Agent 2018 – FONASBA
Formação, reconhecimento e motivação

8

Opinião

A Arbitragem Internacional e o Shipping
/ Pedro Carvalho Esteves

10

FONASBA e Escola Europeia juntas pelo Programa SAILNET
Mulheres do shipping criam WISTA Portugal

Agentes de navegação marcaram presença na SeaTrade Cruise Med

Mais de 2300 profissionais, cerca de 160 expositores de 60 países e mais de 30 companhias de cruzeiros internacionais estiveram em Lisboa para a SeaTrade Cruise Med. Os agentes de navegação disseram presente, com uma representação organizada pela AGEPOR.

A SeaTrade Cruise Med, recorde-se, é a maior feira de cruzeiros do Mediterrâneo e áreas adjacentes, e realizou-se pela primeira vez em Lisboa, numa clara demonstração da crescente notoriedade da capital portuguesa no panorama internacional do setor. Ciente da importância do evento, e com o objetivo de facilitar a participação dos seus associados interessados, a AGEPOR chamou a si a organização do stand dos agentes de navegação. Foram dois dias plenos de contactos profissionais, com muitas trocas de informação e networking. No final, a Revista AGEPOR reteve as impressões de alguns dos participantes.

CATARINA RAWES
James Rawes

P - Como viveu a feira?

Achamos que a edição do Seatrade em Lisboa foi muito positiva. Não só pela feira em si, mas também porque deu a conhecer Lisboa a muitos dos armadores que, apesar de escalarem muitas vezes o nosso porto, não conheciam nem o porto nem a Cidade. Conseguiu atrair muitos dos executivos de topo de todas as principais companhias de cruzeiro. Nota Muito Positiva

P - Qual foi a importância que atribuiu à presença conjunta no stand sob o “chapéu” da AGEPOR?

Devido a ter-se passado em Portugal, do nosso ponto de vista foi muito importante estar presente num stand, já que estávamos “a jogar em casa”, e acho que mostrou “uma frente unida” no que respeita os principais Agentes de Navegação portugueses. O custo-benefício também foi muito importante para nós.

ANTÓNIO REBELO
Bensaúde Shipping Agents

P - Como viveu a feira?



O evento foi vivido de forma muito intensa, dado o seu formato reduzido, quando comparado com edições anteriores. No entanto, excedeu, largamente, as expectativas de contactos e negócios que tinha à partida.

P - Qual foi a importância que atribuiu à presença conjunta no stand sob o “chapéu” da AGEPOR?

Foi importante no sentido de transmitir a todos aqueles potenciais clientes uma imagem de unidade nacional do setor, de respeito entre concorrentes.

Ainda que tenha ficado com a ideia de algumas fissuras no setor, provocadas por lutas de bastidores que, a curto ou médio prazo, apenas nos enfraquecerão a todos (Agentes), com a “normalização” de condições que acabará por ser imposta pelos Armadores nossos clientes e que, certamente, resultará na eliminação de algumas Empresas e poderá



A SeaTrade Cruise Med, recorde-se, é a maior feira de cruzeiros do Mediterrâneo e áreas adjacentes, e realizou-se pela primeira vez em Lisboa

evoluir para um conceito de Agente de Navegação que não nos interessará de forma alguma.

JORGE MONTEIRO
Wilhelmsen Ships Service Portugal

P - Como viveu a feira?

A Wilhelmsen viveu esta feira de forma intensa e com o grato prazer de receber em Lisboa ilustres stakeholders que ajudam diariamente o porto de Lisboa a crescer no segmento de cruzeiros a nível mundial.

P - Qual foi a importância que atribuiu à presença conjunta no stand sob o “chapéu” da AGEPOR?

Penso que teve uma importância vital, pois desta forma mostrámos que todos os agentes estão unidos no sentido de fazer crescer o mercado de cruzeiros e prestar o melhor serviço possível a todos os stakeholders.

ÓSCAR BURMESTER
Burmester & Stüve

P - Como viveu a feira?

