



AGEPOR

56

ASSOCIAÇÃO DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO DE PORTUGAL



Ver para ir
mais longe

PORTO DE SINES

PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

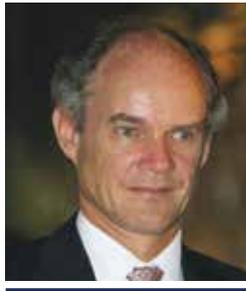
O porto de águas profundas de Sines está apto a receber os maiores navios do mundo e a movimentar todos os tipos de cargas, oferecendo ligações diretas regulares aos principais mercados dos cinco continentes. Com elevados índices de produtividade e operações 24 horas por dia, Sines potencia a economia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



www.portodesines.pt



PORTO DE
SINES



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

Sailnet

Depois de ter promovido, na última edição do Seminário do TRANSPORTES & NEGÓCIOS, a apresentação pública do Programa de Formação da FONASBA SAILNET, a AGEPOR volta nesta Revista ao assunto. No mundo atual, em que a preponderância da conversação digital, a par com a automatização sistemática das operações, se tem vindo a acentuar, as relações, as ligações e os contactos entre pessoas e culturas são, a meu ver, cada vez mais essenciais e determinantes pela diferença que podem fazer.

Foi com base nesses pressupostos que, de certa forma casam com a sua vocação formativa, que a AGEPOR abraçou, desde a primeira hora, o projeto SAILNET proposto pela FONASBA e pela Escola Intermodal Europeia.

Desta forma, conjuntamente com Espanha, Itália, Argentina, Tunísia e Marrocos, Portugal e a AGEPOR ofereceram-se para ser pioneiros deste projeto de “interchange” de jovens profissionais ligados ao shipping.

Cabe-nos agora a responsabilidade de encontrar entre os nossos Associados cinco empresas e cinco jovens que se deixem motivar e aceitem investir neste projeto que, não tenho dúvida, será um fator de crescimento, não só dos jovens profissionais como também das Organizações que nele participem.

Possibilitar que um dos nossos jovens profissionais vá para o estrangeiro trabalhar noutra Organização congénere durante um período determinado, e receber em troca alguém que vem de outra empresa, será seguramente um fator potenciador do desenvolvimento dos nossos quadros, mas será também um ativo que se valoriza pela rede de contactos que estas trocas sempre proporcionam.

Porque acredito no projecto SAILNET e porque penso que será uma iniciativa que beneficia as Agências de Navegação e os seus profissionais, convido e encorajo os colegas a estarem atentos às sessões de divulgação que a AGEPOR promoverá do mesmo durante o mês de Maio.

Índice

- 03** Editorial
Sailnet
/ Rui d' Orey
- 04** Formação
SailNet – Ship Agents
Interchange Learning Network
/ Raquel Nunes
- 06** Atualidade
1.º Jantar do Shipping
exige reedição
- 07** Visitas a Associados
- 08** Opinião
O Dinheiro e o Mar
- tudo uma questão
de bons pagamentos...
/ Pedro Carvalho Esteves
- 10** Entrevista
João Bobone
É importante discutir os
desafios do futuro e partilhar
o conhecimento do passado



FORMAÇÃO
Raquel Nunes
Responsável de Promoção e Training
Escola Europeia – Intermodal Transport



Ship Agents Interchange Learning Network

O que é?

SAILNET é um programa de formação e intercâmbio, estabelecido hoje em seis países e com o objetivo de ir para todo o mundo nos próximos anos, com a missão de fortalecer os agentes de navegação através da educação de qualidade. Ele oferece a oportunidade de desenvolver e atualizar as suas habilidades, ao mesmo tempo em que amplia o seu entendimento sobre a FONASBA.

Objectivos:

O projeto SAILNET propõe desenvolver e criar um programa para novos profissionais especializados e competentes para o setor marítimo/shipping.

Os participantes serão encorajados a desenvolver competências de liderança e uma cultura SAILNET, a descobrir novas maneiras de realizar as tarefas da indústria, um novo idioma e uma cultura diferente.

Acreditamos que irá promover possíveis colaborações com as empresas, melhor conhecimento de outros mercados e desenvolvimento de novos negócios.

