



AGEPOR

60

ASSOCIAÇÃO DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO DE PORTUGAL



Ver para ir
mais longe

PORTO DE SINES

PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

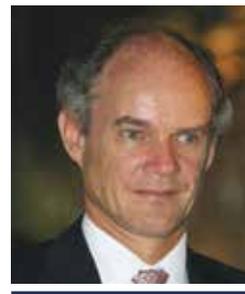
O porto de águas profundas de Sines está apto a receber os maiores navios do mundo e a movimentar todos os tipos de cargas, oferecendo ligações diretas regulares aos principais mercados dos cinco continentes. Com elevados índices de produtividade e operações 24 horas por dia, Sines potencia a economia 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

É o mar que nos liga!

“Estamos empenhados num futuro que nos encontra confiantes, fortes e unidos pela herança que trazemos do passado. É o mar que nos liga!”

Foi com esta frase que terminei o discurso que proferi no jantar que marcou o centenário do associativismo dos Agentes de Navegação, no passado dia 13 de novembro. Um jantar que acabou por ligar passado e presente dos Agentes de Navegação, mas também da Escola Náutica Infante D. Henrique e, já agora, de todas as Instituições e empresas que nos deram o gosto de estar presentes nesse momento tão marcante para a vida da AGEPOR.

Um grande obrigado a todos os que nos acompanharam, acompanham e seguramente

abraçarão o futuro connosco.

Este número da revista teria forçosamente que estar muito focado nas fotografias da nossa festa. É quase como que uma continuação da mesma, e sempre com o mesmo tom. Passado e presente, unidos para o futuro. Também por isso ganha especial acuidade o texto do nosso colega José Castro que recorda, aos mais velhos, como era antigamente, e aos mais novos ensina como evoluímos, como nos adaptámos. Continuamos sempre, no entanto, a ser Agentes de Navegação.

É o mar... e também os navios, que nos ligam.

Termino desejando a todos e a cada um e às vossas famílias um Santo Natal.

Índice

03 Editorial
É o mar que nos liga!
/ Rui d' Orey

04 AGEPOR | 1919 - 2019
Confiança no futuro com a força
da herança do passado
/ Rui d' Orey

07 AGEPOR | 1919 - 2019
As fotos

11 Opinião
No tempo das linhas de carga geral
/ José Castro

14 Boas Festas

Confiança no futuro com a força da herança do passado

Neste tempo de olhar o futuro, a AGEPOR não esquece o passado. Somos AGEPOR porque outros fizeram caminho antes de nós e é justo que, 100 anos depois, esse esforço, talento, resiliência e resultados sejam celebrados. Os primeiros registos que temos de associativismo dos Agentes de Navegação datam de 1913. Existia, então, a Federação Marítima dos Agentes de Navegação. Quatro anos depois, foi criada oficialmente a Federação Marítima de Lisboa, cujo Alvará é concedido em 13 de novembro de 1919. Celebramos hoje o centenário desse evento.

Já em 1924, é concedido Alvará à Associação dos Armadores Marítimos e Agentes de Navegação do Porto de Leixões. Com o advento da organização corporativa no Estado Novo aparece, em 1939, o Grémio dos Agentes de Navegação do Centro de Portugal e, poucos anos depois, o Grémio dos Agentes de Navegação do Porto de Leixões. Assim funcionam durante cerca de 40 anos. Com a revolução de 1974 acaba o corporativismo e ambos os Grémios se transformam em Associações.

Nos anos 80, ganha relevo o alargamento da cobertura geográfica das associações, que também acompanha esse desenvolvimento nas empresas. Com o tempo, a APAN cobre todos os portos do sul e centro, até à Figueira da Foz, e a AGENOR todos os portos ao norte do rio Mondego. No final do século XX havia um forte sentimento de pertença e posse dos associados para com as suas associações regionais. Porém, os dirigentes entenderam que o futuro estava

mais além e souberam trilhar o caminho da associação NACIONAL. O caminho da AGEPOR. Os nossos antecessores ultrapassaram os obstáculos e as dificuldades para que pudessemos chegar à nossa dimensão e influência atuais. Hoje, quero prestar homenagem às Direções e aos Órgãos Sociais das várias associações que nos precederam. Agradeço a quem foi fulcral para a criação da AGEPOR, e vários estão aqui presentes, e aos que conduziram a AGEPOR ao longo dos seus 20 anos. Lembro, concretamente, os Presidentes Bruno Bobone, Joaquim Azeredo, José Manuel Henriques e Óscar Burmester. Cada um, com as suas Direções, soube afirmar inequivocamente a AGEPOR no plano marítimo-portuário português.

