



Boletim Nº 11 | 2009

CÂMARA DOS DESPACHANTES OFICIAIS



**OS DESPACHANTES OFICIAIS EM PORTUGAL
DO SÉC. XIX AO SÉC. XXI**

**II ENCONTRO DE DESPACHANTES OFICIAIS DOS PAÍSES
DE LÍNGUA OFICIAL PORTUGUESA**

REUNIÃO MUNDIAL DE DIREITO ADUANEIRO



Esteja onde estiver o seu negócio de comércio internacional, o BES dá-lhe uma mão.



O BES oferece-lhe os melhores produtos e serviços para o desenvolvimento do seu comércio internacional. Temos uma equipa de especialistas em Trade Finance, para lhe apresentar as melhores soluções e estruturas de financiamento, qualquer que seja o destino ou a origem das mercadorias. Por isso, já sabe: se quer um parceiro para o seu negócio, nada como trabalhar com o melhor banco na área de Trade Finance: o BES.

Banco Espírito Santo
Melhor Banco em Trade Finance em Portugal
pelo 3º ano consecutivo

Lisboa • Luanda • Londres • Milão • São Paulo • Nova Iorque • Miami • Macau • Xangai • Colónia • Madrid
www.bes.pt • tradefinance@bes.pt • telefone: +351 222063510 (de 2º a 6ª feira das 09h00 às 18h00).



**BANCO
ESPIRITO SANTO**

Índice

EDITORIAL	04
RECORDANDO... ..	05
PARA ALÉM DA PROFISSÃO	06
OS DESPACHANTES OFICIAIS EM PORTUGAL DO SÉC. XIX AO SÉC.XXI	08
NOTÍCIAS NACIONAIS.....	16
II ENCONTRO DE DESPACHANTES DOS PAÍSES DE LÍNGUA OFICIAL PORTUGUESA	16
REUNIÃO MUNDIAL DE DIREITO ADUANEIRO – LISBOA 2009	24
INTERNACIONAL.....	43
ASPECTOS ESSENCIAIS DA ACTUAL CRISE GLOBAL	44
LISTA DOS DESPACHANTES OFICIAIS	51
REFLECTINDO... ..	54



pág. 08

CPLP



pág. 16



pág. 24

Ficha Técnica

PROPRIEDADE E EMISSÃO: CDO-CÂMARA DOS DESPACHANTES OFICIAIS
Rua D.Luís I, 5, 5º – 1249-286 Lisboa – Tel 213 931 320 – Fax 213 931 329 – www.cdo.pt

DIRECTOR: DR FERNANDO CARMO

COORDENAÇÃO E REDACÇÃO: AVELINO ROCHA RIBEIRO

SECRETARIADO DE REDACÇÃO: PALMIRA MIRANDA

COMPOSIÇÃO E IMPRESSÃO: GRÁFICA MAIADOURO, SA

DEPÓSITO LEGAL: 237 225/06

TIRAGEM: 1000 EXEMPLARES

Editorial

PRESENÇA

A legitimidade legal da Câmara dos Despachantes Oficiais, resulta da Constituição da República Portuguesa e dos seus Estatutos, aprovados pelo Governo, após autorização da Assembleia da República.

A sua legitimidade de facto, assenta na forma como na prática, no dia-a-dia das suas actividades, a CDO demonstra que cumpre os pressupostos legais com que e para que foi constituída.

Para prova da realização de tais pressupostos, dificilmente poderíamos escolher melhores argumentos dos que resultam do conteúdo desta edição do nosso Boletim.

Desde a vida dos Despachantes Oficiais, com início no séc. XIX, à reunião Mundial de Direito Aduaneiro, ao Encontro dos Despachantes Oficiais da CPLP, não deixando de dar o devido relevo à incontrolável Crise Económica Financeira Mundial, e em relação a tudo procurando soluções e fornecendo pistas, tudo demonstra a atenção da CDO às grandes questões que lhe dizem respeito e não só a si, mas também a todos os operadores económicos e até a todo



o mundo científico, na área específica da nossa actividade.

Podemos afirmar, sem quaisquer dúvidas e com toda a frontalidade, que continuamos a mostrar o que somos, o que fazemos e mais que isso, que em relação às grandes preocupações nacionais e internacionais, sempre sabemos dizer e estar **PRESENTES**

Um abraço amigo,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'F. Carmo', written in a cursive style.

Fernando Carmo
Presidente da CDO

Recordando... Recordando...



Os colegas de Lisboa mais antigos devem lembrar-se muito bem da Delegação de Alcântara-Sul, ali mesmo junto à Gare Marítima de Alcântara.

Estávamos, à época, na segunda metade dos anos sessenta, era eu um jovem com dezassete anos acabado de sair da escola, e começava a vida profissional no Despachante Salvador Pinto Matos Silva.

Fui colocado naquela Delegação junto a dois colegas ajudantes mais velhos, sendo a minha função, como era costume para os novatos, pôr entrada e conferir os boletins “amarelos” na antiga AGPL.

Certo dia apareceram para verificação uns tambores de ferro com uma solução de mástique para aplicação em fachadas de prédios, conforme indicou o importador.

Foi verificador da mercadoria um senhor Doutor que era de todos conhecido como um especialista e estudioso de tudo o que fosse “químicos”. Tudo o que era produto químico era certo e sabido que ia parar à mão do Doutor Serôdio.

As gavetas e o tampo da sua secretária eram pejados de livros e literatura sobre tal matéria e sempre em grande desorganização. Chegava a provar, com a ponta da língua, alguns produtos que apareciam, e segundo consta, por vezes, com resultado desagradável no que a necessidades fisiológicas respeita. Também era normal ler os documentos anexos ao despacho com uma lupa, que não era nem mais nem menos do que um pisa-papéis de vidro já todo danificado.

Lá veio a tampa do tambor com o produto para cima da mesa do senhor Verificador que logo, pondo uma porção do mesmo no indicador, o esfregou com o polegar.

Depressa se instalou a dúvida quanto a ser mástique ou tinta e, depois da troca de argumentos com o colega que estava a “dar a saída”, decidiu o senhor Verificador que era tinta. Era tinta e ponto final! Todos os colegas desta época sabem que a sua opinião sobre estes produtos era irreduzível, e por isso decidiu fazer a competente participação, extracção de amostras, etc., etc.

Agora vem a parte que me faz recordar este episódio: – o senhor Verificador levantou-se do lugar e foi em direcção à casa de banho, se assim se podia chamar a tão exígua instalação, para lavar as mãos. Só que quanto mais ele esfregava as mãos com sabão mais o produto se espalhava formando uma película preta e na qual a água se transformava em pequenas gotículas deslizantes. Às tantas as palmas das mãos estavam totalmente pretas, e eu, como o mais “verdinho” dos colegas do escritório na Delegação era o “repórter de serviço”. Devo ter entrado e saído daquela casa de banho uma boa meia dúzia de vezes para, com grande entusiasmo, informar os meus colegas de como estava a decorrer a acção de lavagem. Isto durou um bom bocado para divertimento meu e “vingançazinha” dos meus colegas.

Este episódio acabou porque apareceu um detergente com a ajuda do senhor Reverificador de serviço, açoriano de nascimento e homem muito bom para os Ajudantes, talvez por ter um filho na profissão (Dr. Medeiros).

Os colegas e senhores funcionários a que aqui me refiro já não estão entre nós, por isso curvo-me com respeito perante a sua memória.

Embora com uma importância subjectiva, fizeram parte da minha formação, como profissional, estes momentos inesquecíveis.

Quem não os teve?



Norberto Santos

Despachante Oficial
Presidente do Conselho Deontológico e
Fiscalizador da CDO

para além da profissão...



Fernando Castro

Despachante Oficial e Professor de "Marketing e Comunicação" na Escola Raul Dória

Caros colegas,

Foi-me proposto que escrevesse algo para a nossa revista, aceitei com todo o agrado o convite, no entanto, não sendo, nem tendo a veleidade de ser um escritor mas afirmando-me um humilde "debitador" de palavras, optei por vos falar um pouco sobre uma temática que me é muito apaixonante e tem sido objecto de alguma investigação e estudo paralelamente com a actividade de formador na área do marketing e da comunicação.

A palavra "comunicação" obviamente que é utilizada desde tempos remotos, mas no sentido em que hoje a conhecemos, tem uma origem bastante recente.

A verdade é que todos nós temos uma ideia sobre a natureza da comunicação, dada a naturalidade com que falamos, escrevemos e nos relacionamos com as outras pessoas.

Para muitas pessoas, comunicar consiste, única e exclusivamente em nos expressarmos através da fala ou da escrita, afirmando as suas ideias e sentimentos, para outras, a comunicação alarga-se de tal maneira que acreditam ser a solução de todos os problemas do homem e até mesmo da própria sociedade. A comunicação consegue invadir todas as áreas, desde as relações humanas, passando pelo marketing, a política, a imprensa, o audiovisual, o teatro, a dança, a publicidade, a religião, as psicoterapias individual ou de grupo, as organizações, isto para não falarmos na informática e na grande auto-estrada da comunicação, a internet.

A comunicação começa em nós, mas é processada na mente de outras pessoas.

O que importa não é apenas o que dizemos, mas o que as outras pessoas entendem do que foi dito.

Tecnicamente somos emissores que passamos as nossas ideias por símbolos (palavras, imagens e gestos) a outras pessoas. Estas, os receptores das mensagens, decodificam-nas (lêem ou ouvem o que foi dito) e interpretam chegando à sua compreensão.

Tudo muito simples na teoria. Na prática, porém, as situações podem complicar-se muito, a menos que estejamos conscientes desta regra.

Não pretendo alongar-me muito sobre esta temática, no entanto permitam-me deixar ficar algumas dicas de como lidar com entrevistas.

Uma entrevista – emprego, media, ou vendas – é uma apresentação, requerendo as mesmas qualificações de comunicação, como qualquer outra apresentação. Os entrevistados, tendem a reagir, sentindo que não têm qualquer controle da situação. Os entrevistados, deverão ser tão activos como em qualquer outra apresentação, usando Estratégia, Substância e Estilo, para o seu sucesso.

Estratégia: Quais são as questões que antecipadamente deverá colocar, para evitar surpresas e controlar a entrevista?

Substância: Antecipadamente, você poderá antecipar questões e pontos importantes de forma a poder preparar comentários e questões para a entrevista – tornando-o mais persuasivo.

Estilo: O estilo verbal e não verbal que usa, poderá fazer ou desfazer a sua entrevista. O seu estilo pessoal combinado com outras técnicas, combina-se para melhor mostrar as suas capacidades técnicas.

Perguntas e respostas

Estratégia – Preparando-se para perguntas

- 1 – Prepare-se para a pior pergunta possível.
- 2 – Pergunte a si próprio onde é que eu sou mais vulnerável?
- 3 – Ensaie perguntas e respostas importantes com os seus amigos, ou então em voz alta.
- 4 – Se antecipou questões hostis, responda a elas antecipadamente, antes que as perguntas lhe sejam colocadas.

para além da profissão...

Lembre-se, que ao receber com surpresa perguntas antecipadas, poderá parecer culpado, considere a possibilidade de todas as perguntas negativas – e todas as pessoas negativas – que lhe poderão aparecer na entrevista!

Perguntas e respostas

Substância – respondendo às perguntas

A sessão de perguntas e respostas seguida de apresentações, permite-lhe cobrir pontos que não o podia fazer mais cedo. Existem maneiras de controlar a distribuição da entrevista.

Como começar:

- 1 – Alguém vai-lhe colocar uma questão, no caso de ninguém iniciar o processo.
- 2 – Poderá dizer “perguntam-me frequentemente...”, para você próprio começar as perguntas.
- 3 – Comece com “que questões têm e gostariam de colocar?”, em vez de “têm algumas perguntas”.

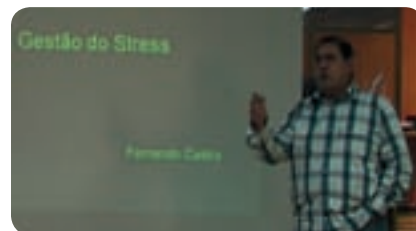
Perguntas Correntes:

- 1 – Repita as perguntas, para grandes audiências.
- 2 – Faça uma breve pausa, antes de dar a resposta. Mesmo que já tenha escutado a pergunta uma centena de vezes, faça com que a pessoa que lhe colocou pense que reflectiu na resposta.
- 3 – Tenha respostas breves e directas.

Perguntas difíceis/hostis:

- 1 – Quanto maior a hostilidade da pergunta – menor a resposta.
- 2 – Seja positivo, mesmo debaixo de fogo.

- 3 – Não critique a pessoa que lhe dirige a pergunta, mesmo que ela não seja razoável.
- 4 – Não julgue as perguntas, tal como, “é uma boa pergunta”, ou “já colocaram essa pergunta anteriormente”.
- 5 – É perfeitamente legítimo dizer “não lhe sei dar a resposta, todavia terei muito gosto em informar-me e dizer-lha através...”. Seguidamente prossiga.
- 6 – Não permita que as pessoas que o estão a questionar, prossigam durante muito tempo.
Peça-lhes para irem directos ao assunto, para que outros possam ter oportunidade de também colocarem questões. Responder de forma demorada a um questionador agressivo e hostil, reforçará a sua atitude negativa.
- 7 – Utilize o nome da pessoa que o interpela, de forma a diminuir a agressividade quando responde a pessoas hostis.
- 8 – Tente não responder a questões hipotéticas, se a sua resposta pode ser construída como indicadora de crenças que não têm.
- 9 – Diminua a hostilidade das perguntas que lhe colocam, rephraseando-as. Não repita comentários negativos.
- 10 – Utilize o método de “substituição” para questões extensas.
- 11 – Mostre perceber a posição dos outros, ainda que não concorde com ela; “eu partilho a sua preocupação, mas não a sua solução”.





inter
navitur

Contate-nos !!!

www.navitur.com

(Lisboa)
Av. da República, N.º 432
4150 - 237 MATOSINHOS
Telefone: 215 22 637970
Fax: 215 22 636 7979
e-mail: info@navitur.pt

(Lisboa - Aeroporto)
Rua do Campo Alegre, 1577 Lote 96
4150 - 232 PUNTO
Telefone: 215 22 633346/48
Fax: 215 22 633348
e-mail: compra@navitur.pt

Viagens de Lazer, Negócios, Feiras, Congressos e Grupos de Incentivo

Alvará n.º391/82



O presente estudo incide sobre a **actividade de Despachante Oficial em Portugal** e através dele procura-se caracterizar o exercício desta actividade desde os finais do século XIX até à actualidade. Tal estudo nunca foi realizado e por essa razão não existe uma perspectiva clara sobre as características destes profissionais.

Quantos são? Qual a sua idade? Durante quantos anos exercem a actividade? É uma actividade tipicamente masculina ou feminina? E qual o peso de cada um destes grupos na profissão? Como se organizam do ponto de vista comercial? Como se distribuem pelo território nacional?

Estas são algumas das questões a que se procura dar resposta através de uma análise cuidadosa dos dados existentes.

As mais antigas referências à actividade de Despachante Oficial remontam ao século XVI. Todavia é de crer que pelo menos desde 1179, com a promulgação do Foral que regulamentava os tributos de Portagem, tenham surgido os primeiros Despachantes.

Damião de Góis em 1544, no Reinado de D. João III, na sua descrição da Cidade de Lisboa, refere a existência de profissionais, agindo como “Despachantes Oficiais”:

“...Quem descresse do Hospital de Todos-os-Santos (perto do actual Rossio), e passasse pela rua nova dos mercadores, que concentrava na época o grande comércio lisboeta, onde se cobravam os impostos devidos ao Rei pelas mercadorias importadas, muitos homens, sentados diante embora sem cargo oficial, ajudavam os que recorriam aos seus préstimos, redigindo notas, petições ou coisas do seu ofício, e recebendo a respectiva paga conforme o assunto tratado...”

A profissão de Despachante Oficial é contudo, contemplada pela primeira vez no Foral dado à Alfândega de Lisboa em 1587 por Filipe II:

“...e o feitor que abrir as ditas mercadorias terá hum livro numerado, et assinado com os mais da dita Alfândega, na qual as hirá assentando assi como as for abrindo, et no assento de cada paca, fardo, ou cofre que abrir, fará a declaração da marca que tiver et do

nome da pessoa cujas forem as mercadorias, et de quem as vem despachar por seu dono...”

No século XVII, o Regimento dos Portos Secos de 1668 no capítulo XXVII, ao definir as regras a que devem obedecer os despachos de mercadorias para Castela, à palavra “...Dono...” prefere a palavra “...Partes...”, para designar as entidades que despachavam as mercadorias – sem dúvida numa alusão directa ao Despachante, porque quem despachava as mercadorias, tanto podia ser o proprietário como o seu representante.

No século XVIII no Regimento da Alfândega do Porto de 1703, é oficializada a figura do Despachante na seguinte passagem:

“... e tanto que o dito Juiz e oficiais da dita Alfândega estiverem na mesa della, querendo as partes despachar suas mercadorias, o Feitor... lhas poderá abrir para as selarem e despacharem...”

“...Com os mais da dita Alfândega no qual as hirá assentando, assim como as for abrindo e no assento de cada paca, fardo, ou caxa que abrir fará declaração da marca ou numero que tiver e do nome da pessoa cujas forem as mercadorias e de quem as vem despachar por seus donos...”

Em 1755, os Estatutos da Junta do Comércio promulgados pelo Marquês de Pombal reestruturam a actividade de Despachante e em 1762 eram já identificados 10 despachantes na cidade de Lisboa, quase todos com oficina na freguesia de Santa Catarina.

Chegados ao **século XIX** em Setembro de 1833, a reforma da Alfândega de Silva Carvalho, reconhece a actividade dos despachantes, nomeadamente no art.º 25:

“...nenhum empregado poderá receber dos proprietários ou despachantes de qualquer género, emolumento algum pelo despacho de entrada, ou sahida...”

A partir de 27 de Setembro de 1894 a nomeação de despachantes passa a ser feita por alvará emitido pelas Alfândegas, as quais exigem um vasto conjunto de requisitos e garantias monetárias para o exercício da profissão.

