



AGEPOR

59

ASSOCIAÇÃO DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO DE PORTUGAL



Ver para ir  
mais longe

# PORTO DE SINES

## PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

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



[www.portodesines.pt](http://www.portodesines.pt)



PORTO DE  
SINES

# Honrar o passado e construir o futuro

Em praticamente todas as empresas e Associações do Setor nunca, como hoje, o futuro foi tão debatido.

Neste outubro de Congressos, Seminários e reuniões de classe, as questões relacionadas com o futuro foram garantidamente o elo comum e transversal das apresentações, conversas e mesas redondas no Setor.

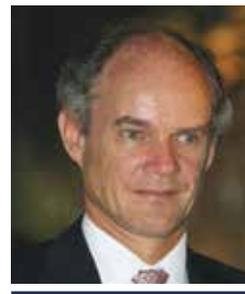
O convergir neste foco é a consequência visível de estarmos a viver uma revolução digital que, por um lado parece abrir infindáveis oportunidades e desafios aliciantes, mas, por outro, vem abalar o status quo do nosso quotidiano podendo, no limite, até vir a ameaçar a nossa sobrevivência.

Vivemos seguramente num mundo em mudança e aqueles que não estiverem preparados ou abertos para mudar vão passar por sérias dificuldades. Perceber e antecipar o futuro no timing exato é o grande desafio para cada um de nós e para as nossas empresas. Acertar

nos investimentos, na tecnologia e nos meios humanos no tempo certo, poderá fazer a diferença. Ficaremos mais competitivos face aos que começaram cedo de mais, e garantiremos o nosso lugar no futuro, o que, muito provavelmente, não acontecerá aos que começarem tarde de mais.

Neste tempo de olhar o futuro a AGEPOR não esquece o passado. A 13 de novembro de 1919, o então Presidente da República, Sr. Dr. António José de Almeida, concedeu Alvará à Federação Marítima de Lisboa. Cumpre-se, assim, um centenário de vida oficial de uma das associações precursoras da AGEPOR.

Mas cumprem-se também, brevemente, a 10 de dezembro, 20 anos que, em Assembleia Geral, AGENOR e APAN decidiram unir-se numa Associação Nacional, nascendo então a AGEPOR. Estamos todos de Parabéns e empenhados num futuro que nos encontre confiantes, fortes e unidos pela herança que trazemos do passado.



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

## Índice

**03** Editorial  
Honrar o passado e construir o futuro  
/ Rui d' Orey

**04** Opinião  
Ordem ou Desordem  
vs. Formação ou Deformação  
/ João de Sousa Magalhães

**06** Opinião  
Os Incoterms® e o Shipping  
/ Pedro Carvalho Esteves

**08** Atualidade  
Passagem de testemunho nos Capitães  
do Porto de Sines

**10** Atualidade  
AGEPOR na 50.<sup>a</sup> reunião anual da FONASBA



## OPINIÃO

João de Sousa Magalhães

PhD Student (Vigo University); LLM (Oporto Global University – Universidade Portucalense IDH); Researcher- IJP Portucalense Institute For Legal Research; Vogal do Conselho Deontológico da Ordem dos Despachantes Oficiais (ODO)

# Ordem ou Desordem vs. Formação ou Deformação

Quando se falou na possibilidade de escrever estas linhas, hesitei.

Os tempos são conturbados devido às alterações geopolíticas, e o que hoje dávamos como adquirido no comércio internacional pode, amanhã, já não ser verdade.

Eu sou um Despachante Oficial, e esse facto arrasta uma responsabilidade acrescida, não só de âmbito profissional, mas também de âmbito formativo e de inter-relação com os restantes “players” da cadeia logística. O Estado é, nesse sentido, e com as necessárias diferenças, um desses “players”.

Não creio, no que ao nosso país respeita, que alguma entidade interveniente na cadeia logística tenha receio de enfrentar os problemas que situações como o “Brexit” ou outras possam trazer ao nosso dia a dia (diferente poderá ser a forma como esses fenómenos possam ser sentidos no conjunto da União Europeia). A capacidade de adaptação dos portugueses em geral, é bem conhecida, e a dos Despachantes Oficiais, em especial, também, assim como a das alfândegas portuguesas. Ainda há bem pouco tempo, decorria em Lisboa a comemoração do centenário da criação da Câmara de Comércio Internacional (CCI), e me dizia um alto cargo do Estado presente que tudo estava assegurado para uma transição tranquila em relação ao “Brexit”. Aliás, acrescentaria eu, como o Estado, os Despachantes Oficiais têm no seu seio profissionais competentes, e instrumentos capazes, para lidar com essa e outras situações.