Mas esta afirmação acontece também graças ao António Belmar e aos que com ele trabalham diariamente na AGEPOR. São a antena constante da associação. O seu trabalho e alinhamento com os objetivos da AGEPOR vê-se em todo o lado, a todo o momento. Sem eles, não seríamos o que somos.

Estamos na Escola Náutica Infante D. Henrique por ser um local simbólico para todos nós. Queremos aqui sinalizar a importância da formação de profissionais do mar para que o nosso País se possa afirmar no mundo marítimo. Há em Portugal uma tradição de Marinha Mercante de qualidade e, sobretudo, uma tradição de homens do mar de exceção. Estes profissionais integram, mais tarde, atividades chave nos portos – Autoridades Portuárias, Pilotos da barra, Agentes de Navegação, Operadores

Portuários, Surveyors, etc.. É vital que a Escola Náutica possa formar os homens do mar de amanhã. Hoje assistimos à recuperação dos navios sob bandeira portuguesa graças ao registo de navios da Madeira. Lançamos à Escola um desafio de internacionalização como o têm feito outras escolas de referência nacionais, noutros domínios da educação. A Escola Náutica tem condições únicas. Desde logo, estas magníficas instalações, viradas para o Tejo e para o mar, que com muita amabilidade foram cedidas para este evento. Muito obrigado ao Sr. Prof. Luis Baptista, Presidente da Escola Náutica!

O comércio é uma fonte de prosperidade. Progressivamente fez cair as fronteiras em todo o mundo. No entanto, parece que o mundo de agora não se quer conformar com o esbater dessas fronteiras. Há um recuo no reforço da cooperação e do comércio mundiais e entre os Estados e os blocos políticos. É preocupante assistir à guerra comercial entre os Estados Unidos e a China, entre os Estados Unidos e a Europa e mesmo dentro do continente americano. Até na construção da Europa, alicerces da Paz no continente desde a 2ª guerra mundial, assiste-se a tensões internas: entre os Estados originais e os de Leste; entre os do Norte e os do Sul; o BREXIT, etc..

No nosso mundo marítimo-portuário os armadores trilharam o caminho da consolidação. O número de companhias marítimas em cada segmento de mercado – contentores, navios tanque, navios de granel sólido, navios con-



vencionais, etc. – é cada vez mais reduzido e concentrado. Também a corrida à dimensão dos navios abrandou. Ainda haverá espaço para mais concentração de armadores e o tamanho médio dos navios continuará a crescer. Mas são outros os desafios que ganham peso na agenda do futuro do sector. São eles:

> Para começar, a **digitalização**. Só a enorme complexidade dos fretes marítimos explica porque não foi ainda mais longe a digitalização no sector. Mas ela vai chegar. Veremos aplicados, aos fretes e aos navios, os modelos a que todos já nos habituámos dos bilhetes de avião, cujos preços são totalmente públicos e variam conforme a data de compra. Também no shipping, os preços serão ainda mais dinâmicos, variando constantemente, em função do nível de carga de cada navio, de cada escala, de cada semana, etc.. Haverá contratos de compromisso de quantidade, com espaços garantidos, e o correspondente frete morto quando a carga não se apresenta. É uma revolução que se aproxima e que estará mais próxima do que muitos creem.

> Em segundo lugar, a **sustentabilidade**. O cuidado com o planeta, com o ambiente, é uma preocupação que sobe na escala das agendas políticas. E o sector do shipping não o ignora. A IMO tem tido uma política pró-ativa e intransigente na definição de novos padrões e metas

que vão ao encontro destas preocupações. Prova disso, as novas regras de emissão de enxofre que entram em vigor já em 2020. Os armadores tiveram de optar entre passar a consumir combustível de baixo teor de enxofre, investir na colocação de scrubbers nos navios, ou escolher combustíveis mais limpos como o gás natural. A prazo, fala-se em hidrogénio, em metanol ou na tão-na-moda eletricidade. Variam as estimativas sobre o impacto desta alteração nos custos, mas há referências a um aumento do custo global para a indústria na ordem dos 60 mil milhões de dólares. Este é apenas um exemplo, ao qual se somam iniciativas como avanços no controlo e tratamento das águas de lastro e a redução em 50% das emissões de gases com efeito de estufa até 2050, quando comparadas com o nível de emissões em 2008.