O **século XX** foi marcado por profundas transformações na actividade dos Despachantes Oficiais. Em 1911 são criadas duas Alfândegas – Lisboa e Porto. Com a publicação em 1941 da Reforma Aduaneira passam os Despachantes a ser obrigados à prestação de provas públicas. Em 1945 é fundada a CDO – Câmara dos Despachantes Oficiais, organismo de classe que congrega todos os Despachantes.

Em 1959 Portugal adopta a Nomenclatura de Bruxelas para a classificação de mercadorias, e em 1986 adere à CEE provocando uma alteração completa de legislação e procedimentos aduaneiros.

Em 1993 com a criação do Mercado Único Europeu a actividade dos Despachantes é seriamente afectada.

Feita esta pequena resenha histórica de enquadramento sobre a actividade de despachante, importa referir a importância de analisar a sua evolução com particular destaque desde a segunda metade do século XX até hoje.

Na União Europeia e um pouco por todo o mundo, fruto das iniciativas liberalizadoras da Comissão Europeia e da Organização Mundial do Comércio, a actividade de Despachante Oficial tem vindo a ser posta em causa, ao abrigo do paradigma da livre circulação de mercadorias sem barreiras. Os mais recentes acontecimentos que abalaram os mercados financeiros mundiais, as economias de pequenos e grandes países e muito directamente a vida dos cidadãos, vêm recolocar na ordem do dia a questão da regulação e da conformidade com as normativas legais.

As alfândegas são um instrumento de controlo e regulação dos mercados e não apenas em matéria fiscal, mas muito particularmente no contexto das atribuições que lhes têm sido acometidas, como seja a protecção da fauna e flora selvagens ao abrigo da Convenção de Washington, da luta contra o tráfico de droga, seres humanos, produtos contrafeitos, de controlo de medicamentos, de tráfico ilícito de bens culturais, etc, etc...

Neste contexto a actividade ganha uma importância acrescida para o futuro. E o conhecimento de quem são e que características têm os profissionais do sector, é fundamental para a preparação do futuro.

Este estudo apresentou algumas dificuldades. Desde logo o facto de haver algumas lacunas de dados, que apesar de não serem muito significativas, não permitem uma análise a 100%. Por outro lado foi difícil trabalhar os dados em “Excel” (software adoptado) dado que este programa não trata datas anteriores a 1900.

1 ANÁLISE DOS DADOS

1.1. IDADE EM QUE FORAM NOMEADOS

Com que idade iniciam os despachantes a sua actividade profissional? Sabe-se que se trata de uma profissão que até há bem poucos anos supunha o desempenho de funções como praticante de despachante e ajudante de despachante, este como condição de acesso a provas públicas para despachante oficial. Analisados os dados coligidos pode-se chegar às seguintes conclusões:

- A idade a que corresponde o maior número de nomeações é de 37 anos.



Gráfico 1 – idade de nomeação desde 1891 a 2008



Gráfico 2 – quantidade de nomeados por idade

A idade média dos nomeados, no entanto, sobe e é de 41 anos.⁽¹⁾

Soma de Idades	46967
Numero de D.O.'s	1138 ⁽²⁾
Média de Idades	41,27153

Tabela 1 – idade média dos nomeados

⁽¹⁾ $((Id * P_n) + (Id * P_n) \dots) / TP_n$; ((Idade x numero de indivíduos com essa idade) + (idem)...) / Numero total de indivíduos, ou seja, soma da idade total de todos os indivíduos a dividir pelo numero total de indivíduos.

⁽²⁾ Desprezou-se neste apuramento 41 elementos sobre os quais não existe informação sobre a data de nascimento. Daí a diferença para o numero total de despachantes (1179).

Se analisado por décadas, podemos ainda constatar que existe um aumento da idade de nomeação em todo o período:

IDADE MEDIA DE NOMEAÇÃO POR DÉCADAS	
DÉCADA DE NOMEAÇÃO	IDADE
1891 a 1900	24
1901 a 1910	23
1911 a 1920	31
1921 a 1930	32
1931 a 1940	33
1941 a 1950	39
1951 a 1960	39
1961 a 1970	39
1971 a 1980	44
1981 a 1990	43
1991 a 2000	49
2001 a 2008	45

Tabela 2 – idade média dos nomeados (por década)

Na última década do século XIX e na primeira do século XX a idade era bastante baixa 24 – 23 anos, tendo começado a subir a partir daí até à década de 1991/2000 onde atingiu mais do dobro da idade média inicial. Verifica-se na década seguinte um pequeno decréscimo da idade média de nomeação.

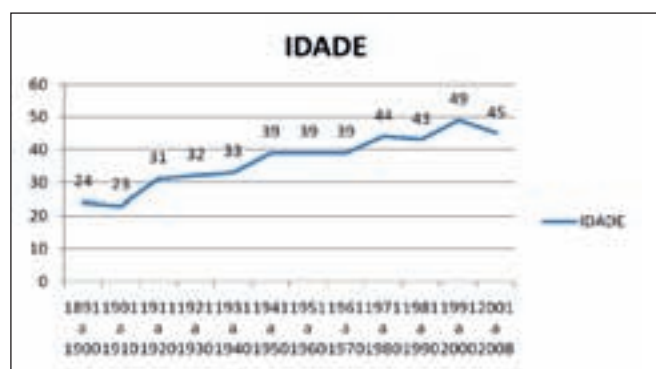


Gráfico 3 – Idade média de nomeação por décadas

Na tabela seguinte podemos verificar a taxa de variação⁽³⁾ da idade média de nomeação por décadas:

ANO	NOMEAÇÃO	IDADE	TV										
	1891 a 1900	24											
	1901 a 1910	23	-4,17%										
	1911 a 1920	31	34,78%	29,17%									
	1921 a 1930	32	3,23%	39,13%	33,33%								
	1931 a 1940	33	3,13%	6,45%	43,48%	37,50%							
	1941 a 1950	39	18,18%	21,88%	25,81%	69,57%	62,50%						
	1951 a 1960	39	0,00%	18,18%	21,88%	25,81%	69,57%	62,50%					
	1961 a 1970	39	0,00%	0,00%	18,18%	21,88%	25,81%	69,57%	62,50%				
	1971 a 1980	44	12,82%	12,82%	12,82%	33,33%	37,50%	41,94%	91,30%	83,33%			
	1981 a 1990	43	-2,27%	10,26%	10,26%	10,26%	30,30%	34,38%	38,71%	86,96%	79,17%		
	1991 a 2000	49	13,95%	11,36%	25,64%	25,64%	25,64%	48,48%	53,13%	58,06%	113,04%	104,17%	
	2001 a 2008	45	-8,16%	4,65%	2,27%	15,38%	15,38%	15,38%	36,36%	40,63%	45,16%	95,65%	87,50%

Tabela 3 – taxa de variação da idade média por décadas.

³ Taxa de Variação = $((V1-V0)/V0)*100$ ou seja $((V1950-V1960)/V1950)*100$:

Destacam-se as taxas de variação marcadas a laranja que reflectem variações importantes em relação à década anterior. Nota-se também a estagnação nas décadas de 1951-1960 e 1961-1970 em relação ao período 1941-1950.

Finalmente destaca-se a evolução da média de idades entre as décadas de 1991-2000 e 1891-1900 mais 1901-1910 onde a taxa ultrapassa os 100%.

1.2. ANOS DE EXERCICIO DA PROFISSÃO

Durante quantos anos um despachante oficial exerce a sua profissão? Considerando que a média de idades de início de actividade se encontra nos 41 anos como vimos atrás, este é um elemento importante para caracterizar a longevidade da carreira.

Por uma questão metodológica adoptou-se uma análise por décadas que permite uma visão mais facilitada sem perda de significância.

ANO de NOMEAÇÃO	ANOS SERVIÇO	QUANTIDADE	NO ACTIVO
1891 a 1900	53	5	---
1901 a 1910	43	7	---
1911 a 1920	40	55	---
1921 a 1930	37	65	---
1931 a 1940	34	44	---
1941 a 1950	29	126	---
1951 a 1960	28	64	8
1961 a 1970	28	87	36
1971 a 1980	23	261	123
1981 a 1990	21	291	212
1991 a 2000	10	55	36
2001 a 2010	6	114	112
Desconhecido		5	
Total		1179	527

Tabela 4 – número de Despachantes nomeados em cada década e número de anos de serviço. Número de Despachantes ainda no activo.

No Gráfico seguinte podemos observar a tendência.

Os dados referentes ao período que vai até à década de 40 demonstram uma redução significativa do número de anos de exercício da actividade profissional. Existe uma tendência decrescente salientada a vermelho no gráfico.

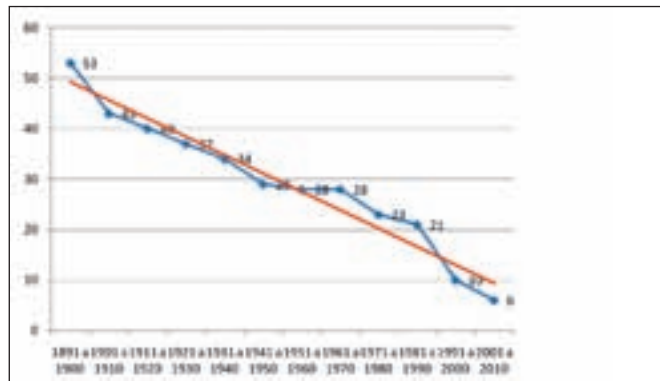


Gráfico 4 – anos de serviço; valores médios por década

A partir da década de 50 os dados não podem ser apreciados pois que reportam a conjuntos nos quais existem despachantes que ainda se mantêm no activo, não sendo portanto possível apurar valores definitivos nestas décadas.

Em diagrama de Lexis podemos observar os anos de serviço conforme os valores da tabela 4.

Os números encontram-se na intersecção dos anos pois trata-se de valores médios ocorridos dentro do espaço de uma década.

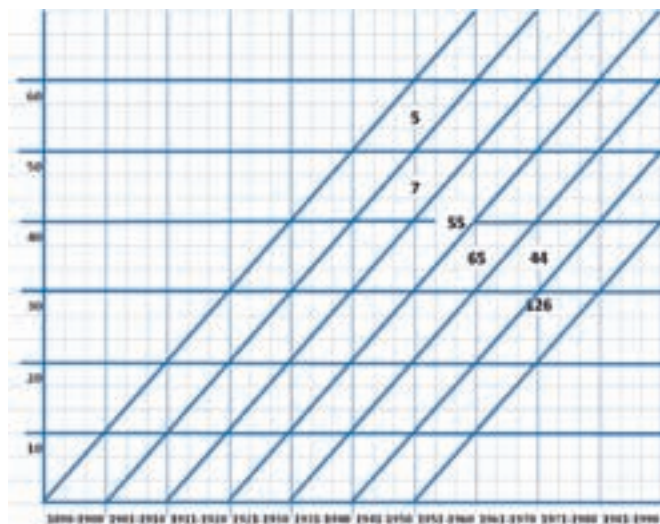


Ilustração 1 – Diagrama de Lexis

Note-se que do ponto de vista de “geração” – início de actividade (diagonais) tratamos dados de 6 décadas mas se analisarmos os resultados nas colunas “ano” – fim de actividade (verticais) esses dados repercutem-se apenas em 4 décadas. Ou seja a redução do número de anos de serviço torna-se claramente perceptível.

ALGUMAS CONCLUSÕES SOBRE OS CAPÍTULOS 1.1. e 1.2.

No capítulo 1.1. pudemos constatar a idade de partida para o exercício da profissão de Despachante Oficial, e verificámos que esta subiu significativamente ao longo do século. Inversamente pudemos constatar no capítulo 1.2. que o n.º de anos de exercício da profissão foi decrescendo no mesmo período.

Num quadro resumo podemos então observar o seguinte⁽⁴⁾:

DECADAS	ID. NOMEAÇÃO	ANOS EXERC.	ID. TOTAL	Nº ACTIVOS
1891 a 1900	24	53	77	0
1901 a 1910	23	43	66	0
1911 a 1920	31	40	71	0
1921 a 1930	32	37	69	0
1931 a 1940	33	34	67	0
1941 a 1950	39	29	68	0
1951 a 1960	39	28	67	8
1961 a 1970	39	28	67	36
1971 a 1980	44	23	67	123
1981 a 1990	43	21	64	212
1991 a 2000	49	10	59	36
2001 a 2008	45	6	51	112

Tabela 5 – quadro resumo: idade de nomeação e anos de exercício

Os anos de exercício da profissão estão claramente ligados à idade à partida, o que resulta da própria natureza humana. Assim quando nos finais do século XIX e princípios do século XX a idade em que eram nomeados os Despachantes era bastante baixa (existem alguns aos 19 anos de idade) a carreira profissional obviamente estendia-se por mais tempo.

Apesar de existirem variações, a partir de 1910 elas passam a ser pouco significativas como se ilustra no gráfico abaixo:

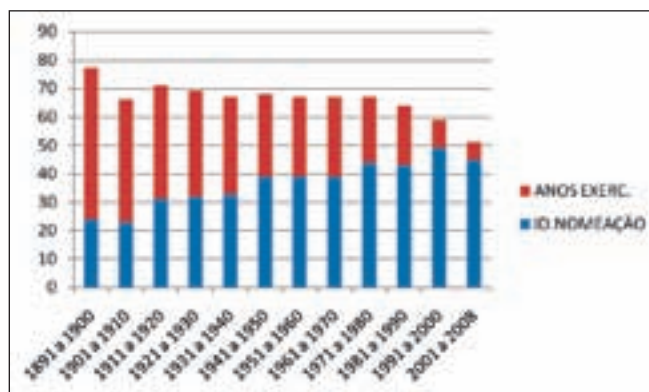


Gráfico 5 – Idade à nomeação e anos de carreira

Refira-se de novo que estes dados apenas podem ser analisados cientificamente até à década de 40 pois a partir daí existem ainda despachantes inscritos.

⁴ Valores médios.

1.3. ANÁLISE QUANTITATIVA DESDE 1950 A 2008

Quantos são os despachantes Oficiais em exercício nos últimos 60 anos? Qual a evolução da classe desde o pós-guerra até aos nossos dias?

O período em referência é marcado por diversos acontecimentos históricos que impactam na actividade comercial externa de Portugal. O pós guerra com o crescimento das trocas internacionais apesar da política de condicionamento industrial que marcou a economia portuguesa. Depois a guerra de África e o comércio preferencial com as colónias. O 25 de Abril de 1974 e uma nova visão da economia internacional, 1986 e a integração no espaço da Comunidade Europeia, 1993 e a criação do mercado interno.

Sessenta anos de extraordinárias mutações que marcaram negativa e positivamente o comércio internacional português e inevitavelmente a evolução quantitativa (e também qualitativa) dos despachantes oficiais que estão no centro do processo técnico de importação e exportação de mercadorias.

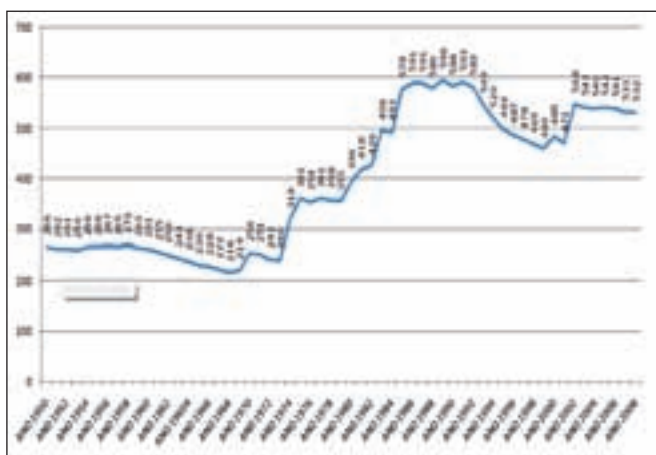


Gráfico 6 - evolução quantitativa dos D.O.'s desde 1950 a 2008

Podemos observar no gráfico uma relativa estabilidade no número de despachantes entre 1950 e 1973, revelando uma tendência decrescente a partir de 1960. A taxa de variação apurada entre 1950 e 1960 é de -1,88% valor que não é muito significativo. No entanto entre 1960 e 1973 a taxa de variação reflecte essa descida e aponta já para um valor de -8,05%.

Se analisado globalmente o período entre 1950 e 1973 a taxa de variação aponta para um valor de -9,77%.

O ano de 1974 faz reflectir na profissão os efeitos da mudança política ocorrida e verifica-se um crescimento considerável a partir desta data e já no próprio ano com uma variação em relação ao ano anterior de 32,92%. Estes efeitos estenderam-se a 1975 e se considerarmos a variação de

1973-1975 a taxa salta para os significativos 50,42%. Este crescimento mantém-se até 1989 quando a classe atinge um número máximo de profissionais de 596, após o que inicia um novo ciclo descendente até 2001 ganhando em 2002 de novo alguma força com a entrada de 77 novos despachantes.

Nos gráficos seguintes podemos observar com maior pormenor as evoluções entre anos de referência (1950 - 1975 - 1989 - 2002 - 2008)⁵.

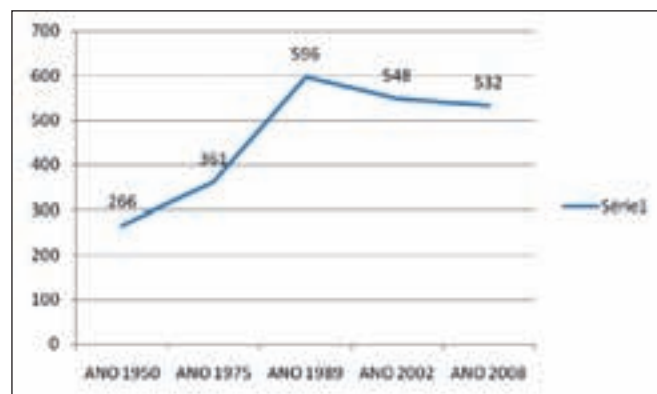


Gráfico 7 - evolução 1950-1975-1989-2002-2008

Analisando as taxas de variação dos respectivos anos podemos elaborar o seguinte quadro de referências cruzadas:

ANO 1950	266				
ANO 1975	361	35,71%			
ANO 1989	596	65,10%	124,06%		
ANO 2002	548	-8,05%	51,80%	106,02%	
ANO 2008	532	-2,92%	-10,74%	47,37%	100,00%

Tabela 6 - taxas de variação registadas com referência ao gráfico anterior

Nos períodos de 1950-1975 e 1975-1989 verifica-se um crescimento muito significativo face ao período anterior, no entanto em 1989-2002 verifica-se já um decréscimo que se acentua no período seguinte 2002-2008.

