



AGEPOR

67

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



João Silva
Presidente da Direção
Nacional da AGEPOR
Navex

Resiliência e adaptação

Tenho para mim que a resiliência é uma das características mais importantes para o sucesso, quer das pessoas quer das empresas. A resiliência alicerça-se numa base de caráter, esforço, brio, cultura profundamente enraizada, reconhecimento das próprias insuficiências, trabalho para as minimizar, capacidade inexorável de encontrar com os outros pontes de cooperação, e ter permanentemente a visão de que, independentemente dos obstáculos e desafios que vierem, sairemos bem sucedidos nos nossos objetivos.

Tenho a sorte de trabalhar num setor, e com colegas de profissão, com imensas pessoas e empresas resilientes. Vários dos nossos Associados têm décadas – alguns mesmo séculos – de História, cimentaram a sua posição e reputação em vários ciclos económicos, ultrapassando crises e guerras, até chegar a este momento empregando, no seu conjunto, milhares de trabalhadores, contribuindo atra-

vés dos negócios por si gerados com elevada riqueza para a economia nacional.

É esta resiliência, consolidada na nossa história, que nos permitirá ultrapassar o maior desafio que muitas das nossas empresas já enfrentaram. Encontraremos, como sempre, soluções para os nossos Clientes e para as nossas Representadas, contribuiremos com opções que permitam a todos os *stakeholders* otimizar as suas operações e sairemos, estou convicto, mais fortalecidos internamente e nos nossos relacionamentos com quem conosco caminha.

A nossa história demonstra também a nossa capacidade de adaptação e aprendizagem. Aprendizagem esta que tem de ser cada vez mais dinâmica, disruptiva e célere para acompanhar o mundo que nos rodeia – seja em termos de legislação, formas de comunicar, de organizar o trabalho e no próprio modo de fazer negócios. Temos de continuar a evoluir

e, sem dúvida, aumentar a velocidade com que o fazemos.

A AGEPOR entende a formação como chave do nosso sucesso futuro enquanto setor. Formação nas nossas áreas base, claro, mas também em novas áreas do conhecimento. Como ponto central do comércio internacional, os Agentes de Navegação têm de ter um conhecimento aprofundado em temas tão díspares como digitalização, automação, liderança em tempos de disrupção, novos mercados financeiros, entre outros.

É desígnio da AGEPOR proporcionar instrumentos aos Associados para os assistir neste processo de aprendizagem, e esperamos nos próximos meses apresentar vários cursos e *workshops* que, certamente, irão de encontro a essa necessidade de desenvolvimento. Evoluamos em conjunto como indústria para termos sucesso individualmente nas nossas empresas.

Índice

03 Editorial
Resiliência e adaptação
/ João Silva

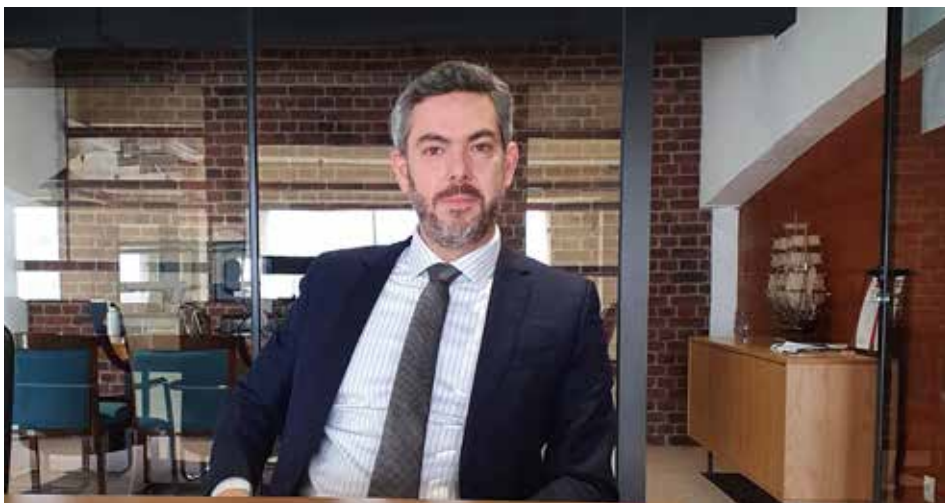
04 Entrevista
/ João Silva
Facilitar o negócio marítimo e logístico
e ajudar ao desenvolvimento da economia azul

06 Opinião
A CISG no ordenamento jurídico
/ João de Sousa Magalhães

08 Opinião
Admiralty Law vs. Maritime Law
- a luta pelo conceito
/ Pedro Carvalho Esteves

Facilitar o negócio marítimo e logístico e ajudar ao desenvolvimento da economia azul

Na sua primeira entrevista enquanto Presidente da Direção Nacional da AGEPOR, João Silva fala do que o motivou a assumir o desafio, dos objetivos para o mandato, da importância do trabalho da AGEPOR, para os seus associados e para a economia em geral, e dos desafios que se colocam ao setor.



