



AGEPOR

63

ASSOCIAÇÃO DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO DE PORTUGAL



Ver para ir
mais longe

PORTO DE SINES

PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

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



www.portodesines.pt



PORTO DE
SINES

Aproveitar o que a geografia e a História nos legaram



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

Passados que foram dois meses sobre a abordagem que fiz a respeito da pandemia COVID-19, e porque toda a nossa vida, embora ligeiramente em menor escala, continua condicionada aos seus efeitos e consequências, era inevitável voltar ao tema.

Começa a ser hoje muito claro que as consequências do ponto de vista económico da situação de pandemia que vivemos estão muito para lá, no sentido negativo, do que as primeiras projeções levavam a crer.

A economia global está, e vai continuar nos tempos mais próximos, numa tal situação de incerteza que a única previsão que se pode fazer, com algum grau de exatidão, é que a generalidade dos países, das empresas e das famílias, quando

finalmente se sair desta tormenta, terão perdido economicamente uma parte da sua riqueza e do seu valor.

Ninguém – nenhum país, nenhuma empresa, nenhuma família, nenhuma pessoa – vai conseguir reerguer-se sozinho.

A Europa parece, finalmente, ter percebido o seu momento, e o pacote de ajuda financeira que se prepara para aprovar, num montante e condições nunca antes equacionadas, é prova disso. Oxalá todos os países que dele venham a beneficiar o saibam aproveitar e aplicar de forma multiplicativa como investimento nas suas economias.

Por cá, e enquanto o dinheiro da Europa não chega, o Governo procura também, à medida das

nossas posses, mitigar os danos na economia e no emprego. Mais importante – pela oportunidade única que representa – indica querer preparar-se estrategicamente para maximizar e fazer no País os melhores investimentos estruturais que o dinheiro da Europa que aí vem vai permitir.

Retive com muito agrado, da primeira entrevista do Prof. Dr. António Costa Silva, a importância e o grau de prioridade que deu aos investimentos a fazer nos portos portugueses e em toda a economia do mar. Parece ser um bom prenúncio e um rumo certo. Fazer de Portugal uma nação marítima não é um apelo nem um desígnio como tantas vezes se escreve. É apenas, e tão só, saber tirar o verdadeiro partido de tudo o que a geografia e a nossa História nos legaram.

Índice

03 **Editorial**
Aproveitar o que a geografia e a História nos legaram
/ Rui d' Orey

04 **Entrevista**
Fernanda Carvalho / Diretora Local de Leixões
O facto de ser mulher nunca foi um obstáculo para o meu crescimento profissional

06 **Opinião**
Pacta sunt servanda em tempo de COVID-19
/ João de Sousa Magalhães

08 **Opinião**
O Futuro na era “pós-Centeno”...
/ Pedro Carvalho Esteves



ENTREVISTA
Fernanda Carvalho
Diretora Local de Leixões

O facto de ser mulher nunca foi um obstáculo para o meu crescimento profissional



Fernanda Carvalho com outros quadros da MacAndrews, num dos Jantares dos Prémios de Carga do TRANSPORTES & NEGÓCIOS.

Ao fim de 49 anos a trabalhar no setor dos transportes e, agora, a começar a desfrutar do merecido descanso, quer contar-nos como é que entrou neste mundo que, à altura, era maioritariamente masculino? Foi muito diferente trabalhar num transitário e, depois, num Agente de Navegação?

Fernanda Carvalho - Terminei o Liceu em 1971.

O objetivo era seguir para a Universidade e fazer o Curso de Línguas Germânicas. Na altura, o Curso só existia em Coimbra, o que obrigaria a ir de malas e bagagens para aquela cidade. Hoje seria uma situação banal, mas em 1971 não era exatamente assim. Duas razões me impediram de o fazer: os meus pais não tinham meios para o pagar e, mesmo que tivessem,

permitir que a sua filha única, de 19 anos, fosse sozinha viver para Coimbra, era absolutamente impensável.