1.4. DISTRIBUIÇÃO POR SEXO

No período entre 1891 e 1989 não existem mulheres a exercer a actividade de Despachante Oficial em Portugal. Data deste ultimo ano a primeira nomeação de uma mulher para D.O.

Ainda assim foi preciso esperar mais 13 anos até que surdissem novas mulheres como Despachantes Oficiais.

⁵ As datas escolhidas correspondem aos seguintes critérios: 1950 (ano de partida da análise); 1975 (ano onde se repercutem os efeitos da revolução de 25 de Abril de 1974); 1989 (ano de pico em que se fazem sentir os efeitos da adesão de Portugal à CEE); 2002 (ano de provas de acesso - agora sob a égide da C.D.O - após mais de uma década de acesso fechado); 2008 (ano ultimo de análise).

Na actualidade são 10 entre 532 elementos. Ou seja a classe mantém a sua característica predominantemente masculina.

ANOS	Mulheres	Homens	Total	%
ANO 1989	1	595	596	0,17%
ANO 2002	5	543	548	0,92%
ANO 2005	8	534	542	1,50%
ANO 2006	9	532	541	1,69%
ANO 2007	10	522	532	1,92%

Tabela 7 – mulheres/ homens; n's e %

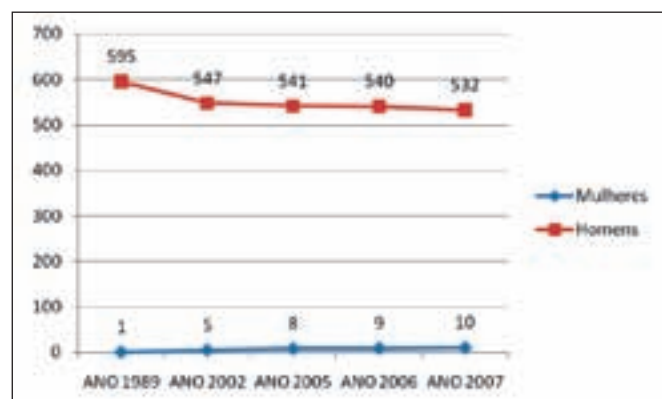


Gráfico 8 – mulheres – homens n.ºs

Como se pode verificar na tabela acima a percentagem é muito baixa não chegando sequer aos 2% de mulheres na profissão.

1.5. DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

Como se distribuem os despachantes pelo território nacional? Apesar de nos últimos anos já ser permitido a um despachante operar em todas as circunscrições aduaneiras do país, situação que até perto do final do século XX não era possível, os despachantes podem ainda ser referenciados pela Alfândega de que depende o seu escritório principal.

CONTINENTE	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
Albufeira	1	1	0	0	0	0	0
Aveiro	1	2	4	4	7	8	8
Barca D'Alva	1	1	1	1	0	0	0
Beirã	2	2	2	4	4	2	2
Caminha	1	0	0	1	1	1	1
Covilhã	0	0	0	1	1	0	0
Elvas	2	2	2	5	7	5	7
Faro	4	3	3	5	5	4	4
Figueira da Foz	2	2	1	5	6	6	6
Lagos	2	2	2	2	1	1	0
Lisboa	109	105	114	183	286	247	264
Olhão	3	3	3	3	1	1	1
Peniche	1	1	1	1	1	0	0
Portimão	5	5	4	2	2	2	2
Porto	85	85	73	127	194	162	188

CONTINENTE	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
Quintanilha	0	0	0	1	1	1	1
S.Gregório	0	1	1	0	0	0	0
Sesimbra	1	1	0	0	0	0	0
Setúbal	3	3	5	8	13	9	14
Sines	1	1	1	3	6	3	2
Tavira	1	1	0	0	0	0	0
Valença	2	1	2	3	4	3	3
Viana do Castelo	2	1	1	2	2	3	3
Vila Nova de Milfontes	1	1	0	0	0	0	0
Vila Real de St. António	6	5	3	6	5	4	4
Vila Verde da Raia	0	0	0	0	1	1	0
Vilar Formoso	2	2	3	5	11	5	4
SOMA	238	231	226	372	559	468	514

Tabela 8 – Distribuição geográfica dos despachantes no continente entre 1950 e 2008

Como se pode observar a grande concentração de despachantes está junto das duas principais cidades do país onde se encontram os dois maiores portos nacionais, maiores aeroportos, maiores estruturas produtivas e maior consumo. O peso dos despachantes nas cidades de Lisboa e Porto sobre o todo do continente pode ser visto na tabela seguinte:

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
Lisboa	109	105	114	183	286	247	264
% sobre total continente	45,80%	45,45%	50,44%	49,19%	51,16%	52,78%	51,36%
% sobre total nacional	40,98%	40,23%	44,88%	46,21%	48,97%	50,93%	49,62%

Tabela 9 – peso dos despachantes de Lisboa sobre o total do continente e sobre o total nacional

Visto em gráfico pode constatar-se que existe uma certa paridade entre as linhas, significando um impacto semelhante no todo nacional ⁽⁶⁾

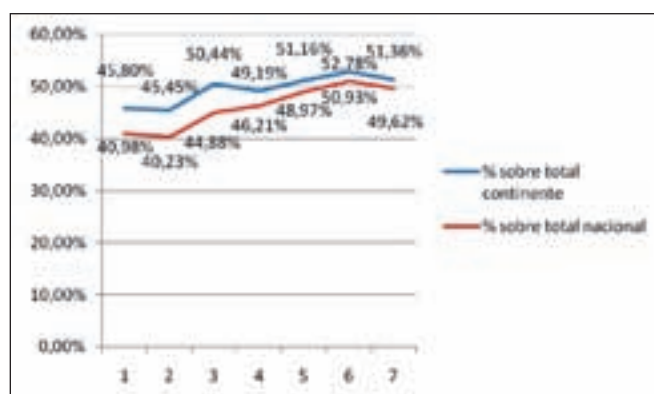


Gráfico 9 – peso dos despachantes de Lisboa sobre o total do continente e sobre o total nacional

⁶ Os algarismos de 1 a 7 no eixo das abcissas correspondem respectivamente aos anos de 1950-1960-1970-1980-1990-2000-2

Lisboa apresenta um impacto muito grande sobre o todo continental e nacional, absorvendo cerca de 50% dos profissionais.

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
Porto	85	85	73	127	194	162	188
% sobre total continente	35,71%	36,80%	32,30%	34,14%	34,70%	34,62%	36,58%
% sobre total nacional	31,95%	32,57%	28,74%	32,07%	33,22%	33,40%	35,34%

Tabela 10 – peso dos despachantes do Porto sobre o total do continente e sobre o total nacional

Em gráfico verificam-se claramente as similitudes com Lisboa.⁽⁷⁾

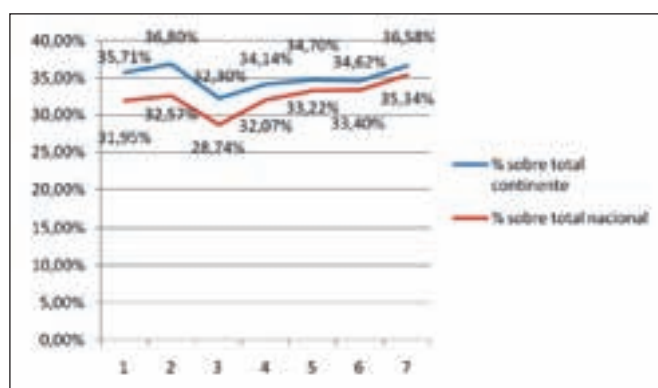


Gráfico 10 – peso dos despachantes do Porto sobre o total do continente e sobre o total nacional

Sobre o Porto podem portanto retirar-se conclusões idênticas às retiradas sobre Lisboa. Tendo um impacto inferior a Lisboa, apresenta ainda assim valores elevados de concentração geográfica.

Quanto às ilhas adjacentes / regiões autónomas podem referir-se os seguintes dados:

AÇORES	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
Vila do Porto	1	1	0	0	0	0	0
Angra do Heroísmo	2	2	3	2	1	0	0
Calheta – S.Jorge	1	1	1	0	0	0	0
Horta	3	4	3	2	1	2	3
Lajes do Pico	1	1	1	1	1	0	0
Lajes das Flores	1	1	1	0	0	0	0
Ponta Delgada	5	5	4	5	6	8	8
Praia da Graciosa	1	1	1	1	1	0	0
St. Cruz da Graciosa	1	1	1	1	1	0	0
St. Cruz das Flores	1	0	0	1	1	0	0
Velas	1	0	0	0	0	0	0
S.Roque do Pico	0	1	1	1	1	0	0
St. Maria	0	1	1	2	2	1	1
Praia da Vitória	0	0	1	1	1	0	0
TOTAL AÇORES	18	19	18	17	16	11	12

⁷ A propósito deste gráfico ver nota anterior.

MADEIRA	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
Funchal	10	11	10	7	9	6	6
TOTAL ILHAS	28	30	28	24	25	17	18

Tabela 11 – distribuição geográfica dos despachantes nas ilhas entre 1950 e 2008

Numa visão do todo nacional temos assim:

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
Lisboa	109	105	114	183	286	247	264
Porto	85	85	73	127	194	162	188
Açores	18	19	18	17	16	11	12
Madeira	10	11	10	7	9	6	6
Outros (Continente)	44	41	39	62	79	59	62

Tabela 12 – distribuição geográfica por grandes grupos

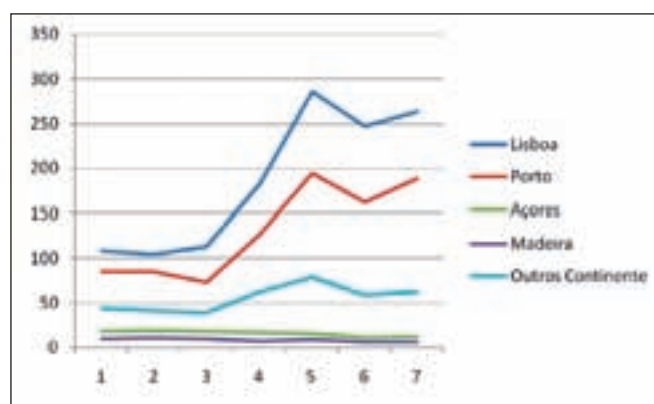


Gráfico 11 – peso dos grandes grupos na distribuição geográfica

Na soma de Lisboa e Porto atinge-se uma concentração geográfica superior a 80% dos profissionais.

1.6. ORGANIZAÇÃO COMERCIAL

Os despachantes oficiais exerciam a sua actividade enquanto profissionais liberais. Desde a década de 80 passou a ser possível a constituição de sociedades de despachantes e de despachantes com seus funcionários. Já na década de 90 extingue-se a possibilidade de constituir sociedades com outros que não sejam despachantes. Assim apenas podemos analisar os dados relativos a este período 1980 – 2008.

REGIME COMERCIAL / DÉCADA	INDIVIDUAL		SOCIEDADE		TOTAL
1980	177	44,70%	219	55,30%	396
1990	233	39,90%	351	60,10%	584
2000	204	42,06%	281	57,94%	485
2008	200	37,59%	332	62,41%	532

Tabela 12 – regimes de organização comercial

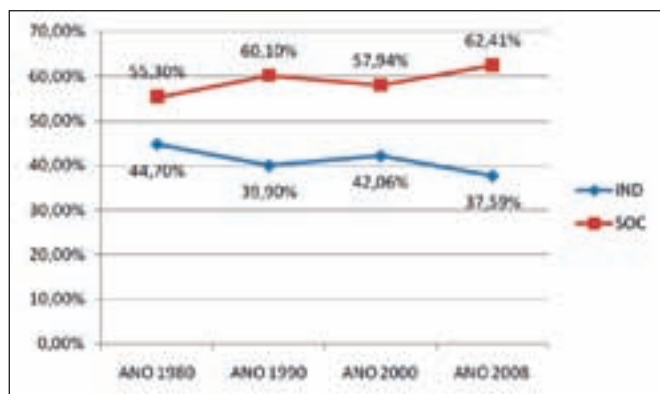


Gráfico 12 – regime de organização comercial

Como se pode verificar no gráfico acima, as formas de organização comercial apresentam um crescimento do regime de sociedade entre 1980 e 1990, verificando-se uma contracção na década seguinte e de novo um crescimento desde 2000.

2. CONCLUSÕES

No final deste estudo, apetece dizer que seria agora preciso recomencá-lo. Isto porque a análise da matéria levanta novas questões que não se colocaram à partida e que ganham agora uma importância renovada.

Quanto aos dados estudados, pode dizer-se que eles falam por si. De qualquer modo podemos concluir que a idade em que se inicia a actividade profissional conheceu um fortíssimo incremento ao mesmo tempo que o número de anos de exercício se reduziu também significativamente. O número de profissionais verificou também um forte incremento ao longo da última metade do século XX, e a profissão já não constitui um reduto masculino mas é muito pouco significativa a participação de mulheres.

Do ponto de vista geográfico a classe concentra-se nas duas grandes metrópoles continentais de Lisboa e Porto e a organização comercial dos despachantes vem evoluindo de individual para sociedade.

A evolução positiva ou negativa da profissão no período estudado – até 2002 – encontra-se afectada pela restrição ao seu acesso, através de um mecanismo de quadro fechado, para o qual o estado abria concurso de provimento de vagas como se se tratasse de funcionários públicos.

ANO 1950	266		ANO 1980	396	11,55%
ANO 1951	262	-1,50%	ANO 1981	418	5,56%
ANO 1952	261	-0,38%	ANO 1982	426	1,91%
ANO 1953	259	-0,77%	ANO 1983	496	16,43%
ANO 1954	266	2,70%	ANO 1984	493	-0,60%
ANO 1955	266	0,00%	ANO 1985	578	17,24%
ANO 1956	267	0,38%	ANO 1986	591	2,25%
ANO 1957	265	-0,75%	ANO 1987	591	0,00%
ANO 1958	270	1,89%	ANO 1988	580	-1,86%
ANO 1959	263	-2,59%	ANO 1989	596	2,76%
ANO 1960	261	-0,76%	ANO 1990	584	-2,01%
ANO 1961	255	-2,30%	ANO 1991	593	1,54%
ANO 1962	250	-1,96%	ANO 1992	583	-1,69%
ANO 1963	243	-2,80%	ANO 1993	549	-5,83%
ANO 1964	238	-2,06%	ANO 1994	520	-5,28%
ANO 1965	230	-3,36%	ANO 1995	499	-4,04%
ANO 1966	228	-0,87%	ANO 1996	487	-2,40%
ANO 1967	222	-2,63%	ANO 1997	478	-1,85%
ANO 1968	216	-2,70%	ANO 1998	469	-1,88%
ANO 1969	219	1,39%	ANO 1999	460	-1,92%
ANO 1970	254	15,98%	ANO 2000	485	5,43%
ANO 1971	251	-1,18%	ANO 2001	471	-2,89%
ANO 1972	242	-3,59%	ANO 2002	548	16,35%
ANO 1973	240	-0,83%	ANO 2003	543	-0,91%
ANO 1974	319	32,92%	ANO 2004	540	-0,55%
ANO 1975	361	13,17%	ANO 2005	542	0,37%
ANO 1976	354	-1,94%	ANO 2006	541	-0,18%
ANO 1977	361	1,98%	ANO 2007	533	-1,48%
ANO 1978	358	-0,83%	ANO 2008	532	-0,19%
ANO 1979	355	-0,84%			

Por outro lado este estudo considerou sempre os despachantes inscritos na sua Câmara sem fazer distinção entre os que se encontram efectivamente a exercer a profissão e aqueles que se encontram inscritos mas não exercem. Esta questão deve ser ponderada em futuro desenvolvimento deste estudo.

Outro aspecto que se deverá considerar no futuro será o estabelecimento de ligação com os dados do comércio internacional de Portugal e relacioná-los com a existência de um maior ou menor número de profissionais.



Mário António Rosa de Matos Oliveira

Despachante Oficial
Formador na Área Aduaneira e Comércio Internacional

Notícias Nacionais



II Encontro de Despachantes Oficiais dos Países de Língua Oficial Portuguesa



(Lisboa, 6 de Junho de 2009 – Hotel Sana Metropolitan)

O II ENCONTRO DE DESPACHANTES OFICIAIS DOS PAÍSES DE LÍNGUA OFICIAL PORTUGUESA, organizado pela CDO, decorreu num momento particularmente significativo no panorama das economias mundiais. A crise financeira internacional veio colocar na ordem do dia o problema do controlo e da regulação enquanto mecanismos que assegurem aos cidadãos uma eficaz garantia contra práticas ilegítimas. A actividade aduaneira tem sido objecto nos últimos 20 anos de uma permanente pressão no sentido da sua eliminação. Os arautos do “liberalismo” têm advogado as leis de mercado como instrumento de regulação. Os resultados estão à vista. A OMC, a EU, e na sua senda outras organizações e economias visam um mercado aberto com dispensa de formalidades, controlos e consequentemente profissionais acreditados pela sua competência a actuar em nome e defesa dos interesses dos cidadãos, dos estados e dos operadores económicos.

Os Despachantes de Língua Portuguesa, têm além do mais um património cultural comum, formas de

exercício de actividade similares e uma competência profissional impar no quadro internacional.

São estas as razões que justificaram plenamente o nosso Encontro:

- **O ENQUADRAMENTO JURÍDICO DO DESPACHANTE OFICIAL A NÍVEL MUNDIAL**
- **NOVOS HORIZONTES PARA O DESPACHANTE OFICIAL – CONSULTOR DE COMÉRCIO INTERNACIONAL**
- **REDE INTERNACIONAL DE DESPACHANTES**
- **CONFEDERAÇÃO DE DESPACHANTES DA CPLP**

O II Encontro foi aberto pelo colega Fernando Carmo, que proferiu umas palavras de boas vindas a todos os colegas e teceu elogios à colaboração e semelhança de pontos de vista da Direcção Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo de Portugal, na pessoa da Sra. Dra. Ana Paula Raposo, Sub directora-geral da DGAIEC, agradecendo a sua presença e pedindo-lhe para proceder à sua intervenção.