O que o levou a candidatar-se à presidência da Agepor?

João Silva - Mais do que uma decisão meramente pessoal pretende-se que todo o processo que leva à eleição dos Órgãos Sociais da AGEPOR seja feito com base num consenso alargado entre os Associados. A AGEPOR tem a particularidade, magnífica na minha opinião, de mais de 25% dos Associados estarem diretamente representados nos Órgãos Sociais em cada mandato. Historicamente existe uma cultura de lista única o que resulta, não de uma falta de excelentes opções, mas de um alinhamento entre os vários Associados sobre quais são as questões essenciais para a defesa destes e do setor onde se enquadram. Tem-se conseguido que os vários contributos e visões sejam agregados numa visão e plano de atividades que nos defende a todos, enquanto classe, mas também os nossos *stakeholders* pela nossa intransigente luta pela transparência e legalidade, por um lado, e pela criação de um ambiente propício a gerar negócios para o nosso país, por outro. Respondendo diretamente à questão, penso que, por um lado, estavam criadas as condições pessoais e profissionais, da minha parte, para

poder assumir esta responsabilidade e, por outro, mais importante, uma aceitação generalizada por parte dos Associados aos nomes que eu pensei incluir nas listas aos Órgãos Sociais (Assembleia Geral, Conselho Nacional, Conselho Fiscal). Penso que o relacionamento de respeito que sempre nutri pelos meus colegas de profissão e concorrentes, e que penso ser recíproco, foi também ponto fundamental para que estivessem reunidas as condições para esta candidatura.

Que objectivos gostaria fossem alcançados durante o seu mandato?

João Silva - Os objetivos traçados por esta Direção prendem-se, principalmente, com três grandes pilares. Ao primeiro chamaria de institucional e leva-nos a querer consolidar e intensificar o excelente trabalho feito até agora por todos os nossos antecessores e pela equipa permanente da AGEPOR, liderada pelo Diretor Executivo, António Belmar da Costa. Pensamos que podemos ser úteis com os nossos contributos nos mais variados fóruns nacionais e internacionais e queremos continuar a ser vistos, cada vez

mais, como uma Associação credível e chamada a dar o seu contributo nos mais variados temas relacionados com a nossa atividade.

O segundo pilar tem a ver com a comunicação que desejamos fazer, tanto a nível dos Associados como externamente. Temos de chegar mais e melhor aos Associados, recolher ainda mais os seus contributos e chamá-los a mais contribuições nos mais variados trabalhos e fóruns onde a AGEPOR está envolvida. A nível externo, penso que podemos ser peça chave no aumento de notoriedade que o nosso setor tem – e aqui considero tudo o que tem a ver com o mar, portos e logística – na sociedade e, especialmente, no público mais jovem. Temos de tornar a nossa indústria mais apelativa a quem inicia a sua carreira profissional, por exemplo. O terceiro pilar é o da formação. Temos muitos anos de experiência e de culturas empresariais fortes. Empresas que viveram já muitos anos desenvolvendo sempre as suas competências. O mundo atual, por outro lado, muda muito rapidamente – são mudanças constantes de que, por vezes, não nos damos conta de imediato. A AGEPOR tem como objetivo proporcionar aos seus Associados os instrumentos de formação

específica e geral, de base e disruptiva, para atuarem sobre essas mudanças. Como Associação penso podermos agregar uma oferta nesse campo que valorizará as nossas empresas e quem conosco quiser colaborar.

Quais julga que serão os seus maiores desafios à frente da AGEPOR?

João Silva - Participar na liderança de uma Associação como a AGEPOR, que tem já um historial de mais de 100 anos, é um desafio imenso. Temos a obrigação de pensar na defesa de um conjunto alargado de Associados, todas as empresas com fundamentais fortes a nível local ou mesmo a nível nacional.