Não sendo defensor de entraves desnecessários ao comércio internacional, acho imprescindível que o “ius imperium” do Estado se manifeste

em defesa do interesse público.

O interesse público parece, à primeira vista, um chavão, um conceito difuso, vago, de difícil materialização. Na atualidade, a missão das alfândegas está muito para além da cobrança de taxas e impostos, sendo a sua intervenção ativa na proteção de atentados à economia, ao ambiente, proteção da saúde pública, e um sem fim de competências que nos permitem, enquanto cidadãos, viver num ambiente de segurança. Esse é “in casu”, o interesse público. Mas os interesses das empresas, que, no entanto, não devem esquecer os fins sociais, são principalmente o lucro. Assim sendo, estamos numa encruzilhada. Prolifera o boato, prolifera a má formação, sem qualidade ou a custos proibitivos ou de retorno escasso. Veja-se o caso dos Incoterms® 2020. A desinformação nas redes sociais foi e continua a ser enorme, havendo até entidades estrangeiras que se arrogavam o direito de serem as únicas capazes de promoverem formação na área, incluindo em Portugal.

...afinal, queremos técnicos capazes, que de facto tenham habilitações, formação de base e formação contínua, ou queremos acesso desregulado, em que cada um faz o que bem entende / sabe?

Quando, em 2015, foi criada a Ordem dos Despachantes Oficiais (ODO)<sup>1</sup> julguei que íamos atingir um elevado patamar de qualidade na formação e, por consequência, na prestação de serviços. É nesse contexto que é publicada pelo IPQ, com a colaboração da ODO, a NP EN16992:2017<sup>2</sup> (transposição da norma europeia NP 16992:2017 aprovada pelo CEN em 25/10/2016), que foi difundida entre os seus associados, com distribuição gratuita e alargada a todos os que se interessassem pela matéria.

Verifica-se, no entanto, que a referida Norma (que determina as competências mínimas exigíveis aos Representantes Aduaneiros) fica muito aquém daquilo que hoje deve ser um Despachante Oficial. Com efeito, as solicitações do mercado são imensas e a responsabilidade na assessoria aos operadores económicos também é muito grande. A moderna economia traz-nos a necessidade de uma preparação em áreas de conhecimento a que antes não dávamos grande importância, e a contra globalização que se vai verificando traz-nos crescentes preocupações de índole técnica.

Não concebo um Despachante Oficial cujo conhecimento não abarque as diversas Convenções internacionais em que Portugal é parte. Ter noções de economia, marketing, informática, também não seria pior, bem como conhecer o “moderno” Regulamento Geral de Proteção de Dados, que, pela sua importância na defesa do tal interesse público, não poderia deixar de ser aqui referido.

Atualmente, grande parte dos operadores que exerce atividade nesta área tem um défice de formação.



Parece-me que não será despiciendo afirmar que a ODO poderá/deverá exercer nesta área um papel de destaque, que, aliás, lhe cabe por direito próprio. Veja-se que um dos papéis que lhe atribui o seu Estatuto é a formação dos associados e dos seus empregados. A matéria é muito vasta, complexa e a sua compreensão carece de formadores que, além de conhecimento, tenham a capacidade de transmitir. Mas se ademais das matérias de foro aduaneiro puro e duro os programas de formação forem alargados ao que acima sugiro, teremos então uma complexidade agravada. Mas há mais. Uma Ordem profissional não pode viver apartada da Academia, portanto, a ligação à Universidade é fundamental. O programa e o exame de acesso à profissão de Despachante Oficial, devidamente aprovado pela tutela, preenche essas condições, tendo até na sua última edição contado com a colaboração em regime de aula aberta e em regime de titularidade das unidades formativas de professores do ensino superior, alguns dos quais com o grau académico de Doutor na sua área. É esse o nível que uma Ordem profissional deve manter, numa sociedade em que todos falam do valor da formação (aliás, o próprio Estado defende e propicia meios e condições para as pessoas se valorizarem) e as empresas procuram fomentar junto dos seus colaborado-

res a assistência a ações de formação. Não se pode entender como possa haver interessados em não aceitar esta exigência / necessidade formativa.