Assim, o passo seguinte era a entrada no mercado de trabalho. Só dois anos mais tarde, quando o Curso abriu na Universidade do Porto, retomei os estudos como trabalhadora estudante.

A área de Transportes foi absolutamente casual. Ofereceram-me a possibilidade de um emprego na então Speditrans Transitários, para trabalhar no telex (quem ainda se lembra do telex?) e na correspondência, que aceitei. Ao fim de um ano, passei para o Departamento de Carga Aérea e esse foi, efetivamente, o meu começo na área dos Transportes.

O facto de ser mulher nunca foi um obstáculo para o meu crescimento profissional. Nada me foi dado “de mão beijada” mas, na verdade, também nunca criaram entraves ao meu crescimento. Durante os 49 anos do meu percurso profissional, passei por cinco transitários e pela MacAndrews. As mudanças tiveram sempre origem em desafios para o desenvolvimento de novos projetos. Abracei-os sempre com todo o empenho e dedicação e, acho que posso dizê-lo, também com sucesso.

O meu primeiro grande desafio foi a abertura, em 1981, do escritório no Porto da multinacional norte-mericana Circle Freight International. O desafio foi-me feito pelo meu grande amigo Manuel Baptista que acreditou nas minhas capacidades para o levar a cabo. Este projeto foi, sem dúvida, a porta para o que veio a ser o meu percurso profissional. Abriu-me horizontes, deu-me formação de qualidade na área do “management” e fez-me crescer como pessoa e como profissional responsável.

Passei também pela Rangel Transitários, para desenvolver o departamento aéreo e marítimo, e cheguei à MacAndrews em 2000. A MacAndrews foi um duplo desafio. Pelo projeto em si e, também, pela mudança de transitário para Agente de Navegação. À semelhança dos casos anteriores, abracei mais este desafio com

... o futuro vai, certamente, levar a muitas mais mudanças. Receio que nem todas para melhor.

todo o empenho. Não senti qualquer dificuldade de adaptação. Há 20 anos, a atividade dos Agentes de Navegação era muito menos agitada e menos abrangente que a dos transitários, o que constituía uma vantagem na mudança. A atividade do Agente de Navegação mudou muito nos últimos anos. A posição passiva deu lugar à necessidade de uma abordagem de mercado mais agressiva, fruto das circunstâncias do próprio mercado e do Mundo. E o futuro vai, certamente, levar a muitas mais mudanças. Receio que nem todas para melhor.

Há 9 anos aceitou o desafio de fazer parte da Direção da AGEPOR. Como foi esta experiência? No seu entender quais as mais valias que a AGEPOR dá ao setor?

Fernanda Carvalho - A minha passagem pela Direção da AGEPOR, durante três mandatos, foi uma experiência muito enriquecedora, que não esquecerei.

É importante que os Associados vejam o valor da AGEPOR (...) e disso tirem partido.

Na qualidade de representante dos Agentes de Navegação, a Associação é uma mais valia na defesa dos interesses dos Associados, desenvolvendo um trabalho permanente junto das várias Autoridades e Entidades envolvidas no Transporte Marítimo, visando a simplificação de procedimentos e, em alguns casos, a redução de custos.

É importante que os Associados vejam o valor da AGEPOR, como um elemento aglutinador que tem como objetivo primeiro defender os interesses dos seus Associados, e disso tirem partido.

Olhando para trás, a nível profissional sente-se realizada e com todos os objetivos que tinha traçado cumpridos?

Fernanda Carvalho - Chegou a hora de “largar as botas” e avançar para uma nova etapa. Foram 49 anos de trabalho, cheios de desafios muito interessantes e que sempre levei a cabo com muito prazer e entusiasmo. Olho para trás com a noção de dever cumprido. Fiz o meu percurso e ganhei muitos amigos que vão ficar para a vida.

Depois de tantos anos de horários e eventos laborais, do que irá sentir mais falta? E porquê?