Há desafios específicos, técnicos, outros de cariz mais estratégico, mais político. Temos de conjugar a nossa ação para atender a todos. Existe a vantagem imensurável de já existir um trabalho sólido, feito desde há muito e que tem tido em conta os grandes desafios que neste momento se nos deparam.

Os principais desafios da AGEPOR prendem-se com criar e defender as posições que pensamos serem essenciais para existir um clima propício ao negócio marítimo e logístico, retirando o máximo de obstáculos burocráticos e processuais acautelando sempre os requisitos legais e éticos com que nos regemos. Teremos de o fazer num mundo em mudança constante, mudanças estas económicas, geopolíticas, legislativas e muitas vezes bastante imprevisíveis, como estamos a sofrer neste momento decorrentes da pandemia.

Outro ponto fundamental é fazer com que a AGEPOR e os seus Associados sejam parte essencial do desígnio nacional de desenvolvimento da economia azul.

Que mudanças pensa que podem advir do Brexit para os Agentes de Navegação?

João Silva - O Brexit traz, indubitavelmente, desafios de curto e médio prazo a todos os agentes económicos com relações comerciais com o Reino Unido. Houve um período onde a decisão de saída do Reino Unido da UE estava tomada, mas durante o qual a incerteza era muita. Apenas num *sprint* final foi possível o acordo que trouxe alguma claridade sobre o cenário

Temos de tornar a nossa indústria mais apelativa a quem inicia a sua carreira profissional

final. O facto de ter sido tomado mesmo no termo do período de negociação (ou já de uma das suas prorrogações) não deu muito tempo às empresas e autoridades para se prepararem, o que criou desafios adicionais.

O Brexit traz mudanças muito visíveis para quem está envolvido, direta ou indiretamente, comercialmente com o Reino Unido. Penso, no entanto, que depois deste período de ajustamento serão alterações mais de índole administrativa do que comercial. Passaram a existir mais trâmites processuais e aduaneiros a seguir, o que naturalmente causa impacto, tanto no tempo de preparação para as exportações e sua receção no Reino Unido como nos custos desses mesmos processos. São custos, temporais e financeiros, que não podem ser menosprezados, mas os acordos conseguidos foram relativamente positivos permitindo uma minimização dos custos relativos a tarifas e impostos. Estou convicto de que, nestas condições, o Reino Unido continuará a ser um parceiro de referência e extrema importância para Portugal. Quanto aos Agentes de Navegação e os seus armadores representados, prepararam-se para esta mudança e, estou certo, estão a encontrar, em conjunto com os seus clientes portugueses, as melhores soluções para mais este desafio.

No que diz respeito à situação anómala que vivemos, como é que o setor está a reagir? E como é que a AGEPOR pode ajudar nesta situação?

João Silva - O setor está, naturalmente, a passar por grandes desafios decorrentes da situação, não apenas interna – com variados custos extraordinários a nível organizacional, relacionados com os novos métodos contingenciais de trabalho e custos financeiros elevados para dotar os seus colaboradores de toda a segurança necessária à prossecução das suas tarefas –, mas externa, com a queda das trocas

comerciais que afetam os seus clientes. Não podemos, no entanto, analisar um setor como um todo homogéneo. Existem segmentos na nossa atividade que, felizmente, nunca pararam e que permitiram – com os elevados custos já mencionados para os Agentes de Navegação – uma parcial continuidade nas nossas operações; mas houve outros segmentos, nomeadamente os cruzeiros, que tiveram uma paragem total. Temos vários Associados cuja exposição a estes segmentos é fortíssima e cujo impacto é dramático. A AGEPOR quer ser um apoio para os seus Associados, quer seja através de intervenções junto das várias Autoridades para resolução de problemas específicos ou gerais, quer seja através da disseminação de informação relevante para maximizar os apoios disponíveis para as empresas. Dada a elevada celeridade na mudança a que assistimos temos de analisar momento a momento a melhor forma de podermos intervir para assistir os nossos Associados e o setor em geral.

Esqueçamos por momentos que é o Presidente da AGEPOR. Como associado, quais são as maiores vantagens de pertencer a esta Associação?