Um evento inédito em Portugal, de dimensão significativa em termos de expositores e visitantes. Uma mostra interessante da indústria de cruzeiros a nível global. Sentimos orgulho por se realizar em Lisboa e ainda por a Burmester & Stüve ter participado dando o seu contributo para o sucesso da feira.

P - Qual foi a importância que atribuiu à presença conjunta no stand sob o “chapéu” da AGEPOR?

A presença conjunta possibilitou à Burmester & Stüve Navegação SA estar presente na feira. Pequenas empresas devem unir esforços neste tipo de iniciativas dando os primeiros passos para, eventualmente, um dia, poder ponderar uma presença individual.



Formação, reconhecimento e motivação



Filipe Martins é o grande vencedor da edição de 2018 do "Young Ship Agent or Ship Broker Award", iniciativa da FONASBA.

Em entrevista à Revista AGEPOR, Filipe Martins fala do que o motivou a participar, da sensação de ter ganhado e da experiência de receber o prémio em Cancun.

Pelo meio, Filipe ... faz alguns "avisos à navegação" sobre a importância dos recursos humanos nas empresas e a necessidade de investir na formação profissional, na motivação e no reconhecimento do mérito, para criar e reter os talentos jovens e menos jovens.

P - O que o levou a concorrer a este prémio e a escolher este tema em particular?

FILIPE MARTINS - Aquando do anúncio da FONASBA, em 08/12/2017, para as candidaturas deste ano ao prémio "2018 Young Ship Agent or Ship Broker Award", decidi abraçar este desafio por minha iniciativa, sendo uma oportu-

nidade única de com 18 anos de experiência ser ainda considerado jovem.

O tema proposto era: "New business opportunities in a changing shipping world" ou "The profession of the ship agent (and or) ship broker in 2025", pelo que, face à experiência adquirida ao longo da minha carreira profissional na Navex, toda a confiança, reconhecimento pessoal e formação permanente dentro do Grupo E.T.E., foram bases fundamentais que deram a segurança necessária em todo este projeto e para alcançar este galardão. O simples facto de ter realizado este estudo foi para mim muito gratificante, justificando todo o tempo pessoal e energias despendidas.

P - O que sentiu quando soube que tinha ganhado? Contava ganhar?

FILIPE MARTINS - Ter obtido esta preciosa conquista é um enorme orgulho e um sentimento

de realização ao saber que o meu trabalho foi o escolhido, ainda mais com todo o reconhecimento e elogios recebidos de um júri bastante exigente e rigoroso.

Sendo este um prémio a nível mundial, as possibilidades de ser o vencedor desta quarta edição eram baixas, contudo, apliquei os meus conhecimentos e experiência adquirida no sentido de elaborar este "paper" da melhor maneira possível – caso não fosse o vencedor, não seria certamente por falta de empenho e dedicação.

P - Qual a importância que dá ao mesmo?

FILIPE MARTINS - Este prémio anual foi inicialmente lançado em 2015 (indo já na quarta edição), tendo como principal objetivo incentivar os mais jovens da nossa profissão a observar detalhadamente alguns aspetos do agenciamento marítimo e da corretagem de

navios (setor marítimo mais amplo), de modo a pesquisar e produzir um documento ao nível de tese sobre um tópico proposto anualmente, permitindo um intercâmbio de informação, e do mesmo modo contribuir no pensamento e desenvolvimento desta atividade à esfera mundial.

Nos dias que vivemos, penso que este tipo de iniciativas é cada vez mais importante, incentivando e motivando as mais jovens gerações na nossa atividade, que seguramente vai ser seguida por outros excelentes profissionais.

P - De todos os pontos de que falou qual julga ser o mais preocupante? Porquê?

FILIFE MARTINS - Na nossa atividade, estamos já habituados a ultrapassar dificuldades e adaptarmo-nos a mudanças. Contudo penso que o mais preocupante está em captar e formar jovens profissionais mantendo o comprometimento dentro da organização, reconhecimento, incentivo, providenciando formação profissional e a motivação necessária.