Este tipo de abordagem internacional e intercultural também promove a criação de relacionamentos novos e duradouros de uma

rede de pessoas de todo o mundo que poderão um dia tornar-se sólidas colaborações profissionais.

Para quem é?

O Programa SAILNET foi concebido especificamente para jovens profissionais que trabalhem em agências de navegação, transitários ou no setor da logística ligado ao shipping.

Os candidatos devem ter menos de 40 anos de idade e trabalhar numa empresa de um país participante no programa.

As regras de perfil e requisitos dos participantes determinam que os mesmos deverão falar fluentemente Inglês - Nível B1 ou equivalente - e ter um ou mais anos de experiência profissional no setor.

O nível de instrução não é um factor eliminatório pelo que serão admitidas pessoas com um grau profissional ou universitário, ou mais de cinco anos de experiência na mesma empresa.

Como funciona?

O programa é composto por três fases: International Training, Local Training e Intercâmbio.

Numa primeira parte, os jovens participam numa série de sessões divertidas, interativas e práticas, projetadas para fornecer o conheci-

mento e desenvolver mutuamente habilidades de liderança, em Barcelona.

Numa segunda fase, deslocam-se aos países onde foram colocados para um “first approach” da realidade portuária e o papel do agente de navegação no porto-cidade que os recebe.

Por fim, são integrados numa empresa onde lhes serão adjudicadas funções e deverão trabalhar durante o período de um a três meses. As empresas que enviam os seus jovens empregados irão, também, receber em intercâmbio uma pessoa de outro país. As regras estão bem definidas no que toca ao fator de “exchange”: os participantes serão enviados para um país que não é o seu, e as empresas receberão também participantes de um país que não é o seu. Só assim faz sentido e se promove o intercâmbio.

O que está incluído?

O valor da inscrição inclui a formação internacional e local, o seguro de viagem e médico e as refeições previstas no horário dos trainings. Os participantes deverão organizar as suas viagens de ida e volta a Barcelona e para os países onde forem fazer o exchange, documentos de viagem, alojamento e despesas pessoais.



Posso escolher para que país/empresa vou?

O programa permite aos participantes, quando se candidatam, escolherem o país para o qual gostariam de fazer o intercâmbio. As empresas que participam manter-se-ão anónimas até ao primeiro dia do International Training, onde depois serão divulgadas.

Como empresa posso selecionar o jovem que vou receber?

A colocação do candidato está sujeita à decisão da Comissão SAILNET e às empresas que receberão um estudante de intercâmbio.

As candidaturas serão separadas por país para uma primeira análise do número de candidatos. De seguida, o Comité Nacional de cada país selecionará os cinco principais participantes para o intercâmbio de forma a analisar quais os melhores candidatos para cada empresa. Os participantes serão informados sobre o país e a empresa em que foram colocados.

Caso não seja possível satisfazer as preferências dos participantes, estes serão avisados e informados das vagas disponíveis para que possam voltar a candidatar-se. Vamos fazer os possíveis para satisfazer as preferências de cada candidato/empresa.

O projeto SAILNET propõe desenvolver e criar um programa para novos profissionais especializados e competentes para o setor marítimo/shipping.

Quais são os parceiros envolvidos em cada país?

Sendo a FONASBA (Federation of National Associations of Shipbrokers & Agents) a principal promotora do SAILNET, selecionámos dentro das associações que são seus membros as seis associações de cada país que nos iriam representar.

É para nós importante que os participantes tenham apoio local, que os possam guiar e proporcionar a formação sobre cada porto da melhor forma possível. Juntam-se a nós as Associações: AGEPOR (Portugal), APRAM (Marrocos), Centro de Navegacion (Argentina),

ASECOB (Espanha), All Seas Shipping (Tunísia), FEDERAGENTI (Itália).

Quando vai ser a primeira edição do SAILNET?

Como se costuma dizer “as primeiras edições são as mais especiais”. Estamos a preparar o curso piloto para lançar em novembro 2019. As inscrições já estão abertas na página web do programa e esperamos conseguir juntar 30 jovens destes seis países para fazer parte da família SAILNET e assim promover um novo método de training e network, mais dinâmico entre agentes de Navegação.

