

APAT

Nº 61 | ANO XI | DISTRIBUIÇÃO GRATUITA | JANEIRO/FEVEREIRO '10 | EDIÇÃO BIMESTRAL

61



A união faz a força

www.tcl-leixoes.pt



ACELERE O SEU NEGÓCIO



■ A nossa velocidade é a economia do seu negócio!!! Com uma capacidade instalada de 550.000 TEU's, o Terminal de Contentores de Leixões (TCL), assegura máxima rapidez, total eficiência e fluidez na movimentação dos diferentes tipos de carga. Ocupando um papel importante na fachada Atlântica da Península Ibérica e em todo o sistema portuário Europeu, é o mais ocidental da Europa, servindo um vasto e rico hinterland com aproximadamente 15 milhões de habitantes e oferecendo a melhor logística e integração na cadeia intermodal, equipamentos avançados e sofisticadas tecnologias da informação.

■ Terminal de Contentores de Leixões, SA
Rua Mouzinho de Albuquerque, 13
4450-204 Matosinhos Portugal
Tel.: +351 22 939 41 00
Fax: +351 22 939 41 00
www.tcl-leixoes.pt



TERTIR

índice



FICHA TÉCNICA

PRÓPRIEDADE E EDIÇÃO:

APAT – ASSOCIAÇÃO DOS TRANSITÁRIOS DE PORTUGAL

AVENIDA DUQUE DE ÁVILA, 9 – 7º

1000-138 LISBOA

T 21 31 87 100

F 21 31 87 109

WWW.APAT.PT

DIRECTOR:

DR. ALVES VIEIRA

CONSELHO EDITORIAL:

ANTÓNIO CARMO, ANTÓNIO BEIRÃO, ANTÓNIO DIAS,

DR. ALVES VIEIRA, ANTÓNIO VITORINO, PAULO PAIVA,

DR. RUI MOREIRA, TOMÉ NAMORA

COLABORADORES:

DR. BRUNO MARTINS, DR.ª DANUTA KONDEK,

JOÃO CARVALHO, ENG. JORGE MENDES, PEREIRA

COUTINHO, DR. JOSÉ RIJO, MANUEL SANTOS,

PROF. QUARESMA DIAS

COORDENAÇÃO E REDACÇÃO:

ANTÓNIO CARMO

SECRETÁRIA DE REDACÇÃO:

NATÁLIA AMARO

DIRECTOR ADMINISTRATIVO/FINANCEIRO:

TOMÉ NAMORA

DESIGN GRÁFICO LAYOUT

HELENA MONTEIRO

ESGRYMA, MBA@NOBRINDE.COM

R. VILAR DO SENHOR

493, 4455-213 LAVRA

MATOSINHOS

T 22 998 25 32

F 22 998 25 39

PRODUÇÃO GRÁFICA

GVP

DIRECÇÃO, ADMINISTRAÇÃO, REDACÇÃO E PUBLICIDADE

AVENIDA MÁRIO BRITO, 4170

EDIFÍCIO CDO SALA106

4455-491 PERAFITA

T 22 996 23 29

F 22 996 42 41

APATNORTE@APAT.PT

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DA PUBLICAÇÃO

FORMATO AO CORTE - 210X297MM

IMPRESSÃO - QUADRICROMIA

CAPA (250GR) + MIOLO (170GR)  100% RECYCLED

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

DEPÓSITO LEGAL Nº 148260/00

SÓCIO - AIND-ASS. PORTUGUESA DE IMPRENSA

PERIODICIDADE - BIMESTRAL

TIRAGEM - 2.000 EXEMPLARES

OS ARTIGOS ASSINADOS APENAS VINCULAM

OS SEUS AUTORES

REVISTA APAT - Nº 61 - JANEIRO/FEVEREIRO 2010

05_

editorial

06_

notícias

- _ Revista LOGÍSTICA & TRANSPORTES
- _ Continental Airline
- _ Protocolos celebrados pela APAT
- _ JÖRG EBERHART NOVO DIRECTOR GERAL DA AEROLOGIC
- _ Provedor do Cliente do Porto de Setúbal apresentado à Comunidade

08_

coluna

Potencialidades da colaboração entre a Polónia e Portugal

DANUTA KONDEK

10_

coluna

Carga aérea e alta velocidade

J. MARTINS PEREIRA COUTINHO

11_

coluna

CÓDIGO DAS SOCIEDADES COMERCIAIS Suprimentos

BRUNO MARTINS

12_

coluna

TRANSPORTADORES, TRANSITÁRIOS E OPERADORES LOGÍSTICOS Nós por cá todos bem?

JOÃO CARLOS QUARESMA DIAS

14_

coluna bilhete dos açores

ANTERO

um açoriano da geração de 70

JOÃO CARVALHO

16_

coluna

SE AO MENOS SOUBESSEMOS COPIAR... O país da aviação

PAULO PAIVA

18_

notícias

- _ PORTO DE VIANA
- _ PORLOGIS
- _ NCL
- _ DANGEROUS GOODS REGULATIONS

20_

coluna

ESTRATÉGIA EMPRESARIAL Indicadores de desempenho associados à logística das empresas

JORGE MENDES

23_

notícias

- _ CARTAS DE PORTE - ALTERAÇÃO RESOLUÇÃO IATA 600 b
- _ CONDIÇÕES DO CONTRATO

25_

relembrando

LAY OFF

26_

cartoon

notícias

- _ INAC - agentes reconhecidos
- _ Movimento de sócios

27_

Síntese legislativa

- _ ACTIVIDADES FORMATIVAS EM 2009
- _ Formação profissional

28_

coluna

Transitário em 2010 Montanha ou roleta russa

ANTÓNIO BEIRÃO

29_

notícias

- _ PROTOCOLO AEP E CTT

30_

notícias

- _ GRANDE SENEGAL



CMR, BL *ou* AWB?

SOLUÇÕES GLOBAIS PARA O SECTOR DE TRANSPORTE DE MERCADORIAS, LOGÍSTICA E TRANSITÁRIOS.

Seja qual for o meio de transporte utilizado na entrega de mercadorias dos seus Clientes, temos a melhor solução para si. O único seguro de responsabilidades com coberturas alargadas especialmente desenvolvido para o Sector de Transporte de Mercadorias, Logística e Transitários, representado no nosso país e com foro em Portugal. Uma vantagem sem precedentes, já que está associada a um serviço mais rápido, simples e eficaz, para além de garantir o acompanhamento internacional necessário, graças à parceria com a alemã Aktiv Assekuranz, uma corretora especialista neste mercado. Peça uma proposta adaptada às necessidades da sua empresa e confirme como esta é a melhor solução global para qualquer tipo de transporte de mercadorias.



F·REGO CORRETORES DE SEGUROS
INSURANCE BROKERS

**António Dias***Presidente da Direcção*

Editorial

Caros Associados

Com esta edição da Revista APAT entramos no 11º ano da sua publicação e, sem falsa modéstia, sentimo-nos orgulhosos por termos contribuído de forma meritória, ao longo dos dez anos passados, para um melhor conhecimento dos problemas que afectam a nossa actividade.

Aos articulistas e colaboradores da Revista APAT desejo expressar os agradecimentos da Direcção formulando votos para que, no futuro, possamos continuar a contar com a sua empenhada participação.

Com esta edição damos mais um passo que reputamos da maior importância pelo aproveitamento de sinergias APAT / AGEPOR.

Temos problemas comuns, inclusive associados comuns. Faz pois todo o sentido a conjugação de esforços a uma só voz sem perda da identidade própria de cada uma das Associações.

É, pois, um virar de página no tocante à forma, mantendo cada qual a sua independência.

A união faz a força, e dela bem precisamos para melhor podermos enfrentar as dificuldades que temos vivido e que não sabemos quando terminarão.

Que o Ano que ora se iniciou possa traduzir a viragem que todos esperamos. A Direcção da APAT manterá, ao entrar no último ano deste mandato, para que foi eleita, a mesma linha de orientação no sentido da dignificação desta actividade e defesa dos interesses dos associados. ■



REVISTA LOGÍSTICA E TRANSPORTES

A Revista **Logística Hoje** deu lugar à nova **Revista Logística & Transportes Hoje**, com um novo projecto gráfico, mais dinâmico e abrangendo os temas relacionados e complementares da logística e transportes.

À revista Logística & Transportes Hoje a revista APAT deseja os maiores votos de muito sucesso.



CONTINENTAL AIRLINES

dá nome a avião em honra do comandante Marlon Green, que rompeu barreiras raciais na contratação de pilotos

Numa cerimónia especial que teve lugar no passado dia 9 de Fevereiro no aeroporto Bush Intercontinental, a Continental Airlines deu o nome de Marlon Green a uma das suas aeronaves em Houston, em honra do falecido comandante Marlon Green. O piloto ficou conhecido por ter vencido uma batalha legal para se tornar no primeiro piloto afro-americano contratado por uma grande companhia aérea de passageiros nos EUA.



PROTOSCOLOS CELEBRADOS PELA APAT



VISABEIRA TURISMO

A APAT assinou com a VISABEIRA TURISMO um Acordo de Colaboração com vista à utilização pelos associados a preços preferenciais.

A Visabeira Turismo compreende as seguintes unidades:

- Golfe Montebelo;
- Montebelo Hotel & Spa,
- Hotel Príncipe Perfeito,
- Hotel Palácio dos Melos;
- Hotel Casa da Ínsua,
- Montebelo Aguireira Lake Resort & Spa
- Girassol Hotéis

MEGA CRAQUE CLUBE

A APAT assinou com o ginásio

Mega Craque Clube (Lisboa, Telheiras) um

Acordo de Colaboração com vista à utilização pelos associados a preços preferenciais.



HOLMES PLACE

A APAT assinou com o ginásio HOLMES PLACE um Acordo de Colaboração com vista à utilização pelos associados a preços preferenciais. Este acordo não compreende a zona do Porto e de Gaia.

Para usufruir de todas estas regalias basta identificar-se como associado da APAT.



JÖRG EBERHART NOVO DIRECTOR GERAL DA AEROLOGIC

Jörg Eberhart foi nomeado como o novo Director Geral da AeroLogic GmbH. Sucede a Thomas Papke que se muda para um novo posto de responsável pelas linhas aéreas de passageiros da Lufthansa a partir de 15 de Março de 2010. Durante o tempo que ocupou as suas anteriores funções, Thomas Papke desempenhou um papel chave no estabelecimento e sucesso do transporte de carga.



PROVEDOR DO CLIENTE DO PORTO DE SETÚBAL APRESENTADO À COMUNIDADE PORTUÁRIA

Decorreu, no dia 13 de Janeiro de 2010, no auditório do edifício sede da APSS – Administração dos Portos de Setúbal e Sesimbra, SA, uma reunião da CPS – Comunidade Portuária de Setúbal, onde foi apresentado o Provedor do Cliente do Transporte Marítimo junto do Porto de Setúbal, Dr. Manuel Jorge Pedrosa Forte de Goes.

Trata-se de um cargo cujas competências passam pela defesa dos clientes dos Portos de Setúbal e Sesimbra, em salvaguarda dos interesses e direitos que lhes assistem legalmente.

A instituição da figura do Provedor do Cliente do Transporte Marítimo foi prevista nas Orientações Estratégicas para o Sector Marítimo-Portuário, justificada pela complexidade de processos inerentes ao transporte marítimo e pelo número de entidades nele implicadas, susceptíveis de poder criar problemas nem sempre fáceis de identificar pelos carregadores.



In Newsletter do porto de Setúbal de 25 de Janeiro de 2010

QUEREMOS SER O CLUBE DO SEU CORAÇÃO!

A APAT e a Holmes Place Health Clubs, estabeleceram um protocolo de colaboração, ao abrigo do qual os sócios da APAT poderão aceder a qualquer um dos Health Clubs Holmes Place e utilizar os seus equipamentos e serviços, em condições atractivas. Este acordo é extensível ao agregado familiar.

Para mais informações consulte o site www.holmesplace.pt, ou entre em contacto com Sara Calado através do e-mail sara.calado@holmesplace.pt ou pelo n.º 925 401 456



HOLMES PLACE

Health Clubs

ONE LIFE.
LIVE IT WELL.



GRIMALDI GROUP

Short Sea Services

ITÁLIA • ESPANHA • GRÉCIA • TUNÍSIA • LÍBIA • MALTA



Carga segura, condutores descansados e poupança em alta
A rapidez é o nosso negócio!



Descubra
a carta que ganha

drive & earn

Relaxe com o nosso cartão de bordo
e aproveite descontos até 40%!



Em:
Restaurantes, Snack-bar, Wellness
centre, Fitness centre, Lojas de bordo

CARGA ROLANTE • CONTENTORES • PASSAGEIROS • CARGA ESPECIAL



INFORMAÇÕES & RESERVAS

+34 93 5028163 • +34 96 3061300 •

info@grimaldilogistica.com • www.grimaldi-lines.com

RESERVAS VIA SMS +39 320 20 43 660



VIA MARÍTIMA

Potencialidades da colaboração entre a Polónia e Portugal



Danuta Kondek

Consultora, Formadora
Sócia Gerente da Funktor, Consultoria, Lda.
E-mail: Funktor@Netcabo.Com

coluna

Ao longo dos últimos tempos cresce a atenção dada ao desenvolvimento do transporte marítimo. As vantagens, evidentes para os operadores, clientes e até estados, sustentam a implementação de políticas e estratégias de desenvolvimento. A Polónia é um exemplo de claras apostas neste sector. De acordo com os dados do Ministério das Infra-estruturas da Polónia transmitidas por Anna Midera do Departamento de Política de Transportes e Relações Internacionais, a estratégia de fomento do transporte marítimo passa, até ao ano de 2015, pelo desenvolvimento das infra-estruturas portuárias e acessos a portos marítimos; desenvolvimento de serviços oferecidos pelos portos marítimos; melhoria na colaboração entre administração nacional, autoridades portuárias e utilizadores; construção de uma imagem dos portos marítimos como importantes centros logísticos para com os municípios costeiros e as regiões.

O objectivo deste artigo é uma breve apresentação destas tendências, bem como dos maiores portos marítimos polacos: Szczecin, Swinoujscie, Gdansk, Gdynia e Police.

Os dados da tabela abaixo demonstram os volumes de carga e descarga nos portos polacos em 2008 expressos em milhares de toneladas.

	Granel Líquido	Granel sólido	Contentores	Outras cargas
Szczecin	818	4678	520	1771
Swinoujscie	657,8	4531	13	421
Gdansk	10608	4037,3	955	871
Gdynia	1331	4780	4121	736
Police	255	1897	-	6
Total	13671	19994	5609	3844

Os principais portos polacos, passo a passo:

Porto de Szczecin

Área total do porto: 421 ha
Manuseamento e armazenamento de todo tipo de carga seca e líquida e produtos florestais
Manuseamento e armazenamento de cereais

O maior terminal de blocos de granito

Especialização em todo tipo de produtos de aço

Excelente ligação hidrográfica para o interior de país (rio Oder)

Zona Franca com área de 11,5 ha, cinco cais com a extensão total de 1377 m, com armazém polivalente e área coberta de 22.000 m², área de armazenagem ao ar livre de 60.000 m², com centro de distribuição de grão de cacau.