João Silva - Somos, como empresa, associados da AGEPOR há muitos anos pelo que me é fácil responder a essa questão. Pertencer à AGEPOR é poder contribuir para as discussões que esta tem em fóruns essenciais como os de Simplificação de Procedimentos nos vários Portos, seguimento da implementação de novos sistemas transversais como a JUL, ou os de organizações internacionais como a FONASBA, que definem estruturalmente o nosso setor no médio e no longo prazo. É poder fazer parte de uma Associação credível, que tem voz junto de parceiros Públicos e Privados e onde as suas opiniões são tidas em conta na definição das políticas. É beneficiar de instrumentos financeiros, seguros e cauções, que reduzem os custos das operações e aumentam a nossa segurança quando algo não corre conforme o pretendido. É também ter a possibilidade de, respeitando todas as regras legais e éticas definidas, discutir temas de interesse para todos. São apenas algumas das muitas vantagens existentes e das quais temos beneficiado com a nossa participação.



OPINIÃO

João de Sousa Magalhães

PhD Student (Vigo University)

LLM (Oporto Global University – Universidade Portucalense IDH)

Researcher- IJP Portucalense Institute For Legal Research 2016/2020

Vogal do Conselho Deontológico da Ordem dos Despachantes Oficiais (ODO), 2016/2020

A CISG no ordenamento jurídico

A United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG) chegou a Portugal.

De que estamos a falar? Assinada em Viena, em 1980 (11 de abril de 1980), sob a égide das Nações Unidas – Uncitralⁱ, a Convenção sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, chega a Portugal pelo Decreto 5/20, de 7 de agosto, e entrará em vigor no nosso ordenamento jurídico em setembro deste ano.

A CISG é, na opinião de muitos juristas, um verdadeiro caso de sucesso em todo o mundo. Com efeito, embora Portugal só tenha aderido em 2020 (e refira-se a título de curiosidade que o Brasil aderiu em 2014), são já 94 os países aderentes, cobrindo, portanto, cerca de 80% do comércio mundial.

Curiosamente, o Reino Unido não é aderente. Tendo como objetivo a uniformização da aplicação e da interpretação do Direito nesta área, e porque fortemente inspirada no Princípio da Autonomia da Vontade das partes, não deixa, no entanto, de possibilitar um não recomendável recurso ao Direito Conflitual dos Estados. Deve, ainda, ser respeitado o caráter autónomo da sua interpretação, bem como a sua terminologia. Assim, não deve o intérprete ter em conta as especificidades e a interpretação habitual do Direito em vigor no seu Ordenamento Jurídico de origem (mesmo que a CISG lhe pareça similar àquele), mas olhar para o caso concreto de uma forma supra sistemática. De tal forma, que não corra o risco de cair nos remédios propostos pelo seu próprio Direito Estadualⁱⁱ – algo recorrente na prática jurídica – e

que possam, no final, revelar-se inconvenientes no caso concreto.

É também imperioso ter em atenção o problema das traduções. É um problema recorrente, e pode gerar sérias dúvidas na hora de interpretar. São reconhecidas como versões autênticas as originais, escritas em árabe, chinês, espanhol, francês, inglês e russo. Neste momento, existem duas traduções em português (sendo uma em português do Brasil, e a outra que resulta da tradução proposta pelo Decreto 5/20 de 7 de agosto). As duas traduções não coincidem entre si e levantam problemas de interpretação quando comparadas com a versão inglesa. Poder-se-á imaginar o que poderá acontecer se cada Estado de língua oficial portuguesa decidir fazer a sua própria tradução. Tem, no entanto, servido de inspiração para a alteração (leia-se modernização) de alguma legislação sobre a matéria, não só a nível internacional, mas a nível interno dos Estados (nomeadamente inspira o Código Civil Alemão (BGB) a diretiva 2019/771 - defesa do consumidor), inspirando os países da OHADAⁱⁱⁱ, muitos países europeus, e na Ásia (nomeadamente a China) e na América do Sul, entre outros, nos últimos 30 anos.

Em Espanha, a influência é de tal ordem que constitui referência na Teoria Geral do Contrato no ordenamento jurídico Espanhol.

São diversos os instrumentos que nos ajudam na sua interpretação e aplicação uniforme:

- Desde logo, o Uncitral Digest^{iv}, que não deixa, no entanto, de apresentar algumas limitações.