Para mais informações sobre o SAILNET Programme, pode visitar o website: <http://www.SailNetprogramme.com>

O SAILNET vem, assim, revolucionar a formação contínua das empresas do setor! Esperamos com este programa conseguir de forma mais dinâmica que as empresas beneficiem da formação dos seus jovens no terreno e que assim se promova uma rápida aprendizagem de novos mercados, se crie uma melhor relação entre agentes e o melhor conhecimento de outros portos.

O Porto acolheu, no passado dia 27 de março, o 1.º Jantar do Shipping. E foi um sucesso, com a participação de mais de 50 profissionais do setor, oriundos de todo o País. O evento foi promovido conjuntamente pelo TRANSPORTES & NEGÓCIOS, pela AGEPOR e pela APAT. No final, em jeito de balanço, impunha-se ouvir o “criador” da iniciativa, o Diretor Executivo da AGEPOR, António Belmar da Costa.



1.º Jantar do Shipping exige reedição

Como surgiu esta ideia?

Belmar da Costa - A ideia de fazer um jantar do shipping nasceu essencialmente de uma necessidade que fui amadurecendo. Todos os anos, a “malta” de Lisboa que ia ao Seminário de Transporte Marítimo do TRANSPORTES & NEGÓCIOS, que ocorre no Porto, dormia na véspera, quase que invariavelmente, no mesmo hotel em que decorria o evento. Não raramente, por volta da hora do jantar, encontrávamo-nos no lobby e saíamos em pequenos grupos para jantar, recolhendo aqui e ali alguns “órfãos” que não tinham companhia para a refeição.

Ora, sendo eu, por natureza e por profissão, um apaixonado do associativismo e do networking, percebi, quase que de imediato, a enorme oportunidade que estávamos todos a perder, em não nos reunirmos para jantar e, em ambiente descontraído, pôr a “escrita em dia”.

Imaginei também que os nossos colegas do Porto iriam querer associar-se a uma iniciativa

que nos juntasse a todos e assim nasceu a ideia de realizar o primeiro Jantar do Shipping.

Esperava tamanha adesão?

Belmar da Costa - Nunca tive dúvidas que a adesão iria ser grande. Como sempre teve que ser feito um esforço suplementar para motivar a participação, mas no final lá se consegui compor a sala. Fomos muitos, mas podíamos ter sido bem mais. Tenho a certeza que em edições futuras o número de participantes irá aumentar.

Qual a importância que se deve dar a este tipo de convívio?

Belmar da Costa - Considero estes convívios muito importantes. Antigamente estávamos habituados, quer no Infante, quer no Cais do Sodré a encontrarmo-nos frequentemente e a conviver entre colegas. Hoje, sem a concentração geográfica dos escritórios de antigamente

e com menos tempo livre passam-se muitos meses, e até anos, em que mal nos vemos ou nos falamos.

Quem está no shipping ou tem o “bichinho” do shipping não precisa que lhe digam o quão importante é estar com os colegas. Não só pelo sentimento de pertença, mas também pela oportunidade que se tem de poder trocar experiências ou, ainda melhor, de partilhar histórias divertidas do antigamente, mas também do agora.

Esse convívio nada mais é que a verdadeira “cola” do shipping e da “malta” agarrada ao shipping. Há, pois, que o estimular com este tipo de iniciativas.

Para o ano, há mais?

Belmar da Costa - Com certeza que para o ano há mais, e também no ano seguinte e posteriores. Compete-nos a todos manter o Jantar do Shipping vivo e para isso conto com todos, sem exceção.

Visitas a Associados

Sempre que o trabalho associativo – e as agendas! – o permitem, os quadros dirigentes da AGEPOR visitam os Associados nos seus locais de trabalho. Para trocarem impressões sobre o dia a dia e, sempre, recolher sugestões para melhorar a atividade em prol do setor.

São encontros nada protocolares, mas que sempre fazemos questão de perpetuar com um instantâneo fotográfico...



Burmester & Stüve



Green Ibérica



OOCL


 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

O Dinheiro e o Mar tudo uma questão de bons pagamentos...