As empresas são feitas por pessoas e é este capital humano que tem de ser mais reconhecido e valorizado, sob pena de a médio prazo comprometermos as nossas equipas e com isso a competitividade das nossas empresas.

P - Qual deles acha que é o mais desvalorizado pelas empresas?

FILIFE MARTINS - Precisamente o ponto anterior, onde, muitas vezes por falta de formação profissional, reconhecimento ou motivação perdem-se colaboradores e com eles a experiência adquirida e/ou possibilidades de desenvolver o negócio com inovação e novas tecnologias.

P - Que medidas julga que devem ser tomadas pelas empresas para que estas não se deixem ultrapassar pela mudança?

FILIFE MARTINS - No âmbito do meu papel, penso que a liderança e o pensamento disruptivo serão os mais importantes no sentido de criar/ manter as equipas e os seus colaboradores motivados a longo prazo e com isso tirar maior partido dos desenvolvimentos tecnológicos.

...este tipo de iniciativas é cada vez mais importante, incentivando e motivando as mais jovens gerações na nossa atividade

P - Como foi a experiência de ter recebido o prémio, dia 16 de outubro, em Cancun?

FILIFE MARTINS - A experiência foi magnífica e bastante enriquecedora. Para além da localização escolhida e da excelente receção da associação mexicana AMANAC, ter privado com delegações das associações de 23 países representados e ter recebido os mais rasgados elogios pelo meu trabalho foi um enorme orgulho e reconhecimento da minha dedicação.



PORTO DE
**VIANA DO
CASTELO**
APDL

Potencial disponível
ao serviço da região.



viana.apdl.pt



OPINIÃO

Pedro Carvalho Esteves

Advogado (Maritimista) na PMCE Advogados

pedro.carvalho.esteves@pmce.pt

A Arbitragem Internacional e o Shipping

O Shipping é uma atividade económica plurilocalizada, que toca diversos ordenamentos jurídicos. Esta realidade faz com que as relações jurídicas sejam consideradas transnacionais. Dada esta transnacionalidade importa aferir da competência internacional dos tribunais ou, melhor dizendo, da aplicação da lei no espaço. Nem sempre é fácil aferir o ordenamento jurídico mais competente para dirimir determinado litígio, uma vez que, como já tenho vindo a dizer, se torna efetivamente complicado fixar um tribunal estadual competente em todas as matérias em crise: competência em razão da matéria e do território.

Ora, este tema é tratado, nos bancos das faculdades de Direito, na cadeira de Direito Internacional Privado. Diga-se, de passagem, um cadeirão (ou uma poltrona, como gostávamos de lhe chamar...). Como as relações estabelecidas entre particulares são relações privadas, é a técnica jurídica veiculada pelo Direito Internacional Privado que se ocupa da definição dos ordenamentos jurídicos mais titulados para dirimir conflitos plurilocalizados.

Para Ferrer Correia, o Direito Internacional Privado é o ramo da ciência jurídica onde se definem os princípios, se formulam os critérios, se estabelecem as normas a que deve obedecer a pesquisa de soluções adequadas para os problemas emergentes das relações privadas de carácter internacional, ou seja, relações que não se confinam ao interior das fronteiras de um único Estado, entrando em contacto, através dos seus elementos, com diferentes sistemas de direito.

Como bem diz Menezes Cordeiro na sua LAV Anotada e comentada, o Direito Internacional Privado de tipo tradicional era marcado por grande formalismo, que desembocava em soluções rígidas com remissão dos problemas concretos para os diversos Direitos, de acordo com meras conexões pré-firmadas, provocando desarticulações e soluções indiferentes, irrealistas e muitas vezes mal feitas.

Numa perspetiva do balanceamento das soluções, conclui-se que o Direito Internacional Privado só deve ser aplicado em caso de falta de um melhor modelo.