> Considero ainda a **impressão 3D**. A evolução desta tecnologia pode revolucionar o transporte marítimo, alterando profundamente os fluxos de mercadorias tal como os conhecemos hoje. O consumidor do comércio eletrónico exige imediatismo e customização dos produtos. Existe a visão de que amanhã encomendaremos online e que a nossa encomenda será impressa algures numa loja numa esquina próxima. Esta lógica é radicalmente diferente dos modelos atuais de produção algures na Chi-

na ou similar e subsequente importação para os mercados de consumo. As implicações para o transporte marítimo são imensas.

> Destaco, por fim, a **robotização**, a **automação**, o **big data**, a **Inteligência Artificial**, a **Internet of Things**. Podíamos ficar o resto da noite a falar sobre o potencial de transformação que estas tecnologias trazem para o sector. Dos pequenos detalhes às alterações mais significativas – navios autónomos, terminais autónomos, totalmente ‘inteligentes’, etc.. Fico-me pela visão de que amanhã a conjugação destas tecnologias poderá mudar a lógica dos horários dos navios, regulares e semanais, como conhecemos hoje. Amanhã, algoritmos potentes assentes em big data vão otimizar a rotação de cada navio, em função da carga que vai a bordo, da carga esperada em cada porto, minimizando assim os custos do sistema global. Na prática, assistiremos a uma otimização da rede em tempo real, alimentada por um manancial de informação aliado à capacidade de a tratar. Um mundo novo!

É uma feliz coincidência que este jantar ocorra no princípio de uma nova legislatura, de um novo Governo. É, por isso, o momento certo para falarmos sobre os temas essenciais que devem estar na agenda política do nosso sector. É também o momento de renovar a nossa

postura: a disponibilidade para colaborar, ativa e construtivamente, com o Governo e com os nossos parceiros no desenvolvimento dos portos portugueses e do tráfego marítimo em Portugal. Somos atores incontornáveis e facilitadores interessados deste desígnio maravilhoso da economia portuguesa ao serviço de Portugal.

No plano Nacional, ponho em evidência três grandes vetores para o desenvolvimento portuário:

> O primeiro é a necessidade de **investimento e capacidade dos portos**. Já no congresso da AGEPOR, em 2016, organizado sob o lema “O novo ciclo dos portos portugueses”, chamávamos a atenção para os investimentos que era necessário fazer em cada porto português, de forma a assegurar a continuidade do fantástico crescimento de tonelage que se tinha registado nos últimos anos. Passámos de 64 milhões de toneladas, em 2008, para quase 100 milhões de toneladas em 2018. Pouco depois, o Governo mostrou que estava em sintonia com o nosso pensamento apresentando e publicando, no final desse ano de 2016, o documento “Estratégia para o Aumento da Competitividade Portuária”. Vimos aí consagrado, com alegria, o que defendíamos. O ritmo de concretização da estratégia tem sido mais lento do que desejaríamos e, sobretudo, mais lento do que os portos, o mercado e a economia necessitam. Há oportunidades que não se podem perder – estou a pensar, só para dar alguns exemplos, no alargamento da PSA Sines, no novo terminal Vasco da Gama de Sines, nas dragagens do porto de Setúbal, na modernização da Liscont em Lisboa ou no Terminal -14 de Leixões. Mas o segredo não está só no lado mar. São vitais para os portos as acessibilidades terrestres, rodoviárias, ferroviárias, fluviais e os portos secos. A nossa ambição vai para além do

mercado português: inclui o transhipment e a penetração e captação de tráfego em Espanha. Houve avanços na legislatura que agora termina. Esperamos que a nova legislatura traga a conclusão destes investimentos.

> O segundo vetor de desenvolvimento é a conclusão da implementação do projeto da **JUL – Janela Única Logística**. A dimensão física tem de ser complementada e suportada por uma dimensão digital. Uma já não vive sem a outra. Os agentes de navegação são peça chave da JUL, atuando como pivots com os armadores e os navios, e como pivots com os demais intervenientes nas cadeias logísticas dos portos – Autoridades Portuárias, Alfândega, Capitania, SEF, Sanidade, Operadores portuários, Reboques, Amarradores, Carregadores, Recebedores, fornecedores de equipamentos e serviços a bordo, etc..