Dra. Ana Paula Raposo
(Sub directora-geral da DGAIEC)

A **Dra. Ana Paula Raposo** teceu várias considerações sobre a evolução das tecnologias e processos nas Al-

fândegas, que já não são mais simples organismos de controlo e arrecadação de receitas, mas sim também vocacionadas para o controle sanitário e segurança nas fronteiras. Aconselhou os Despachantes, como principais interventores no processo de desalfandegamento das mercadorias, para acompanharem a evolução das Alfândegas, organizando-se e preparando-se para os desafios do futuro.

Seguidamente usou da palavra a Sra. **Dra. Júlia Ornelas**, Presidente da Direcção da CDO de Angola, que apresentou uma panorâmica sobre a situação das Alfândegas de Angola, sobre os processos de desalfandegamento e dificuldades com a movimentação dos contentores e congestionamento do porto de Luanda. Falou ainda sobre a formação dos Despachantes e da sua evolução, desde a fundação da CDOA em 1997, em que o número de Despachantes aumentou consideravelmente.



Dra. Júlia Ornelas
(Presidente da Direcção
da CDO de Angola)

Seguiu-se a intervenção do colega **Jorge Oliveira**, de Angola, que na sua intervenção, começou por recordar as cinco conclusões principais do I Encontro, realizado em Maio de 2000, em Lisboa. Passou a tecer considerações sobre a implementação dos sistemas modernos e organizações de diversos cursos de formação nas Alfândegas de Angola e sobre a publicação do Código Aduaneiro, no início de 2006, que tem várias lacunas e contradições com o antigo Estatuto Orgânico das Alfândegas que não foi revogado. Salientou a ausência de disposições sobre a actividade dos Des-

pachantes, assim como da falta de esclarecimentos sobre a actuação de outros agentes.

Informou sobre a aprovação de três documentos pela IFCBA (Federação Internacional) e que dizem respeito à actividade dos Despachantes.

Os três documentos serão distribuídos pelas associações de Despachantes.



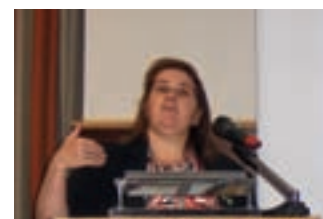
Jorge Oliveira
(Despachante Oficial)

Também foi sugerida a discussão e aprovação dos Estatutos da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa.

Apresentou ainda um conjunto de aspectos para serem apreciados pelas diversas associações e que dizem respeito à actividade dos Despachantes.

Seguiu a aprovação destes Estatutos, assim como a constituição de uma comissão que representaria a Federação Internacional e que não saíssem deste Encontro, sem estes dois assuntos serem resolvidos.

Falou em seguida a colega **Regina Terezin**, que informou os participantes do sistema que vigora no Brasil, nos tempos de demora, das dificuldades dos Despachantes e do elevado número de Despachantes e estâncias aduaneiras brasileiras.



Regina Terezin
Despachante Oficial (Brasil)

O colega **António Madaleno**, de Angola, teceu considerações sobre a organização deste Encontro, as suas vantagens e desejo de se repetir mais vezes.



António Madaleno
(Despachante Oficial-Angola)

O colega **José Maria Martins dos Santos** comentou algumas situações do acesso à actividade de Despachante, do seu livre acesso ou com poucas restrições.

Futuramente se veria da melhor ou pior competência dos Despachantes.



José Maria Santos
(Despachante Oficial)



Fernando Carmo
(Presidente da CDO)

O colega **Fernando Carmo** alertou para a situação dos Despachantes na Europa, que atravessam dificuldades e que se podem estender a outros países.

O colega **Mário Oliveira** sugeriu que se aprovasse a constituição de uma comissão, que começaria os contactos e funcionamento da Federação. A sua constituição foi sugerida pelo colega Fernando Carmo. A comissão foi eleita e é constituída pelos colegas Jorge Oliveira de Angola, Regina Terezin do Brasil e Mário Oliveira de Portugal.

O colega Mário Oliveira alertou para o facto de definirmos o que queremos e para onde queremos ir.



Mário Matos Oliveira
(Vice-Presidente do Conselho
Directivo da CDO)

Seguidamente foi proposta aos colegas presentes no II Encontro a discussão e deliberações dos estatutos da Confederação.

Foi sugerido, para que os países cujas associações ainda estão em formação e não estão presentes se organizem em associações, prestando informação da evolução à Confederação.



ESTATUTOS DA CONFEDERAÇÃO INTERNACIONAL DOS DESPACHANTES DE LÍNGUA PORTUGUESA

CAPÍTULO I

Artigo 1.º

Definição

A Confederação Internacional dos Despachantes de Língua Portuguesa, designada por “CDLP”, rege-se pela lei aplicável, pelos presentes estatutos e é constituída por tempo indeterminado.

Artigo 2.º

Sede

1. A sede da Confederação está situada em Lisboa podendo ser mudada por decisão da Assembleia Geral.
2. Os órgãos da Confederação poderão reunir-se em qualquer lugar.

Artigo 3.º

Objecto

Constitui objecto da Confederação a defesa e coordenação dos interesses profissionais dos associados.

Artigo 4.º

Atribuições

Para realização do seu objecto, a Confederação deve promover:

- a) o desenvolvimento das relações de cooperação e amizade.
- b) a valorização do exercício da actividade profissional.
- c) o estudo, designadamente através da realização de congressos e reuniões, dos problemas comuns respeitantes à profissão.
- d) a representação internacional dos seus associados.

Artigo 5.º

Insígnia

A insígnia da Confederação poderá ser utilizada pelas suas associadas na respectiva documentação.

CAPÍTULO II

Artigo 6.º

Membros

1. Podem pertencer à Confederação as organizações nacionais, constituídas ou a constituir, reconhecidas

oficialmente nos seus próprios países que representam os despachantes oficiais aduaneiros com qualificação profissional como tal reconhecida.

2. Os membros da Confederação são efectivos, honorários e observadores.
Também são admitidos como observadores os nacionais de países cujas organizações nacionais representativas não tenham ainda sido constituídas.
3. São membros efectivos os como tal aprovados pela Assembleia Geral, sob proposta do Conselho Directivo, as associações que reúnam as condições referidas em 1.
4. São membros honorários as pessoas singulares a quem a Assembleia Geral atribua tal qualidade.

Artigo 7.º

Admissão

1. O pedido de admissão deve indicar a denominação, a sede, a data de constituição, o número de associados, uma cópia da acta constitutiva e dos estatutos e o nome dos seus representantes.
2. A eventual alteração de alguns dos elementos atrás referidos, deve ser imediatamente comunicada à Confederação.
3. Os membros observadores são admitidos mediante pedido formal apresentado por escrito.

Artigo 8.º

Quotas

As associações membros ficam obrigadas ao pagamento de uma taxa de admissão e uma contribuição anual, fixadas pela Assembleia Geral.

Artigo 9.º

Princípio da independência

Sem prejuízo de estarem obrigadas e sujeitas às disposições destes Estatutos e a dar a melhor colaboração para que a Confederação realize o seu objecto, as associações membros conservam toda a independência no exercício da sua actividade nacional a qual porém se deve inspirar e respeitar as orientações da Confederação.

Artigo 10.º

Demissão

A qualidade do membro da Confederação cessa:

- a) por demissão voluntária que terá efeito no fim do ano em que seja aceite.

- b) por demissão decidida pela Assembleia Geral pela maioria de dois terços dos votos presentes, quando ocorram actuações contrárias aos fins da Confederação ou que ofendam a dignidade ou o prestígio dos seus membros ou da profissão.

Artigo 11.º

Direito de participação

As associações membros têm o direito de intervir na definição dos objectivos da Confederação e de participar na sua gestão.

Artigo 12.º

Obrigações

As associações membros da Confederação estão obrigadas a:

- prestar toda a colaboração que lhe seja solicitada.
- não aderir ou participar em organizações cujos objectivos ou interesses possam ser contrários aos da Confederação.
- trocar informações, através da Confederação, sobre tudo quanto respeite à actividade profissional.

CAPÍTULO III

Artigo 13.º

Órgãos

Os órgãos da Confederação são os seguintes:

- Assembleia Geral
- Conselho Directivo
- Conselho Fiscal

Artigo 14.º

Assembleia geral

- A Assembleia é constituída pelas associações membros que participam com uma delegação de sete membros no máximo, dispondo cada delegação de um voto.
- Cada associação só pode representar uma outra associação membro.
- O não pagamento das contribuições à Confederação faz perder o direito de voto.
- O presidente da Assembleia Geral é designado pela respectiva associação, por um sistema rotativo e por ordem alfabética dos nomes dos países a que pertencem as associações membros.
- Cada delegação pode fazer-se assistir por um consultor jurídico.

Artigo 15.º

Competência

Compete à Assembleia Geral:

- Fixar as orientações respeitantes à actividade da Confederação.
- Examinar os problemas de ordem geral respeitantes à profissão.
- Salvaguardar os direitos dos membros e assegurar o cumprimento das suas obrigações.
- Aprovar o programa bianual.
- Deliberar sobre o Orçamento, o Relatório e as Contas da Confederação.
- Eleger o Presidente da Confederação.
- Eleger os membros do Conselho Fiscal.
- Adoptar as medidas adequadas à realização do objecto da Confederação.
- Modificar o Estatuto da Confederação.
- Deliberar a dissolução da Confederação.
- Deliberar sobre qualquer assunto que não seja da exclusiva competência de outro órgão.

Artigo 16.º

Convocação

- As assembleias gerais são convocadas pelo presidente da Confederação ou, pelo menos por três das associações membros.
- A convocação é feita por escrito, com uma antecedência não inferior a trinta dias da data da sua realização.
- Da convocatória constarão obrigatoriamente os assuntos a tratar e o dia, hora e local da reunião.
- A Assembleia Geral pode deliberar em primeira convocação desde que presentes pelo menos metade das associações membros. Uma hora depois a Assembleia pode funcionar com qualquer número de membros.

Artigo 17.º

Assembleia ordinária

- A Assembleia Geral ordinária é convocada anualmente, durante o mês de Maio, para deliberação sobre o balanço da actividade da Confederação.
- De dois em dois anos, também no mês de Maio, será convocada uma Assembleia Geral ordinária, para eleição do Presidente da Confederação, dos membros do Conselho Fiscal, aprovação do relatório e contas e do orçamento bianual.

Artigo 18.º

Deliberações

1. As deliberações da Assembleia Geral são tomadas por maioria absoluta dos votos das associações presentes.
2. Para a modificação dos estatutos e para a dissolução da Confederação, são necessários os votos favoráveis de três quartos das associações membros.

Artigo 19.º

Conselho Directivo

1. O Conselho Directivo é constituído pelo Presidente da Confederação que preside, por dois representantes efectivos e um suplente, designados por cada associação membro.
2. O Conselho Directivo elege entre os seus membros, um Vice-Presidente e um Tesoureiro.
3. Cada delegação pode fazer-se assistir por um consultor jurídico.
4. O mandato do Conselho Directivo é de dois anos.

Artigo 20.º

Presidente da Confederação

1. O Presidente da Confederação tem o mandato de dois anos e é reelegível por uma única vez.
2. Compete ao Presidente representar legalmente a Confederação e presidir e convocar o Conselho Directivo.
3. O Presidente pode delegar as suas funções no Vice-Presidente, no caso de ausência ou impossibilidade.

Artigo 21.º

Convocatória

1. O Conselho Directivo é convocado sempre que o Presidente da Confederação o entenda ou o solicitem pelo menos três das associações membros.
2. A convocação do Conselho Directivo é feita por escrito com a antecedência de pelo menos trinta dias da data da sua realização.
3. As reuniões do Conselho Directivo são válidas desde que presentes pelo menos metade mais um dos seus membros.

Artigo 22.º

Competências

Ao Conselho Directivo compete a gestão da Confederação e ainda:

- a) Assegurar a execução dos objectivos da Confederação e as deliberações da Assembleia Geral.

- b) Designar os representantes da Confederação junto das Instituições, Organizações ou Associações Internacionais.
- c) Elaborar o Relatório bianual da actividade, apresentar as contas e o orçamento.

Artigo 23.º

Comissões técnicas

O Conselho Directivo pode constituir Comissões de natureza técnica, cabendo-lhe indicar os seus membros, estabelecer os seus objectivos e regras de funcionamento.

Artigo 24.º

Conselho Fiscal

1. O Conselho Fiscal é constituído por três membros, eleitos em Assembleia Geral, propostos um por cada associação que entre si elegem o respectivo presidente.
2. Na falta ou impedimento do presidente, as suas funções serão exercidas por outro membro.

Artigo 25.º

Reuniões

As reuniões do Conselho Fiscal são convocadas pelo seu Presidente, por sua iniciativa, por solicitação do Presidente da Confederação ou a pedido dos seus restantes membros.

Artigo 26.º

Competências

Compete ao Conselho Fiscal analisar e dar parecer sobre as contas da Confederação.

Artigo 27.º

Receitas

1. As receitas ordinárias da Confederação são constituídas pelas taxas de admissão, pelas contribuições anuais e pelos benefícios resultantes de serviços ou publicações.
2. São extraordinárias todas as restantes receitas eventualmente recebidas.
3. A gestão das receitas da Confederação é da responsabilidade do Conselho Directivo cabendo ao tesoureiro, a execução das suas orientações.

Artigo 28.º

Exercício

O exercício começa em 1 de Maio e termina em 30 de Abril de cada ano.

Artigo 29.º
Secretariado

A associação membro a que pertence o Presidente da Confederação, assegura as funções de secretariado.

Artigo 30.º
Capacidade

Com excepção da situação referida no artigo 23º, apenas as pessoas físicas pertencentes à categoria profissional representada pela Confederação, podem desempenhar os cargos previstos nestes estatutos.



**ESTATUTO DO OPERADOR
ECONÓMICO AUTORIZADO
(AEO)**



O estatuto de **Operador Económico Autorizado (AEO)** é um conceito, criado pelo Regulamento (CE) no 648/2005 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 13 de Abril, regulamentado pelo Regulamento (CE) nº 1875/2006 da Comissão, de 18 de Dezembro, que entrou em vigor no dia 1 de Janeiro de 2008.

Não existem dúvidas, já neste momento, que o Operador Económico Autorizado (AEO) irá ser como que um pilar, no desenvolvimento de toda a actividade aduaneira, muito especialmente em todas as áreas susceptíveis de beneficiarem de Procedimentos Simplificados.

Só por esta referência, fica bem claro a importância da concessão de tal estatuto aos Despachantes Oficiais.



Ainda mais, parece que se pode razoavelmente esperar das entrelinhas das Disposições de Aplicação, ainda em discussão, do Código Aduaneiro Modernizado, que tal estatuto poderá vir a ser concedido, automaticamente aos Despachantes Oficiais que acederam à profissão mediante provas de qualificação e ainda, que a concessão desse mesmo estatuto aos Despachantes Oficiais, poderá vir a repercutir-se nos seus clientes.

Porque se trata de um assunto de grande importância, decidiu o Conselho Directivo da CDO, promover duas sessões de divulgação sobre esta matéria, que tiveram lugar em Lisboa e no Porto, em 31 de Março e 8 de Abril, respectivamente, em que foi prelector o Sr. Engº. José Raposo, reconhecido especialista na matéria.



FORMAÇÃO PROFISSIONAL DOS EMPREGADOS DOS DESPACHANTES OFICIAIS

Por imperativo legal, tendo-se a CDO assumido como Entidade Formadora, foi promovido pela CDO, a Formação Profissional dos Empregados dos Despachantes Oficiais do ano de 2009, que ocorreu de 6 de Outubro a 17 de Novembro, nas instalações da CDO em Lisboa e no Porto.

Este ano, a Formação incidu sobre as matérias

- Regras de Origem
- Valor aduaneiro



O Seu Parceiro de Logística Global

- Logística
- Transporte aéreo, marítimo e terrestre internacional
- Distribuição Nacional
- courier expresso/FedEx
- Actividade Aduaneira
- Feiras e Exposições



[Soluções Logísticas Globais]

808 300 500 | info@rangel.com | www.rangel.com

Rangel

Reunião Mundial de Direito Aduaneiro

Crise Financeira Global. Impactos na Actividade Aduaneira



A REUNIÃO MUNDIAL DE DIREITO ADUANEIRO – LISBOA 2009, organizada pelo IIFA – Instituto Interamericano de Fronteras e Aduanas e pela CDO – Câmara dos Despachantes Oficiais, congregou nos dias 4 e 5 de Junho de 2009, distintos especialistas de Direito Aduaneiro de diversas partes do mundo, que na nossa capital se debruçaram sobre o tema geral **“Crise Financeira Global. Impactos na Actividade Aduaneira”**, abordando problemas e perspectivas do maior interesse e relevância para a nossa actividade.

Prestigiados peritos da América e Europa especializados no estudo, prática e docência do Direito Aduaneiro, analisaram as primeiras repercussões no âmbito aduaneiro da presente crise mundial e expuseram os seus prognósticos de possíveis tendências e medidas a adoptar no futuro imediato pela política aduaneira

dos diversos países, numa altura em que o mundo está imerso na crise global.

O “resgate” financeiro por iniciativa dos governos pode causar impacto nas bases do comércio livre e concorrência leal, descritas no Quadro da Organização Mundial do Comércio (**WTO**) nas normas da Organização Mundial das Alfândegas (**WCO**) com repercussões em matéria de arrecadação de direitos, controlo eficiente para um comércio global seguro e programas de facilitação do comércio.

As teses e dissertações estabelecidas no programa, conferiram uma enorme riqueza de conteúdo programático e matérias, cumprindo as expectativas de todos os participantes, tais como a gestão cambial os subsídios e as ajudas estatais, controlos financeiros e as transacções internacionais, os requisitos de qualidade e as compras nacionais, a orientação dos

gastos públicos, salvaguardas pautais, nova cosmética do protecçãoismo, o uso da tributação interna directamente aplicada às operações aduaneiras e também as acções financeiras e corporativas das empresas com impacto na actividade aduaneira.