Alguns setores levantam a questão da dificuldade de acesso a profissões reguladas. Então, afinal, queremos técnicos capazes, que de facto tenham habilitações, formação de base e formação contínua, ou queremos acesso desregulado, em que cada um faz o que bem entende / sabe? E se esta for a opção, onde fica o interesse público?

A encruzilhada é grande, e as profissões reguladas em geral estão a ser “atacadas” por muitos lados. O Despachante Oficial deve seguir o seu caminho, integrado na cadeia logística, servindo de elo de ligação entre os operadores económicos (leia-se importadores e exportadores) e os elementos da cadeia logística, sem, no entanto, perder de vista a sua (também importante) missão de cooperação com a AT. Esse caminho tem muitas frentes a considerar. Enquanto Ordem deve articular-se em duas primeiras frentes muito importantes e não necessariamente por esta sequência:

- Com as restantes Ordens profissionais, sendo que para tal o veículo ideal seria a CNOP, onde deveria manter uma posição proativa procurando colaborar em tudo o que de valor lhe fosse proposto.

- Enquanto ligada ao Estado e com poderes delegados deste, deveria fazer uma forte aproximação à tutela, de tal forma que esta lhe viesse a reconhecer o mérito que a sua tradição e capacidades lhe merecem.

Mas não nos podemos ficar por aqui. Se a componente formação é muito importante (e veja-se como outras entidades – AGEPOR, APAT, ICC, AEP, APDL, ENIDH - a procuram fomentar e promover para os seus associados e para fora), então está na hora de a ODO se afirmar como um veículo de formação interna e externa, sempre em articulação com a Academia. É também chegada a hora de nos mostrarmos aos operadores económicos como os técnicos de qualidade que realmente somos, e de tomarmos em nossas mãos a iniciativa de “ligarmos” a cadeia logística.

Este é o desafio do futuro da profissão do Despachante Oficial, e voltamos ao início: Ordem ou Desordem vs. Formação ou Deformação. Que decida quem deve!

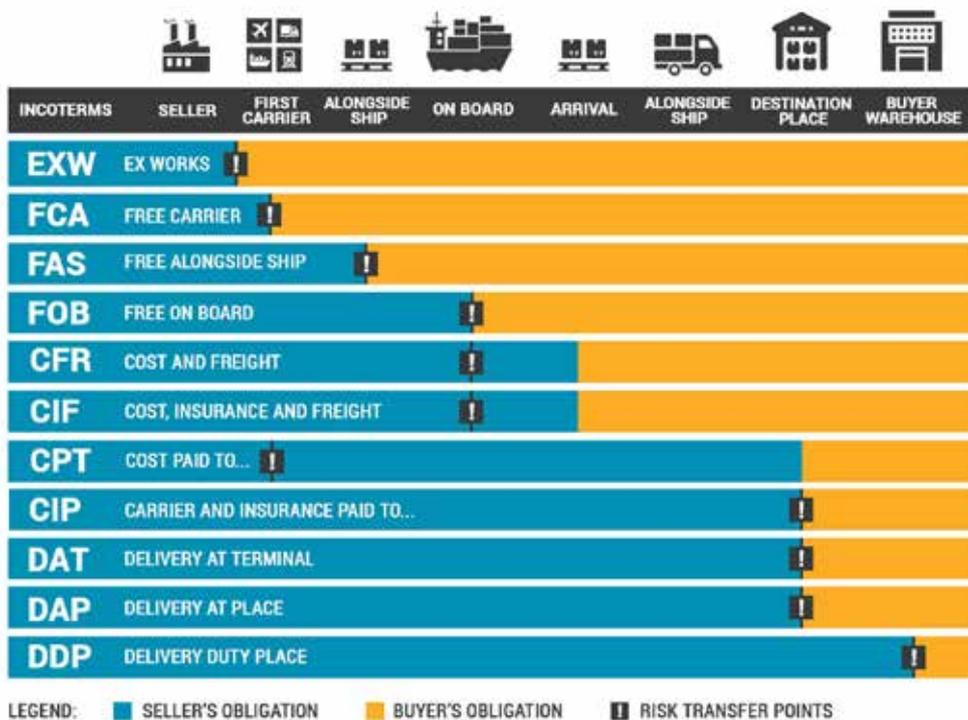
<sup>1</sup> Lei 112 de 2015 de 27 de agosto.