> Por fim, o terceiro vetor é a **paz social**. Os portos nacionais, com especial incidência no porto de Lisboa, têm sido assolados por greves ou ameaças de greve, desde 2012. As segundas são apenas marginalmente menos más do que as primeiras. Os estivadores, sobretudo o sindicato SEAL, são os grandes protagonistas. Mas não são os únicos. Ainda que com pouco impacto, também houve algumas perturbações nas Administrações Portuárias. E não há crescimento portuário sem paz social. Não há crescimento portuário sem uma saudável cumplicidade entre os trabalhadores portuários e os demais stakeholders do porto. Basta ver os portos nacionais que crescem e os que marcam passo ou definham: a correlação com a paz social é direta e clara. O crescimento do porto traz prosperidade para todos. As greves matam os portos e a morte do porto só traz dor. Os agentes de navegação de hoje são muito diferentes dos agentes de navegação de ontem. Assim como serão diferentes os de amanhã.

O advento das cadeias logísticas e da intermodalidade, a concentração de armadores, o estabelecimento direto dos armadores como agentes de si próprios, a digitalização, a pressão competitiva sobre os agency fees e sobre os custos, a redução das fontes de receitas, a procura da escala e a cobertura geográfica, tudo isto contribui para mudar a face do agente de navegação. Mas a presença física do agente no porto e o seu papel de interlocutor local continuam a ser valiosos. Uma pequena demora num navio custa muito mais a um armador do que qualquer poupança, sempre irrisória, no custo do agente. Ouço falar da transformação do agente de navegação, mas não ouço anunciar o seu desaparecimento. Venham os navios que cá estaremos!

O agente de navegação parece estar para ficar e nós, AGEPOR, com ele. Creio que posso dizer que a AGEPOR é um interlocutor querido, ouvido e valorizado internacionalmente na FOMASBA, na ECASBA, na FIMOP, etc.. É querida, ouvida e valorizada por quem está nesta sala. E os que estão nesta sala representam os associados e os stakeholders com quem os agentes se relacionam. Representam as forças vivas dos portos portugueses.

A AGEPOR é conhecida pelo seu espírito construtivo, disponível, sério e eficaz. Mas também pela rigorosa defesa dos interesses de todos e de cada um dos seus associados, pela defesa dos interesses dos armadores que os agentes representam, pela defesa dos portos portugueses do Continente e das Regiões Autónomas, pela defesa da eficiência portuária na sua dimensão de pilar da economia portuguesa. Estamos empenhados num futuro que nos encontra confiantes, fortes e unidos pela herança que trazemos do passado. É o mar que nos liga! Muito obrigado e um bem-haja a todos!

Rui d' Orey











OPINIÃO
José Castro

No tempo das linhas de carga geral



Nos tempos atuais, em que os procedimentos suportados pela informática e tecnologia evoluem tanto a cada momento que até já nada nos consegue surpreender, considero interessante recordar e registar quão diferentes eram os procedimentos há mais de meio século. Para bem começar, é fundamental posicionarmos-nos numa época em que praticamente não havia outro meio de comunicação além do telefone, telegramas e correio. O telex estava a aparecer, mas poucas empresas o tinham. A esmagadora maioria das negociações era feita por telefone. Tanto a reserva de praça como a negociação de frete não eram confirmadas por escrito. Era um tempo em que a palavra era sagrada.

Equipamento de escritório, estava limitado às máquinas de escrever, algumas com carretos enormes para manifestos. Máquinas de escrever elétricas já existiam, mas limitadas aos “secretariados” - isso era coisa muito fina para os “operacionais”. Pelas contabilidades, embora raro, já havia umas “máquinas eletrônicas”, com cartões perfurados, mas estávamos completamente fora disso. Já tínhamos máquinas de calcular elétricas, enormes, mas continuavam outras mecânicas, com uns rolamentos e manivelas estranhas, onde com alguma prática até conseguíamos ser bastante rápidos.