Para um exame global dos impactos aduaneiros desta crise financeira, contámos com a visão e o talento de peritos das diversas regiões do mundo. Por isso participaram conferencistas da Grã-Bretanha, Polónia, Alemanha, França, Espanha e Portugal pela parte Europeia e dos Estados Unidos, México e Argentina procedentes da América, integrando as projecções de uma grande parte do comércio mundial.

Este evento, cujas realizações anteriores tiveram lugar em diversos países do mundo, contou com um interessado auditório que integrou um leque alargado de participantes dos meios académico, jurídico, e económico, para além naturalmente dos seus principais destinatários – os despachantes oficiais. ★

ABERTURA

“... Em nome da Câmara dos Despachantes Oficiais, do Instituto Interamericano de Fronteras y Aduanas, e da Academia Internacional de Direito Aduaneiro, quero dar as boas vindas a todos os ilustres participantes, distintos professores e convidados que vindos de mais de 20 países diferentes do mundo, se congregam aqui hoje na Reunião Mundial de Direito Aduaneiro.

Sejam bem vindos a Portugal, sejam bem vindos a esta nossa cidade de Lisboa.

O painel de abertura da Reunião Mundial de Direito Aduaneiro é composto pelo Sr. **Dr. Fernando Carmo**, Presidente da Câmara dos Despachantes Oficiais, Portugal, **Licenciado Alfonso Rojas González de Castilla**, Presidente do Instituto Interamericano de Fronteras y Aduanas, AC. (IIFA), **Dr. João de Sousa**, Director-Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais Sobre o Consumo e **Licenciado Andrés Rohde Ponce**, Presidente da Academia Internacional de Direito Aduaneiro.”



Mário Matos Oliveira

(Vice Presidente do Conselho Directivo da CDO)

Dr. Fernando Carmo – Presidente da CDO

“... Tenho antes de mais, e como Presidente da Câmara dos Despachantes Oficiais de Portugal, que manifestar a maior honra e orgulho pelo facto de este Encontro Mundial de Direito Aduaneiro, promovido pelo Instituto Interamericano de Fronteras y Aduanas, se realizar pela primeira vez em Portugal.

Acresce realçar que foi com muita satisfação que colaboramos na sua organização, respondendo assim ao honroso convite que nos foi formulado.

Quero também agradecer a presença da Direcção Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo, aqui representada ao mais alto nível pelo respectivo Director Geral, por diversos Subdirectores Gerais, Directores de Alfândegas e Directores de Serviços, autoridades que na sua função diária interpretam e aplicam regras e princípios do Direito Aduaneiro, tema principal da nossa conferência.

Quero também agradecer a presença de todos vós, minhas senhoras e meus senhores, distinta assembleia, pois sem a vossa presença nada disto teria utilidade. Sabido que o direito aduaneiro tem origem consuetudinária, uma técnica específica, um acelerado dinamismo, uma relevante importância no factor económico, um contencioso próprio e uma preponderante influência nos Tratados, deixo aqui a minha posição em relação aos que ainda discutem se o direito aduaneiro é ou não um direito autónomo.

Esta reunião que vamos iniciar fornece uma resposta decisiva.

Numa altura em que, como todos sabemos, se vive uma crise mundial de dimensões ainda não completamente definidas, com a perfeita noção que o Direito existe e só existe para disciplinar o todo que constituímos como sociedade organizada, eis que surge o Direito Aduaneiro, por sua própria iniciativa, com sugestões, análises e propostas, no sentido de ultrapassarmos esta situação, no caminho de um mundo melhor e mais justo.

Os Ilustres Conferencistas que nos honram com a sua presença, reconhecidos mundialmente como altos especialistas neste tema, farão seguramente cumprir a função do Direito Aduaneiro e fornecerão certamente muita matéria para reflectirmos.

Desejo-vos uma boa jornada de trabalho. Muito Obrigado pela vossa atenção.”



Dr. Fernando Carmo

Lic. Alfonso Rojas González de Castilla
– Presidente do Instituto Interamericano de
Fronteras y Aduanas.

“... Dou a todos as boas vindas. É uma honra para nós estar aqui em Portugal com todos vós, especialistas em matéria aduaneira, que é na realidade mais um encontro, mais um ano de conhecimentos em matéria aduaneira.

O tema deste encontro, “A crise financeira global. Impacto na actividade aduaneira – Lisboa 2009”, marca uma nova etapa na forma de explicar o mundo adua-

neiro. Sempre recordaremos a severa crise económica que hoje estamos a atravessar, como a queda de todos os mercados financeiros, que ao estar globalizados, afastando a mão, seguindo por tropeços, como a ruína das grandes empresas automóveis norte americanas, que sempre foram referências históricas, e que não mudaram a sua forma de fazer as coisas.

Desde 1929 que o mundo não vivia uma recessão económica tão severa como a que estamos a atravessar hoje em dia.

Como resultado da actual crise, o sistema do comércio mundial enfrentará maiores tensões políticas à medida que a crise económica reduz a produção e causa um aumento no desemprego.

E como alguns técnicos afirmam, que já poderíamos estar a ver o fundo desta crise económica, já vimos o impacto social completo que inevitavelmente provocará, pressões políticas no mesmo comércio mundial. Hoje mais do que nunca, o fantasma do proteccionismo corre o mundo. Nada pode prever claramente quão profunda pode ser a actual recessão, nem quanto tempo pode durar, mas não restam dúvidas nenhuma sobre a fragilidade da economia mundial. E nestas circunstâncias, vários analistas estão de acordo em que se devem evitar as políticas que restringem o comércio internacional. A OMC mostrou que não há indícios de um proteccionismo de grande intensidade que conduza a um recurso generalizado à restrição do comércio e às normas comerciais multilaterais, estabelecidas ao longo dos últimos sessenta anos, sigam construindo um sólido bastão para impedir que tal coisa ocorra.

O perigo reside, hoje em dia, num aumento progressivo das restrições que podem estrangular lentamente o comércio internacional, e calar a eficácia das políticas encaminhadas a potenciar o combate agregado e restaurar o crescimento sustentado em todo o mundo.

O principal risco é que os governos sigam cedendo terreno ante pressões proteccionistas de alguns sectores das suas indústrias e gradualmente a situação económica mundial continua a deteriorar-se. Em tal caso, a repercussão negativa no comércio mundial aumentará na medida em que se vai acumulando medidas como estas. Outro risco, é que as medidas

adoptadas de carácter temporal, para proteger o emprego e os benefícios empresariais, frente aos efeitos da crise, criem um legado de modos de competição não competitivos e de excessos de capacidade sectorial, que seguirão gerando pressões proteccionistas, inclusive depois que a actividade económica se venha a recuperar.

O que saiu mal? É uma pergunta que devemos fazer todos os que estamos submersos no mundo do comércio externo. Porque assim como está acontecendo na indústria automóvel, pode acontecer acções que põem em cheque a forma como nós trabalhamos, dentro do sector aduaneiro.

Vimos, desde os ataques terroristas nos Estados Unidos, que os paradigmas que giravam em torno do comércio externo, se foram derrubando, perante as novas necessidades de segurança.

Hoje, vemos esta crise económica como voltando novamente a questionar este sistema e o remete contra o intercâmbio comercial entre as nações e a teoria do livre comércio.

As conclusões que podemos tirar de tudo isto é que, como países, devemos aprender a ter as nossas fronteiras declinadas para conhecer as mudanças com dinamismo e encontrar oportunidades para a ruptura de paradigmas a fim de seguir em frente.

Hoje podemos estar seguros que estes encontros não serão os mesmos dentro de cinco anos, nem a forma como se abordarão os temas serão semelhantes aos de este evento, assim como “Lisboa 2009” significa outra coisa muito distinta do que significou o Primeiro Encontro de Direito Aduaneiro, em Guadalajara, no México.

Como académicos ou como profissionais aduaneiros, temos de aprender a lição de tudo o que enumerei. Seria um erro imperdoável, fazer como noutros sectores, que nunca quiseram assumir mudanças. Vamos em frente movendo-nos, para estarmos preparados, e aproveitar ao máximo este encontro, onde encontraremos as ferramentas e os conhecimentos para analisar, debater e imaginar o futuro nesta matéria. Muitas vezes pensamos que o melhor é o conhecido, o actual, e não queremos aventurar-nos à mudança nem sair da nossa zona de conforto. Muitas vezes pensa-

mos assim. Mas se temos a oportunidade de sermos melhores e termos um comércio mais competitivo, não devemos desaproveitar os poucos momentos. As épocas de crise ensinam-nos a trabalhar melhor e ser mais eficientes. Por vezes basta apenas um milagre que nos obriga a reconstruir por completo o caminho. Caminho, que hoje nos traz a Lisboa.

Para o Instituto Interamericano de Fronteras Y Aduanas, ao qual tenho a honra de presidir, este evento significa a internacionalização dos encontros de direito aduaneiro e novas achegas para debate e enriquecimento da nossa matéria. E ao longo destes anos, temos vindo a aprender dos especialistas ibero-americanos, de especialistas mundiais nesta matéria e hoje sem dúvida aprenderemos com todos vós. Outro motivo para me sentir muito orgulhoso como parte do comité organizador deste encontro, é a participação recorde de 26 países diferentes, todos eles representados por líderes em opinião de matéria aduaneira em cada um dos seus países: Alemanha, Angola, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Espanha, Costa Rica, Estados Unidos, França, México, Guiné, Moçambique, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Dominicana, S. Tomé e Príncipe, Uruguai e Venezuela.

Agradeço a todos a vossa presença...



Lic. Alfonso Rojas G. de Castilla

Dr. João de Sousa – Director-Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais Sobre o Consumo

“... quero em primeiro lugar agradecer o convite para participar nesta abertura da Reunião Mundial de Direi-

to Aduaneiro e dizer que é uma grande honra para a Direcção-Geral das Alfândegas e dos Impostos especiais sobre o Consumo e para mim como Director Geral estar aqui presente nesta abertura. A reunião vai estar entregue a ilustres oradores e eu que não sou jurista não vos vou fazer perder muito tempo com a minha intervenção. Mas quero aproveitar esta oportunidade para vos transmitir algumas notas que aparece como mensagem das Alfândegas Portuguesas.

O direito aduaneiro é, em geral, um filho abandonado pelo direito, mas cujos pais adoptivos são as alfândegas de todo o mundo e meia dúzia de estudiosos o têm tratado e acompanhado e mimado como verdadeiro filho biológico. Não quero aqui lançar a polémica dos pais biológicos versus pais adoptivos, mas espero que algum dia todos eles possam consagrar o direito aduaneiro como verdadeiro e importante ramo do direito. Esta reunião vem aliás dar um excelente contributo para isso mesmo e desejo que no decorrer dessa reunião se possa mostrar a solidez, a harmonia e a lógica desta construção legislativa, assente há muitos anos numa experiência prática concreta. A crise que afecta o mundo constitui o tema de base para analisar as suas consequências, ao nível da actividade aduaneira, a sua capacidade de adaptação e os seus efeitos ao nível do direito aduaneiro.

Não precisaríamos da crise para mostrar que as Alfândegas e o seu suporte legislativo, foram sempre capazes de reagir às mudanças necessárias da estrutura económica, sejam elas de crise ou não. Não é preciso recuar muito na história para nos lembrarmos das políticas proteccionistas dos regimes aduaneiros incipientes ou das harmonizações internacionais inexistentes. Isto a nível internacional. Mas se me situar ao nível da União Europeia, eu poderia referir as diversas fases da Comissão Europeia, desde os acordos do comércio livre, à união aduaneira e ao mercado interno, pelo meio das quais foram criando e conseguido as bases para o nosso código aduaneiro comunitário. Mas o tema é de grande relevância no actual contexto da crise internacional. De facto, aos mais diversos níveis, todos, entidades públicas e privadas, todos procuramos a melhor estratégia para minorar os efeitos nefastos da actual conjuntura económica. Este é o

tema de relevo nos debates dos vários fóruns e particularmente em matéria aduaneira, na Organização Mundial das Alfândegas, na União Europeia e claro, na própria Administração Aduaneira Portuguesa, pelo que está actualmente no centro das nossas preocupações. Sendo Portugal, um dos 27 Estados Membros da União Europeia, está obrigado com a aplicação de todo um acervo comunitário e por conseguinte a própria estratégia comunitária no domínio aduaneiro. Este quadro assume particular relevância, o chamado Código Aduaneiro Modernizado, cuja implementação será efectiva, no máximo até 2013 e está virada essencialmente para a simplificação dos procedimentos aduaneiros para os operadores económicos em geral. Igualmente está em vigor toda uma série de regulamentos de alteração, do actual Código Aduaneiro da União Europeia, e que foram publicados nos últimos três anos, com grande impacto em matéria de segurança e simultaneamente na facilitação de alguns procedimentos aduaneiros e cujo marco culminará na entrada em vigor a partir de 1 de Julho próximo, de novos sistemas electrónicos que introduzirá troca de informação, quer para efeitos de segurança, quer no domínio da simplificação. Neste âmbito, note-se que na exportação, todas as declarações, incluindo os procedimentos simplificados, terão que ser processados por via electrónica, tudo isto associado a uma análise de risco comum. São estes, os alicerces em que assenta a actividade das Alfândegas Portuguesas, que também têm implementação estratégia e-costums, criando gradualmente um ambiente sem papel para as alfândegas e para o comércio. Estas medidas, por um lado decorrem, de uma definição estratégica de longo prazo, são agora muito oportunas face à necessidade de racionalização dos procedimentos para criar as melhores condições às empresas, constituindo também um meio melhor de enfrentarem este período de crise.

A figura de operadores económicos autorizados, que todos conhecem, encaixa aqui perfeitamente. A preocupação das Alfândegas Portuguesas e julgo que as de todo o mundo, é cada vez mais a de encontrar o ponto de equilíbrio adequado e correcto entre a simplificação dos operadores económicos que justa-

mente desejam e o controlo, que como administração fiscal devemos assegurar, não só para cumprir as obrigações de cobrança, mas também para garantir uma sã concorrência entre os operadores económicos. Neste sentido, as Alfândegas Portuguesas têm procurado dar resposta, através da simplificação de procedimentos para as empresas e, simultaneamente tem procurado incidir criteriosamente os controlos ou fluxos de risco, de forma a reduzir os custos associados e fomentar a competitividade das empresas e da economia nacional. Também neste quadro de resposta, temos apelado a que todas as empresas possam usufruir de vários procedimentos simplificados, legalmente previstos e que os utilizem eficientemente. O caminho da informatização de procedimentos, poderá tornar céleres os procedimentos e simultaneamente dispor de informação estruturada para análise de risco necessária, que em épocas de dificuldades assume ainda maior importância. A nossa experiência neste domínio em época de crise, diz-nos que os recursos já de si escassos, exigem ainda uma gestão mais exigente e rigorosa, pelo que os desafios colocados são ainda maiores. Queria aproveitar ainda esta oportunidade, para dizer a uns e lembrar a outros, que as Alfândegas Portuguesas cumprem a sua missão em duas áreas fundamentais: por um lado, na defesa da fronteira externa da união europeia, cumprindo funções que vão hoje muito além da mera cobrança de direitos aduaneiros e mesmo da aplicação da política comercial, mas se prolongam nos dias de hoje em tarefas que não eram imagináveis há uns anos atrás, como na regulação da concorrência, na defesa da saúde dos cidadãos, no controlo das espécies, na salvaguarda dos bens culturais, em questão de segurança dos bens e pessoas, etc.

Por outro lado, as Alfândegas Portuguesas gerem e cobram, alguns impostos sobre o consumo, que representa no final quase 20% da receita fiscal do Estado Português. Na primeira das missões, controlo da fronteira externa, poderia dizer que o direito aduaneiro aplicável está praticamente uniformizado ao nível dos 27 Estados Membros da União Europeia e é directamente aplicável em cada um desses Estados Membros. As soluções aduaneiras para a crise pas-

sam sobretudo por decisões comunitárias de profundidade ou por melhoria de procedimentos simplificadores. Na segunda das missões, estamos a caminho de uma uniformização europeia nas grandes linhas e princípios, mas deixando aos Estados Membros uma margem de intervenção ainda significativa. E por essa razão, o combate anti-crise passa aqui pela adopção de medidas, não só de simplificação, mas também de medidas de apoio e de incentivo. De qualquer forma, entendemos que o apoio à crise nunca deverá passar pelo abrandamento do combate anti fraude, bem pelo contrário, as Alfândegas Portuguesas, entendem que numa situação de crise, seria lamentável que fosse aligeirado o combate anti fraude, o que só beneficiaria quem se aproveita da crise para benefícios próprios. Para terminar, gostava de deixar uma sugestão de debate, com as seguintes perguntas:

- No futuro, a actividade das Alfândegas e a sua consagração, no direito aduaneiro, poderá abdicar do controlo directo das mercadorias e fazer incidir o seu controlo única e directamente sobre a contabilidade dos agentes económicos?
- Será que a contabilidade das empresas assegurará completamente o controlo que se pede às Alfândegas?

Desejo um debate profundo, óptimas conclusões e ..."



Dr. João de Sousa

PROGRAMA CIENTÍFICO

Professor Andrés Rodhe Ponce (Moderador do Painel Científico)



- Presidente da Academia Internacional de Direito Aduaneiro

FISCALIDADE INDIRECTA E PROTECCIONISMO. OS DESAGRAVAMENTOS FISCAIS VINCULADOS AO CONSUMO DE PRODUTOS NACIONAIS. EXPERIENCIA NA UNIÃO EUROPEIA.

- Dr. Francisco Pelechá Zozaya
- Doctor en Derecho por la Universidad de Barcelona.
 - Consultor para OCDE, BID, OEA y CIAT. (Espanha)



A EXPERIENCIA NA LUTA CONTRA O PROTECCIONISMO. LIÇÕES PARA MELHORAR O SISTEMA TRIBUTARIO NUM AMBIENTE DE CRISE.

- Dr. Santiago Ibáñez Marsilla
- Professor Titular de Direito Financeiro da Universidade de Valência.
 - Professor Convidado nas Universidades de Harvard, Leuven, Siena e outras. (Espanha).