Com efeito, como organismo das Nações Uni-

das, a Uncitral não está em posição de “impor” nenhuma interpretação às partes, ou criticar uma decisão de um Tribunal de um Estado (em virtude do seu dever de neutralidade). Pode apenas demonstrar as diferenças existentes na interpretação da CISG, não lhe competindo unificar a interpretação, mas deixar a sua interpretação à disposição de quem entender adotá-la.

- O CISG Advisory Council^v, fundado em 2001, e constituído por um grupo de especialistas de renome de todo o mundo, que reúne regularmente para discutir, apreciar e emitir opiniões em campos abertos a interpretações alternativas em busca de convergência.

A sua atividade tem sido muito relevante para a produção de decisões uniformes, uma vez que os tribunais, arbitrais ou não, cada vez mais tomam em conta as opiniões do Advisory Council para a produção das suas próprias decisões

- O Clout, criado em 1988, ao fim e ao cabo uma coletânea de jurisprudência disponível. Contém desde laudos arbitrais a sentenças judiciais de outros países aderentes à Convenção. A própria tendência atual da doutrina é proclamar uma metodologia própria, uma interpretação autónoma e internacional da própria Convenção.

Impõe-nos a Convenção a observação do Princípio da Boa Fé, não só como dever geral no comércio internacional, mas também na interpretação do contrato e da Convenção (art.º 7 (1) da CISG). Refere também a obrigação do intérprete

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods



ter em conta o seu carácter internacional. Curiosamente, dela resulta outro princípio de interpretação, aliás dois, a saber: o Princípio *pro conventione* e *in dubio pro conventione*. Propõe-nos uma série de linhas de conduta e objetivos, em vez de matérias específicas, criando até a sua própria terminologia^{vi}. Os limites de aplicação desta Convenção são bastante amplos, uma vez que o conceito de compra e venda nela plasmado é muito abrangente. Com efeito, é mais uma vez um conceito autónomo dos direitos nacionais, prevendo-se,

...passa a existir no Ordenamento Jurídico Nacional um ótimo instrumento para a facilitação do comércio internacional, ao mesmo tempo que não fica posta em causa a segurança jurídica.

por exemplo, dentro do cumprimento de certos pressupostos, a sua aplicação aos contratos de empreitada, chave na mão (só se excluindo se a parte preponderante no contrato for a prestação do serviço), distribuição, franquia. A revenda é irrelevante, e abrange tanto os contratos civis, como os comerciais. Facilmente se constata a complexidade de contratos abrangidos pela Convenção. Podendo até os princípios dela resultantes serem utilizados para aferir ou determinar os remédios necessários para resolução de diferendos em contratos de transportes internacionais de mercadorias. Segundo alguns especialistas na matéria, os Princípios Unidroit podem ser complementares à Convenção se legitimados pelo seu chamamento ao contrato, pela vontade das partes. A verdade é que há diversos pontos comuns entre a Convenção, os Princípios Unidroit, e os Princípios Europeus do Direito dos Contratos. Portanto, passa a existir no Ordenamento Jurídico Nacional um ótimo instrumento para a facilitação do comércio internacional, ao mesmo tempo que não fica posta em causa a segurança jurídica.

ⁱ <https://uncitral.un.org/>

ⁱⁱ Esta opinião é comum a alguns autores portugueses desta área do Direito.

ⁱⁱⁱ <https://www.ohada.org/en/general-overview/>

^{iv} https://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG_Digest_2016.pdf

^v <https://www.cisgac.com/>

^{vi} Por exemplo a CISG utiliza o termo *avoidance* em vez de *termination* para referir a resolução do contrato



OPINIÃO

Pedro Carvalho Esteves

Advogado (Maritimista) na PMCE Advogados

pedro.carvalho.esteves@pmce.pt

Admiralty Law vs. Maritime Law – a luta pelo Conceito!