<sup>2</sup> Assim foi publicada a Norma Europeia NP 16992:2017, a qual foi dado o Estatuto de Norma Portuguesa NP EN 16992:2017, de 2017-12-15, que veio definir as qualificações mínimas exigidas para o exercício da profissão de representante aduaneiro, designação genérica criada a nível europeu, pelo Código Aduaneiro da União (CAU) (Regulamento (UE) n.º 952/2013 do PE e do Conselho), para os Despachantes Oficiais.” Fernando Carmo, Bastonário. In NP EN16992:2017.



**OPINIÃO**  
**Pedro Carvalho Esteves**  
 Advogado (Maritimista) na PMCE Advogados  
 pedro.carvalho.esteves@pmce.pt

## INCOTERMS 2010



# Os Incoterms® e o Shipping

No tráfego jurídico mundial, sabemos que o B/L é o documento que titula o transporte marítimo internacional, assumindo uma dupla função: contrato de transporte e presunção da existência de um contrato de compra e venda. Quanto ao primeiro, ninguém tem dúvidas! Quanto ao segundo, será mais dúbio. A verdade é que sempre que determinada carga se torna controvertida, as partes apresentam o B/L para prova do título da propriedade da carga, ou seja, de quem é o seu real proprietário. Em boa verdade, no comércio internacional, a conjugação de vontades tendentes à concretização de um determinado negócio de compra e venda internacional dá-se por meio de simples troca de correspondência, sendo que a posição

final quanto aos riscos de perecimentos e às responsabilidades de pagamento dos custos, assim como o momento da transferência da propriedade é traduzida em três letrinhas – os Incoterms®. Mas, será que os Incoterms® são assim tão vinculativos? Será que revestem de força jurídica? Solenidade? Serão, de per si, suficientes?  
 Primeira constatação: sem Incoterms® o B/L não sai!  
 Segunda constatação: o Incoterm® é elemento fundamental do B/L!  
 Os Incoterms® são, então, fórmulas contratuais pré-definidas, emanadas da Câmara de Comércio Internacional, onde a cada Incoterm® corresponde um significado. Tal

significado, conhecido dos operadores de comércio internacional, é bilateralmente aceite pelas partes contratantes fazendo, assim, reger o processo da compra e venda. Irá balizar as responsabilidades de cada um dos intervenientes no negócio de compra e venda. Por sua vez, o B/L faz constar o Incoterm® para que a Companhia de Navegação e os seus Agentes saibam o que cobrar e a quem. Face ao modo sincopado com que faço a explicação espero não causar mau estar (motivado!) junto dos leitores. Mas, sinteticamente, é isto. O Mundo Jurídico compreende dois tipos de Direito: o da Soft Law e do Hard Law. Como bem se pode inferir, o primeiro tipo de normas compreende normas que não são Lei, e o

segundo compreende normas que são Lei. Mas, se o segundo tem de ser oriundo do órgão legislativo competente – sob pena de inconstitucionalidade orgânica e material, ou até mesmo inexistência jurídica – e sendo, quando regularmente dimanadas, obrigatórias em todas as dimensões, a primeira não sendo uma lei formal assume caráter de obrigatoriedade plena pela simples adesão das partes à regra. Confuso? Pois...

Uma Lei (Hard Law) é toda aquela norma que sai do órgão legislativo competente – o Parlamento ou o Governo. Uma Soft Law é uma regra/norma (geral e abstrata) que sai de um órgão que não pode obrigar a generalidade das pessoas a adotar. Por exemplo, as normas propostas pela Câmara de Comércio Internacional – Incoterms®, UCP 600 sobre crédito documental, etc.. O que acaba de se dizer encontra, em Portugal, a sua razão de ser no Artigo 1.º do Código Civil – São fontes de Direito as Leis e as normas corporativas. As normas provenientes das ICC são normas corporativas, com suficiente força para serem fontes de Direito, desde que as partes as aceitem e lhes subordinem ao contrato.