Estávamos no ano de 2010... Chegava, todo esperançado, à Faculdade de Direito para ter a minha primeira aula de Direito Comercial. Era uma aula importante porque era a primeira do mestrado. Pensava que se a licenciatura já tinha sido interessante, as expectativas sobre o mestrado não podiam ficar goradas. E na porta entra o professor. Não era uma figura alta nem forte, mas era um sonho poder aprender com aquele mestre. Não era um professor qualquer, daqueles que rapidamente esquecemos após ver as notas – era o Professor (com “P” grande) João Calvão da Silva. Na primeira aula, de Direito Comercial, pensava eu vir a estudar temas interessantes, como por exemplo Direito Comercial Marítimo. Mas, a tradição de Coimbra já havia afastado há muitas décadas o Direito Marítimo, sendo certo que tal matéria nem tão pouco era abordada durante a licenciatura ou em alguma pós-graduação daquela Universidade. E o saudoso Professor lá começou a explanar o programa. Tratando-se do Homem forte do Direito da Banca, da Bolsa e dos Seguros, o programa não andaria longe dessas temáticas... e, lá ouvi falar de dinheiro durante dois semestres.

Um dos pontos do programa era sobre o “Crédito Documentário”. Naquela altura, o termo “Trade Finance” dizia-me muito pouco, e a matéria não era a mais fácil de entender. Banco Notificador, pagamento sob apresentação de documentos, “n” procedimentos intermédios... e nada daquilo fazia sentido. Ainda menos sentido fazia haver uma norma que regulava toda

aquela matéria e que era proveniente da ICC – International Chamber of Commerce, e que tinha o nome de UCP 600. Foi o cabo dos trabalhos perceber aquilo. Só mais tarde, quando fiz o Curso de Comércio Internacional da ICC – de que sou membro ativo e participativo – é que conheci o guru do Trade Finance, o Senhor Dr. Monteiro das Neves. Bancário com obra escrita sobre o tema, lá me foi transmitindo algum conhecimento acerca dessa e doutras matérias, nomeadamente, INCOTERMS. E, durante muito tempo, UCP 600 e INCOTERMS foram mistérios, ao nível dos mais protegidos dogmas, daqueles de que toda a gente fala, mas que ninguém entende, compreende, percebe.

Tudo aguçava mais a ignorância quando já se misturava os conceitos do “soft law” com “hard law”. Esta última, a única que se estuda nos bancos das faculdades de Direito – Norma escrita, dimanada do órgão legislativo competente, com caráter de universidade e abstração, aplicável a todos e dotada de estatuição, ou seja, força coerciva quanto à sua efetivação e aplicabilidade. Já a primeira, nascida das entidades internacionais dotadas de especiais preocupações com temas fraturantes que, munidas de crédito e reconhecimento social, discorrem regras de adesão facultativa mas de aplicação e efeitos harmoniosos em relação aos seus utilizadores. Os INCOTERMS – International Commercial Terms, e as UCP600 – Regras Uniformes dos Crédito Documentário são os vivos e hodiernos exemplos da *soft law in action and motion*. Regras uniformes, criadas no seio das

comissões da ICC (que, sendo uma associação internacional não tem competência nem poder legislativo), de caráter facultativo, mas vinculativo depois de aceites, harmonizadas no tempo e no espaço e com significantes e significados comuns, em todo o Mundo, independentemente do País, do modelo de Estado, da Religião, da Cultura, das tradições ou de quaisquer outros óbices à fluidez do comércio internacional.

Há cerca de quatro meses, fui chamado de urgência a uma empresa que tinha um imbróglgio brutal entre mãos. Haviam vendido, após responderem a um Concurso Internacional, duas viaturas sem género definido, por determinado valor. Essas viaturas deviam ser expedidas com destino a um país do médio oriente, devendo chegar ao local até determinado dia. Até aqui nada de extraordinário – eles estavam vendedores, os outros pareciam bons compradores, portanto, estava tudo a correr bem. A mercadoria rolante foi despachada e entregue no porto, tendo sido embarcada com destino à “terra prometida”. Mas, por atos e omissões da Companhia de Navegação, a mercadoria correu meia Europa sem nunca ter saído deste Continente, acabando algures ali para os lados de Itália. A mercadoria não chegou em tempo ao destino e o bom comprador denunciou o contrato de compra e venda com base nesse incumprimento. Como já havia passado o prazo legitimador, tudo se complicava. Mas, com jeitinho – a Arte e o Engenho de Luís Vaz de Camões – ainda era possível sindicar a causa. No início da consulta, num extensíssimo introi-