Fernanda Carvalho - O elemento mais importante desta atividade são as pessoas. É delas que vou sentir mais falta. A vida é feita de etapas e, neste momento de viragem, quero acreditar que a vida me vai sorrir por mais um bom tempo para poder acompanhar o crescimento das minhas netas, conviver mais com a família e os amigos e continuar a ser feliz. Eu vou andar por aí! Até sempre!



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)



Pacta sunt servanda em tempo de COVID-19

Diz o Código Civil (C.C.) português, que o contrato deve “(...) ser pontualmente cumprido (...)” (Art. 406.º). Não tenho dúvida que os Códigos Civis dos Ordenamentos Jurídicos Romano-germânicos terão todos, algures, um artigo que dirá a mesma coisa.

Mas o que dizer quando estamos perante um contrato internacional? No que nos interessa de momento, partiria do paradigmático contrato de compra e venda internacional de mercadorias. Em termos de Direito internacional, e no que aos diversos tipos de contratos internacionais respeita, e ainda, excluindo o Direito Conflitual,

por se poder considerar um Direito de último recurso, existe uma série de instrumentos internacionais eventualmente aplicáveis.

Note o leitor que este artigo não tem a pretensão de resolver nenhum conflito concreto, nem tem a pretensão de ser um escrito científico, mas apenas chamar a atenção dos operadores económicos para pequenos detalhes dos negócios internacionais.

O caso concreto carece sempre da análise de um advogado.

Passando a explicar: tomaríamos desde logo como acertada a douda opinião de diversos

especialistas na área, nacionais e estrangeiros, que nos vamos dispensar de citar, e que nos dizem que os ordenamentos jurídicos nacionais não apresentam soluções legais eficazes para as partes num eventual conflito internacional. Da mesma forma, é recomendável que os contratos internacionais, embora não seja obrigatório, sejam reduzidos a escrito. Partamos da Convenção de Viena sobre o Direito dos Contratos de 1969 que nos diz, logo nos seus considerandos, que os Princípios do livre consentimento e da boa fé e a regra (Princípio) *pacta sunt servanda* (numa tradução livre os

tratados são para cumprir), chegamos à imediata conclusão que, internacionalmente, tudo o que se trata, deve ser cumprido. E, digo mais, deve ser cumprido em termos semelhantes ao que se prevê no nosso C.C.: ponto por ponto. Pergunta o leitor, o que é que o COVID-19 tem a ver com isto?

Tudo!

Se não, reparem! Quantas cargas não chegaram aos importadores atempadamente? Quantas fábricas em Portugal sofreram atrasos de produção por falta de matéria prima? Cargas houve, em trânsito, que embora despachadas e descarregadas, não puderam ser entregues; mercadorias (sabe-se lá se destinadas à exportação) não foram produzidas por falta de matéria prima e/ou mão de obra; tivemos Estados fechados; tivemos cercas sanitárias regionais, enfim, uma miríade de problemas, cada um pior que o outro, e sempre a prejudicar a economia e os operadores económicos e, por consequência, o cidadão.

Muito já se falou do COVID-19, e nós queremos apenas qualificá-lo como um acontecimento fortuito, totalmente independente da nossa vontade, sem condições eficazes de combate imediato. E desde que, no caso concreto eventualmente em apreço, não se levante o problema de ter havido outros fatores a alterar as consequências produzidas pelo evento, então sim, poderemos talvez considerar que estamos perante um “Act of God”, pelo menos como é genericamente aceite em alguns ordenamentos jurídicos desta (já não tão) aldeia global. Como é do conhecimento geral, as definições em Ciência Jurídica não são fáceis, daí haver muitas vezes decisões que, parecendo as mais corretas, são muitas vezes contrárias ao que se esperava.

Devemos também levar em conta que a Ciência Jurídica é dinâmica na sua evolução, num processo evolutivo que não pode/deve ser acelerado.