Porto de Swinoujscie

Área total do porto: 154 ha

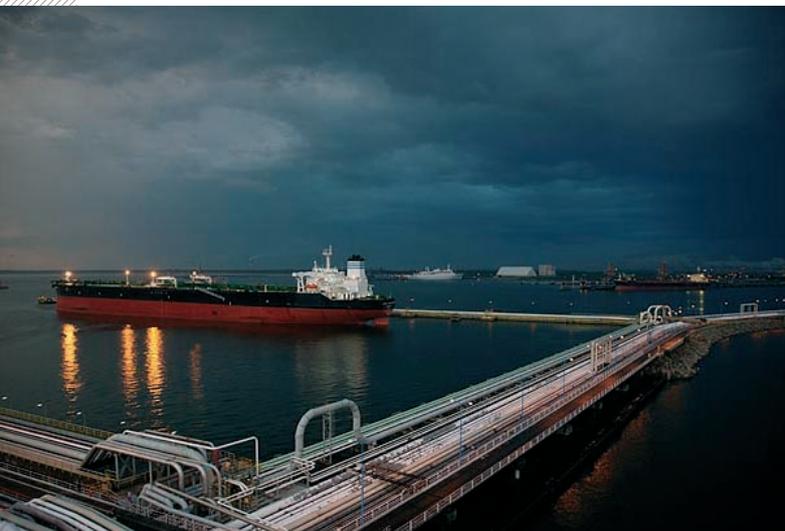
É o maior e um dos mais modernos terminais ferroviários do Mar Báltico

É o maior terminal polaco de granel sólido.

Elevada capacidade de armazenagem, acima de 1 milhão de toneladas de carga
Modernas e eficientes instalações de manuseamento

Situado no cruzamento das maiores redes de tráfego norte-sul e este-oeste, fornece um trânsito seguro e conveniente.

Zona Franca com área de 47 ha (dos quais 30 ha estão em uso), 3 modernos armazéns refrigerados com a capacidade para 30.000 paletes de carga, principalmente peixe congelado; armazém especializado de madeira em bruto



Porto de Gdansk

Total área do porto: 653 ha

O maior Hub internacional de transportes situado na parte central da costa sul do Báltico

Desempenha um papel significativo no Trans Europeu Corredor nº 6, que inter-liga os países do Báltico com os países do Ocidente e Sul de Europa

Possui muito vantajosas condições hidrográficas e de navegação.

Maior terminal de petróleo – 9,8 milhões de toneladas em 2008

Terminal deepwater de contentores com a capacidade de 500.000 TEU/ano

Aumento de manuseamento de contentores acima de 174 555 TUE em I-X 2009 (I-X 2008 -133 245 TEU)



Porto de Gdynia

Área total do porto: 492 ha

Especialização em manuseamento de carga geral, incluindo contentores, ro-ro e outros tipos de carga

Bem desenvolvida rede de transportes multimodais com o hinterland, regulares ligações de short sea shipping e ligações de ferry.

Capacidade de atracagem de grandes paquetes de cruzeiros



Porto de Police

(<http://www.portpolice.pl>)

É o quarto maior porto da Polónia do ponto de vista de volume de carga manuseada.

Possui terminal para manuseamento de carga de químicos secos tais como: fosfatos, apatites, ilmenites, sais de potássio, fertilizantes, amónias, e ácido sulfúrico.

É composto por três portos especializados *The Seaport*, *The Barge Port*, *The Mijanka berth* e em construção encontra-se o *Green Bay* cais marítimo de atracagem com ligações ferroviárias e acessos rodoviários.



O acesso ao mar Báltico permite à Polónia o desenvolvimento do transporte marítimo de curta distância e o uso de auto-estradas marítimas que ligam os países da Europa central com os da Europa Ocidental, por via do Canal Kiel (entre o Báltico e o mar de Norte). Actualmente existem auto-estradas entre: Gdynia – Helsinkia e Gdynia – Travemünde. Planeia-se também o início de três novas auto-estradas: Gdynia - Karlskrona, Gdansk - Rotterdam, Swinoujscie – Ystad, o que incrementará substancialmente o transporte marítimo naquela região. O desenvolvimento do transporte marítimo conta com o apoio de vários centros científicos e educacionais que fornecem quadros de elevado nível para o funcionamento do sector. Actualmente no norte

da Polónia funcionam as seguintes escolas superiores:

- **Maritime Academy in Szczecin** – Faculdade de Navegação, Faculdade de Engenharia Marítima, Faculdade de Economia e Engenharia de Transporte
- **Maritime Academy in Gdynia** – Faculdade de Engenharia Electrotécnica da Marinha, Faculdade de Engenharia Electrotécnica, Faculdade de Navegação, Faculdade de Gestão e Ciências de Commodity
- **Medical University in Gdansk** – Departamento de Marinha e Medicina Tropical
- **Gdansk University of Technology** – Faculdade de Engenharia Oceânica e Tecnologia de Construção Naval, Faculdade de Engenharia Ambiental
- **West Pomeranian University of Technology** – Faculdade de Tecnologia Marítima, Faculdade de Engenharia Mecânica; Faculdade de Ciências Alimentares e Pescas
- **University of Gdansk** – Faculdade de Geografia e Oceanologia

A missão da política marítima da Polónia é a maximização de benefícios para a economia e população da Polónia, extraídos de uma utilização sustentada da localização costeira e dos recursos naturais dos mares e dos oceanos. Em 14 de Setembro de 2009 foram aprovadas pelo Comité Permanente do Conselho de Ministros os princípios gerais e objectivos da política marítima da Polónia até ao ano de 2020. A estratégia de desenvolvimento baseia-se: no desenvolvimento sustentável das pescas; incrementação da segurança e protecção marítimas, aumento de eficiência da gestão marítima; protecção e reforço do ambiente marítimo da costa polaca; reforço da segurança energética nacional; exploração dos recursos naturais dos mares e oceanos. Outras prioridades da política marítima são:

- no âmbito dos estudos das ciências marítimas e pesquisas: Estabelecimento de um Centro de Estudos Marítimos, Estabelecimento dum Centro de Pesca do Mar Báltico, Desenvolvimento de parcerias para os programas marítimos, Apoio aos Clusters marítimos;
- no âmbito do desenvolvimento dos portos marítimos e da segurança: afirmação da Polónia como um hub para o transporte e logística orientadas para o mar Báltico;
- no âmbito do transporte marítimo: melhorias do transporte marítimo nos canais de logística intermodais; estabelecimento na UE de transporte marítimo sem barreiras.

Resumindo: devem ser sublinhados os esforços desenvolvidos pela Polónia na construção duma relação com os outros países, incluindo Portugal, na qual a Polónia se apresenta como uma porta de entrada para o Mar Báltico; possui uma economia dinâmica; oferece diversos atractivos para o investimento e condições competitivas para os negócios, estruturas modernizadas para o transporte intermodal e marítimo. ■

TRANSPORTES

Carga aérea e alta velocidade

**J. Martins Pereira Coutinho**

especialista de carga aérea
coutinho.mp@gmail.com

coluna

Na grave situação económica e financeira em que o nosso País se encontra – enfrentando um crescente e assustador endividamento externo e um perigoso aumento da dívida pública e do desemprego – o Governo, insensatamente, decide avançar com o comboio de alta velocidade Lisboa/Madrid, Lisboa/Porto e Porto/Vigo.

Isto, quando conceituados técnicos e economistas afirmam que é um erro grave e defendem a construção de uma rede ferroviária em bitola europeia, para Portugal poder competir com a Espanha no transporte de mercadorias para a Europa. Desprezando o interesse nacional, o Governo insiste no chamado TGV, para satisfação e proveito das grandes empresas construtoras, da Banca e de Espanha...

Noutros países da Europa, ao contrário de Portugal, verifica-se que as prioridades e preocupações são outras bem diferentes e mais sensatas. Além disso, é difícil encontrar um país europeu onde as decisões políticas, sobre grandes projectos de interesse nacional, são tomadas levemente e antes duma profunda discussão pública e política. Por outro lado, na União Europeia, com excepção de Portugal, existe a preocupação de ultrapassar os problemas criados pelo transporte rodoviário e de vencer a crise económica e financeira, que assola os países.

Devido ao congestionamento rodoviário; à poluição; às limitações de ruído e de "slots" aeroportuários, nalguns aeroportos; ao elevado preço do combustível e problemas ambientais, começa a surgir na Europa uma firme vontade de substituir o transporte de mercadorias por camiões e aviões de pequeno curso - que alimentam os principais "hubs" europeus - pelo transporte ferroviário de alta velocidade.

É mais uma revolução dos transportes que está em marcha, sem o contributo de Portugal. Na Conferência Air Cargo Europe, realizada o ano passado em Munique, Christian Messerschmidt, director da UPS, afirmou haver a necessidade de combinar o transporte aéreo com a alta velocidade, para criar uma nova inter-modalidade. E acrescentou: "Nós necessitamos de produtos inovadores para chegarmos aos 40-50 por cento de crescimento no movimento de carga europeia, previsto para 2025." Esta é uma ideia com visão estratégica para alcançar os seus objectivos a longo - prazo e não no imediato, como se exige e pratica em Portugal.

Uma das razões deste novo conceito, parece ser repensar a tradicional e obsoleta exploração do transporte ferroviário de mercadorias na Europa, através da tecnologia já utilizada no transporte de passageiros em alta velocidade e adaptando-a à carga aérea, especialmente carga aérea expresso. Apesar dos inerentes benefícios ambientais e menores custos, há proponentes deste conceito que admitem não ser fácil pô-lo em prática.

Entretanto, há dois projectos liderados pelos "Integrators", que já têm alguns anos de implantação no mercado europeu, nomeadamente o Euro-Carex (Cargo Rail Express), baseado no aeroporto de Paris (Charles de Gaulle), e o ACE (Air Cargo Express), que inicialmente foi projectado para ligar Leipzig/Halle com Frankfurt.

O Euro-Carex era o projecto mais ambicioso e tinha na sua organização a Fedex, Air France Cargo, La Poste, TNT, UPS e a SNCF - companhia de caminho-de-ferro francesa. Inicialmente, tinha como objectivo ligar o terminal de carga expresso no aeroporto Charles de Gaulle com os comboios de alta velocidade para Lyon,

Colónia, Liège, Amesterdão, Lille e Londres, na primeira fase a partir de 2012. Na sua segunda fase, a partir de 2015, a rede irá estender-se a Frankfurt, Bordéus e Marselha. A terceira fase, a partir de 2020, deverá estabelecer ligações aos "hubs" aeroportuários de Itália e Espanha. Portugal, como sempre, está excluído do progresso europeu...

O presidente da Euro-Carex, Yanick Paternotte, prevê utilizar inicialmente oito comboios de alta velocidade, especialmente preparados para transportar 100 toneladas de carga aérea em cada comboio, a operar à noite. A sua previsão de investimento, nesta inovadora operação de transporte intermodal, é de 600 milhões de euros para comboios e de 300 milhões de euros para terminais de carga. O projecto ACE, apesar de mais limitado, está mais perto da sua realização, após ter construído um terminal de carga expresso no aeroporto de Leipzig/Halle. O projecto é liderado pela DHL e na sua primeira fase terá carga a ser transportada em comboios expresso, entre os aeroportos de Leipzig/Halle e Frankfurt. Numa fase seguinte, outros aeroportos alemães ficarão ligados, nomeadamente Hamburgo, Munique e Dusseldorf. Isto acontece em países evoluídos e com governantes competentes, enquanto em Portugal a preocupação é com a implantação do TGV e não com uma rede ferroviária em bitola europeia, com ligação aos portos e aeroportos. Um mistério, que merecia ser desvendado... ■

CÓDIGO DAS SOCIEDADES COMERCIAIS

Suprimentos



Bruno Martins

*licenciado em contabilidade
e administração pelo iscal*

coluna

Os suprimentos são "quantias em dinheiro entregues por um sócio a uma sociedade comercial por quotas que não revistam a natureza de uma prestação complementar nem se destinem à integração da quota".

O n.º 1 do artigo 243.º do Código das Sociedades Comerciais (CSC) considera contrato de suprimento o "contrato pelo qual o sócio empresta à sociedade dinheiro ou outra coisa fungível, ficando aquela obrigada a restituir outro tanto do mesmo género e qualidade, ou pelo qual o sócio convencionou com a sociedade o diferimento do vencimento de créditos seus sobre ela, desde que, em qualquer dos casos, o crédito fique tendo carácter de permanência."

A existência de suprimentos pressupõe um crédito dos sócios sobre a sociedade e, inversamente, uma dívida desta para com aqueles. De facto, não existe nos suprimentos qualquer gratuidade na sua efectivação, dado que os sócios reservam sempre o direito ao reembolso. Os suprimentos devem estar devidamente documentados, pelo que tendo em atenção o disposto na alínea a) do n.º 3 do artigo 115.º do CIRC, deverá existir o cuidado de suportar o registo do lançamento na contabilidade, com a fotocópia de cheque emitido pelo sócio e endossado à empresa, fotocópia esta que, para transmitir maior credibilidade, deverá ser apensa ao respectivo talão de depósito na respectiva conta de depósitos à ordem que a empresa possua. No caso de o suprimento ter revestido a forma de transferência bancária, o conceito é o mesmo.

Os suprimentos, tratando-se de financiamentos efectuados pelos sócios, poderão ser objecto de contrato que estabeleça o vencimento de juros. Estes juros qualificam-se como rendimentos da categoria E em conformidade com o disposto na alínea d) do n.º 2 do artigo 5.º do Código do IRS. Nos termos do n.º 1 do artigo 7.º do CIRS, "os

rendimentos referidos no artigo 5.º ficam sujeitos a tributação desde que vencem, se presume o vencimento, são colocados à disposição do seu titular, são liquidados ou desde a data do apuramento do respectivo quantitativo, conforme os casos.

O Decreto -Lei n.º 25/98, de 10 de Fevereiro, veio prever a tributação dos juros de suprimentos feitos pelos sócios à sociedade, em sede de IRS, por uma taxa liberatória de 20% e sem prejuízo da opção pelo seu englobamento, desde que para esses juros seja estipulada taxa igual ou inferior à taxa de referência EURIBOR a 12 meses do dia da constituição dos suprimentos, com aplicação diária equivalente ao período do contrato. Este regime seria aplicável aos juros vencidos durante um período de três anos após a entrada em vigor do referido diploma e relativos a suprimentos efectuados até ao final daquele período.

Não tendo surgido qualquer prorrogação do regime supramencionado, o mesmo deixou de vigorar no final dos referidos três anos. Assim, após aquele prazo, os juros de suprimentos, em sede de IRS, retomaram o regime fiscal que vigorava antes da entrada em vigor do Decreto -Lei n.º 25/98, de 10 de Fevereiro, passando a estar sujeitos a retenção na fonte à taxa de 15%, conforme resulta do disposto no n.º 1 do artigo 101.º do Código do IRS, sendo o respectivo englobamento obrigatório, por a retenção na fonte não ter natureza liberatória. Nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 101.º do Código do IRS, os juros de suprimentos, encontram-se sujeitos a retenção na fonte à taxa de 15% sobre o valor ilíquido, com a natureza de pagamento por conta, quando os titulares sejam residentes em território português.

No caso de juros de empréstimos de sócios, considera-se que ficam sujeitos a tributação (em IRS) no momento do seu vencimento (artigo 7.º

n.º 3 alínea a) n.º 1 do CIRS).

Por outro lado, em sede de IRC, a Lei n.º 30 - G/2000, de 29 de Dezembro, veio considerar que os juros e outras formas de remuneração de suprimentos e empréstimos feitos pelos sócios à sociedade, na parte em que excedam o valor correspondente à taxa de referência EURIBOR a 12 meses do dia da constituição da dívida, não são dedutíveis para efeitos de determinação do lucro tributável (alínea l) do n.º 1 do artigo 41.º do Código do IRC – actual artigo 42.º, n.º 1, alínea j)), mesmo quando contabilizados como custos ou perdas do exercício.