É comum falar-se de Direito Marítimo como o ramo do Direito que trata as questões ligadas ao mar. Neste sentido lato, Direito Marítimo compreende o Direito Comercial Marítimo, o Direito Portuário, o Direito da Pesca e o Direito do Mar. Este último é usualmente conhecido como Direito Administrativo do Mar o que, por natureza, exclui a civilística maritimista. Os anglo-saxónicos destrinçam estas áreas com *Admiralty Law* [- o Direito Comercial Marítimo e o Direito Portuário] do *Maritime Law* [- ou o *Law of the Seas* (vulgo, Direito do Mar)]. Assim, o nosso Direito Marítimo está mais próximo do *Admiralty Law* do que do *Maritime Law*, pelo que a tradução precipitada poderá andar [teleologicamente-] longe do sentido e alcance do conceito. Não é, todavia, difícil procurar na internet o conceito de *Admiralty Law* como sinónimo de *Maritime Law*. Entendo que não o seja. A Universidade da Flórida distingue, nos seus cursos de Mestrado, ambos os ramos. Também em Inglaterra, parece-me, a London Maritime Arbitrator Association parece distinguir um do outro. Na Dinamarca, tenho a impressão que tal distinção se mantém. Acontece que a World Maritime Organization, agência especializada da ONU, refere-se a “maritime” como sinónimo de “marítimo”[-compreende-se que numa organização internacional multilateral que promove a paz, atribuir uma “classe militar” a uma das suas organizações não iria ser bem acolhido em certos e determinados Estados]. Por cá, o Direito Marítimo está conectado com o transporte de pessoas e bens por mar, criando um ramo de Direito autonomizável – se bem que ainda regulado pelo velhíssimo Código Comercial [ainda que cheio de legislação avulsa], relacionado com o negócio do Shipping – transporte de mercadorias por mar. Todavia, o Direito Marítimo português abrange não só as mercadorias como as pessoas, pelo que o termo “Shipping” dever-se-á significar “*carriage of goods by sea*”. Mas, os Cruzeiros – transporte de pessoas em navio por mar – não está longe do Shipping, não é *carriage of goods by sea* e toda e qualquer questão será resolvida à luz do *Admiralty*. Confusos? Imaginem um

Advogado português a ser confrontado com uma bateria de perguntas sobre estes temas, em inglês, havendo “n” significantes para “n ^ n” significados, todos dotados de muitas mutações regionais da mesma língua... O conceito é importante para delimitar as matérias (- ou áreas jurídicas) em jogo, num equilíbrio que se crê desequilibrado. Enquanto o Direito do Mar se dedica a definir os espaços marítimos, respetivas jurisdições e a “Liberdade” de navegar [com as restrições impostas às Marinhas de Guerra em matéria de espaços marítimos sob jurisdição de determinado estado ribeirinho – vulgo, Direito de Passagem Pacífico – ou, o Direito de Perseguição], o Direito Marítimo dedica-se à utilização económica do mar. Mas, novamente, aqui temos uma imprecisão. Geralmente, os *players* da Economia do Mar pretendem a exploração dos recursos marinhos diferentes da sua navegação e exploração piscícola. Pretendem, outrossim, a exploração dos fundos marinhos e já não os recursos incluídos na coluna de água – desde o fundo até à superfície – geralmente, recursos de pesca. Nesses fundos encontram-se hidrocarbonetos, metais e minerais e algumas algas, todos com elevado valor económico. A exploração dos referidos recursos é, não um tema de Direito Marítimo mas um tema de Direito do Mar. O Estado ribeirinho titular dos direitos de jurisdição sobre aquela área hídrica, sua coluna de água e inerentes fundos é, na ótica da soberania concedida na Ordem Mundial, o titular direto da exploração de tais recursos, podendo concedê-los [por contrato administrativo público de concessão] em exploração a sujeitos privados. Mais raro será a concessão a outros Estados soberanos – ribeirinhos ou não! – para exploração desses mesmos recursos. As plataformas *off-shore* para exploração de recursos marinhos [- veja-se que os recursos são marinhos e não marítimos -] são também um umbilical problema de Direito Administrativo do Mar. Claro está que, salvo os produtos que são transportados por oleodutos e gasodutos submarinos [- e aqui, mais uma questão de Direito do Mar...] o grosso do produto retirado