Na prática internacional é habitual remeter-se a resolução destes litígios para a Arbitragem Internacional. Estes tribunais para-judiciais, tendencialmente especializados – bem, os tribunais arbitrais talvez não o sejam, mas faz-se mister que os Árbitros o sejam – estarão tecnicamente preparados para acolher estas arbitragens, permitindo uma boa resolução dos litígios emergentes do comércio internacional marítimo.

Não chega, no entanto, falar destas pequenas banalidades. É imperativo falar na Lex Mercatoria – esta sim, a verdadeira pedra-de-toque na arbitragem internacional. De forma simplista, esta é a predisposição contratual das regras de Direito que as partes tenham escolhido e as quais os Árbitros terão que seguir. Doutra via, poderá sempre o árbitro optar pelas regras que tiver por convenientes, na ausência de fixação contratual das regras de Direito aplicáveis.

No fundo, esta é a expressão do exposto no Artigo 52.º da Lei da Arbitragem Voluntária

quando estatui que, quanto às regras de Direito aplicáveis ao fundo da causa, as partes podem designar as regras de Direito a aplicar pelos árbitros, se os não tiverem autorizado a julgar segundo a equidade. Qualquer designação da lei ou do sistema jurídico de determinado Estado é considerada, salvo estipulação expressa em contrário, como designando diretamente o direito material deste Estado e não as suas normas de conflitos de leis. Na falta de designação pelas partes, o tribunal arbitral aplica o Direito do Estado com o qual o objeto do litígio apresenta uma conexão mais estreita. E, em ambos os casos referidos nos números anteriores, o tribunal arbitral deve tomar em consideração as estipulações contratuais das partes e os usos comerciais relevantes.

Esta regra da nossa LAV vai no encaço da prática internacional. A Lei-Modelo da UNCITRAL preconiza, no seu artigo 28.º, que “o tribunal arbitral decide o litígio de acordo com as regras de direito escolhidas pelas partes para serem aplicadas à substância do pedido. (...) Na falta de uma tal designação pelas partes, o tribunal arbitral aplicará a lei designada pela norma de conflito de leis que considerar aplicável”.

No contrato, as partes podem fixar a Cláusula Arbitral, fixando as regras da arbitragem ou, assim não o fazendo, remetendo para um Regulamento Arbitral, como seja o Regulamento da Corte Arbitral da Câmara de Comércio Internacional ou o Regulamento Arbitral da LMAA – London Maritime Arbitrators Association. Fica, assim, aplicado o Princípio da Autonomia



da Vontade em Direito Internacional Privado, permitindo-se às partes a escolha das regras de Direito material aplicáveis à causa. Todavia, estes tribunais arbitrais, historicamente, têm habitat próprio – Londres, Roterdão, Singapura, Nova York. Isto limita, em boa medida, a capacidade de resolução dos litígios, uma vez que as arbitragens começam a estar demasiado institucionalizadas e com árbitros demasiado profissionais e demasiado ligados ao próprio centro arbitral.

Portugal não tem um tribunal arbitral dos assuntos do mar! Não tem porque não existe vontade em haver! Qualquer litígio que surja em Portugal, ou com operadores nacionais, ou é dirimido no Tribunal Marítimo de Lisboa ou remetido para a arbitragem internacional num daqueles quatro destinos acima enumerados. Eu, pessoalmente, tenho tentado a instalação de um Tribunal Arbitral de Direito Marítimo em Matosinhos já desde 2015. E desde essa altura encontro dificuldades e mais dificuldades e falta de vontade dos operadores para isso. Mas,

...tenho tentado a instalação de um Tribunal Arbitral de Direito Marítimo em Matosinhos já desde 2015. E desde essa altura encontro dificuldades e mais dificuldades e falta de vontade dos operadores para isso. Mas, se virmos o crescimento do porto de Roterdão após a criação do Tribunal Arbitral, rapidamente se verá que o modelo poderia ser replicado em Matosinhos...

se virmos o crescimento do porto de Roterdão após a criação do Tribunal Arbitral, rapidamente se verá que o modelo poderia ser replicado em Matosinhos, potenciando o hinterland. Potenciando também o registo de navios, aumentando o número de navios a arvorar pavilhão português. Mas potenciará também o negócio. Com um mecanismo eficaz de resolução de litígios específicos, muitos seriam os operadores internacionais que optariam por utilizar Leixões como base das suas operações logísticas e marítimas, aproveitando o Atlântico e as autoestradas do mar, potenciando as relações económicas.