Por outro lado, a remissão dos Contratos e títulos de transporte de transporte para os Incoterms® afigura-se como uma simples remessa para as condições contratuais que as partes querem ver a regular o referido negócio. Se, geralmente, os contratos são extensos e maçadores, com Incoterms® encurta-se o tamanho e aligeira-se a questão. A isto se chama Liberdade Contratual, na aceção da liberdade de formar os contratos, fazendo inserir os termos e condições definidos pelas partes. E nada proíbe que tal esteja pré-formulado.

Mas tudo isto não está isento de riscos e perigos. Em boa verdade, é preciso saber o que é que cada Incoterm® significa, quais as suas implicações, e os seus efeitos.

O gráfico que se publica, devidamente obtido na Internet, explica os Incoterms® hoje em vigor. É a partir daqui que vamos começar a

Os Incoterms® são (...) fórmulas contratuais pré-definidas, emanadas da Câmara de Comércio Internacional, onde a cada Incoterm® corresponde um significado. Tal significado, conhecido dos operadores de comércio internacional, é bilateralmente aceite pelas partes contratantes fazendo, assim, reger o processo da compra e venda. Irá balizar as responsabilidades de cada um dos intervenientes no negócio de compra e venda.

ver como é que isto funciona e que implicações pode importar para as partes.

São 11 os Incoterms® em vigor. Continuarão a ser partir de 2020, pese embora com ligeiras alterações ao nível do seu significado. Os Incoterms® são atualizados a cada 10 anos. A comissão de Aduaneiro & Facilitação do Comércio da ICC é responsável pelas alterações que se impõem e que, em princípio, irão operar a simplificação dos processos. Em Portugal a comissão é presidida por António Belmar da Costa, que, de forma exímia e competente, colhe os contributos dos membros portugueses – de que tenho a honra de fazer parte – para apresentar em Paris.

No gráfico que se junta verifica-se que existem 4 Incoterms® que dizem exclusivo respeito ao transporte marítimo – FAS, FOB, CFR, CIF –, e os demais 7 que dizem respeito a todas as formas de transporte internacional, vulgo Multimodal. De notar que transporte internacional é aquele que começa e acaba em países diferentes. Logo, entre Porto e Lisboa não se adotam Incoterms®, podendo, no entanto, ser adotados, a título meramente simplificador, mas nunca com os efeitos que se pretendem no comércio internacional.

Dentro destes 11, existem 2 que aportam as maiores confusões: EXW e DDP. Segundo o grosso dos operadores de comércio internacional, estes dois Incoterms® são os que dão melhores garantias de menores chatices. Ora bolas! Nem isso é verdade, nem é de forma tão simples que a coisa funciona.

No primeiro – EXW, vulgo Ex Works – o exportador deixa a carga à porta do armazém, transmitindo por esse ato a propriedade para o importador. Este terá que obter o transportador rodoviário, ferroviário, marítimo e aéreo, e ainda proceder em conformidade junto das alfândegas. E quem é que carrega as paletes para cima do camião? Pois... geralmente o exportador, pois na maioria das vezes o transportador rodoviário não tem forma autónoma de carregar o camião. Neste momento, qualquer

incidente com a carga é responsabilidade do exportador que, fora do seu âmbito, contribuiu para o carregamento e estiva da mercadoria cuja transferência de propriedade se deu no momento da colocação da mercadoria na porta do armazém. Queria, pois, o exportador eliminar os seus riscos, e só ajudou a produzi-los. E naqueles casos em que o exportador é quem pode unicamente declarar a exportação? Pois, no EXW transferiu essa responsabilidade para o importador que, dada a qualidade da mercadoria, poderá não ter legitimidade para declarar a exportação. Mas já pagou a mercadoria em EXW, exonerando o exportador de tais obrigações.

No segundo, o DDP, vulgo Delivery Duty Paid, o importador que adquiriu a mercadoria, adquiriu-a com todos os encargos aduaneiros

**...na hora de escolher um Incoterm®, não hesite em consultar os manuais da ICC.**

incluídos, mas, por igual identidade de razão, também o Exportador pode não ter legitimidade para declaração de entrada da mercadoria, desembaraçar na alfândega, tudo em nome do importador.