do mar é movimentado com recurso a navios. Aqui, de forma segura, já começaremos a falar de Direito Marítimo, abandonando o Direito do Mar que se esgota com a concessão de exploração dos recursos marinhos nas áreas de jurisdição e soberania do Estado concedente. *Admiralty Law* [numa tradução literal, Direito do Almirantado; numa tradução jurídica lata Direito Marítimo; numa tradução jurídica estrita, Direito da Navegação Marítima] comporta em si uma especificidade do conceito, absolutamente correta. Em Portugal, como em quase todos os países com soberania e jurisdição sob os espaços marítimos, cabe ao Almirantado – da Marinha de Guerra – a sua organização, fiscalização e justiça. Desde os poderes de polícia [- em Portugal, a Polícia Marítima, na dependência da Autoridade Marítima Nacional, cuja autoridade cabe, por inerência do cargo, ao Almirante Chefe do Estado Maior da Armada] até ao controlo e fiscalização das áreas de jurisdição da Marinha de Guerra para garantia da soberania do Estado Português sobre essas áreas, com a exclusão do mar territorial, cuja fiscalização está acometida à Guarda Nacional Republicana – através da Unidade de Controlo Costeiro (UCC) [e que a mim me faz uma imensa confusão, desde logo porque o comandante da UCC pode ser um Comodoro ou Vice Almirante da Marinha de Guerra – cujo lugar tem cabimento orgânico mas não consta que alguma vez tenha sido por tal Oficial General ocupado]. Mas o Direito Marítimo, ainda que aparentemente sistematizado para ser totalmente absorvido pelo Almirantado, a verdade é que está compreendido num sistema dual – civil e militar. Se é verdade que as grandes políticas do Mar estão acometidas ao Ministério do Mar, a verdade é que a execução dessas políticas é sempre feita com estrita coordenação com a Armada Portuguesa. Acresce que a Marinha detém os poderes de polícia, imensos poderes administrativos, de controlo e fiscalização, as mais das vezes em articulação entre o Ministério da Defesa e o Ministério do Mar. Estas questões aqui trazidas, não tendo aparentemente muito interesse são, de facto, os maio-



PORTO DE
VIANA
APDL

INSTALAÇÃO PORTUÁRIA AO SERVIÇO DA REGIÃO



Amplas áreas de armazenagem
Boas acessibilidades ao seu hinterland
Capacidade instalada disponível
Especializado em carga geral, carga de projeto e granéis



res empecilhos na resolução de litígios. Não há dúvidas que os grandes percutores do Comércio Marítimo atual foram os ingleses. Destarte, a língua oficial do Shipping é o inglês, os métodos e procedimentos são muito britânicos e isso vê-se nos processos de formulação e interpretação contratuais e na resolução dos litígios. Vimos já que uma das limitações à formação dos contratos radica nos contratos de adesão. Serão as *Charter-party* contratos de (mera) adesão? Sim e não. São contratos pré-dispostos pelo Armador – e, com tal, pré-dispostos à contra parte, mas que a contra-parte pode alterar, modificar, num processo negocial atípico. Geralmente, a formação do contrato é feita por encontro de vontades e interesses das partes, sendo sempre definido um equilíbrio das partes fundado na igualdade. Consabidamente, há sempre uma parte mais forte e uma parte mais necessitada, e necessariamente mais fraca.

O processo geralmente é simples: havendo a necessidade de um transporte de determinada carga [não contentorizada] a pessoa interessada no transporte procura um *shipbroker* que lhe dá uma amostra de navios disponíveis para aquele serviço, indicando os custos aparentes daquela operação. Previamente aceite pelo cliente, chega a hora de fechar o acordo. Esta conclusão dar-se-á com a emissão da carta partida mas, a carta partida em si mesma já é um contrato. Será na carta partida que ficarão assentes todas as questões contratuais nomeadamente aquelas matérias do “...e se alguma coisa correr mal?”. É aqui que tudo o que parecia ser simples passa a ser uma dor de cabeça. Por exemplo: determinado sujeito afreta um navio para uma só viagem, entre Roterdão e Sines, para o transporte de uma partida de químicos inflamáveis. Mesmo com muita experiência de mercado, esse sujeito recorre a um *broker* no sentido de lhe serem apresentadas as melhores soluções em matéria de preço, segurança e eficiência ambiental. São pré-selecionados três navios, de armadores diferentes. Concluindo-se a seleção e fixando o navio “X” como navio ideal, é o próprio armador a dar sinal de que aquele navio será o navio afeto para tal transporte. O *shipbroker* pede o *draft* da carta-partida e começa a operação de “corte” e “acrescenta”, ou seja, riscar o conteúdo do texto que não lhe interessa e acrescentando cláusulas ou parcelas de cláusula. Essas alterações são feitas com ou sem consentimento do interessado no negócio, mas terão efeitos jurídicos. Havendo um qualquer acontecimento que venha a trazer

problemas para a normalidade da operação, haverá por certo um conjunto de problemas subsequentes relacionados com a literalidade do contrato.