E, com a redacção que foi dada àquela mesma norma pela Lei n.º 85/2001, de 4 de Agosto, pode aquela taxa ser substituída por outra que a utilize como indexante, definida por portaria do Ministro das Finanças. Foi nesse sentido que a Portaria n.º 184/2002, de 4 de Março, veio definir como valor limite da remuneração de suprimentos e empréstimos feitos pelos sócios à sociedade a aceitar como custo o correspondente à taxa Euribor a 12 meses do dia da constituição da dívida acrescida de um spread de 1,5%. De notar que, de acordo com o disposto na mesma Portaria, não é aplicável o disposto na alínea j) do n.º 1 do artigo 42.º do Código do IRC às situações a que seja aplicável o regime dos preços de transferência estabelecido no artigo 58.º do Código do IRC e na Portaria n.º 1446-C/2001, de 21 de Dezembro, e ainda às abrangidas por normas convencionais relativas a preços de transferência. Assim, os juros de suprimentos estão sujeitos a retenção na fonte de IRS, a efectuar pela sociedade, por aplicação da taxa de 15%, nos termos do artigo 101.º do CIRS, no momento do respectivo vencimento (artigo 7.º, n.º 3, alínea a), 1) e artigo 98.º, n.º 1, do Código do IRS), independentemente do futuro destino que os sócios lhes atribuem.



TRANSPORTADORES, TRANSITÁRIOS E OPERADORES LOGÍSTICOS

Nós por cá todos bem?



João Carlos Quaresma Dias

quaresma.dias@mar.ist.utl.pt

coluna

Num artigo publicado na revista "Economia Pura", na Primavera de 2006, comecei da seguinte forma: "Portugal vive um momento muito difícil, a crise económica está instalada e os principais economistas portugueses são unânimes quanto à melhor das receitas que o país deve implementar para inverter a actual situação: exportar, exportar, exportar. Nestas condições, o Governo deveria mobilizar-se no sentido de orientar toda a sua política económica para a exportação e para as empresas focadas na concorrência. Este é o problema número um e devia ser a nossa obsessão" já que "o desequilíbrio entre as (nossas) importações e exportações põe em causa, como talvez nunca tenha posto no passado, o futuro da economia e da sociedade portuguesa".

Quase quatro anos depois, neste mesmo espaço da "APAT", escrevíamos "a tremenda crise económica e financeira em que o país se tem afundado nos últimos dez ou doze anos, agravada pelas condições externas mundiais de ajustamento e mudança de paradigma económico e de desenvolvimento social que coloca em causa o modelo ocidental que também é o nosso, atirou-nos para um beco terrível. Supostamente, os becos não têm saída.

Tal beco é fundamentalmente de ordem estratégica, o que não é pouco, dado que não se antevêem saídas económicas, sociais, ou outras. Na verdade, sem opções estratégicas autónomas estar num beco significa irmos na torrente sem saber onde se vai desaguar, nem ter bem a noção das tendências do amanhã próximo."

Somos apelidados desde há muito de pessimismo. Parece que pouco muda à nossa volta. As grandes catástrofes acontecem lá

fora, no Haiti e noutros sítios. Por cá até podemos dar graças a Deus porque ao pé de tamanhas desgraças, os nossos problemas parecem uma bênção ou, quando muito, pequenos problemas existenciais.

Na verdade, se a "cada dia que passa a nossa dívida aumenta em cerca de 50 milhões de euros, ou seja, cerca de 2 milhões/hora sendo que se em 1995 o peso da dívida portuguesa era já de 10% do PIB e, em 2005, de 60%, que dizer quando hoje é já de cerca de 100%? Ficamos de boca aberta e sem pinga de sangue.

Ou pagamos, ou falimos; em alternativa arrastaremos connosco, para a falência vários bancos nacionais e internacionais." Isto dizíamos também neste mesmo espaço mais recentemente. Daí para cá a situação agravou-se de forma acentuada.

Mas, o mais preocupante é a falência cadenciada e sistemática de empresas que produzem bens transaccionáveis. Isto significa que as entidades que nos têm emprestado dinheiro começam a suspeitar que não vamos ter meios com que pagar no futuro o que pedimos no passado e pedimos hoje, ainda com mais sofreguidão. Ou muito nos enganamos ou esta brutal redução de actividade na produção deste tipo de bens deve estar, em consequência, a produzir efeitos devastadores entre os transportadores rodoviários de mercadorias, transitários e operadores logísticos.

Aliás, a crise económica em Espanha, com a qual temos tido importante relação de importação e exportação, deve estar, também, a agravar a situação destes importantes agentes económicos.

Estas notícias não têm sido evidentes nos meios de comunicação social pelo que será

até de admitir que a ausência de ruído mediático poderá significar que os transportadores rodoviários, os transitários e operadores logísticos estarão a passar incólumes por tamanha crise.

Era bom que assim fosse. Se, por um lado, o agravamento das diversas crises que assolam a nossa sociedade obriga a que os sistemas logísticos se aperfeiçoem e melhorem as suas performances, a sua eficiência e produtividade, por outro, ao movimentarem quantidades cada vez menores e menos valiosas de bens transaccionáveis estão a perder eficácia de uma forma preocupante.

Nestas condições, não parece possível que estes importantes agentes económicos que se ocupam com a logística e circulação física dos bens transaccionáveis consigam disfarçar por muito mais tempo a diminuição do volume de trabalho.

Na verdade, ao analisarmos a produção nacional exportada, fica evidente que as nossas pequenas e médias empresas se encontram integradas em redes de fornecimento que conhecem mal ou que desconhecem, tanto a montante (upstream) como a jusante (downstream) e das quais não controlam segmentos significativos ou partes importantes das respectivas cadeias de valor.

São fornecedores de fornecedores que não controlam projectos, nem produtos, nem marketing, nem a distribuição, nem clientes finais e têm de subordinar a sua logística aos ditames das empresas focais, destapando ainda, como regra de partilha, toda a informação referente à sua colaboração e participação nas redes.

São portanto elos fracos e frágeis,

descartáveis em caso de redundância, de necessidade de deslocalização, de retração de mercados, de perda de clientes, etc.

Tomemos o caso recente da “Quimonda”, similar ao de muitas outras empresas de componentes para a indústria global da produção automóvel que de um tempo de prosperidade evidente, passaram para a falência “enquanto o diabo esfregou um olho”.

Pior ainda: ao tentarem comprimir os lead-times e order-fulfillments, os construtores detentores das marcas globais que satisfazem manchas de mercado localizados em zonas ricas e povoadas da Europa e do mundo, tendem a abandonar países como Portugal. Isto, nem tanto pela vantagem oferecida pelo baixo preço da nossa mão-de-obra mas, antes, porque a nossa situação geográfica obriga a uma extensão de dois ou três dias ao lead-time total entre a produção e o consumo; e isso é actualmente inadmissível pelas respectivas Supply Chain Management.

Por isso ouvimos muitas vezes dizer, em Portugal, que se vai fechar mais uma empresa que até tem muitas encomendas e onde trabalho não falta.

Vivemos num país com cerca de 7 milhões de dependentes, directa ou indirectamente do Estado, com necessidades crescentes de reformados, estudantes, forças de policiamento do território, forças armadas com missões de soberania, reforços na Saúde, na Justiça,

etc., ou seja, uma sociedade com necessidades crescentes mas detentora de uma dívida que cresce por si própria, exponencial, e receitas provenientes de bens transaccionáveis cada vez menores. Então estamos a caminho de onde? Responda quem souber.

Os partidos políticos nacionais não têm uma estratégia, um designio, uma ideia de futuro e de sobrevivência da Nação. Neste momento estão preocupados com a sobrevivência do sistema em 2010 e quem vier atrás que feche a porta.

É muito confrangedor, enquanto portugueses, andarmos com uma mão à frente e outra atrás, esmagados pela dívida pública, pelo deficit, pelos direitos e pela solidariedade devida aos pobrezinhos, ricaços, espertalhões e aldrabões.

Que povo é este que não se governa, não se deixa governar nem se quer governar a si próprio? ■

João Carlos Quaresma Dias

Professor coordenador do ISEL,

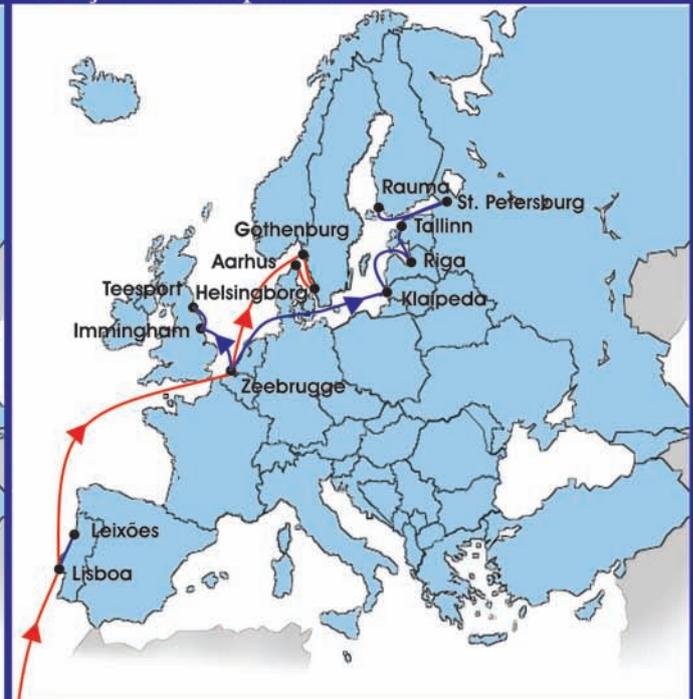
Professor Associado convidado do IST e Investigador da Unidade de Investigação em Engenharia e Tecnologia Naval (CENTEC) do IST; Membro Sénior e Especialista da Ordem dos Engenheiros, Presidente da Secção de Transportes da Sociedade de Geografia de Lisboa (SGL) e Presidente do Conselho Português de Certificação Logística (CPCL).

quaresma.dias@mar.ist.utl.pt

Serviço PG



Serviço Scan Express II



MacAndrews

Todas as semanas, ligamos Portugal ao Reino Unido, Irlanda, Norte e Centro da Europa, Escandinávia, Rússia e Países Bálticos

Lisboa: Tel.: 21 392 5000 lisboa@macandrews.com | Leixões: Tel.: 22 939 7760 oporto@macandrews.com

Antero

um açoriano da Geração de 70



João Carvalho

jmmcc@portugalmail.pt



legendas

1- Antero de Quental

Açoriano, escritor e poeta, Antero de Quental nem chegou a completar 50 anos de vida, mas deixou obra e teve um lugar de destaque na chamada Geração de 70, no século XIX das reformas. Doente do foro psiquiátrico, escolheu morrer na terra onde nasceu, mas o País inteiro conhece a seu legado de intelectual e reconhece o seu empenho pelo reformismo.

Nasceu a 18 de Abril de 1842 em Ponta Delgada, na ilha de São Miguel, e foi logo baptizado a 2 de Maio, com o nome de Antero Tarquínio de Quental, descendente de uma antiga e respeitada família açoriana. O pai, Fernando de Quental (1814–1873), também natural de Ponta Delgada – casado com Ana Guilhermina da Maia (1811–1876), nascida em Setúbal – era um veterano das lutas liberais e tomou parte no desembarque do Mindelo.

Antero começou cedo a aprender

francês com o poeta romântico António Feliciano de Castilho. Tinha 10 anos, em 1852, quando se mudou para Lisboa com a mãe e ingressou num colégio, que fechou no ano seguinte e os fez regressar para Ponta Delgada. Entrou no Liceu Açoriano e recebeu lições de inglês com um preceptor britânico conhecido na ilha.

Aos 16 anos, rumou a Coimbra, onde cursou Direito e, ao mesmo tempo, começou a abraçar os ideais socialistas, aí fundando a Sociedade do Raio, agremiação que tinha por objectivo reformar o País através da literatura. Eram os princípios da “revolução intelectual”, a revolução pacífica que devia fazer-se por via das ideias publicadas e divulgadas como fruto da intelectualidade. Viu os seus primeiros sonetos publicados ainda antes de completar 20 anos e, em 1865, publicou as Odes Modernas, influenciado pelo “socialismo experimental” do filósofo francês Pierre-Joseph Proudhon.

Esteve na primeira linha da Questão Coimbrã, raiz da renovação ideológica do século XIX e movimento de jovens académicos e escritores que assumia ter assimilado novas ideias e que se opunha ao que entendiam ser o academismo vazio da geração anterior de intelectuais, no centro dos quais estava Castilho (que passou a atacá-los por provocarem a revolução intelectual).

A verdade é que a contenda durou, mas dela só sobressaíram as publicações arremessadas por Antero, de um lado, e Castilho, do outro. Em 1866, porém, Antero foi para Lisboa trabalhar como tipógrafo, experiência de vida operária que repetiu nos dois primeiros meses do ano seguinte, durante uma estadia em Paris. Já em 1868, novamente na capital, formou o Cenáculo, tertúlia de intelectuais que procuravam prolongar em Lisboa aquilo que os movera em Coimbra e que integrou Eça de Queirós, Guerra Junqueiro e Ramalho Ortigão, entre outros. Dois anos antes tinha publicado Sonetos Completos, considerada a sua melhor obra poética. Fez parte da fundação do Partido Socialista Português e fundou o jornal República com Oliveira Martins, em 1869, e a revista O Pensamento Social com José Fontana, em 1872.

Com a morte do pai no ano seguinte, herdou uma fortuna apreciável que lhe permitiu passar a viver dos rendimentos. Em 1874, a tuberculose obrigou-o a descansar, em 1879 mudou-se para o Porto.

Entretanto, em 1880, tinha adoptado as duas filhas do seu amigo Germano Meireles, falecido três anos antes, e fora viver para Vila do Conde em 1881, aconselhado pelo médico, onde permaneceu dez anos (com alguns

meses pelo meio nos Açores) e que ele próprio considerou o melhor período da sua vida: «Aqui as praias são amplas e belas, e por elas me passeio ou me estendo ao sol com a voluptuosidade que só conhecem os poetas e os lagartos adoradores da luz.»

Em Maio de 1891, voltou para a capital e instalou-se em casa da irmã, Ana de Quental, mas não ficou muito tempo. Sofria de transtorno bipolar, que o levava de momentos de hipomania, hiperactividade e imaginação a estados de depressão, ansiedade e tristeza. A depressão tornou-se permanente e, em Junho de 1891, decidiu voltar para Ponta Delgada. Depois da primeira fase de juventude e descoberta e após a fase da poesia como 2voz da revolução”, tinha entrado na fase derradeira: a poesia metafísica, a busca de um sentido para a existência.

A 11 de Setembro de 1891, sentado no banco de um jardim, Antero de Quental suicidou-se com dois tiros na boca. Quis acabar na terra que o viu nascer e onde procurava sem encontrar, de mão dada com a doença, o sentido da vida. Também quis ter a certeza de que acabava com ela. O segundo tiro era uma garantia de que lhe punha fim e o intervalo entre os dois não o iluminou.

Contudo, não viveu em vão. Afinal, é por isso que continua a ser estudado e referido... ■

Soluções por Medida

Porto a porto, porta a porta... a Transinsular está dimensionada e equipada para prestar um serviço integrado, por medida, num intermodalismo que vai, e muito, para além do seu âmbito de maior operador português de serviços de linha.