Existem, pois, Incoterms® com melhores soluções, e mais viáveis, para as partes contratantes, e que evitem imbróglios procedimentais. Portanto, na hora de escolher um Incoterm®, não hesite em consultar os manuais da ICC. Na prática, e para o que nos diz respeito, os Agentes e Companhias de Navegação não deviam ter que saber qual o Incoterm® associado à operação. Mas uma vez que toda a operação logística será desenrolada desde o Incoterm® até à conclusão do transporte, dúvidas não sobram que tal aposição se revela de elevadíssima importância para estes.

E no final, sempre saberão a quem exigir o pagamento dos fretes!



## Passagem de testemunho nos Capitães de Porto de Sines

Como tem sido tradição em Sines, quase desde o início da sua atividade portuária, os Agentes de Navegação de Sines organizaram-se uma vez mais com o objetivo de assinalar a renição do Sr. Capitão de Porto, prevista para o dia 19 de setembro.

E assim, na noite de 17 de setembro, no decurso de um deleitoso jantar, num clima que se pretendia informal, os Agentes de Navegação despediram-se do antigo Capitão de Porto e acolheram o novo, expressando deste modo a importância que a figura do Capitão de Porto tem na nossa atividade.

Mais que uma recordação, com um bonito gesto, materializada na entrega de uma Salva de Prata com a inserção dos nomes das empresas de Sines, os Agentes de Navegação agradeceram ao Capitão-de-Fragata

Cmdte. Manuel Ernesto Sá Coutinho a colaboração, a cordialidade e a abertura que demonstrou no exercício das suas funções e na sua relação com a classe durante este triénio, desde agosto de 2016 a setembro de 2019. Ficam aqui reiterados os nossos votos de plenos de sucessos profissionais e pessoais ao Sr. Cmdte. Manuel Sá Coutinho. Ao novo Capitão de Porto, Capitão-de-Fragata Cmdte. Rui Pedro Silva Filipe, além da óbvia curiosidade que todos tinham, os Agentes de Navegação expressaram a vontade e a disponibilidade para em conjunto trabalharem na resolução dos desafios que vão surgindo no dia-a-dia das operações, contribuindo para que o porto de Sines caminhe sustentadamente rumo a um crescimento que potencie o desenvolvimento económico e social da região e do país.

# AGEPOR promoveu Workshops Incoterms® 2020



A AGEPOR promoveu, em Lisboa e no Porto, workshops sobre os Incoterms® 2020. Estas ações realizam-se anualmente, com a colaboração da International Chamber of Commerce. Desta feita, a formação foi ministrada pela Sr<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Sara Castro. Uma vez mais, verificou-se uma boa adesão das empresas associadas. Com a realização deste curso a AGEPOR tratou, ainda e sempre, de responder às solicitações por parte dos seus Associados de formação em áreas específicas, que possibilitem um melhor desempenho da sua atividade profissional e também uma valorização permanente dos seus quadros.



PORTO DE  
**VIANA DO  
CASTELO**  
APDL

Potencial disponível  
ao serviço da região.





## AGEPOR na 50.ª reunião anual da FONASBA

O Presidente da Direção da AGEPOR, Dr. Rui d'Orey, e o Director Executivo, Dr. António Belmar da Costa participaram de forma ativa na 50.ª reunião anual da FONASBA, que se realizou no início de outubro, em Miami.

De destacar a apresentação feita pelo Sr. Dr. Rui d'Orey aos cerca de 50 países presentes, num painel do recém criado Comité de Best p«Practices, sobre o modelo de sucesso da AGEPOR. Também o Director Executivo da AGEPOR teve oportunidade de apresentar um estudo, no Comité Liner & Port Agencies, num painel dedicado ao tema "Disruptive Technologies: challenges and opportunities for FONASBA members".

A reunião anual de Miami por ser a comemorativa de meio século de existência da FONASBA, para além de uma participação muito concorrida ficou também marcada por alguns momentos especiais, destacando-se o lançamento de um livro para recordar o feito.



A reunião anual de Miami por ser a comemorativa de meio século de existência da FONASBA, para além de uma participação muito concorrida ficou também marcada por alguns momentos especiais, destacando-se o lançamento de um livro.