MEDIDAS ADUANEIRAS E DE COMÉRCIO INTERNACIONAL NA RESPOSTA DA ADMINISTRAÇÃO OBAMA À CRISE FINANCEIRA GLOBAL.

- Dr. Patrick. C. Reed
- President of Customs and International Trade Bar Association (CITBA).
 - Doutor em Direito pela Columbia University School of Law. (E.U.A.)



A NOVA TECNOLOGIA ADUANEIRA: OS DIREITOS ADUANEIROS DEDUCTIVOS. DO CHOQUE ADUANEIRO DE CIVILIZAÇÕES À NOVA ORDEM ADUANEIRA MUNDIAL.

- Dr. Jean-Claude Martinez
- Professor de Direito da Universidade de Paris II (Sorbone).
 - Representante da União Europeia nas Conferências Ministeriais da OMC em Seattle, Cancún, Hong Kong e Genebra. (França)



OS MECANISMOS ANTI-DUMPING EM CLIMA PROTECCIONISTA.

- Dr. Timothy Lyons
- Membro do Customs Practitioners Group (CPG).
 - Editor Assistente de Direito Europeu do diário British Tax Review.
 - Consultor Editor do diário de impostos EC. (Reino Unido)



A INFLUÊNCIA DA ACTUAL CRISE FINANCEIRA NAS PERSPECTIVAS DA FUTURA EXPANSÃO DA UNIÃO EUROPEIA.

Prof. Tomasz Bartoszewicz

- Ex. Director Geral das Alfândegas.
- Professor da Warsaw Customs and Logistics College. (Polónia)



O PAPEL DAS ALFÂNDEGAS: DA FACILITAÇÃO À TENTATIVA DO PROTECCIONISMO.

Prof. Carlos Lascano

- Advogado pela Universidade Nacional de La Plata.
- Foi consultor do PNUD e BID.
- Ex Presidente do Instituto Argentino de Estudos Aduaneiros. (Argentina)



A APLICAÇÃO DE NOVAS BARREIRAS NÃO PAUTAIS E O PAPEL DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA EUROPEU – CASOS RECENTES

Dra. Glória Teixeira

- Directora do Centro de Investigação Jurídica e Económica do Ministério das Ciências Portugueses.
- Doutora em Direito pela Universidade de Londres. (Portugal)



O USO DAS SALVAGUARDAS PAUTAIS EM TEMPO DE CRISE: SUA CONFORMIDADE COM AS NORMAS DA OMC E OUTROS TRATADOS COMERCIAIS. POSSÍVEIS EFEITOS NAS CONDIÇÕES DE LIVRE MERCADO E NAS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS INTERNACIONAIS.

Dr. Oscar Cruz Barney

- Presidente do Ilustre e Nacional Colégio de Advogados do México.
- Doutor em Direito pela Universidade Pan-Americana.
- Investigador do Instituto de Investigações Jurídicas da UNAM. (México)



NAVEGANDO EM ÁGUAS INCERTAS: ASSEGURANDO A CADEIA DE ABASTECIMENTO EM LINHA COM O QUADRO DE REFERÊNCIA DA OMC.

Prof. Hans-Michael Wolffgang

- Presidente do Fórum Europeu de Comercio Exterior, Impostos e Alfândegas.
- Doutor em Direito pela Universidade de Munique.
- Chefe do Departamento Aduaneiro do Instituto de Direito Fiscal. (Alemanha)





RELATORIO GERAL DA REUNIÃO*

Dr. Lothar Gellert



- Director de Unidade na Direcção das Alfândegas Alemãs.
- Perito registado na Comissão Europeia (Alemanha)

Na 1.^a apresentação, **Dr. Santiago Ibáñez Marsilla** falou da experiência definindo o protecçãoismo e as lições que podemos aprender para aperfeiçoar o sistema de tributação num ambiente de crise.

Sobre este aspecto lembrou 1929/1930 quando os E.U. aumentaram as tarifas e simultaneamente introduziram novas regras para as mercadorias do exterior. Os países da UE tributaram o comércio internacional como resposta à acção tomada pelos E.U. Foi referido que o R.U. manteve o regime com as suas colónias aumentando a protecção contra países terceiros e a Alemanha, por exemplo, suportou e controlou a inflação e o desemprego.

O Dr. Santiago Marsilla chamou a atenção para o fluxo do comércio internacional que exige a situação de compromisso num mecanismo de segurança mútua. Cada país deve permitir aos outros o acesso ao seu mercado pois os produtores querem aceder ao mercado de outros e penso que isto é uma tese com a qual todos concordamos. O Gatt, agora a OMC, são os mecanismos de segurança mútua para manter a força de jogo positivo. Na ausência de tais mecanismos a escolha racional é adoptar estratégias que no final tornem a situação proveitosa para todos.

Como resultado, a lição, para todos nós, é: o protecçãoismo é negativo para todos enquanto que a cooperação no comércio internacional traz prosperidade e progresso.

Dr. Ibáñez deu um exemplo ilustrativo de cooperação efectiva e há um caso de cooperação comercial externa: a FFC (Conferência de Transitários) que foi formalmente preparada pela lei dos E.U. e depois de algum abuso pela U. E., o organismo de decisão das contestações decidiu que estas regras proibiriam a ex-

portação porque representavam um apoio financeiro público às exportações.

Os E.U. alteraram a sua lei para alcançar o mesmo por meios diferentes. Mas esta lei também foi considerada contrária às regras da OMC. Finalmente os E.U. corrigiram e aceitaram a norma internacional que não lhes permite estabelecer incentivo técnico à exportação e ao imposto de renda federal (IRS).

O que podemos aprender com isto? Aprendemos que as normas internacionais podem ter bastante força.

O caso da FFC mostra também que na luta contra normas de protecção prejudiciais, os Estados tomaram passos importantes na cooperação para resolver disputas legais, aceitando submeter-se ao normativo da lei, para continuarem a beneficiar do fluxo do comércio internacional.

Em termos de globalização, o Prof. Ibáñez destacou que há amplos grupos de cidadãos para quem é difícil ver o benefício da globalização, porque a globalização é tida como responsável pela infecção de todas as economias. Por isso não é surpreendente que os políticos adoptassem medidas proteccionistas, apesar dos avisos dos economistas de que tais medidas causariam maiores prejuízos com um efeito de *boomerang*.

Para mim a grande questão é, que tem muito interesse é: podemos convencer os políticos? Espero que sim. Uma lição adicional a aprender da experiência apontada pelo Dr. Ibáñez Marsilla na luta contra o protecçãoismo, é que a solução está num esforço multilateral coordenado e não numa acção unilateral do Estado, independentemente da existência da sua boa intenção.

O Prof. Ibáñez Marsilla tirou algumas conclusões das quais as duas seguintes são as mais importantes:

A 1.^a é que o protecçãoismo, em todas as suas formas e variações, é um erro que conduz à prosperidade que eventualmente, mais cedo ou mais tarde, se vira contra aqueles que inicialmente acreditavam que beneficiariam dele, e ouvimos esta ideia de vários oradores durante esta conferência e concordo plenamente com este conceito.

Outra conclusão é que a má concorrência tributária requer acção coordenada por parte dos Estados, baseada num mecanismo mútuo de segurança com normas a aplicar por todos.

Na minha opinião, só trabalhando em conjunto podemos resolver os problemas que enfrentamos agora.

Na 2.^a comunicação feita pelo **Dr. Jean- Claude Martinez**, foi referida a nova tecnologia – a dedução dos direitos aduaneiros. Isto é considerado como uma solução para assegurar a livre circulação das mercadorias. A dedução dos direitos aduaneiros e o crédito aduaneiro criariam um mecanismo automático para desencorajar o *dumping* agressivo e o proteccionismo.

O orador destacou as vantagens para os partidários do crédito aduaneiro: são negociáveis, reembolsáveis e sujeitas a multa. Concorde que a dedução dos direitos resolveria muitos problemas, como a fixação de um preço baixo da mercadoria na passagem da fronteira ou na averiguação da origem da mercadoria. Na minha opinião não será fácil convencer os políticos sobre a necessidade desta nova técnica.

Finalmente o Dr. Martinez questionou porque é que estas propostas não têm, até agora, sido adoptadas pela OMC e a sua resposta foi a comparação com uma batata de que eu gosto muito porque é muito ilustrativa: a batata chegou à Europa no século XII e, durante dois séculos a Europa preferiu passar fome do que comer a batata. Os direitos aduaneiros dedutíveis são as “batatas” do comércio internacional e a sua solução.

Na 3.^a apresentação o **Dr. Pelechá Zozaya** apresentou o problema da tributação indirecta e do proteccionismo.

Segundo ele, e eu concordo com o seu ponto de vista, a tributação na importação das mercadorias não é em si mesma uma medida proteccionista pelo país importador, se no país de importação os produtos importados forem taxados com os mesmos impostos indirectos do consumo interno. Nesta relação, o Dr. Pelechá lembrou 3 dos Estados Gatt em que os produtos importados não estão sujeitos a impostos e outras taxas para proteger a indústria nacional e o mesmo aplica-se ao art. 95 do Tratado da U.E. Todavia, na prática, na tributação indirecta interna no país, pode haver uma verdadeira medida proteccionista.

Assim uma das formas mais comuns de aplicação discriminatória de impostos indirectos nacionais é determinar a base do imposto de formas diferentes para produtos importados e para produtos nacionais.

Outra possibilidade de agir de modo proteccionista é a utilização de diferentes prazos nos quais o imposto tem de ser liquidado relativamente à operação internacional. Esse período é normalmente muito maior enquanto que na importação de um produto igual, o imposto de renda terá de ser liquidado num prazo muito mais curto.

Foi também referido que há casos em que a natureza protectora dos impostos concedida a certas operações nacionais beneficia de certas isenções. A produção de bebidas alcoólicas alemãs por exemplo.

O proteccionismo e a discriminação foram confirmados em casos em que os produtos importados submetidos a um imposto mais elevado são similares aos produtos domésticos com um imposto mais baixo.

Foi referido que o Tribunal de Justiça Europeu tomou algumas decisões relativas à definição de produto similar no sentido do Tratado da U.E. e durante o último ano, o Tribunal de Justiça Europeu parece ter alterado a sua disposição de um ponto de vista restrito para um conceito mais amplo. A minha preocupação, e isto conduz a uma certeza legal ou não, é que devemos agarrar-nos à decisão recente que deve ser considerada.

Noutra apresentação dada pelo **Dr. Thomasz Barloszewicz** falou-se sobre se a crise financeira actual tem ou não influência na perspectiva do ulterior alargamento da U.E.

O Dr. Barloszewicz começou a sua apresentação com a questão sobre quem poderá ser candidato ao alargamento. A questão não é fácil de responder. Nesta altura, o candidato mais forte parece ser a Croácia, seguida por outros estados dos Balcãs.

Foi dito que se não acontecer nada de mal, a Croácia tornar-se-á um membro da U.E. muito brevemente. Mais complicado parece ser a Turquia, como candidato oficial, pois parece não haver vontade política e a entrada da Turquia custará aos actuais EM muito dinheiro.

Dr. Barloszewicz colocou a questão de saber se não seria melhor ter um estado muçulmano moderado dentro da Europa unida ou o risco do fundamentalismo islâmico às portas da Europa. Há certamente algumas razões em responder positivamente. Relativamente à Ucrânia e à Moldávia, há o receio de piorar as relações com a poderosa Rússia. O alargamento

posterior é uma tarefa difícil. Os problemas financeiros dos actuais EM tornam esta tarefa ainda mais difícil. Ninguém sabe os eventuais custos de um alargamento posterior e além do mais não há qualquer cálculo do custo hipotético da adesão da Ucrânia. Dr. Barloszewicz apontou que a alternativa seria todavia, que se junte outra vez à Rússia. Ele pergunta se isto é no interesse da Europa? Voltando à Ucrânia e aos estados caucasianos e à Moldávia foi proposto ter uma associação futura com base numa união aduaneira, como existe com a Turquia.

Como conclusão, o Dr. Barloszewicz referiu que a crise não é a melhor altura para a discussão sobre o alargamento da U.E.. Todavia, tal discussão é inevitável. A crise financeira não deve ser considerada como um facto global contra o alargamento. Penso que pode ter um impacto positivo em todos os EM.

A 5.ª apresentação feita pelo **Dr. Patrick Reed** examinou as medidas do comércio internacional e aduaneiro e a resposta da administração Obama à crise financeira global.

O Dr. Reed começou a sua apresentação apontando que os países do G20 se tinham comprometido a não levantar novas barreiras ao comércio e há críticas de que a administração Obama não cumpriu o compromisso de lutar contra o protecçãoismo.

Referiu em especial, a denominada disposição suplementar americana que foi adoptada na legislação como resposta à crise económica global.

Todavia, o Dr. Reed apontou que até certo ponto, a disposição suplementar americana não tem uma nova restrição comercial na continuação da política estabelecida pelos E.U.

Mencionou depois 3 renúncias aos requisitos suplementares americanos:

- 1.ª – o interesse público;
- 2.ª – a não disponibilidade de ferro, aço ou mercadorias manufacturadas necessárias para o projecto em quantidades suficientes e razoáveis e de qualidade satisfatória;
- 3.ª – o aumento do custo do projecto total em mais de 25% utilizando ferro, aço e mercadorias manufacturadas produzidas nos E.U.

Em aditamento a estas renúncias, a lei dos E.U. estabelece que os requisitos suplementares americanos serão aplicados de modo consistente com as obrigações dos E.U. e seus acordos internacionais.

Por isso, o Dr. Reed concluiu que as disposições suplementares americanas terão provavelmente pouca influência no comércio internacional, que é consistente com o comércio internacional existente e que, até certo ponto, não é uma nova restrição ao comércio.

Todavia, foi destacado por ele que há, de facto, uma medida de importação no comércio e que é a expansão de um ajustamento comercial e é uma TAA que foi criada originalmente em 1962. Todavia expandiu-se para incluir trabalhadores e no sector dos serviços trabalhadores cuja actividade é a produção de mudança para qualquer país.

Depois apresentou a ajuda financeira à indústria automóvel como outra forma de medida padrão, mas não seria incorrecto dizer que a ajuda financeira à indústria automóvel viola as regras da OMC aos subsídios.

Depois explica que isso seria o caso se estes subsídios fossem a causa de consequências adversas ao interesse de outros membros e provavelmente, a possibilidade de estabelecer efeitos adversos neste contexto seria certamente uma demonstração de uma série de graves danos ou uma ameaça de sérios danos, e que mesmo utilizando uma ameaça de dano grave, parecia-lhe prematuro concluir se a ajuda podia violar regras da OMC.

O orador referiu-se a um número de exemplos de protecçãoismo devidos à crise financeira e à procura de acção contra o *dumping*.

Todavia, segundo ele, usando estes casos como exemplos, o protecçãoismo crescente seria um erro fundamental, porque as medidas anti-dumping só são adoptadas depois de uma investigação imparcial pelas autoridades competentes.

Como conclusão, o Dr. Reed explica que a crítica das recentes medidas dos E.U. que restringem o comércio, é exagerada. Refere que a alfândega e as medidas comerciais nos E.U. relacionadas com a crise financeira permanecem ligadas ao sistema comercial multilateral. Isto reflectir-se-ia na ampliação da TAA em vez da adopção de novas restrições legislativas comerciais.

A política comercial da administração Obama terá de expressar a sua vontade para reafirmar o compromisso da América com um sistema comercial baseado em regras que desenvolvam o bem-estar dos cidadãos dos E.U. e dos parceiros comerciais.

Agora, do ponto de vista europeu, penso que não devemos esquecer que estas medidas comerciais dos E.U. podem causar muitos problemas às empresas da U.E.

O **Dr. Óscar C. Barney** falou sobre a utilização da salvaguarda aduaneira em tempo de crise. Ele explica que entre os elementos da crise actual está o facto de o mercado financeiro corrente ser mais amplo e ter operações mais complexas. Por conseguinte a presente crise aconteceu como um resultado de uma política monetária excessivamente onerosa.

Depois explica-nos a denominada cláusula de irresponsabilidade original, que mais tarde se tornou numa cláusula de salvaguarda e que levou a um nível de medidas nacionais protectoras através das quais os países se protegem do efeito negativo da abertura do comércio. A salvaguarda foi considerada necessária para proteger procedimentos nacionais contra dificuldades financeiras imprevistas por parte da liberalização do comércio.

O Dr. Cruz Barney referiu-se depois ao art. 19 do Gatt e falou sobre a problemática do mesmo artigo ser ou não aplicado após a entrada em vigor do acordo de salvaguarda. Mencionou que o painel da OMC tinha decidido que o art. 19 do Gatt permaneceria amplamente aplicável porque tinha sido dito que não havia conflito entre o Gatt e o acordo de salvaguarda. O Dr. Barney colocou a questão de saber se o art. 19

do Gatt conferia requisitos adicionais aos inseridos na lista do acordo de salvaguarda. Foi acrescentado ainda que a crise económica tinha resultado historicamente num aumento de protecção e por conseguinte o reforço da disciplina desta salvaguarda seria muito importante nesta altura. A resposta à mudança no mercado internacional não pode ser protecção mas medidas de salvaguarda correctamente implementadas, consistentes com o acordo de salvaguarda e isto pode ser necessário para permitir o ajustamento e recuperação da indústria nacional e dos mercados internacionais. Todavia, referiu que a experiência mostrou que as medidas de salvaguarda são instru-

mentos que podem levar a medidas protectoras de uma grande série de produtos. Concorro totalmente que os EM devam ser muito cuidadosos na adopção das medidas de salvaguarda e que os acordos internacionais têm de ser aplicados sem excepção.

Depois, tivemos esta manhã, a apresentação do **Dr. Timothy Lyons** declarando que as medidas anti-dumping causam enorme tensão em altura de crise. O Dr. Lyons explicou-nos que os direitos anti-dumping são medidas protectoras e não taxas aduaneiras.

Devido ao facto de serem aplicadas disposições para taxas aduaneiras, os direitos anti-dumping e a legislação aduaneira, ambos reflectem a política comercial e foi referido algum exemplo nesta sessão, por exemplo, as disposições sobre a dispensa de pagamento de direitos de acordo com o Código Aduaneiro. Foi explicado que no caso de um regulamento não afectar o comerciante directa e individualmente, o comerciante pode interpor recurso de validade perante o Tribunal Europeu.