O objectivo é o "one stop shipping", assumindo a responsabilidade de responder, perante cada Cliente, por todas e cada uma das fases (ou elos) do transporte da sua mercadoria.

Açores, Madeira, África, "Short sea" europeu, transportes especializados... diga-nos, simplesmente, quando, donde e para onde quer que transportemos a sua carga. O mar é a nossa bandeira.



Transportes Marítimos Insulares, S.A.

Edifício Gonçalo Zarco
Doca de Alcântara (Norte) • 1399 - 015 LISBOA
Tel - 211 128 430
Fax - 211 128 408
Mail - transinsular@transinsular.pt

Delegação Porto
Av. Serpa Pinto, 508 - 3º, 4450 - 277 Matosinhos
Tel - 220 028 760
Fax - 220 028 767
Mail - tiporto@transinsular.pt



EXPERIÊNCIA • EMPENHO • REGULARIDADE • FLEXIBILIDADE • ESPECIALIZAÇÃO • EFICÁCIA • SEGURANÇA • FIABILIDADE
FIABILIDADE • SEGURANÇA • EFICÁCIA • ESPECIALIZAÇÃO • FLEXIBILIDADE • REGULARIDADE • EMPENHO • EXPERIÊNCIA

**SE AO MENOS
SOUBESSEMOS COPIAR...**

O país da aviação



Paulo Paiva
vice-presidente da APAT

coluna

Estou verdadeiramente surpreendido com os dados que me chegaram às mãos sobre um país com um crescimento do PIB de 6,1% no 3º trimestre de 2009, tendo o sector do Comercio, Turismo, Transportes e Comunicações crescido 8,5% e onde a economia doméstica valeu US\$385,75 mil milhões apenas no primeiro semestre de 2009. O artigo chega-me em língua inglesa pelo que não pretendo fazer uma tradução, vou tentar ser o mais fiel possível à informação que nele consta.

Voltando-nos para a nossa actividade, nesse país a Industria da Aviação é uma das que tem o crescimento mais acelerado no mundo, quer em *players* quer em número de aviões, representando os privados cerca de 75% do *share* do mercado de aviação doméstica.

É o 9º maior mercado de aviação do mundo com 29,8 milhões de passageiros internacionais tendo registado um aumento de 30% no número de passageiros em 2008 relativamente ao ano anterior e com uma previsão de 50 milhões em 2015.

Um organismo da aviação lançou uma previsão de aumento do tráfego doméstico entre 25% a 30% até final de 2010 tendo o tráfego internacional um crescimento mais “modesto” de 15% o que significa um mercado total de mais de 100 milhões de passageiros.

Todos estes números relacionados com a aviação, sendo avassaladores, deixando qualquer um boquiaberto, são consequência de meros acasos e de pura sorte?

Pode até haver uma dose de sorte, mas existe uma pequena ajuda do Estado. Essa pequena ajuda passa por um plano de investimento, em 2010, de 9 mil milhões de dólares para modernizar os aeroportos já existentes. Faz também parte desse plano a reactivação de

mais de 300 pistas em outros tantos aeródromos que não estavam a ser utilizadas. Obviamente a carga reflecte toda esta dimensão faraónica. Nos últimos cinco anos a carga manuseada em todos os aeroportos cresceu 12,8% para um total de 1020,9 mil toneladas métricas.

Por outro lado as principais companhias aéreas apostaram fortemente na conversão de parte dos voos para “low cost” o que contribuiu para a redução de preços popularizando cada vez mais a utilização do avião como meio de transporte a considerar. No que diz respeito à infraestrutura aeroportuária, dois dos principais aeroportos do país foram privatizados estando a beneficiar de melhorias/benfeitorias orçadas em mais de 4000 milhões de dólares para um prazo de investimento entre 2006 e 2016. Por outro lado foram projectados e construídos de raiz (*greenfield airports*) dois novos aeroportos para um valor de investimento de 800 milhões de dólares. Esses aeroportos que já estão em funcionamento foram construídos recorrendo ao investimento privado.

Entretanto foi inaugurada uma Zona Económica Especial dedicada à industria aéro-espacial promovida pela iniciativa privada com um investimento de 32 milhões de dólares.

Pelo que percebi, toda esta azáfama foi precedida de amplos e pouco pacíficos debates a nível nacional que resultaram em políticas governamentais de suporte à criação, manutenção e melhoria de múltiplas infraestruturas aeroportuárias.

Repito, o processo de decisão foi o resultado de amplos e pouco pacíficos debates a nível nacional e **que conduziram a políticas governamentais.**

A título de curiosidade, uma das políticas

adoptadas diz respeito ao financiamento dos “Greenfield airports”, ou seja, novos aeroportos, sendo permitido investimento estrangeiro directo sem ser necessária autorização prévia do Estado. Já para os aeroportos existentes o investimento estrangeiro até 74% está sujeito a provação automática e se o valor subir para os 100% está sujeito a uma aprovação especial pelo “Foreign Investment Promotion Board”.

Outra medida assumida passa pela isenção em 100% de impostos para projectos de novos aeroportos por um período de 10 anos. Durante o ano passado várias empresas mostraram interesse na indústria da aviação neste país, o investimento em infraestruturas foi superior a 5 mil milhões de dólares subindo para 9 mil milhões até 2013, dos quais perto de 6,8 mil milhões estarão consignados a modelos de investimento assentes em Parcerias Publico/Privadas (PPP).

A Boeing confirmou perspectivar uma entrega de 100 aviões nos próximos quatro anos só para este mercado, num valor estimado em mais de 17 mil milhões de dólares.

Uma empresa estatal assinou um acordo com a Boeing para fornecer “flapperons” para os aviões da série Boeing 777, prevendo uma produção e entrega de 600 unidades a serem entregues em fases até 2019.

O Governo apresentou um documento a que chamou “Vision 2020” que perspectiva a criação de infraestruturas que permitam movimentar 280 milhões de passageiros em 2020. Resultando numa oportunidade de investimento de 110 mil milhões até 2020 com a maior parte do bolo destinado a novos aviões. Por outro lado, áreas como Manutenção, reparação e formação oferecem um potencial elevado de investimento, havendo um estudo



da Ernst & Young que aponta o sector da manutenção com tendo um potencial de investimento na ordem dos 120 mil milhões até 2020. Finalmente um estudo da Boeing aponta para uma necessidade de 1000 aviões comerciais nos próximos 20 anos, representando mais de 3% da procura mundial prevista e que faz deste país um mercado de mais de 100 mil milhões de dólares nos próximos 20 anos.

Confesso que estou contagiado pela grandiosidade e sobretudo pela dinâmica de todos estes números e mais ainda porque os governantes tiveram a "ousadia" de os passar do papel para a prática.

Ressalvando as devidas proporções, parece-me que o que este país conseguiu até agora e o que pode vir a conseguir é de facto inspirador e deve servir de bitola para, de uma vez por todas, percebermos que pretendemos para o nosso Portugal. E nem a desculpa da falta de dinheiro por dificuldades nas contas públicas pode servir, pois parece-me incontornável que essoutro país ultrapassou essa questão adoptando uma das mais flexíveis e permissivas legislações no que diz respeito ao investimento estrangeiro, sem medo de perdas de independência nem hesitando em colocar o controlo de alguns dos seus principais aeroportos nas mãos da iniciativa privada.

De facto existem riscos quando se abre a porta ao investimento estrangeiro, mas até ver ainda está por inventar uma actividade de índole económica que não envolva riscos.

Só um Governo desastrado ou mal intencionado aceitará a passagem da gestão de um aeroporto para a iniciativa privada sem garantir mecanismos de controlo que impeçam gestões fraudulentas ou danosas ou contra o "superior interesse da nação". Sobretudo devemos aprender com maus exemplos como o aeroporto de Atenas cuja aplicação de taxas demasiado elevadas alegadamente abreviou a falência da transportadora aérea nacional e afastou as companhias "low cost" obrigando o Estado Grego a encontrar pistas alternativas para minimizar o impacto no turismo. Tal como devemos empreender acções de benchmarking a nível internacional para perceber quais as melhores práticas e as melhores formas de efectuar esta transição do público para o privado.

Voltando um pouco atrás, a meu ver temos duas opções: importamos os governantes que tomaram as decisões no país da aviação comercial e oferecemos-lhe a responsabilidade de assumirem as decisões importantes sendo dispensados depois de tudo assinado e colocado em prática, ou, em alternativa, enviamos os nossos governantes para uma sessão de formação intensiva em processos

de tomada de decisão. Essa formação será com recurso a técnicas de hipnose para que deixem de levar em linha de conta os objectivos eleitoralistas que norteiam a maioria das suas acções.

Por mim acho que estaríamos mais bem servidos com a primeira opção.

Finalmente, o país mencionado neste texto é conhecido como um subcontinente, mas de facto deveria ser considerado um continente à parte. A Índia, pois claro! ■

marmod

actividade transitária

TRANSPORTES MARÍTIMOS E INTERMODAIS AGÊNCIAÇÃO DE NAVIOS

GRUPAGENS · SERVIÇO DE CONTENTORES COMPLETOS · FRETAMENTOS

CARGA CONVENCIONAL · CARGAS ESPECIAIS · ARMAZÉNS AUTORIZADOS



marmod é hoje reconhecida como transitário, agente de navegação, agente IATA, operador logístico e intermodal. Fortemente implantada nos PALOP, integrada numa rede de agentes a nível mundial, responde com eficiência às exigências do mercado. Garante qualidade nos serviços, apoio eficaz à exportação e importação oferecendo estratégias e soluções competitivas.

www.marmod.com www.marmod.com www.marmod.com

Lisboa Rua do Cruzado Osberno, 3 B · 1900 -174 Lisboa — Portugal

Tel.: 351- 21- 816 55 40 · Fax: 351- 21- 813 14 14

e-mail: marmod@mail.telepac.pt

Porto Avenida da Boavista · Edifício Passeio da Boavista, 2121

3º Andar · Salas nº 306 e 307 · 4100 - 132 Porto — Portugal

Tel.: 351- 22- 607 66 90 · Fax: 351-22-607 66 99

e-mail: marmodopo@mail.telepac.pt



Membro da World Cargo Alliance
Agente de NVOCC da Atlas Line

PORTO DE VIANA**PREVÊ INVESTIR 13 MILHÕES**

O Plano Estratégico do Porto de Viana do Castelo prevê investimentos de 13 milhões de euros, para inverter a queda dos volumes movimentados e garantir a viabilidade da administração portuária.

Em 2016, se tudo correr pelo melhor, o porto de Viana do Castelo poderá movimentar 986 mil toneladas, sensivelmente o dobro do realizado em 2008, e receber 459 navios, contra os 189 de há dois anos, prevê o Plano Estratégico agora apresentado.

Para lá chegar, a proposta elaborada pelo espanhol José Luís Estrada Llaquet aponta necessidades de investimento de 13 milhões de euros, no reordenamento das áreas portuárias e na renovação e reforço dos equipamentos de movimentação de cargas (em particular, prevê-se a aquisição de uma grua móvel, avaliada em 2,5 milhões de euros).

Os investimentos serão suportados pela administração portuária, mas também pelos privados. Nomeadamente pelo futuro concessionário do terminal polivalente, que deverá arrancar com 80 mil metros quadrados e com uma capacidade de movimentação de cargas de 800 mil toneladas/ano.

Essencial para o sucesso do plano é a manutenção dos fundos de -8 metros, o que obriga à retirada anual de 250 mil metros cúbicos de sedimentos e à recuperação de um défice de um milhão de metros cúbicos. Um custo só suportável com dinheiros públicos, como salientou o presidente da APVC, Matos Fernandes.

Do Estado deverão vir também as verbas necessárias à melhoria das acessibilidades terrestres ao porto, nomeadamente a nova rodovia (processo já em fase de expropriações) e a nova ferrovia (ainda na fase dos estudos).

A viabilidade financeira da nova administração portuária passará pelo aumento dos volumes movimentados, mas também pelas receitas das concessões, em particular das marinas, processo já em curso e com a primeira decisão anunciada para os próximos dias.

O Plano Estratégico prevê a evolução do porto para o modelo de landlord, e que a APVC passe de resultados operacionais negativos de 217 mil euros, em 2008, para um EBITDA positivo de 467 mil euros em 2016, num cenário conservador.

In Newsletter TRANSPORTES & NEGÓCIOS DE 11/01/2010

ESTATUTO PME LÍDER

ATRIBUIDO À NOSSA ASSOCIADA

PORLOGIS – TRÂNSITOS E LOGÍSTICA, LDA

O IAPMEI atribuiu à Porlogis o "Estatuto de PME LIDER", que distingue as empresas nacionais com perfis de desempenho superiores, estimulando assim o prosseguimento de dinâmicas empresariais no sentido da contribuição de forma sustentável para a criação de riqueza e bem-estar social.

Ao Gerente, Dr. Rui Manuel Pinto Moreira, e a toda a equipa da Porlogis, os nossos parabéns

NCL**INTEGRA AS 1000 MAIORES EMPRESAS**

A NCL deixou de fazer parte das maiores empresas PME para passar a integrar o Ranking das 1000 MAIORES EMPRESAS portuguesas, conforme publicação na Revista do Jornal de Notícias, edição nº 193, de 11 de Dezembro 2009.

A Revista APAT felicita a Administração e os colaboradores da NCL-TRANSITÁRIOS E VIAGENS, S.A.

DANGEROUS**GOODS REGULATIONS**

Chamamos a atenção dos Agentes de Carga Aérea (Intermediary) 64 47XXXXXXX para a necessidade de manter a IATA informada sobre os colaboradores com formação em carga perigosa (DGR), formação esta que é válida apenas por 2 anos.

A IATA está a proceder com rigor a estes controlos uma vez que nos termos da Resolução 805ZZ constitui um dos requisitos para manutenção dos "Intermediary" no EACP (Programa Europeu de Carga Aérea) a comprovação destes requisitos, ou seja, no mínimo 2 colaboradores por local de aceitação de carga habilitados com formação válida em DGR ou, em contrapartida, a apresentação de declaração de que estão inscritos para uma formação em DGR.

As empresas que queiram ficar excluídas da capacidade de aceitar cargas perigosas, poderão eventualmente remeter para a IATA uma Declaração nesse sentido, conforme informação já transmitida em circular para os associados.

Assim chamamos a vossa atenção para a necessidade de fornecer à IATA o **Certificado válido**, ou a **Declaração** em como **estão inscritos** para formação (a ser passada pela APAT ou por qualquer entidade acreditada) ou a Declaração de não-aceitação de carga perigosa (que representa a impossibilidade de participação da empresa em mercadorias perigosas por avião) pelo que sugerimos que todos os "INTERMEDIARY", mesmo os que já enviaram à IATA estas confirmações o voltem a fazer, não esquecendo de indicar sempre o vosso número de "INTERMEDIARY".

Toda a informação deverá ser enviada por e-mail para info.pt@iata.org



PORTOCARGO®

Via Aérea . Airfreight

Via Rodoviária . Overland

Via Marítima . Seafreight

Conhecimento local e visão global, o parceiro ideal !

Ásia

Europa

África

América

Oceania

PORTOCARGO TRANSITARIOS, SA.