Em conclusão, o crescimento das relações comerciais internacionais depende de mecanismos de agilização logística, estruturas portuárias fortes e operacionais, legislação adequada e meios de resolução rápida de litígios. Se todos estes vetores estiverem coordenados, a evolução só será uma consequência. Leixões precisa desta consequência. E Portugal também.

FONASBA e Escola Europeia juntas pelo Programa SAILNET

O presidente da FONASBA, J.A. Foord, e o diretor da Escola Europeia – Intermodal Transport de Barcelona, Eduard Rodès, assinaram em Nápoles o acordo de cooperação para a promoção do Programa SAILNET.

O encontro ocorreu no âmbito da Naples Shipping Week 2018, e contou com a presença de António Belmar da Costa, presidente da ECASBA e diretor executivo da AGEPOR.

A assinatura do acordo marca o kick-off para o novo programa de intercâmbio da Escola Europeia: SAILNET - Ship Agents Interchange Learning Network. Este projeto tem como objetivo implantar um network único de conhecimento de cursos e estágios para jovens e promissores gestores marítimos e logísticos.

O SAILNET é um programa de intercâmbio e aprendizagem estabelecido hoje com sucesso em seis países (Espanha, Portugal, Itália, Marrocos, Tunísia e Argentina). O curso é uma série de sessões interativas e práticas, projetadas para



fornecer aos jovens profissionais conhecimento e desenvolver mutuamente habilidades de liderança com o conteúdo das sessões.

Promovido pela FONASBA / ECASBA e Escola Europeia, com o apoio das associações nacionais de agentes de navegação dos países envolvidos, o principal objetivo do Programa SAILNET é implementar um programa de intercâmbio, que pode levar a possíveis colaborações entre empresas e firmas dos estágios.

Esse tipo de abordagem internacional e intercultural também promove a criação de relacionamentos novos e duradouros e, mais amplamente, de uma rede de pessoas de todo o mundo que um dia poderá resultar em sólidos laços profissionais e colaborativos.

Para mais informações sobre o SAILNET Programme, pode visitar o website: <http://www.sailnetprogramme.com>. Para mais informações sobre a Escola Europeia contacte info@escolaeuropea.eu.

Mulheres do shipping criam WISTA Portugal

A Portugal Shipping Week foi o momento escolhido para o lançamento da WISTA Portugal, o “braço” luso da WISTA (Women’s International Shipping & Trading Association).

A nova associação nasceu “a partir da vontade de um conjunto de mulheres de promover o desenvolvimento sustentável do cluster marítimo nacional, criando uma rede de profissionais a nível nacional e internacional para o desenvolvimento de relações e colaboração mútua através do conhecimento”, nas palavras de Carla Vieira, uma das fundadoras e Secretária da Assembleia Geral.

A associação WISTA começou a ser pensada em 1974 por um grupo de seis mulheres de três países europeus, mas só em 2005 foi constituída legalmente. Atualmente conta mais de 3000 profissionais de vários setores da indústria marítima, provenientes de 40 países.

A partir daqui, também a WISTA Portugal está, naturalmente, aberta a receber novos membros. As interessadas poderão obter mais informa-



ções no site da organização.

Dia 18 de Setembro foi criada a WISTA Portugal que segundo Carla Vieira, Secretária da Assembleia Geral, “...nasceu a partir da vontade de um conjunto de mulheres de promover o desenvolvimento sustentável do cluster marítimo nacional, criando uma rede de profissionais a nível nacional e internacional para o desenvolvimento de relações e colaboração mútua através do conhecimento.”

Esta Associação encontra-se aberta para receber novos membros, que poderão obter mais informações no site da mesma.