to, a responsável financeira da empresa lá me explicava que se estavam a lançar no mercado internacional e que aquilo era simples – os clientes pagavam com Crédito Documentário e a empresa expedia a mercadoria em “FCA”. E, bem, era precisamente isso que desencadeava todo aquele litígio. Venderam material rolante para um país pouco recomendável para fazer negócios internacionais, acreditando que usando a fórmula mágica conseguiam resolver todos os assuntos. Fizeram, todavia, ainda mais: consultaram o mercado sobre preços de frete, escolheram o mais barato de todos, e ainda conseguiram dizer-me que tinham boas referências do operador. Face ao critério adotado – o mesmo serviço pelo menor preço possível – naturalmente não faltariam amigos a recomendar aquela empresa. Ao caso pouco interessa, mas a empresa não é nacional, não está cá sediada, eu nunca tinha ouvido falar dela, e rogo a todos os Santos não voltar a ouvir tal nome. No final da reunião, arrematava eu dizendo que o Comércio Internacional está carregadinho de perigos e riscos, e que não é com o que parece ser que as empresas estabilizam com segurança nesse ambiente de negócios. Lá tentava vender o meu “peixe” dizendo que o que eles precisavam era de assessoria no comércio internacional, e ainda mais, se tal comércio envolvesse mais do que um tipo de transporte, fazendo-se mister que um desses meios fosse o navio. A resposta – que é um “clássico” das desculpas dos pouco abonados de euros, mas que gostam de mostrar qualquer coisa que é meramente virtual – foi que a experiência se adquire e que, para além disso, toda a informação está na internet. No caso de dúvida, perguntavam ao transportador. Caí incrédulo em mim mesmo, não acreditando que o “paradoxo da tangência” pudesse ser tão real. Estavam na iminência de perder umas centenas de milhares de euros por passar um prazo, devido a um negócio mal feito e sem qualquer formação ou informação, e ainda se arrogavam da virtude do empirismo. “Ora bolas!” – pensei eu – “Para além de desinformados ainda são masoquistas.”

Naquele caso em concreto, o problema pren-

dia-se com um FBL (FIATA Bill of Lading), a relação existente entre o emissor do FBL - no caso, um transitário -, e a relação existente entre o transitário e a Companhia de Navegação. Por último, a transmissão da propriedade (leia-se, dos riscos de perda ou perecimento da coisa vendida). Numa primeira fase, a relação estabelecida entre o exportador e o transitário através do FBL, cuja sindicância judicial,

Os INCOTERMS (...) são os vivos e hodiernos exemplos da soft law in action and motion. Regras uniformes (...) de carácter facultativo, mas vinculativo depois de aceites, harmonizadas no tempo e no espaço e com significantes e significados comuns, em todo o Mundo, independentemente do País, do modelo de Estado, da Religião, da Cultura, das tradições ou de quaisquer outros óbices à fluidez do comércio internacional.

por efeito das cláusulas contratuais, caduca passados nove meses do desembarque ou da data prevista para o desembarque. Numa segunda fase, e já tendo passados os nove meses, sempre se poderia demandar a Companhia de Navegação – cujo direito de ação caduca passados 12 meses após o desembarque ou da data prevista para o desembarque. Pegando na experiência, se o primeiro prazo já tivesse caducado, sobrava a possibilidade de demandar a companhia de navegação (através do

seu Agente de Navegação) com recurso a uma ação em litisconsórcio necessário passivo. No final, a mercadoria já estava transmitida ao seu adquirente por efeito de ter sido entregue no porto, e despachada.

Simples? Nem por isso! Os INCOTERMS são regras da prática comercial, aplicáveis aos seus utilizadores se estes fizerem expressa menção da sua adesão. Na prática, já ninguém se ocupa ou preocupa com a adesão expressa – tal adesão já resulta do próprio contrato de compra e venda internacional, do próprio B/L... no fundo, já resulta de toda a prática comercial internacional. São facilmente reconhecíveis por serem expressos com 3 letras. Cada conjunto de 3 letras tem um significado por extenso (CIF e FOB não significam isso; antes significam *Cost, Insurance and Freight* e *Free On Board*). Cada conjunto de 3 letras tem uma regulamentação própria, explicada nas publicações da ICC sobre INCOTERMS e que, de forma bem explícita, explicam quais as implicações do INCOTERM escolhido em matéria de obrigação de pagamento de despesas, quem é obrigado a quê, e quando se transmite a propriedade, transmitindo-se por essa via o risco de perda ou perecimento. Existem alguns INCOTERMS que são aplicáveis ao trânsito exclusivamente marítimo – FAS, FOB, CFR e CIF, e os demais aplicáveis ao trânsito intermodal.