SEDE: RUA JOAQUIM DIAS SALGUEIRO, 167 | 4470-777 VILA NOVA DA TELHA
T 229998160 | F 229998169

FILIAL: AV. INFANTE D. HENRIQUE, 333 H | EDIFÍCIO 4 ESCRITÓRIO 18 | 1800-282 LISBOA
T 218610980 | F 218610989

OPORTOCARGO INTERNATIONAL

SLUISJESDIJK, 127 | 3087 AE ROTTERDAM | HOLLAND
T +31104282222 | F +31104282411 | E oportocargo@planet.nl



www.portocargo.pt | info@portocargo.pt

ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Indicadores de desempenho associados à logística das empresas



Jorge Mendes

Consultor e formador

JM Consultores

e-mail: geral@jorgemendes.pt

coluna

“As empresas deviam medir o seu sucesso não pelo facto de ainda estarem a trabalhar e a fazer dinheiro, mas pelas oportunidades que perderam”

Gary Hamel, Professor da London Business School.

Quando temos problemas de saúde procuramos um médico, seja ele clínico geral ou especialista, conforme o caso. Normalmente, seleccionamos um médico conhecido e com boas referências quanto à sua capacidade profissional.

Ao chegarmos ao consultório, o primeiro passo é expor ao médico os sintomas da doença que nos atinge. O médico faz uma série de perguntas, tais como: idade, hábitos alimentares, se pratica desporto, aspectos relacionados com a profissão, família, etc.

Nalguns casos, é necessário efectuar alguns Exames Complementares, que irão ajudar o médico a a fazer um diagnóstico mais preciso.

Depois de realizar o diagnóstico, o médico recomenda um tratamento para a doença diagnosticada.

Não resta dúvida de que a decisão de aceitar ou não o tratamento sugerido é da nossa conta. Após algum tempo voltamos ao médico para que ele possa avaliar se o tratamento está a ser eficaz. E finalmente, se o tratamento foi adequado, ficaremos curados e felizes por estarmos de novo saudáveis.

Nas empresas a situação é idêntica. Quando uma empresa sente alguma dificuldade, está com alguma “doença empresarial”. Reúna a equipa e exponha, avalie a situação, efectue um diagnóstico e proponha um plano de acção para solucionar os problemas.

A decisão de aceitar ou não o plano de acção proposto é sua. Caso concorde, o passo seguinte é a implementação do plano de acção e a avaliação dos resultados.

Para uma empresa crescer e manter-se num mercado cada vez mais competitivo, torna-se necessário que o empresário tome as suas decisões apoiadas em informações precisas e atualizadas. Para gerir com eficiência qualquer área da empresa torna-se necessário implementar alguns indicadores de desempenho para que se faça o acompanhamento periódico da sua performance.

A ESTRATÉGIA E OS INDICADORES DE DESEMPENHO

As estratégias servem como guia para as empresas desenvolverem e utilizarem recursos, para se atingir os objectivos desejados num ambiente dinâmico e competitivo. No entanto, os impactos que as estratégias têm nas operações são dependentes de como elas são transmitidas para a organização e da sistemática avaliação delas.

O desenvolvimento de um comportamento operacional compatível com a estratégia definida é fortemente influenciado pelo acompanhamento de indicadores que monitorizam as actividades que agregam valor ao negócio. Ou seja, os indicadores de desempenho são meios de diagnóstico para se analisar o cumprimento dos objectivos previamente traçados pelo planeamento estratégico.

INDICADORES DE DESEMPENHO NA LOGÍSTICA

Os indicadores tornaram-se tão populares para controlar a qualidade da produção que passaram a ser usados nas outras áreas e para outras finalidades. Na logística, avaliam e auxiliam o controlo da performance logística.

A procura por eficiência tem como pré-requisito a qualidade dos serviços prestados ao cliente.

No entanto, actualmente, para se atingir esse objectivo não basta apenas ter aprimorado as actividades internas da empresa. É fundamental também que exista um alto nível de integração entre os parceiros da cadeia de logística.

As empresas estão cada vez mais conscientes de que não é possível atender às exigências dos clientes e, simultaneamente, cumprir com os objectivos de custo da empresa sem trabalhar de forma coordenada com os outros participantes da cadeia de fornecimentos. Assim, os indicadores de desempenho podem monitorizar a qualidade das actividades logísticas internas ou a dos seus parceiros.

Quanto ao âmbito, os indicadores de desempenho logístico podem ser: Interno - monitorizam o desempenho dos processos internos à empresa; Externo - monitorizam o desempenho dos serviços prestados pelos parceiros (fornecedores).

A melhoria da logística interna da empresa, através da melhoria dos processos e do fluxo de dados e informações de tráfego em cada um dos departamentos e entre estes, há tempos vem sendo objecto de preocupação das empresas. Por isso, a monitorização das actividades logísticas não é uma novidade.

Como é evidente, dentro de uma empresa existem vários processos logísticos. No entanto, o acompanhamento de indicadores para todos eles não é recomendado, sob pena de tornar o processo de recolha de dados demasiadamente complexo e dificultar a tomada de decisões. Assim sendo, os indicadores de desempenho interno podem ser agrupados em 4 áreas chaves:

- Atendimento do Cliente;
- Gestão de Stocks;
- Produtividade da Armazenagem;
- Gestão de Transportes.



© Photographer's KOLAC / Photopress, 2614105

Eis alguns exemplos de Indicadores de Desempenho Logístico Interno

ATENDIMENTO DO CLIENTE

Indicador	Descrição	Cálculo
Pedido sem erros	Calcula a taxa de pedidos sem erros em cada etapa do pedido do Cliente. Deve considerar cada etapa ao longo do processo de um pedido.	$\% \text{ Exactidão no Registo do Pedido} \times \% \text{ Exactidão na Separação} \times \% \text{ Entregas no Prazo} \times \% \text{ Entregas sem Danos} \times \% \text{ Pedidos Facturados Correctamente}$
Pedidos Completos e no Prazo ou em % OTIF - On Time in Full	Entregas realizadas dentro do prazo e atendendo as quantidades e especificações do pedido.	$\text{Entregas sem erros} / \text{Total de Entregas Realizadas} \times 100$
Entregas no Prazo On Time Delivery	Desdobramento da OTIF; mede % de entregas realizadas no prazo acordado com o Cliente.	$\text{Entregas no prazo} / \text{Total de Entregas Realizadas} \times 100$
Tempo de Ciclo do Pedido	Tempo decorrido entre a realização do pedido por um Cliente e a entrega	$\text{Data da Entrega menos a Data da Realização do Pedido}$

GESTÃO DOS STOCKS

Indicador	Descrição	Cálculo
Tempo Dock to Stock	Tempo da doca até ao armazenamento e o seu registo nos sistemas de controlo de Stocks.	$\text{Tempo da doca ao Stock ou disponibilização do item}$
Utilização da Capacidade de Armazenagem	Mede a utilização volumétrica ou do número de posições para Armazenagem disponíveis num armazém.	$\text{Ocupação Média em m}^3 \text{ ou Posições de Armazenagem Ocupadas} / \text{Capacidade Total de Armazenagem em m}^3$
Visibilidade dos Stocks	Mede o tempo para isponibilização dos Stocks dos materiais recém recebidos nos sistemas da empresa.	$\text{Data e/ou Hora do Registo da Informação de Recepção nos Sistemas da Empresa} - \text{Data e/ou Hora da Recepção Físico}$

PRODUTIVIDADE DA ARMAZENAGEM

Indicador	Descrição	Cálculo
Custos de Movimentação e Armazenagem como % das vendas	Mede a participação dos custos operacionais de um armazém nas vendas de uma empresa.	$\text{Custo Total do Armazém} / \text{Venda Total}$
Tempo Médio de Carga / Descarga	Mede o tempo de permanência dos veículos de transporte nas docas de recepção e expedição.	$\text{Hora de Saída da Doca} - \text{Hora de Entrada na Doca}$
Utilização dos Equipamentos de Movimentação	Mede a utilização dos equipamentos de movimentação na operação de movimentação e armazenagem.	$\text{Horas em Operação} / \text{Horas Disponíveis para uso} \times 100$

GESTÃO DE TRANSPORTES

Indicador	Descrição	Cálculo
Custos do Transporte como % das Vendas	Mostra a participação dos custos de transportes nas vendas totais.	$\text{Custo Total de Transportes} \text{ €} / \text{Vendas Totais} \text{ €}$
Custo do Frete por Unidade Expedida	Mede o custo do frete por unidade expedida, ou por meio de transporte.	$\text{Custo Total de Transporte} \text{ €} / \text{Total de Unidades Expedidas}$
Utilização da Capacidade de Carga.	Avalia a utilização da capacidade de carga dos veículos de transporte	$\text{Carga Total Expedida} / \text{Capacidade Teórica Total dos Veículos} \times 100$
Não Conformidades no Transportes	Mede o custo extra com origem em reentregas, devoluções, atrasos, etc no custo total de transporte.	$\text{Custo Adicional de Frete com Não Conformidades} \text{ €} / \text{Custo Total de Transporte} \text{ €}$

continua



coluna continuação

A necessidade de melhoria das relações entre empresas de uma cadeia fez surgir a preocupação de avaliação de indicadores de âmbito externo. Muito mais do que ferramentas de acompanhamento do serviço prestado pelos parceiros da cadeia de fornecimento para possível negociação, os indicadores de desempenho externo são fundamentais para a definição de políticas e processos internos que dependem do desempenho de seus parceiros.

Alguns exemplos de Indicadores de Desempenho Externo (Fornecedores)

Indicador	Descrição	Cálculo
Entregas realizadas dentro do prazo	Calcula a taxa de entregas dentro do prazo negociado. entregas totais	Número de entregas realizadas dentro do prazo/Número de
Entregas devolvidas parcial ou integralmente	Entregas devolvidas parcial ou integralmente devido à alguma falha não aceitável do fornecedor.	Entregas devolvidas Parcial ou integralmente / Total de Entregas recebidas (aceitas + devolvidas)
Recepção de produtos dentro das especificações de qualidade	Corresponde a quantidade de produtos que foram entregues dentro das especificações de qualidade previamente acordadas.	Produtos recebidos dentro das especificações de qualidade acordadas com o fornecedor / Total de produtos aceitos x100
Atendimento do pedido realizado	Mede se o fornecedor está entregando a quantidade de produtos solicitados	Nº produtos entregues / nº produtos pedidos x100

CONTROLO DOS INDICADORES DE DESEMPENHO

A recolha de dados merece especial cuidado quando se trata da medição de qualquer tipo de indicador. Grande parte ou até mesmo a totalidade dos dados necessários tem origem no sistema informático. Deve assegurar-se da exactidão dos dados fornecidos pelo sistema, a fim de garantir que os indicadores representam o real desempenho das actividades.

Feita a medição, inicia-se a fase de controlo dos indicadores. Este é um momento importante quando se procura atingir a meta. Quando a empresa determina uma meta para um indicador, implicitamente, está definida a qualidade e quantidade de recursos que serão necessários para que a mesma seja cumprida. Use Gráficos de Controlo. São ferramentas simples e que de uma forma visual e mais evidente nos dão uma imagem da realidade.

■
“Mede o que é mensurável e torna mensurável o que não o é.”

Galileu Galilei, Astrónomo

CARTAS DE PORTE

ALTERAÇÃO RESOLUÇÃO IATA . 00 .

CONDIÇÕES DO CONTRATO



As actuais cartas de porte têm no verso o texto da Resolução 600 b que está em vigor desde Março de 2008 (conhecida agora como a "Old 600 b").

A IATA aprovou entretanto uma emenda a esta Resolução (em efectividade a partir de 1 de Janeiro de 2010) de modo a alterar o limite de responsabilidade da transportadora aérea nos termos da Convenção de Montreal que passou de DSE 17/ kg para DSE 19/kg bem assim como outras pequenas alterações (ex. a old 600 b previa apenas a Convenção de Varsóvia enquanto que esta passa também a incluir a Convenção de Montreal).

Contudo, este novo texto, que substitui o que está em vigor, irá ser objecto de **nova revisão** proposta pela DOT (USA) que irá ser ratificada apenas na reunião da Cargo Services Conference (CSC/32) a realizar em Vancouver, em Março de 2010.

Isto quer dizer que neste intervalo poderão continuar a ser utilizadas as cartas de porte com o anterior texto (old 600b) - as fornecidas pela APAT - conforme recomendação da IATA constante do site sob o título (*Use of existing Airwaybill stocks – Transit Provisions*). Assim, é desaconselhado o aprovisionamento de grande stock de cartas de porte até que seja conhecido o texto final ou eventual emenda à actual redacção da 600 b em vigor desde 1 de Janeiro pp. A APAT está atenta a esta situação e irá proceder em conformidade de acordo com o que vier a surgir da CSC/32 (Março 2010). Entretanto podem continuar a ser utilizadas as cartas de porte em stock.



entre a terra e o mar,
uma escolha com futuro.



www.portodeaveiro.pt



Porto de
AVEIRO

Edifício 9 - Forte da Barra
Apartado 91
3834-908 Gafanha da Nazaré
Telefone - 234 393 300 / Fax - 234 393 399
E-mail - geral@portodeaveiro.pt



Um Hinterland de 14 Milhões



Bem-vindo à porta atlântica da Península Ibérica

PORTO
LEIXÕES

Na confluência de importantes rotas internacionais, o Porto de Leixões opera num dos mercados mais densos e produtivos da Europa, movimentando 14 milhões de toneladas de mercadoria com um fluxo de cerca de 3.000 navios/ano. A densidade económica e industrial das empresas do seu "hinterland" e a sua grande centralidade que concentra 14 milhões de habitantes num raio de apenas 3 horas, fazem dele a maior infraestrutura portuária do Norte de Portugal e uma das mais importantes do país e da Península Ibérica.



PORTO DE
LEIXÕES

Chegar & Zarpas

relembrando

LAY OFF

Redução ou suspensão do período normal de trabalho por situação de crise empresarial:

A prolongada crise em que as economias se encontram mergulhadas tem vindo a ter consequências dramáticas na sobrevivência de algumas empresas, nomeadamente as que estão directamente ligadas ao comércio internacional, como é o caso dos Transitários. Todos os agentes económicos estão expectantes a aguardar a ansiada recuperação das economias e, por conseguinte, muitas são as empresas que, embora estando a passar por situações aflitivas, recorrem a um ou vários expedientes de redução dos seus custos fixos esperando por melhores dias.

Quando as receitas diminuem por redução, ou mesmo falta de clientes, cortar do lado da despesa é, pois, um cenário que se coloca a todos os gestores. Embora um dos mais dolorosos seja cortar nos custos com o pessoal, pelas consequências sociais e familiares que provoca, a hipótese de ter de se mexer nesta área não pode ser posta de lado. Apesar de até agora poucos transitários terem colocado à Associação questões relacionadas com o recurso ao lay-off, entendemos que se justifica levar ao conhecimento de todos alguns esclarecimentos sobre esta matéria, bem como o seu enquadramento legal, contemplado no actual Código do Trabalho, nos artºs 298º a 308º.