O Dr. Lyons explicou depois que os regulamentos anti-dumping podem ser revistos através de uma série de razões referidas no art. 253 e explicou-nos as várias condições que a declaração deve preencher e também tem de explicar o raciocínio.

A nossa discussão desta manhã mostra a importância da clareza da declaração e das disposições.

Foi explicado que a actual presidência da República Checa apresentou uma proposta sobre a transparência e para mim, isto é um passo no bom caminho.

O Dr. Lyons referiu-se a uma decisão do Tribunal que pode utilizar informação confidencial que é do conhecimento do requerente. Ele referiu que isto devia ser considerado como uma questão ilegal e grave e eu concordo plenamente com esta ideia, porque há também outra decisão do Tribunal de Justiça Europeu onde o Tribunal decidiu de outro modo, por exemplo, na área do reembolso e dispensa de pagamento de direitos.

O Dr. Lyons referiu – se a uma decisão do Tribunal de Justiça Europeu onde este decidiu que a Comissão tinha de se pautar pelos princípios da boa administração e não podia actuar de modo contraditório e concluiu, todavia que mais importante do que as regras no código são as normas da cultura legal nas quais

vivemos e terminou com as palavras “as regras não são tudo”.

Penso que não há nada a acrescentar embora a discussão mostrasse a importância da segurança legal. Mas concordo completamente que as medidas provisórias não devem ser misturadas com medidas legais incertas, o que foi explicado pelo Dr. Lyons durante a discussão.

Noutra apresentação feita pela **Drª Gloria Teixeira**, foi explicado no início, que as perspectivas existentes mencionavam que haveria um crescimento contínuo no comércio de 1982 a 2008. As pautas diminuiriam a nível mundial e os países desenvolvidos teriam duplicado a sua quota de exportação mundial entre 2000 e 2007. Todavia a ameaça do terrorismo aumenta, o que pode conduzir a uma queda no comércio global se todos os países aumentarem as pautas até a um máximo permitido e até ao limite acordado pelos membros da OMC. Tendo feito a descrição da situação actual, Drª Teixeira explicou o modo como o protec-
cionismo aumenta, isto é, por exemplo um aumento

de medidas anti-dumping e a seguir a isso como é que as normas de segurança e normas técnicas seriam usadas e mal usadas para que possam funcionar como barreiras indirectas para o comércio.

Como impacto posterior ao comércio foi referida a legislação nociva sobre impostos sobre o consumo, em especial num processo judicial no qual a Comissão Europeia apresentou queixa contra Portugal no Tribunal Europeu de Justiça por falha de aplicação da legislação da UE devido a excessiva carga administrativa e montante excessivo da garantia global aplicável aos donos dos entrepostos aduaneiros autorizados. Todavia, a legislação pode ter um impacto no comércio através de uma decisão nacional prejudicial.

A Drª Teixeira explicou-nos a questão da competência do tribunal fiscal português para decidir o caso sobre descontos de exportação. O tribunal negou o recurso do requerente declarando que este caso devia ser submetido ao tribunal administrativo e não ao tribunal fiscal, porque tinha sido feito pela administração pública.



Basílio, Carmo & Almeida, Lda.
despachantes oficiais



Authorized Economic Operator
Certificado PT – AEO C 20090008909

Escritórios:

Sede: Matosinhos – Rua General Humberto Delgado, 246 – Apartado 3202 - 4451-801 Leça da Palmeira
Telef.: +351 229 958 703 / Fax: +351 229 957 832 – Email: geral@bca-despachantes.com.pt
Aveiro – Lugar de Moinhos - Sala 19 (Junto à Alfandega de Aveiro) – 3810-520 Aveiro

Todavia, foi mencionado, há uma decisão correcta do tribunal com impacto no comércio e foi de novo uma decisão sobre a competência do tribunal fiscal português e no segundo caso o tribunal decide que o tribunal fiscal estava encarregue de decidir esta questão e foi referido que esta sentença teria consequências em todos os aspectos da lei aduaneira.

Finalmente a Dr.^a Teixeira referiu-se ao processo judicial do Tribunal Europeu de Justiça que tem um impacto no comércio como a interpretação da nomenclatura combinada da pauta aduaneira comum.

Penso que estes problemas referidos pela Dr.^a Teixeira têm sido vividos por todos, particularmente os que trabalham na administração aduaneira, embora deva admitir que o modo como o tribunal nacional decidiu sobre a competência do tribunal fiscal na primeira decisão, me pareça um pouco estranho.

Na apresentação do **Dr. Carlos Lascano**, foi relatado o papel da alfândega e a tentação da facilitação ao proteccionismo.

O Dr. Lascano explicou-nos que o conceito de simplificação do comércio foi introduzido, pela primeira vez na língua oficial da OMC na Conferência Ministerial de Singapura e explicou, num sentido mais amplo, o que significava facilitação e que é para agir, decidir eliminar as barreiras pautais e as barreiras não pautais no movimento internacional das mercadorias e dos serviços.

O proteccionismo do comércio é, como ele disse, uma má política e penso que todos concordamos com isso. O Dr. Lascano apresentou-nos uma nova forma de proteccionismo destacando que o proteccionismo ocorre em blocos económicos diferentes a nível mundial, como a Europa e América do Norte, e na Europa o fenómeno mais visível é a mudança das barreiras pautais e das barreiras não pautais para as fronteiras da UE contra os produtos do exterior. Novas paredes serão erigidas e quanto à resolução de problemas que possam surgir relacionados com medidas de protecção, referiu a ciência económica que mostrou muito claramente que as políticas proteccionistas causam mais prejuízo do que benefício. E este prejuízo não se aplica só aos outros países, mas também ao país que implementa estas políticas. Todavia, esta conclu-

são não é partilhada por muitos produtores nacionais, associações comerciais e grupos políticos que lutam contra o comércio e para piorar a questão os políticos tendem a favorecer medidas proteccionistas. O Dr. Lascano apresentou uma estrutura e tarefa da OMC como sendo a instituição mais importante para o processo de globalização e comércio sem barreiras no final do século XX e não deve haver dúvidas se de facto queremos facilitar o comércio internacional, não havendo outra maneira se quisermos fortalecer a OMC, de modo a que possa desempenhar a sua missão e a sua tarefa.

Depois foi explicado o “*disputes settlement understanding*” como sendo um acordo legal obrigatório que obriga os países membros a resolver os seus diferendos de modo ordeiro. Foi dito que há um consenso geral com vantagem e benefício óbvios do procedimento para a decisão destas disputas. Embora também aqui haja consenso, que pode e deve ser melhorado.

Todavia, o Dr. Lascano disse-nos que não há qualquer entendimento comum sobre a natureza das reformas. Um foco de influência reside numa proposta para minimizar a duração dos procedimentos que presentemente é de mais do que 2 anos e, na minha opinião, isto é um grande problema que tem de ser resolvido. Uma possibilidade podia ser o estabelecimento de um grupo permanente especial para substituir o grupo actual com membros residindo permanentemente em Genebra e esta possibilidade podia facilitar muito as reuniões de trabalho.

Outro aspecto relacionado com medidas proteccionistas é a adopção de um novo regime de medidas preventivas, pois o prejuízo pode ser grave se não forem tomadas medidas preventivas para suspender as medidas discriminatórias. Penso que isto podia ser um primeiro passo no bom caminho, mas será eficiente? O Dr. Lascano referiu a possibilidade de arranjar alguma compensação para cobrir as penas ocorridas no fim e durante a aplicação das medidas em questão, embora, na minha opinião, haja muito a fazer em termos de reforma da estrutura da OMC e o meu apelo – sejamos activos e isso aplica-se também à proposta que ouvimos na última parte da discussão – de envolver empresas privadas no acordo de diferendos. As

discussões desta manhã mostraram a importância da questão da simplificação do comércio.

A última apresentação dada pelo meu ilustre amigo **Dr. Michael Wolfgang** tratou da segurança da cadeia de abastecimento em linha com a legislação da OMC e na primeira parte da sua apresentação ele abordou a questão do acordo da OMC aplicado às medidas de segurança da cadeia de abastecimento, declarando que é designadamente o acordo geral sobre pautas e comércio que se pode aplicar às medidas de segurança da cadeia de abastecimento, e concordo totalmente com esta tese.

O Dr. Wolfgang apresentou o procedimento de acordo de disputas que envolveu o painel e o corpo apelante, mas começará se houver uma queixa sobre a violação de qualquer das disposições do Gatt pelas medidas de segurança da cadeia de abastecimento. E de facto pode haver uma violação de cinco diferentes disposições.

O Dr. Wolfgang explicou a possibilidade do réu se agarrar às suas medidas de segurança numa presunção de interesse de segurança, de acordo com o artigo 21. Como nenhuma destas disposições de segurança foi alvo de procedimentos do acordo de disputas perante o painel, os Estados membros da OMC mostraram algum esforço na formulação das medidas de segurança para assegurar o cumprimento dos requisitos do art. 21.

Tendo dito isto, não houve concordância no acordo de disputa, e todos os colegas devem ser convidados a comentar esta questão e textos para benefício de todos. Quanto mais melhor.

A última fase do teste visa assegurar que os estados não abusem do seu direito de protecção de segurança aplicando-a de modo discriminatório contra outros estados membros na restrição do comércio.

O Dr. Wolfgang propôs que os estados membros deviam assegurar a adopção de boas práticas relativamente às ameaças da segurança da cadeia de abastecimento e um modo para assegurar isto seria adoptar um conjunto de normas que estabelecesse regras para a implementação da segurança da cadeia de abastecimento. Todavia, estamos aqui a enfrentar

um novo problema que é o carácter de ligação ou não ligação das regras. Mas isso é outra questão.

Como conclusão final o Dr. Wolfgang destacou a necessidade de perceber as obrigações legais dos acordos da OMC pelos Estados Membros e de desenvolver as medidas de segurança que se podem aplicar com o sistema multilateral do comércio mundial.

Eu, do meu ponto de vista, considero a importância do conhecimento da concessão legal dos acordos da OMC, mas há certamente algo a melhorar e pode-se fazer mais.

Como conclusão geral de todas as apresentações que ouvimos durante esta conferência de dois dias, pode dizer-se que apenas a cooperação internacional a todos os níveis pode ajudar a resolver os problemas da crise financeira que enfrentamos no presente.

* Extraído do original

INTERVENÇÕES DE ENCERRAMENTO

Prof. Eduardo Raposo Medeiros
– Professor Universitário em Economia Internacional e ex. Sub director-geral das Alfândegas

.... quero, em primeiro lugar, justificar porque estou aqui a falar nesta reunião. O professor Andrés Rodhe, amavelmente lembrou-se de eu que tinha sido participante em Guadalajara, na primeira reunião de 2005, e portanto é com muito gosto que formulo estas palavras de agradecimento ao Prof. Andrés Rodhe, ao Presidente do Instituto Interamericano de Fronteras e Aduanas e também agradecer aos representantes dos diversos países aqui presentes e enviar-lhes uma saudação muito especial, aos países da América Latina e aos membros representantes dos países de África de língua oficial portuguesa.

Esta conferência mostrou riqueza do Direito Aduaneiro. O Direito Aduaneiro é multifacetado, é extenso, tem várias incidências internacionais e as regras jurídicas do Direito Aduaneiro, têm, efectivamente um objectivo de um conteúdo de natureza económica. O Direito Aduaneiro, para mim, seria aquele conjunto de regras jurídicas, de mecanismos, de controlos, subjacentes ao comércio internacional e o comércio internacional

é, efectivamente, a grande área de relações comerciais entre nações. Lembrar ainda e propor ao Prof. Andrés Rodhe que na sequência destas reuniões, não se esqueçam de uma abrangência dentro do próprio Direito Aduaneiro, que seria a dos acordos comerciais preferenciais, que existem algumas dezenas e dezenas por todo o mundo e, portanto, isto permitia fazer o estudo comparado do Direito Aduaneiro entre blocos regionais de integração económica.

Estamos a viver uma crise que foi imobiliária, financeira e passou a económica global. Penso pessoalmente, como estudioso da área de economia internacional que os Estados Unidos e a União Europeia, todos estivemos muito distraídos. O Japão, em 1991 (só saindo da crise em 2003) encetou uma crise exactamente pelas mesmas razões da actual. É a bolha especulativa de sobrevalorização das acções, do imobiliário, e esqueceu-se durante treze anos, todo o mundo ocidental não visualizou o que se estava a passar, exactamente no aparecimento de novas bolhas especulativas e que efectivamente depois descambaram e que arrasaram numa grande depressão a nível mundial.

Portanto, há que obter ensinamentos já que há que reflectir em relação ao passado. Os anos 90 do século passado foram muito férteis em crises económicas e esta, penso que nos dará um ensinamento futuro, que é, todos, organizações, estados, políticos, economistas, sociólogos, estarem muito atentos às regras de jogo, por forma a evitar o atropelo, o tropeção sucessivo, em novas crises.

Muito obrigado a todos.



Prof. Ed. Raposo Medeiros

Dr. Alejandro Ramos Gil
- Presidente da ASAPRA (Asociación de Agentes Profesionales de Aduana de las Americas)

... quero em primeiro lugar agradecer ao Presidente do Instituto Interamericano de Fronteras e Aduanas, Alfonso Rojas, pela sua tenacidade em levar adiante a realização desta reunião, apesar dos muitos obstáculos em torno do tema económico e as dificuldades actuais com que se defronta o México. Quero também agradecer à Câmara dos Despachantes de Portugal, Dr. Fernando Carmo, Luis Veiga Pires, Mário Matos Oliveira, por todo o apoio, à Universidade Católica pelo recinto maravilhoso, à Delegação numerosa de Angola que nos surpreendeu e muito em especial aos professores, que com os seus conhecimentos nos mostraram a realidade, neste intercâmbio de ideias.

Recordo que a Asapra, Associação a que presido, comemora este ano, 40 anos e as comemorações terão lugar no local onde se fundou, em Vina Del Mar, no mês de Outubro.

Há 5 anos, um dos catedráticos mais importantes do Direito Aduaneiro Andrés Rodhe, começou a interrogar-se sobre o estado em que se encontra esta ciência no mundo contemporâneo e aí iniciou um sonho. Integrado no mesmo fórum, que os especialistas em Direito Aduaneiro Ibero-americano, para questionar a forma em que o direito aduaneiro deveria ser ou não, um ramo independente do direito fiscal.

Isto foi possível em 2005, em Guadalajara, e aí começou um sonho que posteriormente com a ajuda de Rafael Querol o motivou a fazer em Montevideo, Uruguai, em 2006, o grande acontecimento solidário do pensamento ibero americano em torno do direito aduaneiro e a cooperação para o progresso da integração económica e da segurança internacional.

Mais tarde, o trabalho de Andrés Rodhe continuou em Barcelona, Espanha, 2007, obtendo assim a internacionalização destes encontros e naquela altura estudaram-se em profundidade os novos paradigmas do direito aduaneiro. Assim, em Barcelona cumpriu-se mais um sonho do Prof. Andrés Rodhe, com a criação da Academia de Direito Aduaneiro, cujo objectivo é

promover no mundo, o conhecimento deste ramo, que tanto nos apaixona e nos mantêm aqui reunidos.

De igual forma, no ano passado, realizou-se em Cartagena, Colômbia, Encontro Ibero-americano de Direito Aduaneiro, tratados internacionais em matéria aduaneira.

Desta vez o sonho irá consolidar-se na internacionalização dos encontros e levar adiante o pensamento das línguas ibero-americanas.

Assim surge “Lisboa 2009” que transcende o estudo do direito aduaneiro, muito mais chegado às fronteiras que julgávamos no princípio.

Bem dizem que as grandes empresas nascem de um princípio de um simples sonho. Para mim foi uma honra participar neste sonho, que acredito durará por muitos mais anos, recorrendo a lugares e reunindo os mais prestigiados exponentes de direito aduaneiro ...



Dr. Alejandro Ramos Gil

**Professor Andrés Rodhe Ponce,
– Presidente da Academia Internacional de
Direito Aduaneiro**

... Para a Academia cumpre-se mais um passo, faltam muitos para andar, tivemos hoje o mais puro pensamento jurídico, tanto latino, como alemão, inglês, português, europeu, e é um passo que é um

caminhar comum. Comum, graças à Academia que se encontra toda reunida, 26 países, e creio que este sonho é o sonho de todos. Tenho a certeza de que dentro de um ano nos veremos noutra local do mundo. Obrigado”



**Mário Matos Oliveira
– Vice-Presidente do Conselho Directivo da
Câmara dos Despachantes Oficiais**

“Minhas Senhoras e meus Senhores, Ilustres Participantes, Distintos Professores, Insignes Convidados, foi um enorme prazer receber-vos em Lisboa. Foi um enorme prazer poder ter reunido nesta sala, tanto conhecimento para ser partilhado por aqueles que vivem o seu dia a dia num ambiente aduaneiro. É, portanto, com um misto de alegria e de tristeza também, que me despeço de todos e agradeço a vossa participação. Desejo a todos um bom regresso a vossas casas e as maiores felicidades pessoais e profissionais. Em nome da Organização da Reunião Mundial de Direito Aduaneiro – Lisboa 2009, declaro encerrados os trabalhos.”

(A versão integral desta reunião (4 DVD's) encontra-se disponível na CDO, para quem a solicitar, ao custo da respectiva reprodução.