No caso da consulta que dei, o FCA – *Free Carrier* era perfeitamente aplicável. Todavia, o contrato de compra e venda, com a transferência da propriedade, consumou-se no exato momento em que as viaturas foram entregues no porto para embarque. Logo, havendo a consumação, a denúncia do contrato de compra e venda por incumprimento do prazo de entrega já não era possível. Ponto final! Quanto aos custos, os mesmos foram pagos e suportados pelo exportador. Por este facto, sempre teria legitimidade processual ativa. Para demandar o transitário, a companhia de navegação e o comprador. Como é que acaba esta história? O proto-cliente sumiu, ainda não me pagou os honorários, e eu fiquei com uma bonita estória para contar aos meus amigos...

João Bobone estreou-se como orador no Seminário de Transporte Marítimo promovido pelo TRANSPORTES & NEGÓCIOS, a 28 de março, no Porto, na mesa redonda dedicada aos Agentes de Navegação, co-organizada pela AGEPOR.



É importante discutir os desafios do futuro e partilhar o conhecimento do passado

Foi referido pelo organizador do Seminário que o seu pai, Dr. Bruno Bobone, foi várias vezes um dos oradores das anteriores edições. Alguma vez imaginou que iria agora seguir-lhe as pegadas?

João Bobone - Curiosamente, a primeira vez que estive no Seminário foi quando acompanhei o meu pai e assisti a uma das suas participações num painel do evento. Lembro-me que nessa altura o meu pai comentou que se devia dar palco às gerações mais novas. Não imaginei então que uns anos depois estaria naquela cadeira, mas sou da opinião de que vale a pena fazer parte da discussão porque nos desafia a estar mais implicados a pensar no futuro da atividade.

Como classifica esta nova experiência?

João Bobone - Experiências deste tipo fazem-nos pensar, ouvir e aprende-se bastante com a partilha de informação. A experiência foi positiva e enriquecedora.

No seu entender, qual a importância de este

Seminário passar a ter um painel dedicado aos Agentes de Navegação?

João Bobone - Os agentes de navegação têm um futuro que é incerto, tanto na forma como no conteúdo (como muitos outros setores hoje em dia), pelo que acho importante que seja bastante debatido.

Parece-me interessante que haja um painel dedicado, para que seja mais um palco desse debate e onde se possa discutir os desafios do futuro e partilhar o conhecimento do passado.

Tal como foi abordado no seminário, a rapidez com que as alterações acontecem nos dias de hoje fazem-nos ter pouco tempo para pensar o futuro, mas em simultâneo é cada vez mais importante fazê-lo para antecipar as tendências e evitar reagir, muitas vezes, tarde.

Uma vez que se iniciou nestas andanças é expectável contar consigo em futuras edições do Seminário do TRANSPORTES & NEGÓCIOS? E noutras de cariz semelhante?

João Bobone - Acredito que os mais novos vão tendo um papel cada vez mais interventivo nas discussões e essa intenção esteve patente, tanto na AGEPOR como na maioria dos intervenientes mais influentes, pelo que me parece natural voltar a participar neste tipo de eventos.

Qual a importância de ver cada vez mais jovens assumirem um papel ativo nas discussões dos temas importantes do Sector?

João Bobone - Este setor tem uma característica particular que é ter pessoas com muita experiência, que se dedicaram e envolveram muito no caminho que o mercado percorreu no passado recente. A isso junta-se o facto de ser uma área tradicionalmente conservadora, o que faz com que as pessoas mais participativas sejam as que estão há mais tempo na área. Eu acho que essa sabedoria e experiência aliada às visões mais cruas dos mais novos pode ser muito benéfica para os próximos anos da atividade.