Principais aspectos a ter em consideração quando se pretender recorrer a este procedimento:

- 1- Deve ser elaborado um **relatório justificativo** que fundamente adequadamente a intenção de recorrer, quer seja à redução, quer seja à suspensão da prestação de trabalho. Esta redução ou suspensão pode ser total ou apenas abranger algum ou alguns sectores da empresa, sendo certo que este procedimento não pode ter uma duração superior a seis meses, salvo casos excepcionais;
- 2- De posse desse relatório, deve o mesmo ser apresentado e comunicado por escrito à CT - Comissão de Trabalhadores ou, não existindo esta, directamente aos trabalhadores envolvidos;
- 3- No caso de não existir CT, os trabalhadores têm cinco dias para designar entre eles uma comissão com o máximo de 3 ou 5 elementos, consoante a medida abranja até 20 ou mais trabalhadores;
- 4- Seguem-se cinco dias para negociações com vista à celebração de um acordo de que devem ser feitas actas;
- 5- Celebrado o acordo ou, na falta deste, depois de terem decorrido dez dias após a comunicação referida em 2, o empregador comunica por escrito a cada trabalhador o que decidiu fazer, dentro dos limites legais;
- 6- Na mesma oportunidade, o empregador deve enviar ao Ministério do Trabalho a acta do acordo - ou comunicação da sua falta - bem como a relação completa e pormenorizada dos trabalhadores envolvidos;

- 7- A redução ou suspensão da prestação de trabalho pode iniciar-se dez dias depois da comunicação a que se referem os pontos 5 e 6 acima;
 - 8- Durante o período da redução ou suspensão, o trabalhador tem direito a auferir mensalmente um montante mínimo correspondente a 2/3 da sua retribuição mensal íliquida;
 - 9- Durante o período da redução a retribuição do trabalhador, a pagar pelo empregador, é calculada em proporção das horas efectivamente trabalhadas. No caso dessa proporção ser inferior a dois terços da sua retribuição normal íliquida, o trabalhador tem direito a uma compensação que, somada com o que recebe pelo trabalho efectivamente prestado, perfaça os referidos dois terços;
 - 10- Esta compensação, se houver lugar à mesma no caso de redução da prestação de trabalho, ou em caso de suspensão, será suportada em 1/3 pelo empregador e 2/3 pela Seg Social;
- Finalmente importa atender que, de um modo geral, a violação das disposições relativas a esta matéria constitui uma contra-ordenação grave. ■

WWW.PORLOGIS.PT

POR LOGIS
Trânsitos e logística, Lda.

PORTUGUESE LOGISTICS SPECIALISTS

50 kN

KEEP YOUR BUSINESS RUNNING

Por Leunam

RAIO X

Com as companhias de aviação a perder cerca de 11 mil milhões de dólares em 2009, a IATA reviu em alta as previsões de prejuízos em 2010. A Associação Internacional de Transporte Aéreo prevê que as companhias percam no próximo ano cerca de 5,6 mil milhões de dólares, cerca de 3,8 milhões previstos

Apesar de prever pesadas perdas para a indústria, a IATA estima uma recuperação das receitas que deverão aumentar cerca de 4,9% no próximo ano, situando-se nos 22 mil milhões de dólares. Uma subida que não é ainda suficiente para regressar aos níveis de 2008, altura em que chegaram aos 535 mil milhões de dólares. As receitas ficarão ainda 30 mil milhões abaixo do registado em 2007, altura em que o tráfego de passageiros foi semelhante ao esperado para 2010.



www.cartoonsleunam.blogspot.com

notícias

INAC – INSTITUTO NACIONAL DE AVIAÇÃO CIVIL AGENTES RECONHECIDOS



Como vem sendo habitual a divulgação das empresas nossas Associadas que passaram a usufruir do estatuto de Agente Reconhecido, vimos juntar às já divulgadas, as que se seguem:

AGENTE RECONHECIDO	Nº DE AR	VALIDADE DA CERTIFICAÇÃO
ARNAUD – LOGIS, SOLUÇÕES LOGÍSTICAS INTEGRADAS, S. A.	046AR/09	14-Dez-2014
DHL GLOBAL FORWARDING PORTUGAL, LDA.	048AR/09	22-Dez-2014

MOVIMENTO DE SÓCIOS

ADMISSÃO

- : FALKUSLOG, LDA.
Sócio n.º 721
- : GLOBALOG - TRANSITÁRIOS, LDA.
Sócio n.º 722
- : OCEANLOG - LOGÍSTICA
E NAVEGAÇÃO, LDA.
Sócio n.º 720

EXCLUÍDOS POR FALTA DE PAGAMENTO

- : ALMEIDA & PESTANA, LDA.
Sócio n.º 650

EXCLUÍDOS A PEDIDO

- : CIRCULVOLUME UNIPessoal, LDA.
Sócio n.º 715
- : YOUcARGO TRANSITÁRIOS, LDA.
Sócio n.º 713

SÍNTESE LEGISLATIVA

- Declaração de Rectificação nº 86/2009 de 2009-11-23** - Rectifica o Decreto-Lei n.º 295/2009, de 13 de Outubro, do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social, que no uso da autorização legislativa concedida pela Lei n.º 76/2009, de 13 de Agosto, altera o Código de Processo do Trabalho, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 480/99, de 9 de Novembro, publicado no Diário da República, 1.ª série, n.º 198, de 13 de Outubro 2009.
- Declaração de Rectificação nº94/2009 de 2009-12-24** - Rectifica o Decreto-Lei n.º 313/2009, de 27 de Outubro, do Ministério das Obras Públicas, Transportes e Comunicações, que no uso da autorização legislativa concedida pela Lei n.º 87/2009, de 28 de Agosto, aprova o Regulamento da Habilitação Legal para Conduzir, e transpõe para a ordem jurídica interna a Directiva n.º 2009/112/CE, da Comissão, de 25 de Agosto, que altera a Directiva n.º 91/439/CEE, do Conselho, de 29 de Julho, relativa à carta de condução, publicado no Diário da República, 1.ª série, n.º 208, de 27 de Outubro de 2009.
- Portaria n.º 1451/2009. D.R. n.º 249, Série I de 2009-12-28** - Estabelece o regime de concessão dos apoios técnicos e financeiros da medida INOV-SOCIAL e define as respectivas normas de funcionamento e acompanhamento, e aprova o Regulamento da referida medida
- Portaria n.º 1452/2009. D.R. n.º 250, Série I de 2009-12-29** - Define os códigos de actividade económica (CAE) correspondentes a várias actividades abrangidas.
- Decreto-Lei n.º 324/2009. D.R. n.º 250, Série I de 2009-12-29** - Modifica, transitoriamente, durante o ano de 2010, o prazo de garantia para acesso ao subsídio de desemprego.

- Lei n.º 119/2009. D.R. n.º 251, Série I de 2009-12-30** - Primeira alteração à Lei n.º 110/2009, de 16 de Setembro, que estabelece uma nova data para a entrada em vigor do Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social.
- Portaria n.º 1460/2009. D.R. n.º 252, Série I de 2009-12-31**- Altera a Portaria n.º 1339-A/2008 que estabelece os termos da aplicação das medidas aprovadas pela Norma Internacional para as Medidas Fitossanitárias n.º 15 da FAO, relativas a material de embalagem de madeira não processada, estabelece as exigências a que as empresas transformadoras se devem sujeitar e as competências de fiscalização da actividade e do cumprimento das medidas de protecção fitossanitária. (ver circular APAT nº 1/2010).
- Decreto-Lei n.º 3/2010. D.R. n.º 2, Série I de 2010-01-05** - Consagra a proibição de cobrança de encargos pela prestação de serviços de pagamento e pela realização de operações em caixas multibanco.
- Decreto-Lei n.º 5/2010. D.R. n.º 10, Série I de 2010-01-15**- Actualiza o valor da retribuição mínima mensal garantida para 2010 c (475,00€).
- Resolução do Conselho de Ministros n.º 5/2010. D.R. n.º 13, Série I de 2010-01-20** - Aprova a Iniciativa Emprego 2010, destinada a assegurar a manutenção do emprego, a incentivar a inserção de jovens no mercado de trabalho e a promover a criação de emprego e o combate ao desemprego.
- Portaria n.º 55/2010. D.R. n.º 14, Série I de 2010-01-21**- Regula o conteúdo do relatório anual referente à informação sobre a actividade social da empresa e o prazo da sua apresentação, por parte do empregador, ao serviço com competência inspectiva do ministério responsável pela área laboral.

APAT FORMAÇÃO ACTIVIDADES FORMATIVAS EM 2009



- Curso Introdutório de Carga Aérea *
- 5 Cursos DGR Initial IATA
- 3 Cursos DGR Recurrent IATA
- Curso Convenção de Varsóvia/Montreal e Transporte Aéreo de Mercadorias *
- Curso de Sensibilização de Segurança na Aviação Civil para Operadores de Carga Aérea *
- Curso Convenção CMR e o Transitário *
- 1 Curso – ADR - (Perafita)
- Curso Regras Práticas do Conhecimento de Embarque B/L *
- 2 Cursos de carga perigosa por via marítima IMDG
- Curso - As Novas Realidades Documentais no Transporte Marítimo e o Direito Português *
- Curso sobre Noções Gerais de Direito do Trabalho e CCT Transitários *
- 2 Cursos - Legislação dos Transportes – Aplicação Prática
- 1 Curso - Práticas Aduaneiras na Actividade Transitária - (Lisboa)
- Curso - Princípios Básicos de Contabilidade *
- 2 Cursos de preparação para o Exame de Capacidade Profissional
 - Direcção Técnica

* Cursos não realizados por falta de adesão

Os cursos foram realizados em Lisboa e em Perafita

IMPORTANTE!

Todos os que tenham realizado em 2009 cursos DGR IATA, Initial ou Recurrent, devem efectuar a respectiva actualização em 2011, sensivelmente na mesma data. De dois em dois anos é necessário efectuar uma reciclagem para manter actualizada a capacidade em mercadorias perigosas reconhecida pela IATA. Informações: Secretariado da APAT, Lisboa, fbarbosa@apat.pt / 21 318 71 03.

FORMAÇÃO PROFISSIONAL



CURSO DGR, no Funchal, de 2 a 10 FEV10



CURSO INTRODUTÓRIO de C Aérea, em Lisboa, de 8 a 13 FEV10

TRANSITÁRIO EM 2010

Montanha ou roleta russa?



António Beirão
Vice-presidente da APAT

coluna

Quando em 1980 dei os primeiros passos no sector transitário, iniciei-me na descoberta do que ainda hoje considero uma das profissões mais fascinantes. Fascinante pela sua Universalidade geográfica, pela sua pluralidade sectorial, retribuindo aqueles que a abraçaram com uma absorção total das suas vidas.

Nos tempos em que as distâncias pareciam ser maiores, em que Portugal parecia estar mais afastado do resto da Europa e do Mundo, ser transitário era ter um lugar privilegiado no centro do Universo.

Diariamente, e por vezes várias vezes ao dia, comunicávamos com o resto do mundo num acto que pela sua repetição passaria a ser banal. Viajávamos regularmente para África, América e mesmo para o Extremo Oriente. Próximos dos clientes, tanto falávamos de peças de automóvel, como de materiais de construção. De moldes de aço para injeção de plástico ou de confecções de criança. De têxteis de lã, de algodão ou de flores. De Peixe fresco ou de jornais.

Vivíamos em permanente aprendizagem, enfocados nas necessidades específicas de cada sector da nossa economia, de cada cliente, de cada mercado e de cada meio de transporte.

O contentor, introduzido nos anos 50, tinha revolucionado o transporte marítimo. O transporte aéreo viria a tornar-se banal e cada vez mais "low-cost", o transporte rodoviário, cada vez mais seguro e mais rápido, só veio a ser punido pelo seu carácter poluidor. Mas o transitário, sempre presente, acompanhando estas transformações, foi conseguindo adaptar-se às enormes mudanças que os anos oitenta trouxeram ao sector dos transportes, ou melhor, ao sector da Logística

ou da Cadeia de Abastecimento.

No final da década de 80, a função logística ganha protagonismo na gestão das empresas e afirma-se como uma fonte importante de optimização de meios e recursos, revelando-se de um impacto directo na redução do custo total e consequentemente no aumento das suas margens.

A gestão da cadeia de abastecimento assume um papel de destaque e com ela a gestão da actividade de transporte e, consequentemente, o papel do transitário. As previsões e o planeamento de fluxos de materiais e a gestão de informação que lhes é associada são factores preponderantes na eficácia da cadeia de abastecimento colocando, de uma forma crescente, pressão sobre a cadeia de transporte.

O transitário, operador global, vê o seu papel reforçado como gestor da cadeia de transporte, garantindo a optimização dos meios e uma total transparência e visibilidade, reduzindo o nível de incertezas e acrescentando valor à sua acção. No início do Milénio, a globalização da economia leva o transitário à constituição de operadores globais de grande e mega dimensão, integrando-se empresas e tecnologias, estabelecendo-se procedimentos uniformes à escala mundial e garantindo-se uma visibilidade total ao longo da cadeia de transporte.

A globalização e a consequente deslocalização de muitos grupos económicos para os países emergentes coloca-nos desde logo perante um novo paradigma.

O "boom" oriental parece dominar o mundo da logística, até que, em finais de 2007, o pânico financeiro desencadeia a actual crise económica e altera, uma vez mais, as regras

do jogo.

O planeamento não resiste às abruptas mudanças de comportamento dos consumidores. Os níveis de stock perdem a sua necessária elasticidade e, ou sobem desmesuradamente, ou se reduzem inexplicavelmente. O desajuste entre a procura e a oferta é evidente, aumentando a pressão na cadeia de transporte e nos operadores. O custo dos fretes aéreos, marítimos e mesmo rodoviários, acompanham a total desregulação do mercado e os operadores passam a reagir aos pedidos de momento numa base de "spot price", deixando para trás o planeamento, as previsões e a gestão eficaz da cadeia para, no dia a dia, gerir sob tensão e em mercado aberto.

Um conhecido economista afirmava a semana passada que 2010 trará inevitavelmente um crescimento em forma de "W".

Neste cenário, a economia teria períodos de crescimento e retracção alternados, sendo acentuados tanto os picos de ascensão como os de quebra.

A esta evolução prevista de subida e descida, qual montanha russa da procura, terá que responder o operador logístico, transitário, da melhor forma, gerindo uma incerteza crescente dos mercados onde a única realidade parece ser a de que, também, os fluxos de materiais acompanhem os picos e as depressões da procura podendo transformar-se de um dia para o outro, não na "Montanha Russa" da variação, mas na "Roleta Russa" da falta de predictibilidade dos fluxos e do custo de fretes associado, obrigando-nos a reaprender e reenquadrar o negócio.

Outros desafios virão! ■

notícias



AEP E CTT ASSINAM PROTOCOLO

PARA REFORÇAR A COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS PORTUGUESAS

A Associação Empresarial de Portugal (AEP) e os CTT Correios de Portugal assinam no passado dia 2 de Fevereiro um protocolo de colaboração, no domínio do serviço postal, que visa contribuir para a melhoria da competitividade do tecido empresarial português.

Nos termos do protocolo, subscrito pelos presidentes das duas instituições, José António Barros, pela AEP, e Estanislau Costa, pelos CTT, o operador postal nacional disponibiliza aos milhares de empresas filiadas na associação um leque alargado de serviços inovadores e em condições especiais. ■ o caso, por exemplo, dos serviços de georeferenciação associados ao marketing directo “Geoindex” e “Geocontacto”, que os CTT apresentam como “diferenciadores”.

Tais serviços permitem a distribuição selectiva e segmentada de objectos publicitários não endereçados, como folhetos e amostras, em fracções geográficas com uma determinada caracterização sócio-económica ou territorial. Uma segmentação que permite a distribuição de materiais promocionais não endereçados com uma maior precisão, uma vez que tem associada informação que garante a cobertura dos consumidores com o perfil pretendido, potenciando o *feedback*.