Fotocopiadoras eram uma coisa rara, começaram a aparecer alugadas pela RankXerox nos finais dos anos 60, mas as primeiras tinham um funcionamento... pouco “funcional”, sendo necessário enfiar o original a fotocopiar por uma ranhura, diretamente, ou dentro duma bolsa de plástico. Tão falível que até fui fazer um curso para aprender a desenravar a máquina. Entretanto, sempre que era necessário fotocopiar algo mais rígido ou volumoso, havia que ir ao Apolo 70!!! O grande shopping da época!!!

A grande ferramenta de trabalho eram os duplicadores a álcool hectográfico. Este era o único modo de efetuar várias impressões dum mesmo documento, o qual era datilografado com um “químico hectográfico” por detrás, onde tudo ficava escrito de modo inverso. Esse “químico” era depois colocado numa máquina que, com um álcool próprio, permitia a reprodução azulada do que havíamos escrito originalmente.

Registe-se, ainda, que na época me diziam os mais antigos ser esta máquina uma revolução fantástica, comparativamente com a “Pierre humide” usada várias décadas antes. Apesar de todas as explicações que então me fizeram e buscas atuais na net, nunca percebi bem como funcionava a “Pierre humide”.

Embora pudesse haver ligeiras diferenças em algumas agências, na generalidade os trâmites processavam-se do seguinte modo:

- Na importação. Antes da chegada do navio havia que contactar os recebedores, em muitos casos enviando um aviso pelo correio ou então por telefone.

Noutros casos, tratando-se de recebedores bem conhecidos, era da máxima prioridade fazer contacto rapidamente para combinar se faziam descarga direta para camiões ou para fragatas. Este contacto, comercialmente, era da máxima importância; mas bem difícil, porque muitas vezes, sobretudo no tráfego europeu, recebíamos os manifestos de carga mesmo quando o navio estava prestes a chegar.

Estes manifestos de importação tinham de ser rapidamente traduzidos e entregues no entreposto, para que nos confirmasse a aceitação da carga e, deste modo, os serviços de coordenação da AGPL pudessem passar a respetiva licença de atracação do navio.

Durante ou depois da descarga, o despachante viria à agência pagar o frete e carimbar “vá-



Uma duplicadora a álcool hectográfico. Uma revolução para a época...

lido para despacho” num original do conhecimento de embarque. Sendo este o primeiro passo para iniciar todas as funções inerentes à legalização da importação da mercadoria. Causou considerável discussão quando os agentes criaram uma taxa de validação de 10 escudos. Demorou algum tempo, mas acabou por ser normalmente aceite.

- Na Exportação. O registo das “reservas de praça” era depois escrito à mão numas folhas de cerca de 60x40 cm, com várias colunas, registando destino por destino, todos os dados do carregador, da mercadoria, e quaisquer outras observações, que iam do método de entrega da carga no cais a condições especiais de estiva e do frete.

O carregador ou seu representante (muitas vezes o despachante, porque transitários eram uma raridade) vinha à agência buscar os jogos em branco dos “conhecimentos” e a “ordem de embarque” (mate’s receipt). Poucos dias antes do embarque, vinham entregar ambos os documentos devidamente preenchidos; levando de volta a “ordem de embarque” carimbada pela agência.

À chegada do navio, ou durante a descarga, se houvesse, entregávamos ao capitão a “cargo list” onde constava, por destino, a descrição de toda a carga, número e tipo de volumes, pesos e medições. No verso tinha um

desenho/esquema básico dum navio, onde se começava desde logo a esquematizar o “plano de estiva”.

Na devida data, a carga apresentava-se para embarque, por camião ou fragata, ou até de comboio, sempre acompanhada pela “ordem de embarque”.

Quando do carregamento, o imediato do navio assinava a “ordem de embarque”, onde fazia eventuais observações referentes às condições ou anomalias na carga, caso existissem.

Entretanto, cada jogo de “conhecimentos”, logo após ser recebido na agência, tinha de receber bem mais de meia centena de carimbos:

Original (em 3 vias, normalmente)

Actually shipped on board (nos 3 originais)
Cópia não negociável (em 10 a 12 vias)

Frete “prepaid” ou “payable at destination
ship and/or cargo lost or not lost” (em todos)

Carimbo da agência (em todos)

Cláusulas particulares (se existissem, o que era normal) (em todos)

Autenticação de folha anexa, caso existisse.

De seguida, havia necessidade de fretar os “conhecimentos”; normalmente escrevendo em 3 a 5 cópias.