Esperando que esta pandemia não afete mais as pessoas e a economia, haverá que, no futuro,

Esperando que esta pandemia não afete mais as pessoas e a economia, haverá que, no futuro, pensar em acautelar situações impossíveis de prever à partida nos contratos internacionais em geral e na compra e venda em particular.

pensar em acautelar situações impossíveis de prever à partida nos contratos internacionais em geral e na compra e venda em particular. Levamos à atenção do leitor três conceitos que poderão ser de muita utilidade nos negócios internacionais:

- A cláusula de “Hardship”

“Hardship” é uma cláusula que num contrato visa cobrir os casos em que eventos imprevisíveis alterem fundamentalmente o seu equilíbrio, resultando daí um ónus excessivo sobre uma das partes.

As cláusulas de proteção tipicamente reconhecem que as partes devem cumprir as suas obrigações contratuais, mesmo que os eventos tornem o cumprimento mais oneroso do que seria razoavelmente previsto no momento da conclusão do contrato. No entanto, se esse cumprimento se tornar excessivamente oneroso, para além do razoável para uma parte, e se a situação não pudesse ser razoavelmente prevista, a cláusula poderá obrigar as partes a negociar termos contratuais alternativos para diminuir as consequências do evento.

- A cláusula de “Force Majeur”

“Force Majeur” é uma cláusula comum em contratos. Aplica-se a situações excecionais, quando as partes celebram um determinado contrato e posteriormente ocorre um facto inesperado e fora do seu controlo que tornará

a prestação absolutamente impossível de se realizar, exonerando, assim, o devedor (parte que fica impossibilitada de cumprir a sua obrigação) do cumprimento da responsabilidade a que estava obrigado. São exemplos de casos de força maior uma guerra, greve, tumulto, crime, epidemia. Esta cláusula não cobre qualquer resultado de negligência ou má-fé da parte impossibilitada de cumprir.

No Direito Internacional Privado, aplica-se a uma força irresistível ou a um imprevisto fora do controlo do Estado, tornando-o materialmente impossível de cumprir uma obrigação internacional e está relacionada com o conceito de Estado de Emergência.

- A cláusula “Rebus Sic Stantibus”

“Rebus sic stantibus” (expressão em língua latina que pode ser traduzida como “permanecendo as coisas como estão” ou “enquanto as coisas estão assim”) é resultado da chamada Teoria da Imprevisão, e constitui uma exceção à regra *pacta sunt servanda*, querendo significar que a ocorrência de um facto imprevisto e imprevisível, essencial e posterior à celebração de um tratado internacional ou contrato civil, diferido ou de incumprimento sucessivo, permite a retirada do tratado ou do contrato, a alteração nas condições da sua execução, ou a cessação dos seus efeitos.

Estas cláusulas, com as devidas cautelas, poderiam servir para evitar dissabores. E, no comércio internacional, dissabores são muitas vezes sinónimos de perdas.

Os seus efeitos gerais são, cumpridos determinados pressupostos, mitigar os prejuízos para as partes, tentando, quando possível, salvar o contrato. Mas operam de formas diferentes, parecendo ser que a mais antiga das três – a cláusula “rebus sic stantibus” – está a ser trazida de novo à ribalta do *International trade*. As opiniões são diversas tanto na doutrina como na jurisprudência, seja ela nacional ou internacional.

Afinal, os contratos podem não ser sempre para cumprir!



OPINIÃO

Pedro Carvalho Esteves

Advogado (Maritimista) na PMCE Advogados

pedro.carvalho.esteves@pmce.pt

O Futuro na era “pós-Centeno”...

“O primeiro método para estimar a inteligência de um governante é olhar para os homens que tem à sua volta.” – Maquiavel.

No passado muito recente, António Costa, Primeiro Ministro de Portugal, trouxe à luz do dia duas notícias que deixaram o país a ferver: António Costa e Silva seria consultor do Governo para a retoma no período pós Covid-19 e Centeno seria substituído pelo seu Secretário de Estado do Orçamento, João Leão, que ficaria com a incumbência de apresentar já o Orçamento Suplementar para fazer face à crise motivado pela pandemia.