Os associados da AEP passarão igualmente a beneficiar de condições especiais em produtos de conveniência dos CTT, como embalagens postais e franquias pré-pagas, na aquisição de bases de dados, vários serviços postais e produtos personalizados, como o “meu selo”, uma funcionalidade que permite às empresas produzirem selos de correio, válidos e aceites pelos operadores postais, com a sua própria imagem.



DAVID JOSÉ DE PINHO, FILHOS, S.A.

LEVAMOS A SUA EMPRESA AO MUNDO!

Operando simultaneamente no transporte marítimo, aéreo, rodoviário e ferroviário, amplamente vocacionada para o desenvolvimento e implementação de projectos e coordenação de cargas, a DJP oferece uma solução de logística integrada para potenciar o negócio da sua empresa. Fortemente implantada nos mercados insulares e dos PALOP, tem vindo a aumentar a sua expressão noutros mercados internacionais, encabeçando a lista dos maiores agentes de navegação. Integrada na conceituada United Shipping Associates possui o Certificado de Aprovação, emitido pela Lloyd's Register Quality Assurance, em conformidade com a Norma NP EN ISO 9001:2000.

Um parceiro com mais de um século de tradição e inovação que colocará o seu negócio na rota do sucesso.

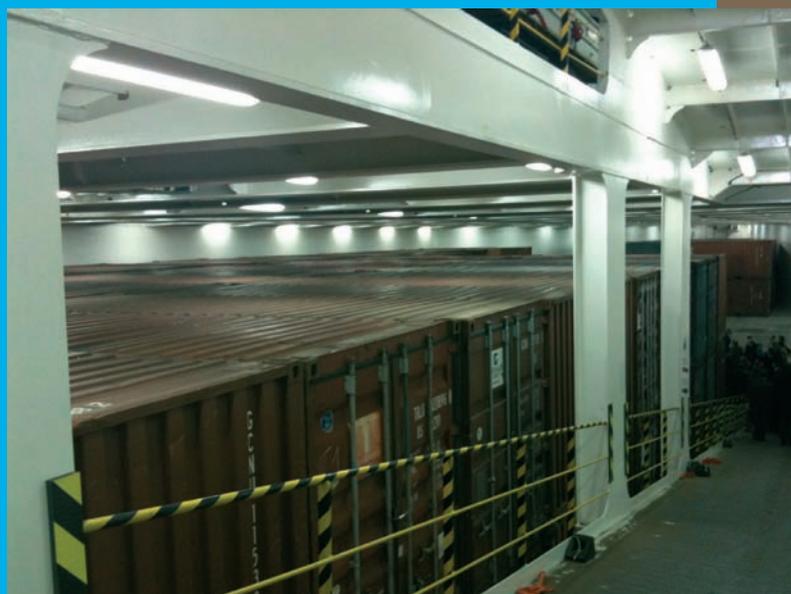
Sede / Head Office
Rua Oscar da Silva, 3071
4455-520 Perafita, Portugal
Tel. +351 22 999 32 00
Fax. +351 22 999 32 11
djpinho@mail.telepac.pt

Delegações / Branches LISBOA
Rua César Torres, 5/7
2680-495 Camarate, Portugal
Tel. +351 21 948 44 80
Fax. +351 21 947 13 20
djpinho.lis@mail.telepac.pt

FUNCHAL
Rua Serpa Pinto, 4 - 1º Esq.
9000-029 Funchal, Portugal
Tel. +351 291 22 54 36
Fax. +351 291 23 19 76
djpinho.fx@mail.telepac.pt



GRANDE SENEGAL VIAGEM INAUGURAL



No seguimento do plano traçado em 2004 para construir mais 12 navios da classe "Grande", esteve em Leixões no passado dia 8 de Fevereiro o navio "GRANDE SENEGAL", o quarto desta série, em viagem inaugural.



Nessa altura foi organizada uma visita ao navio para cerca de duas centenas de convidados, englobando varias entidades locais e alguns dos principais clientes, seguida de um almoço comemorativo. Esta primeira viagem teve início em Hamburgo no dia 31 de Janeiro, passando por Antwerp, Le Havre, Leixões e Lisboa, sendo concluída em Luanda e Lobito, portos principais do serviço onde vai ser integrado.

Esta serie de navios com 210,92 metros de comprimento e 32,26 de boca, com uma tonelagem bruta de 47.300 tons e velocidade de 21 nós, é especialmente concebida para o mercado do Atlântico Sul, a fim de ter a máxima versatilidade e capacidade de carga. A altura das diferentes cobertas permite carregar contentores bem como toda e qualquer variedade de cargas rolantes, com dimensões especiais ou pesos extraordinários.

Um sofisticado sistema de rampas internas e altura de cobertas ajustáveis, permite ainda otimizar o carregamento do navio em função de várias combinações de cargas, veículos e contentores. Dispondo de 2 guias, cada uma com capacidade para 40 tons e variado equipamento próprio para movimentação de carga rolante, estes navios são totalmente auto-suficientes podendo em caso de necessidade carregar e descarregar exclusivamente com os seus próprios meios.





A Maior Mostra de Soluções do Sector em Portugal



Edição 2010

7 e 8 de Abril de 2010
Centro de Congressos do Estoril

Novidades 2010

- Estrutura de preços mais flexível com aluguer de espaço por m²
- Melhor adaptação face às diferentes necessidades orçamentais dos expositores
- Oportunidade de estruturar a sua participação em função da estratégia de comunicação
- Armazém Inteligente
- *Workshops* sobre Higiene e Segurança
- Conferências & Mesas Redondas
- Demos de Condução em Segurança
- Bolsa de Imobiliário



TENHA A CERTEZA QUE TEMOS UMA PROPOSTA À MEDIDA DA SUA EMPRESA
CONTACTE-NOS!

CONTACTO COMERCIAL: Carlos Santos

TEL.: (+351) 210 033 807

E-MAIL: csantos@ife.pt

Apoios:



Media Partners:



Parceiro:



Portais Oficiais:



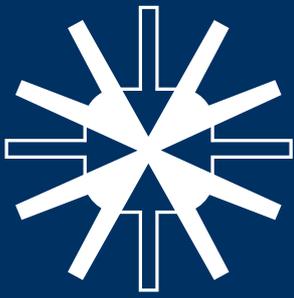
Em colaboração com:



Organização:



Rua Basílio Teles, 35 - 1.º Dto, 1070-020 Lisboa
Tel.: +351 210 033 800 • Fax: +351 210 033 888
E-mail: geral@ife.pt • www.ife.pt



APAT

**ASSOCIAÇÃO
DOS TRANSITÁRIOS
DE PORTUGAL**

www.apat.pt



TRANSITÁRIO O SEU PARCEIRO LOGÍSTICO GLOBAL



Comunicações
Parceiro Estratégico



Membro da FIATA



APAT
Associação
dos Transitários
de Portugal
Lisboa
Av. Duque de Ávila, 9 – 7º
1000-138 Lisboa
T 21 318 71 00
F 21 318 71 09
E apatlis@apat.pt

Matosinhos
Av. Mário Brito, 4170
Edifício CDO SI.106
4455-491 Perafita
T 22 996 23 29
F 22 996 41 42
E apatnorte@apat.pt

Envio de correspondência:
E.C. Freixieiro
Apartado 5129
4456-091 Perafita

www.apat.pt



AGEPOR

ASSOCIAÇÃO DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO DE PORTUGAL

Ver para ir
mais longe



PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

Terminal de
Granéis Líquidos

Terminal
Petroquímico

Terminal de
Granéis Sólidos,
Carga Geral
e Ro-ro

Terminal de
Gás Natural

Terminal de
Contentores

Zona de
Actividades
Logísticas

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

www.portodesines.pt



EDITORIAL

Em face da situação de instabilidade económico-financeira, política e social, quer ao nível internacional quer interno, o papel da nossa Associação torna-se ainda mais relevante em matéria de divulgação e defesa dos interesses fundamentais da actividade do Agente de Navegação. Esta realidade constitui um imperativo que deve envolver toda a classe em geral e os órgãos directivos da AGEPOR em particular.

No âmbito da cooperação institucional que tem vindo a ser desenvolvida entre a APAT e a AGEPOR, foi possível chegar-se a uma parceria no sentido de a AGEPOR passar a partilhar algum espaço na revista bimensal, que a nossa congénere vem publicando, com sucesso, há vários anos e que a maioria dos nossos associados bem conhece.

Esta parceria, permitirá não só a obtenção de algumas sinergias relativamente à produção e distribuição da revista, mas também uma racionalização de meios.

Vivemos tempos de mudança tecnológica e também de mentalidades. Este último aspecto, muito influenciado pela crise que o mundo conheceu desde meados de 2008, tem obrigado muitas das empresas do sector a definirem Novos Rumos e adaptar-se às condições impostas pelos mercados.

Também a AGEPOR, tem de estar preparada para as mudanças e assumir um papel cada vez mais mobilizador dos associados. Um papel que estimule uma maior participação de todos nas muitas actividades programadas e uma expectativa, que este pequeno passo que se está a dar, no lançamento do primeiro número da nossa revista, desperte em cada um o desejo de em conjunto, fazermos ouvir a nossa voz em todo o Sector e nos vários quadrantes da Sociedade.

A partir desta edição teremos a possibilidade de dar mais visibilidade à nossa actividade, e também passaremos a disponibilizar de um fórum de comunicação acessível a todos os associados que queiram participar na divulgação de ideias e informações de natureza profissional que contribuam para o enriquecimento do conhecimento dos leitores. Ao iniciarmos esta viagem temos consciência das dificuldades que iremos encontrar e, como “marinheiros experimentados” que somos, sabemos que, muitas vezes, para as ultrapassar teremos de navegar à vista sem perder o rumo certo, contornando os escolhos e seguindo a luz do farol que nos permitirá ir cada vez mais longe. ●



José Manuel Henriques

Presidente da Comissão Executiva AGEPOR

Navex – Empresa Portuguesa de Navegação, S.A.

ÍNDICE

3 EDITORIAL

4 AGEPOR VISITA ASSOCIADOS BELMAR DA COSTA DIRECTOR EXECUTIVO



6 ENTREVISTA AO PRESIDENTE DO C.A. DA APDL ENG.º MATOS FERNANDES



8 AGEPOR LISTA DE ASSOCIADOS

NOTÍCIA AGEPOR REÚNE COM O SECRETÁRIO DE ESTADO DOS TRANSPORTES

AGEPOR VISITA

ASSOCIADOS

BELMAR DA COSTA

DIRECTOR EXECUTIVO



A AGEPOR, em consonância com o Plano de Acção que a actual Direcção apresentou, aquando da sua tomada de posse, tem vindo a efectuar visitas aos seus associados. Estas visitas têm sido feitas pelo Director Executivo acompanhado pelo Secretário Regional Norte e também pelo Secretário Regional Sul, consoante os locais visitados. Com quase uma centena de associados, (muitos com 2 ou mais escritórios) concentrados em todos os portos comerciais do Continente, e também das Ilhas, a tarefa vai seguramente levar algum tempo até ficar integralmente cumprida, mas afigura-se como essencial para uma maior interacção da AGEPOR com todos os seus associados. Por esse facto quisemos ouvir o Director Executivo da AGEPOR, Dr. Belmar da Costa para que ele explicasse o que motivou estas visitas e como as mesmas estão a decorrer.

AGEPOR | QUAL A RAZÃO DA DIRECÇÃO TER INSCRITO ESTA ACÇÃO NO SEU PLANO?

BC | A AGEPOR tem vindo ao longo da sua existência, e aqui gostaria de abrir um parêntese para lembrar que completa este ano o seu décimo aniversário, a adoptar um figurino que se vai afastando do anquilosado modelo das Associações do passado, e que se revê numa postura de índole empresarial onde os Associados são vistos e tratados numa óptica comercial, como clientes, a quem se tem que prestar um bom serviço e entregar constantemente valor. Em abono da verdade diga-se que esta preocupação esteve sempre presente desde o nascimento da Associação, mas como em todas as Organizações, foi preciso percorrer um caminho. Primeiro houve que estruturar e fundir as duas Associações existentes, e depois foi necessário ganhar junto das Entidades e de todo o Sector o peso, o respeito e a posição que

uma Associação Nacional de Agentes de Navegação merecia e tinha direito. Consolidados que foram estes passos, e constatando-se que os objectivos perseguidos haviam sido alcançados, com uma grande margem de sucesso, foi tempo de repensar a estrutura, racionalizar os custos e meios, e em paralelo, começar a imbuir no seio de toda a Organização uma noção e visão diferentes do papel reservado aos associados na renovada Associação. Se por um lado eles eram os legítimos “donos” da Associação, por outro, e muito mais importante, eram os clientes, sem os quais a missão e razão de existência da AGEPOR perderiam completamente o sentido. Foi pois, neste contexto, com uma AGEPOR já madura, que a actual Direcção entendeu avançar com este programa de visitas, e mandar-me como Director Executivo para o levar a cabo.



AGEPOR | MAS NO SEU DIA-A-DIA O DIRECTOR EXECUTIVO NÃO CONTACTAVA JÁ FREQUENTEMENTE COM OS ASSOCIADOS?

BC | Claro que o fazia, tanto eu como os Secretários Regionais, mas apesar dessa constante e regular proximidade com os associados, pensou-se que era necessário, fazê-lo num outro tipo de contexto. Personalizando mais a relação, e criando propositadamente um espaço de diálogo, onde a pressão do tempo e dos negócios, que no contexto pretendido representavam “ruído”, fosse minimizada. Quisemos dar às nossas visitas um cunho diferente. Por um lado dar-lhes a conhecer o que a Direcção tem vindo a preparar, e até já a executar, para acrescentar valor aos serviços que presta aos associados, mas por outro, ouvir dos nossos “clientes” as suas críticas, saber das suas necessidades e sentir como poderemos ir, cada vez, mais ao encontro das suas expectativas. Hoje, na vida Associativa, tal como nas empresas, existe a necessidade de uma constante readaptação de processos e até de objectivos, consoante as necessidades que se procura satisfazer. O reinventar de tudo isto não se pode fazer sozinho sob





pena de o “produto final” poder ser muito bonito, e até ter bastante valor para nós, mas não acrescentar nada aos nossos “clientes”, gorando as suas expectativas e pondo até em causa a utilidade de nos “comprarem”, os serviços que lhes oferecemos, através das quotas que lhes cobramos. É pois fundamental ouvir atentamente o que os nossos associados esperam de nós, para termos uma certeza e uma maior probabilidade de ir no “rumo”



certo. Só assim garantiremos a nossa utilidade e futuro. Antigamente, e mesmo hoje, é um lugar-comum dizer-se, e eu repeti-o muitas vezes, que as Associações são tanto ou mais eficazes e melhores, consoante os seus associados participem na vida Associativa. Esta verdade continua absoluta, mas entendo que uma Associação ao evoluir para um modelo empresarial introduziu uma “nuance”, neste pensamento, que veio alterar a forma de relação que passou a ter com os associados. A Associação deixa de ser aquela entidade passiva agarrada a velhas fórmulas e ideias, com mentalidade fechada e imobilismo para, se quiser sobreviver, passar a ser “ferozmente” activa, inovativa, imaginativa e motivadora em todas as áreas em que actua. Precisa de entregar serviços de alto valor aos seus clientes/associados e precisa também que estes se orgulhem do papel que a sua Associação desempenha. Só assim será possível motiva-los também a participarem e a enriquecerem cada vez mais a vida associativa. Se a Associação estiver a cumprir bem com as suas funções e o seu desígnio, os Associados terão orgulho em participar cada vez mais nos Órgãos Sociais, emprestando a sua disponibilidade e as suas ideias para um aperfeiçoamento contínuo, criando assim as condições para uma Associação cada vez mais forte, unida e que seja uma referência, enquanto líder, no Sector em que se insere. Como se vê o associado tem que estar, sempre, no centro das preocupações da Associação, daí a importância que damos a estas visitas.