As taxas de frete eram diferenciadas pelos variadíssimos tipos das mercadorias, aplicando-se por ton ou m³, ou ainda, raramente, ad valorem. Havendo mercados que eram relativamen-

te mais complexos de fretar, como: a Inglaterra, com o seu horroroso sistema monetário muito único, de Pounds, Shillings e Pences; os USA, que nos obrigava à tabela registada no Federal Maritime Commission, onde qualquer erro poderia ser sujeito a multas astronómicas - mais difícil ainda porque a descrição e códigos das mercadorias era exaustivamente detalhado, por vezes não correspondendo à nossa terminologia mais corrente.

Tive também uma particular embirração com os Grandes Lagos, onde em tempos uma sobretaxa relacionada com os Seaway Tolls se calculava por tonelada ou por 40 pés cúbicos. Avaliar quando é que se aplicava qual e como, e depois fazer os cálculos quando em pés cúbicos, não era tarefa fácil.

Cada mercado e linhas podiam ter as suas sobretaxas específicas, mas todos cobravam ainda a famosa “Taxa Portuguesa 2,5%”, aplicada rigorosamente sobre todos os fretes e sobretaxas.

Essa taxa, receita líquida das agências, teria sido criada por volta de 1945, quando da implementação do célebre “Despacho 100”, mas essa é outra longa estória que não é para aqui chamada.

Todos os elementos constantes nos “conhecimentos” tinham de ser datilografados numa folha de manifesto com o tal “químico hecto-

gráfico”, segundo uma regra velha e sagrada: “o manifesto é a cópia fiel dos conhecimentos”. Sendo posteriormente tiradas várias cópias de manifestos de frete e manifestos de carga, no duplicador a álcool hectográfico anteriormente referido.

As várias cópias de conhecimentos e manifestos tinham de ser devidamente separadas por vários envelopes, dirigidos a:

Comandante do navio

Agentes no destino (um por avião outro por mala do navio)

Agentes nos vários portos de trânsito (por mala do navio)

Armador

Obviamente, tudo pronto e conferido, rigorosamente, antes da saída do navio.

Havendo carga que à última hora não tivesse embarcado, havia que ir a bordo corrigir, à mão, a documentação que seguia pela mala do navio. Geralmente os navios estavam prontos para sair uma hora depois de acabado o carregamento, sendo esse o tempo normalmente necessário para fechar porões.

Inimaginável que o navio tivesse de esperar pela documentação.

Os manifestos tinham, depois, de ser traduzidos para enviar para a Alfândega e outras autoridades, incluindo a secção central da PIDE, caso o navio fosse dum país comunista.

Muito urgentemente havia que enviar esta documentação, junto com o plano de carga, feito no fim das operações, para o porto de destino, por correio aéreo, a fim de tentar chegar antes do navio. Quando este saía direto para portos Europeus numa sexta-feira à noite era missão altamente difícil; nesses casos, era frequente irmos pôr o correio ao aeroporto.

Correio Expresso era inexistente e “DHL” só veio a nascer bem no fim dos anos 60, exatamente por causa desta mesma dificuldade, quando os senhores Dalsey, Hillblom e Lynn começaram a viajar entre São Francisco e Honolulu, transportando na bagagem conhecimentos e manifestos. O que eu sonhei acordado quando descobri isso...

Depois do carregamento, o carregador vinha à agência entregar a “ordem de embarque” a fim de poder receber em troca o respetivo

jogo de “conhecimentos de embarque”.

Havendo alguma observação na “ordem de embarque”, a mesma deveria ser transcrita rigorosamente no “conhecimento de embarque”. Alternativamente, o carregador deveria entregar uma carta de responsabilidade para obstar que essa mesma transcrição fosse efetuada e os originais fossem assinados “clean on board”. Um dos originais devia levar um selo fiscal de 5 escudos, mas, não havendo grande controlo, essa regra foi sendo progressivamente esquecida.

Encerro esta “memória”, referindo um “enorme” pormenor.

Para levantar o “conhecimento de embarque” o carregador, além dos procedimentos referidos, devia proceder ao imediato e integral pagamento do frete.

Crédito?!?!?!?

Por razões óbvias há que ter alguma contenção das palavras, portanto, termino sem reproduzir o que o meu chefe respondeu quando lhe transmitiram essa sugestão dum carregador.



PORTO DE
**VIANA DO
CASTELO**
— APDL —

Potencial disponível
ao serviço da região.