António Costa e Silva, entre muitos comentários de cariz programático, deixou cair a ideia de que, para ele, a retoma se daria com recurso ao aumento da competitividade internacional de Portugal, devendo o país fazer um esforço no crescimento das estruturas portuárias e finalmente enveredar pela bitola europeia nas linhas férreas destinadas à Europa (- Central, acrescento eu). Já, por seu lado, João Leão anunciou que a retoma se faria sem redução do Estado Social e sem aumento da carga fiscal. As duas posições não são convergentes entre si. E a serem, sempre teríamos que equacionar uma retoma, sim, mas da bancarrota!

Aclarando:

Em 2008, quando começou o grande declínio que findou na intervenção da Troika, era globalmente aceite que os bancos tivessem maior valor de crédito concedido do que a relação com os capitais próprios o permitia; era globalmente aceite que as garantias reais se sobrepujassem à solvabilidade dos próprios devedores; e que os Estados se endividassem no sentido de alavancar a economia com recurso ao investimento publico. Estas três premissas caíram

com um brutal estrondo quando se percebeu que nada disto podia ser assim. Era impossível continuar a segurar as economias – públicas e privadas – com recurso a produtos financeiros sintéticos e sem qualquer paridade com a economia real. Tudo isto gerou um profundo mal estar e acabou como já se conhece.

Parece que voltamos à mesma receita!

Apostar no comércio internacional no sentido de alavancar e potenciar a economia nacional está integralmente correto. O que não se pode é, num período de elevadíssima incerteza, apostar na obra pública como António Costa e Silva pretende. Portugal tem, como é sabido, dois portos de referência – Sines e Leixões – sem descurar os demais portos que, sendo de menor envergadura, são referências da qualidade dos portos portugueses. A propósito, visitei o porto de Aveiro há pouco tempo e fiquei maravilhado com o porto inexplorado. Com um terrapleno de perder de vista, cais infundáveis (desconhecendo eu quais são os fundos!), autoestradas com ligação direta a Espanha, linhas de comboio dedicadas, e toda uma região centro para acolher, fiquei perplexo com o putativo e eventual desaproveitamento daquele porto. Portugal tem ainda toda uma costa atlântica que lhe permite fazer o que quiser em matéria portuária.

Acontece que a atividade portuária, de capital intensivo, obriga a medidas de captação de investimento para manter a operação ativa. Tendo em consideração esta necessidade e conjugando os interesses da China no aprofundamento da Nova Rota da Seda, deixa Portugal vulnerável face aos indicadores políticos apontados. Os portos são entidades empresarias que visam a gestão do espaço dedicado à operação

portuária e ao domínio hídrico afeto. Já não são entidades públicas geridas diretamente pelo Estado, mas entidades privadas participadas com capitais públicos, geridas pelos acionistas. Na lei portuguesa nada impede que a exploração dos portos e dos terminais portuários seja concessionada a terceiros. Cabe, porém, fazer o seguinte reparo: os portos e as infraestruturas portuárias são considerados ativos estratégicos nacionais, sujeitos a algumas limitações em matéria de alienações e concessões à exploração. Mas isto impede de serem vendidos ou concessionados? Não me parece!

Numa notícia da revista “Transportes em Revista”, de 23 de agosto de 2019: “No final da atual legislatura, os carregadores portugueses apontam que a política de concessões e a ausência de paz social são fatores que impedem a eficiência dos portos nacionais”. Ora, aqui reside a questão fundamental: a competitividade dos portos carece de estabilidade e paz social, assim como de uma revisão da política de concessões.