AGEPOR | COMO TÊM DECORRIDO AS VISITAS QUE JÁ EFECTUARAM?

BC | Confesso que quando comecei a visitar os associados sabia que seguramente iria ser bem recebido, mas não esperava que as reuniões tivessem a dinâmica e os resultados que têm vindo a ter. Até agora, tenho tido a sensação que os associados estão a atribuir uma grande importância às reuniões. Nota-se particularmente esse facto na forma como temos sido recebidos, sempre ao mais alto nível, com elevado grau de profissionalismo e de envolvimento dos quadros superiores. Ficar-me-ia mal não enaltecer também, com alguma vaidade misturada, o carinho com que nos têm recebido, cumprimentando-nos pelo que temos vindo a conseguir mas, muito mais importante, disponibilizando-se, sugerindo e aconselhando-nos para o futuro. Têm-nos falado das suas dificuldades, agravadas pela crise que vivemos, mas também nos têm partilhado as suas expectativas quanto ao ano que começámos agora. Têm-nos feito sentir parte da grande família dos Agentes de Navegação, à qual pertencemos por direito próprio. Têm reiterado o desejo de verem, a sua AGEPOR cada vez mais forte e mais determinante na defesa da classe e do Sector Marítimo-Portuário. Têm dado as suas ideias e sido construtivos. Têm essencialmente deixado a certeza que o “barco” é de todos e que podemos contar com eles sempre que necessário.

Gostaria de acabar dizendo, que ao terminarmos cada visita e no momento da despedida, ficamos já com saudades da próxima visita. ●



ENTREVISTA

AO PRESIDENTE DO C.A. DA APDL

ENG.º MATOS FERNANDES



AGEPOR | QUAIS AS EXPECTATIVAS DA APDL (APVC) PARA O ANO DE 2010?

MF | Em termos de quantidade de carga, Leixões irá certamente crescer em 2010, de novo para valores próximos dos 15 milhões de toneladas. Em termos de investimentos, 2010 será o ano record em Leixões, com a plataforma logística e o terminal de cruzeiros.

O ano de 2009, apesar de ter representado uma quebra de quase 10% na carga movimentada, teve alguns indicadores positivos muito interessantes. Atingiu-se o máximo nos contentores (455.000 teus), cresceram os agro-alimentares, e o ro-ro mais do que triplicou o volume de carga movimentada. A grande quebra aconteceu nos granéis líquidos, mas o ano anterior tinha sido excepcional em virtude da paragem programada, e prolongada, da refinaria de Sines.

O ano de 2009 foi também escolhido como o ano da sustentabilidade, com a publicação do 3º relatório, a definição de uma política de sustentabilidade, a assinatura da carta de compromisso com os concessionários e a publicação do código de conduta dos fornecedores. Pensado para a comunidade, o “dia do porto de Leixões” foi um momento alto de responsabilidade social.

Para Viana, o crescimento é vital para assegurar a viabilidade da empresa (em 2009 as contas não ficaram equilibradas). Temos a expectativa de que o equilíbrio financeiro aconteça às 600.000 ton/ano, ou seja temos 3 anos para crescer 200.000. O desafio é grande. O ano passado, foi o ano da elaboração do plano estratégico para este porto.

AGEPOR | SE TIVESSE QUE DESTACAR UMA OU DUAS ÁREAS ONDE A APDL (APVC) PENSA APOSTAR FORTE EM 2010 QUAIS SERIAM?

MF | Em Leixões, os projectos da logística e dos cruzeiros são suas grandes apostas para 2010. O volume de investimento e a importância que têm para o porto e a região não nos podem deixar distrair. Neste ano faremos a revisão do nosso plano estratégico, muito centrado na política de desenvolvimento da actividade e menos dependente de projectos de infra-estruturas.

Em Viana, a prática comercial e de proximidade aos clientes será crucial para 2010. A concretização da concessão das marinas permitirá que Viana cidade se assuma como uma cidade virada para o mar, ambição que tem há vários anos.





AGEPOR | COMO VÊ A APDL (APVC) O PAPEL DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO NO DESENVOLVIMENTO DA ACTIVIDADE PORTUÁRIA E DO NEGÓCIO PORTA A PORTA EM LEIXÕES (VIANA)

MF | O papel dos agentes de navegação é fundamental no negócio portuário, seja o “porta a porta” ou qualquer outro serviço. Temos trabalhado, no seio da comunidade portuária de Leixões e sob a égide do Provedor do Cliente, com os agentes, transitários e concessionários com o objectivo de simplificar a factura portuária e ganhar competitividade ao tornar claro que todos somos vendedores de serviços e não promotores da complexidade.

AGEPOR | PARA QUANDO O SUCESSO DE UM SERVIÇO SHORT SEA/AUTO-ESTRADA DO MAR EM LEIXÕES? E EM VIANA? O QUE ESTÁ A SER FEITO?

MF | No ano de 2009 fizemos um esforço muito grande com duas candidaturas ao marco pólo (uma até ficou bem classificada) para ligações AEM com França. A única fragilidade que foi apontada à candidatura foi o seu excesso de ambição. Sinceramente concordo com este juízo, mas se não formos muito ambiciosos dificilmente lá chegaremos. Do lado portuário, agora com a pavimentação do terminal multiusos (pronta em Março) e a JUP a funcionar em pleno, estão criadas as condições. Será fundamental interessar e comprometer os transportadores rodoviários com este negócio. Temos tido bons contactos, sei que a dinâmica é crescente. A crise, o risco associado, a ausência de “grandes quantidades” a transportar serão responsáveis por algum atraso. Não sei comprometer-me com uma data.



AGEPOR | QUE PONTOS FORTES DO PLANO ESTRATÉGICO DO PORTO DE VIANA DE CASTELO GOSTARIA DE SALIENTAR?

MF | Em primeiro lugar o seu pragmatismo. Viana vai ser um porto destinado aos 7 clientes (carregadores) que hoje tem, procurando servir melhor cada um deles e ganhando cargas para a logística marítima. O porto de Viana quer ser um factor de localização empresarial para novas indústrias que utilizem o porto de mar, ou seja, queremos multiplicar o exemplo da ENERCOM. O porto de Viana quer participar num espaço urbano de excelência, desenvolvendo na margem direita importantes projectos no domínio da náutica e do lazer.

Em segundo lugar o realismo. O porto de Viana tem que crescer, tem que aumentar as suas receitas, tem que ser conhecido pelo serviço que oferece, assumindo que o preço será sempre uma vantagem competitiva, se utilizado com lealdade e cumprindo as regras de mercado.

AGEPOR | ESTÁ PENSADA ALGUMA ESTRATÉGIA INTEGRADA PARA OS 2 PORTOS (APDDL E APVC)?

MF | Não lhe chamaria exactamente uma estratégia integrada. Leixões está apto a receber todo o tipo de cargas, tem importantes concessões de serviço público que englobam também quase todas as tipologias de carga. Nesse sentido, são apenas teóricos os exercícios de repartição de cargas entre portos, a não ser que estejamos a falar de novas cargas ou novos mercados.

Viana e Leixões colaboram activamente, partilham serviços no domínio jurídico e administrativo, procuram ter vantagens ao “comprar” em conjunto (veja-se o exemplo das duas lanchas de pilotos), mas são duas empresas distintas que partilham os administradores. A política comercial, a fixação de tarifas, os sistemas de informação, as decisões operacionais de Viana do Castelo aí se localizam e gozarão sempre de grande autonomia. Estas são as competências nucleares de uma empresa. ●

AGEPOR

LISTA

DE ASSOCIADOS

NOTÍCIA

AGEPOR REÚNE COM O SECRETÁRIO DE ESTADO DOS TRANSPORTES

O Presidente e o Director Executivo da AGEPOR reuniram no dia 22 de Fevereiro com o Sr. Secretário do Estado dos Transportes, para apresentar cumprimentos e dar a conhecer o trabalho e contribuição da AGEPOR e dos Agentes de Navegação portugueses no desenvolvimento do Sector Marítimo-Portuário.



ASSOCIADOS	PORTOS	ASSOCIADOS	PORTOS
A. D. Oliveira,Lda.	PORTO	João de Freitas Martins, S.A	MADEIRA
A. J. Gonçalves de Moraes,S.A.	AVEIRO/FIG.FOZ/PORTO/LISBOA E SETUBAL	Josein-Serv., Navegação e Trânsitos, Lda.	LISBOA
Açorcargas-Ag. de Navegação e Cargas,Lda.	AÇORES	Louis Dutschmann,Lda.	PORTO/LISBOA
Agência de Navegação Blandy,Lda.	MADEIRA	MacAndrews-Nav. E Trânsitos,Lda.	PORTO/LISBOA
Ag. de Navegação e Comércio Oceânica,Lda.	AÇORES	Maersk Portugal-Ag.de Transp.Intern.,Lda.	PORTO/LISBOA
Agência Marítima Eurofoz,Lda.	FIGUEIRA DA FOZ	Mar-e-Sado-Transportes e Serviços,Lda.	SETUBAL
Agência Marítima Euronave (Porto),Lda.	PORTO	Marítima Lusitana-Navegação,Lda.	PORTO
AIN-Agência Ibérica de Navegação,S.A.	LISBOA	Marmedsa-Agência Marítima,Lda.	PORTO/LISBOA/SINES
Albano de Oliveira Sucessor,Lda.	AÇORES	Marmod-Transp. Marítimos Intermodais,Lda.	LISBOA
Alpi Portugal-Navegação e Trânsitos,Lda.	PORTO	Martrans-Nav. ,Comércio e Transportes,Lda.	PORTO/LISBOA
Aminter-Agência Marítima Internacional,Lda.	AVEIRO/PORTO/LISBOA/SETUBAL/SINES/V.CASTELO	MSC-Med. Shipping Co.(Portugal),S.A.	PORTO/LISBOA/SINES
Atlantic Lusofrete-Afr.,Transp. Navegação,S.A.	AVEIRO/PORTO/LISBOA/SINES	N.S.L.-Com. e Ag.-Soc. Unipessoal,Lda.	AÇORES
Atrans-Ag. de Transportes Marítimos,Lda.	AÇORES	Naiade-Consultores Marítimos,Lda.	LISBOA/SETUBAL
Aveioz-Agência de Navegação,Lda.	AVEIRO	NAIP Nav.-Ag. Internacional Portuguesa, S.A.	PORTO/LISBOA
Barwil-Knudsen, Agente de Navegação,Lda.	AVEIRO/PORTO/LISBOA/SETUBAL/SINES/V.CASTELO	Navex-Empresa Portuguesa de Nav.,S.A.	AVEIRO/FARO/PORTO/LISBOA/SETUBAL/SINES/V.CASTELO
Beletrans, S.A.	PORTO/LISBOA	Naviborges-Agentes de Navegação,Lda.	PORTO
Bensaúde Agentes de Navegação,Lda.	AÇORES/LISBOA	Ninfetrans-Navegação e Trânsitos,Lda.	PORTO/LISBOA
Box Lines Navegação,S.A.	PORTO/LISBOA	NOL Portugal Transportes Marítimos,Lda.	PORTO/LISBOA
Burgee-Agentes de Navegação,Lda.	AVEIRO/PORTO	NTC-Navegação, Transportes e Comercio,Lda.	PORTO/LISBOA
Burmester & Stuve Navegação,S.A.	AVEIRO/PORTO/LISBOA/V.CASTELO	OOCL (PORTUGAL), LDA.	PORTO/LISBOA
C.M.J. Rieff & Filhos,Lda.	AÇORES	Orey Comércio e Navegação,S.A.	AVEIRO/FIG.FOZ/PORTO/LISBOA/SETUBAL/SINES
Cargogal-Transportes Internacionais, Lda.	OEIRAS	P&H- Logistic Services Portugal	LISBOA/SETUBAL
Celnave-Agência de Navegação,Lda.	V.CASTELO	Pinto Basto IV-Serviços Marítimos,Lda.	AVEIRO/FARO/PORTO/LISBOA/SETUBAL/SINES/V.CASTELO
CMA-CGM Portugal-Ag. de Navegação, S.A.	PORTO/LISBOA	Pinto Basto Navegação,S.A.	PORTO/LISBOA
Contemar-Comp. Mar. de Contentores,Lda.	PORTO/LISBOA	Portmar-Agência de Navegação,Lda.	AVEIRO/PORTO/LISBOA/MADEIRA/SETUBAL/SINES
D.T.N.-Despachos, Trânsitos e Navegação,Lda.	PORTO	Rawes (Peritagens),Lda.	PORTO
David José de Pinho, Filhos,Lda.	PORTO	Romeu Portugal-Ag. Marítimos e Transp.,Lda	PORTO/LISBOA
Delphis Portugal,Lda.	PORTO	Satmarine (Portugal)-Ag. de Navegação,Lda.	PORTO/LISBOA
E.A Moreira-Agentes de Navegação,S.A.	PORTO/V.CASTELO	Sana-Soc. de Agenciamento de Navios,Lda.	AVEIRO
Euroatla-Navegação e Trânsitos,Lda.	LISBOA	SITANK-Agência de Navegação,Lda.	SINES
Euroline-Navegação e Afretamentos,Lda.	AVEIRO	Sociedade Comercial Cotandre,Lda.	LISBOA
Foztráfego-Agência Marítima da Figueira,Lda.	FIGUEIRA DA FOZ	Sofrena-Soc. Afretamentos e Navegação,Lda.	PORTO
Garland Navegação,Lda.	PORTO/LISBOA	Star Shipping Portugal,Lda.	PORTO/LISBOA
Green Ibérica-Ag.Marítimos,Com. eTransp.Lda	PORTO/LISBOA	SuperMaritime Portugal,Lda.	LISBOA
GRIMALDI Portugal, Lda	PORTO/LISBOA/SETUBAL	Thomé de Castro, Sucls.,Lda.	AÇORES
Guinave-Soc. de Navegação Guimarães,Lda.	AVEIRO/FIGUEIRA DA FOZ/PORTO/LISBOA/SETUBAL	Trana-Agentes de Navegação,Lda.	AVEIRO/PORTO
HAPAGLOYD PORTUGAL, LDA.	PORTO/LISBOA	Transinsular(Açor)-Transp.Marít.Insulares,SA	AÇORES
Ibero Linhas (Porto) Transportes,Lda.	PORTO	Transtráfico-Transportes Internacionais,Lda.	AVEIRO/PORTO
Ibero Linhas-Transportes,Lda.	LISBOA	UECC -Gestão de Recursos Humanos,Lda.	SETUBAL
Ibesmar-Sagemar,Sociedad Unipersonal,S.A.	PORTO/LISBOA	Universal Marítima - Agência Marítima, Lda.	PORTO/LISBOA
ICC-Agência de Nav. e Transp.Terrestre,S.A.	AVEIRO/PORTO/LISBOA	Vitóriatráfego-Ag. de Nav. e Trânsitos,Lda.	AÇORES
James Rawes & Ca.,Lda.	LISBOA	Willie Portuguesa-Navegação,Lda.	AVEIRO/PORTO/LISBOA
K LINE (Portugal) -Agentes de Navegação, S.A.	PORTO/LISBOA	Zanave-Agentes Marítimos,Lda.	PORTO