A responsabilidade é a *prima facie* do Direito. Não existe Direito sem Responsabilidade que limite a liberdade inconsequente. A responsabilidade pode ser Civil, Criminal, Contraordenacional, Administrativa, Fiscal e Disciplinar. Fazendo a distinção entre todas, a responsabilidade disciplinar é a que resulta da especial ligação do sujeito a uma instituição e advém da violação de normas regulamentares aplicáveis àquele sujeito. A responsabilidade fiscal – ou, agora com mais propriedade, Tributária – resulta do Dever Fundamental de Pagar Impostos, cuja sua não observação e cumprimento gera responsabilidade perante a Administração Tributária. Responsabilidade Administrativa é a que resulta das relações da Administração Pública com os administrados [há quem a qualifique como responsabilidade civil do Estado – mas esta responsabilidade civil tem enquadramento próprio]. A responsabilidade contraordenacional resulta da violação culposa e punível de norma legal que seja cominada com a sanção de Coima. A responsabilidade criminal é a que resulta da violação de norma legal, sancionada com pena de prisão ou de multa, ou medida da segurança em casos especiais.

A responsabilidade civil será aquela que, com efeito, mais nos interessa para o presente estudo. A responsabilidade civil divide-se, quanto aos fins, em responsabilidade civil contratual e responsabilidade civil extracontratual. Quanto a esta última, não iremos, por ora, mexer. Vamos centrar na primeira. A responsabilidade civil contratual é a que resulta dos contratos – seja na sua fase de formação, de execução ou pós-execução. Na fase pré-contratual gera-se responsabilidade civil pré-contratual. Diz o Código Civil, no Art. 227 [com epígrafe “Culpa na formação dos contratos”], “Quem negocia com outrem para conclusão de um contrato deve, tanto nos preliminares como na formação dele, proceder segundo as regras da boa fé, sob pena de responder pelos danos que culposamente causar à outra parte”. Resulta desta fórmula que a fase da negociação de um contrato deve ser: a) conduzida de forma séria e honesta; b) quer na fase preliminar quer na fase da formulação do contrato; c) segundo a Boa Fé [objetiva e subjetiva]; d) ficando a parte responsável pela produção de danos à contraparte obrigada a

indemnizar os danos que ocasionar. Por forma séria e honesta vamos-nos cingir à conduta franca e interessada na conclusão do contrato. Pex., o interessado no afretamento de um navio deve abordar o mercado com esse mesmo interesse sério, questionando o mercado de forma cautelosa e séria no sentido de não levar os demais à formação de uma justa expectativa que sairá frustrada por capricho do inconsciente pseudo interessado. No limite, com base na consulta feita e a promessa de conclusão, o armador investe em navio, tripulação, combustível, *chandling* e, no final do dia, o pseudo interessado informa que a sua procura era meramente exploratória para medir a prontidão dos transportadores, causando danos patrimoniais e não patrimoniais quantificáveis. Tal deve ser transparente na fase da procura e pedidos de cotação como na fase pós aceitação, na formação do contrato. Nesta fase, devem as partes concorrer entre si para a formação do contrato, concorrendo de forma séria e diligente na obtenção do documento final, livremente celebrado e cujo conteúdo é livremente aceite pelas partes. Com isto pretende-se que a formulação do contrato não deixe lacunas cujo astuto aproveitador sempre irá explorar no sentido de obter vantagem sobre o incauto da outra parte. Por boa-fé compreende-se a conduta ou o padrão de condutas que a sociedade espera das partes, e que as partes esperam de si e dos outros na negociação e conclusão dos contratos. Havendo danos resultantes da má fé na conclusão dos contratos, e demonstrando-se o nexo existente entre as condutas e os danos, a parte lesante será sempre responsabilizada pelos danos que ocasionar e pelas indemnizações que daí advirem.

No caso acima exposto, onde para a responsabilidade do *shipbroker*? Se mandatado, será responsabilizado solidariamente com o seu cliente; se não mandatado, ou é demandado a título incidental ou será demandado a *posteriori* em ação de regresso. Se houver mandato, estaremos perante uma relação de comissão, em que o comitente mandata o comissário para desenvolver, ou se abster de desenvolver determinadas atividades ou ações. Nas relações internas haverá sempre responsabilidade. Mas já não nas relações externas.

E como fica a *Admiralty Law*? Pois, fica a observar os atores a desenvolver as suas funções e lá será chamada para arbitrar a resolução dos litígios que surgirem.