António Costa e Silva, na minha ótica – e apesar do curriculum invejável dele, nomeadamente por ter passado pela PARTEX – devia, antes de mais, repristinar o tema “Lei dos Portos”. A legislação existente é avulsa e pesada, desconcertantemente desconcentrada e até difícil de perceber. Posto isto, a primeira de todas as medidas de recuperação de competitividade dos portos nacionais era constituir uma equipa de juriconsultos e economistas para avaliar o “estado da arte” dos portos portugueses. Perceber as dificuldades da indústria – onde a Unidade de Conta é o Milhão – e adequar os mecanismos jurídico-económicos fundamentais à visão alargada no tempo e à estratégia

a implementar. Claro está, que a simples prospectiva não será suficiente: não basta pensar em cenários a transpor para *powerpoints*; há que realizar um exercício de efetiva implementação. Todavia, há que ter em consideração os seguintes pressupostos: o mercado é global; Portugal é periférico; beneficia da entrada atlântica; o “Short Sea Shipping” continua a ser uma boa ideia; a mercadoria tem dificuldade em sair do nosso território. Conjugadamente: não basta concessionar os portos e os terminais; tem que se garantir a independência estratégica; a todo o momento o Estado tem que ter poder efetivo para reverter as opções.

O mesmo se poderá dizer no que tange a linha férrea. A bitola ibérica não serve a ninguém. Mas para funcionar, Portugal e Espanha teriam que concertar estratégias que visassem o aumento de competitividade. Tudo correrá bem até chegar aos Pirenéus – aí, as dificuldades vão ser aguçadas. É que a fronteira natural que a geografia concedeu à Ibéria para se manter afastadas da Europa Central é a mesma barreira que impede o desenvolvimento das estratégias de transportes terrestres. E, sem prescindir, há mais de duas décadas que se fala em TGV Portugal-Espanha e que nunca avançou; será possível pensar numa revisão integral da rede ferroviária para mudança de linhas e material circulante em Portugal – e, necessariamente, Espanha – no sentido de aumentar a competitividade dos portos portugueses? Não me parece, novamente! Madrid e Barcelona são os principais polos logísticos da Península. Jamais os espanhóis irão participar, investindo, numa requalificação ibérica que vise potenciar Portugal em detrimento da Espanha.

António Costa e Silva vê bem o futuro mas desconhece as implicações. Eis que surge a necessidade de pensar e repensar mas, sobretudo, aproveitar o conhecimento já existente e adequá-lo, sob pena de haver mais um flop – que não queremos nem aceitamos.

A proposta tem que ser outra. Repensar a Marinha Mercante Portuguesa - hoje, nua! -, apostar na indústria da cabotagem europeia, criar áreas portuárias com zonas francas e zonas francas industriais, potenciar a indústria e os serviços, seja através da modernização seja através da

inovação, serão o futuro da atividade Portuária em Portugal. Portugal como porto de entrada atlântico da Europa e o principal centro logístico ibérico mas sem pretensões de ser o *feeder* de Espanha – o que obrigaria à reforma da rede ferroviária e, como já se disse, é impensável por desinteresse de Espanha. Portugal como *feeder* dos demais portos europeus através da cabotagem e das vantagens competitivas que os portos, as zonas francas e a modernização legislativa permitem.

Pensar tudo isto é, em boa verdade, pensar no impossível! Não se gasta muito dinheiro no imediato e obriga a boa diplomacia e marketing para fazer vender o projeto. Mas, se a Nova Rota da Sede funciona, porque será que isto não poderá funcionar?

Aproveito para desejar boa saúde a todos os leitores, endereçando também os meus cumprimentos e votos de sucesso aos novos governantes que terão muito trabalho no período pós-Centeno.



PORTO DE
**VIANA DO
CASTELO**
APDL

Potencial disponível
ao serviço da região.



viana.apdl.pt

FORMAÇÃO

Programa Formação-Ação
Academia de PME



Aumento da capacidade de gestão
Implementação das medidas definidas no **plano de ação**
de cada empresa

Limitado a
14
participantes

2ª AÇÃO
Outubro 2020

Financiada
a 90%

Atividades	horas	dias	semanas
Workshops na AGEPOR	119	17	50 a 60
Consultoria na empresa	90	30	
total	209	47	