ALFREDO B. FONSECA
DESPACHANTE OFICIAL, LDA.
ALFÂNDEGA DO PORTO



IMPORTAÇÃO - EXPORTAÇÃO - INTRASTAT

Rua de Pedras Rubras, 123
4470-639 Moreira Mai | Portugal
Telef.: 351.229.419.405/6
Fax.: 351.229.428.901
E-mail: geral@abfdesp.mail.pt

Internacional



- Reunião do CD – Pireu- 20/Janeiro/2009
 - Avaliação da evolução profissional
- Reunião do CD – Roma – 26/Junho/2009
 - Business Plan
- Grécia – 16-17/Outubro/2009
 - Assembleia Geral / Seminário

- Reunião do Board – 2/Dezembro/2009
 - Análise da actividade dos Institutos do Clecat
- Assembleia Geral – 2/Dezembro/2009
 - Eleições
 - Contas
- Conferência – 3/Dezembro/2009
- CITI – 15/Dezembro/2009
 - Disposições de Aplicação do MCC

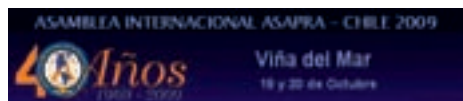


- CITI – 30/Janeiro/2009 – Bruxelas
 - Declaração Sumária
 - M.C.C.
 - Declaração de Exportação
 - A.E.O.
 - Representante Aduaneiro
 - Centralized Clearance/"Self-Assessment"
- CITI - 19 Junho/2009 – Paris
- Assembleia Geral – 25/Outubro/2009



IFCBA | International Federation of Customs Brokers Associations

- Reunião do Conselho – Bruxelas 22/23 Maio/2009
 - Preparação da reunião da Organização Mundial das Alfândegas;
 - Avaliação Profissional da actividade dos customs representatives



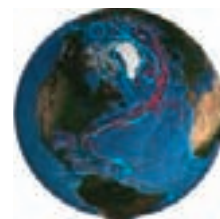
- 19-20-21/Outubro/2009
 - Assembleia Geral
 - Conferência
 - Reunião dos Directores Gerais das Alfândegas

**Em qualquer
circunstância ...**

**... tratamos da
Saúde
aos Despachantes
Oficiais !**



Aspectos Essenciais da Actual Crise Global



Prof. Doutor E. Raposo Medeiros
Professor Universitário em Economia Internacional

1. INTRODUÇÃO

A crise actual é fruto da passagem à segunda etapa da globalização que reflecte a nova moldura da economia mundial, com o predomínio dos seguintes factores:

- Crescimento económico anémico por parte de países desenvolvidos, com envelhecimento da população, desindustrialização, implantação de serviços de fraco dinamismo e não transaccionáveis ao abrigo da concorrência internacional. Em contraponto, surgiram Economias Emergentes crescendo a dois dígitos, com altas taxas de poupança e emprestadoras de capital;
- Agravamento brutal da desigualdade de rendimentos, com uma massa enorme de trabalhadores pobres, em oposição com a ostentação de elites nas áreas política (tráfico de influências) e de gestão financeira e económica *indecentemente ricas* (work rich);
- Excesso de liquidez global, acompanhada do fenómeno do endividamento das famílias, empresas e Estado;
- Movimentos especulativos, de ganância e cupidez, na busca de *activos* de rentabilidade elevada de curto prazo e de risco (não inferior a 20% ao ano).

2. AS ANTERIORES CRISES

Constituindo a globalização financeira a trave mestra da liberalização dos movimentos de capitais, com desregulação financeira (acompanhada dos produtos financeiros derivados) e desintermediação de financiamento, teve como contrapartida a eclosão de crises financeiras.

Assim, a partir da década de 90, surgem várias crises:

- **A Crise do México de 1994** (chamada crise Tequilla): dificuldades de cumprir as obrigações da dívida externa, consequência dos défices acumulados (degradação da liquidez);
- **A Crise do Sudeste Asiático de 1997**: sobre investimento – e excesso de capacidade produtiva, défices das balanças correntes, bolha imobiliária (crise de solvabilidade);
- **A Crise Russa de 1998**: queda bolsista; situação orçamental má; baixa de preços de exportação; depreciação do rublo; sistema bancário descapitalizado; declínio da produção industrial;
- **A Crise Brasileira de 1999**: triangulação do “défice externo – aumento da dívida pública – alta das taxas de juro”; adopção de câmbios flutuantes;
- **A Crise Argentina de 2001**: dívida externa contraída em dólares, com um serviço brutal; desvalorização do peso; perda das poupanças domésticas em mais de 50%; pobreza da classe média.

De entre as crises enumeradas, deve acrescentar-se a **Crise do Japão de 1991** a partir da **Bolha Especulativa Imobiliária**: crescimento negativo e/ou taxas anémicas; deflação; queda de lucros; falência de bancos; défices orçamen-

(1.ª) Obs: Neste quadro geral, Portugal, sem tecido produtivo industrial inovatório e ausência de uma estrutura agrária que produza a subsistência auto-alimentar, com desequilíbrios profundos das balanças comercial e corrente, apresenta-se com sintomas de inviabilidade preocupantes. A ausência de medidas consubstanciadas em plano articulado de médio prazo conduz-nos à inevitabilidade de continuar a crise nacional após a recuperação mundial da economia. Estão abertas várias fracturas, com particular destaque para a pobreza, uma Administração Pública agravada pela ineficiência do PRACE e uma corrupção gigantesca distraidamente não assumida.

tais enormes; endividamento interno forte. A recuperação só começa em 2004, graças a uma tardia recapitalização dos bancos, começada em 1998.

A moral desta dramática história espalhada por vários pontos do mundo, pode sintetizar-se:

- Os EUA e a Europa, não colheram quaisquer ensinamentos **das crises dos outros**;
- A distração de políticos, de bancos centrais e de economistas, determinou o profundo desastre económico e social propagado a diversas partes do mundo.
- Este desastre económico e social, entre outras consequências, contribuiu para o cada vez maior estreitamento da chamada classe média. Repugna ouvir professores universitários (em Portugal), que emigraram do Ensino para outras áreas onde acumulam – **PENSÕES DE MÚLTIPLA BASE** –, receitar medidas de política económica de contenção do precário nível de vida da maioria das pessoas, quando tudo fizeram para se alcandorar a altos patamares. Nisso, falta-lhes credibilidade.

3. AS PRIMEIRAS DIFICULDADES

A primeira manifestação da crise deu-se na área do imobiliário, com começo no Verão de 2007 nos EUA, denominada *crise do subprime*. Este é definido por ser de alto risco, sendo baseado no múltiplo de rendimento do devedor e do valor do empréstimo em relação ao preço de aquisição das casas. Os bancos tinham enveredado por este sector de negócio, facilitando às famílias de baixos rendimentos a compra de residência, aproveitando taxas de juro baixas e diminuto desemprego. Os fundos concedidos pelos bancos ultrapassavam em muito o valor da propriedade (cerca de 25%), descansando os devedores com base na argumentação de que a propriedade imobiliária estava sempre a subir e portanto rapidamente a dívida ficava inferior ao valor do activo. Ora, a **bolha imobiliária** rebentou quando as taxas de juro começaram a subir. Os devedores viram-se impossibilitados de pagar o serviço da dívida – uns entregaram as chaves da casa ao banco; outros assistiram à execução das hipotecas –. O mercado entrou em colapso, os preços caíram e as dívidas ficaram bastante superiores aos valores dos activos. O mercado hipotecário americano, envolvido em alto risco, transmitiu a sua volatilidade aos mercados financeiros, na medida em que os bancos tinham-se financiado através da titularização de garantias hipotecárias, com recurso às CDO (collateralized debt obligations) e dos SIV (special investment vehicles), permitindo alargar os empréstimos. A alavancagem promovida pelos bancos de investimento e a utilização de produtos derivados am-

plificaram o fenómeno. A queda dos preços dos activos que geraram a acumulação de prejuízos, passou para os mercados interbancários e monetários, começando a gerar dificuldades nos grandes fundos de colocação, incapazes de praticarem reembolsos e invocando dificuldades de valorização dos respectivos activos.

Com o desenrolar da *crise do subprime*, e em termos advenientes, assistiu-se à subida dos preços do petróleo e das matérias-primas. A 2 de Janeiro de 2008 o barril do petróleo subia ao patamar dos 100 dólares norte-americanos. Posteriormente, foi sucessivamente aumentando até se fixar em Julho do mesmo ano no limiar dos 150 dólares (a razão de ser desta espiral poderá ser dada pelo crescimento do consumo de países emergentes, como a China e a Índia e ainda por motivos de especulação).

Quanto às matérias-primas, assistiu-se a aumentos significativos dos preços dos alimentos, entre Abril de 2007 e Agosto de 2008. Efectivamente nos mercados mundiais os preços do milho aumentaram mais de 50%, os do trigo e óleos vegetais duplicaram e os do arroz triplicaram. Igualmente assistiu-se a uma alta de preços de outros produtos de base, como o chumbo (mais de 100%), do cobre, da platina, do níquel, da prata, do lítio, do cobalto, do minério de ferro, do carvão e do estanho (a explicação então ventilada foi a do crescimento da economia mundial, em que o World Economic Outlook for 2008 do FMI, concluía que a China, a Índia, o Brasil e a Rússia, representavam 80% do aumento da procura nos últimos cinco anos)⁽¹⁾. Tudo isto trouxe tensões inflacionistas que se desenvolveram a partir da crise do imobiliário e agravou a crise bancária.

Retomando este último tema, recorde-se que no 1º trimestre de 2008, o banco de investimentos **Bear Stearns** foi afectado por graves dificuldades de liquidez, pelo que foi adquirido pelo **Banco JP Morgan Chase** no quadro de uma operação facilitada pelas autoridades americanas. Nos meses seguintes continuou a tendência dos bancos restringirem a cedência de fundos entre si, isso devido às fortes perdas advenientes do colapso do mercado *subprime*.

4. A CRISE FINANCEIRA DE SETEMBRO DE 2008

Nos primeiros sete meses do ano, a contracção do mercado de crédito foi particularmente sentida pelas famílias e pelas empresas, face ao endividamento e diminuição de valores patrimoniais de uns, e deterioração da situação financeira e de rentabilidade por parte de outros.

⁽¹⁾ Outras razões encontram-se na procura de biocombustíveis e o lento crescimento da oferta.

A 15 de Setembro de 2008 dá-se a falência do **Banco Lehman Brothers**, data esta que marca a passagem de uma crise de crédito e de liquidez para uma crise de solvabilidade. A crise financeira foi declarada. Com a imparidade dos activos, a percepção do risco aumentou exponencialmente. Os grandes bancos deixaram de conceder fundos uns aos outros, paralisando o mercado interbancário. Com as dificuldades de financiamento, as restrições ao crédito aumentaram substancialmente. O sistema financeiro ocidental, após décadas de crescimento acelerado, estava em risco eminente de desmoronamento. Em poucas semanas, bancos e seguradoras americanas e europeias entraram em risco de insolvência, resvalando-se para a recessão mundial. Já em 7 de Julho de 2008, o Governo Federal americano surpreendia-se com problemas graves de liquidez das duas maiores seguradoras – a **Freddie Mac** e a **Fannie Mae** – e que forneciam crédito hipotecário (as dívidas ascendiam a 5,3 biliões de dólares sob a forma de títulos). Nesta sequência a Administração teve de intervir, com garantia expressa, e logo depois nacionalizava as duas instituições (este facto representou um choque para o capitalismo de iniciativa privada e talvez por isso a Administração Federal deixou falir o Lehman Brothers, um dos grandes bancos de investimento, com mais de 150 anos de existência). Uma outra intervenção governamental (ainda no fatídico mês de Julho) incidiu na maior seguradora a nível mundial – a AIG – que tinha em carteira 450 mil milhões USD de CDS (Credit Default Swaps), que foi igualmente nacionalizada. A partir de então, os fundos institucionais geridos pelos bancos de investimento sofreram perdas gigantescas, seguido de pedidos de reembolso com vista à fuga para aquisição de títulos da dívida pública (os investidores queriam emprestar ao governo, em vez de efectuarem depósitos ou adquirirem papel comercial). O pânico alastrou de seguida para a Europa (no Reino Unido o banco **Bradford & Bingley** foi nacionalizado, o Halifax-Bank of Scotland foi rapidamente adquirido pelo Lloyds TSB; a Irlanda foi o 1.º país europeu a garantir a totalidade dos depósitos e nacionalizar o Anglo-Irish; o Commerzbank foi salvo na Alemanha; etc.). O reconhecimento das perdas exigia capital.

Como tentativa de ajudar a resolver o problema, surgiu nos EUA o **Plano Paulson** (Secretário de Estado do Tesouro). Criou um fundo no valor de 700 mil milhões USD, com vista a comprar aos bancos os títulos com garantias hipotecárias de alto risco. Em termos práticos, este mecanismo implicava muitas questões e daí que o Congresso o tenha rejeitado.⁽²⁾ Nessa altura, o governo britânico avançou com a

⁽²⁾ Trouble Asset Relief Program. O plano continha uma dose apreciável de risco moral (recompensa da imprudência e da ganância dos gestores ban-

proposta alternativa de injectar dinheiro nos bancos (recapitalização) sob a forma de nacionalização parcial (acções preferenciais do Estado, com manutenção de concessão de empréstimos e restrição de pagamentos de bónus aos gestores bancários).

Com as medidas tomadas pelos bancos centrais, marcada pela intervenção no sistema financeiro (nacionalizações; reorganização drástica; afastamento e punição de gestores; taxas de penalização de crédito; congelamento de dividendos; protecção dos depositantes; ajudas para pagamento da hipoteca por intermédio da Segurança Social), começou uma nova fase – que vai dos finais de *Outubro de 2008* a *Março de 2009* – caracterizada pela recessão económica, aumento brutal do desemprego e quebra das exportações (perturbações de fluxo de créditos comerciais entre países exportadores e importadores).

Depois de Março de 2009, assistiu-se a uma diminuição da volatilidade dos mercados devido à intervenção dos governos e dos bancos centrais. Por exemplo, a Reserva Federal dos EUA lançou mão de um profundo corte na taxa federal de fundos (implicações: taxas de juro baixas sobre o crédito comercial, sobre empréstimos a empresas e sobre o crédito hipotecário; na prática, os bancos reajustaram créditos associados a tipos de risco, o que fez subir os **spreads**), a par de empréstimos directos a instituições bancárias (aliviar a escassez de liquidez) e compra de papel comercial. No tocante à actuação dos governos, a receita Keynesiana esteve presente, através da redução de impostos e investimentos públicos de proximidade.

O afastamento da depressão comunicada à economia real vai levar tempo.....

EM SUMA:

O aparecimento da crise financeira mundial resultou da existência de activos de tipo ilíquido a longo prazo, negociado no mercado de títulos com leilão da taxa (auction-rate securities) onde os sujeitos económicos emprestavam dinheiro a instituições emitentes – chamados vulgarmente bancos de investimento, que na expressão de Paul Krugman foi designado por “**sistema bancário – sombra**” – numa base de longo prazo, mas querendo acesso rápido ao capital emprestado através da *Técnica do leilão* (leilão semanal, onde se disponibilizavam os títulos⁽³⁾ a novos in-

cários). Isso não impediu a abertura de linhas de crédito a que os bancos pudessem recorrer, embora com penalização.

⁽³⁾ Para além dos títulos com leilão a taxas preferenciais, havia outros instrumentos através do mercado de papel comercial garantido por activos com esquema de investimento estruturado, bem como obrigações com opção de venda e notas promissórias à vista com taxa variável.

vestidores que ingressavam para permitir que os investidores já existentes pudessem recolher o seu dinheiro, isto é, obtivessem liquidez).

Quando nesses leilões a insuficiência de tomadores surgiu, o efeito amplificador foi enorme, com um processo de vendas de activos cada vez maior de desavalancagem. Como não se tratava do sistema bancário propriamente dito, não dava lugar à protecção de seguro de depósito (área sem regulamentação). Na verdade, tratou-se de uma grande lacuna no sistema financeiro mundial, ao constatar-se que a regulação prudencial de Basileia II a cargo dos Bancos Centrais não abrangia a totalidade dos bancos (**Bancos de Investimento e Hedge Funds**) a par da falta de transparência das grandes empresas que se dedicavam à notação de riscos.

Tudo isto representou a área de fragilidade do sistema, que conduziu ao **sobreendividamento** (incitado pela massiva titularização dos créditos hipotecários) e à **subavaliação do risco** (perda de informação, com os compradores dos títulos a não percepcionarem o risco inerente por excesso de confiança nas instituições emitentes). Pode dizer-se que o sistema de crédito hipotecário baseado em títulos financeiros contaminou a cadeia do processo de venda disseminada de riscos, sem conexão com o rendimento do tomador do empréstimo hipotecário inicial. Daí o aparecimento de falências, não só da banca de investimentos, abarcando as empresas de seguro de crédito que garantiram a qualidade dos títulos emitidos, bem como a degradação da solvabilidade dos créditos ao consumo. O mecanismo de propagação da crise assentou no comportamento das famílias e das empresas (sobretudo através da diminuição do consumo de bens imediatos e bens duradouros), com queda da actividade e aumento do desemprego.

5. REPERCUSSÕES DA CRISE GLOBAL

i) – Repercussões no Comércio Internacional

A partir da segunda metade de 2008 e ao longo do ano de 2009, deu-se a deterioração dos fluxos do comércio internacional, acompanhados de quedas de produção. Um dos sectores mais fortemente castigados foi o automóvel, apesar de medidas de incentivo ao abate de veículos velhos postos em prática por países europeus e ainda nos EUA. (a exportação automóvel japonesa caiu 18% em 2008).

Numerosas empresas participantes do comércio mundial, utilizando produtos derivados, com o intuito de cobrirem riscos contra possíveis apreciações das suas moedas nacionais, sofreram perdas avultadas. Na primeira metade de 2008, o euro aumentou 7% em relação ao dólar, descendo 14% entre Julho e Dezembro. A libra esterlina, o dólar canadiano e o

won coreano seguiram depreciações notáveis e na 2.ª metade de 2008 perderam largo terreno face ao dólar dos EUA.

As razões da queda das exportações baseiam-se em três motivações, a saber:

- Desaceleração generalizada da procura, com retrocesso de todas as regiões económicas do mundo;
- Existência de um processo de produção, com valor acrescentado em várias nações (peças e componentes), o que reforça a magnitude da contracção;
- Diminuição do financiamento comercial internacional;
- Incremento de medidas de protecção (v.g. importação de pneus chineses por parte dos EUA, recebeu uma taxa de 35% ad-valorem em Setembro de 2009, com a duração de 3 anos, a fim de salvar 7.500 empregos internos).

Por todas estas razões, o volume de comércio de mercadorias cresceu em 2008 2%, face aos 6% de crescimento de 2007.

A evolução percentual a preços constantes do PIB e do comércio por regiões pode ver-se no quadro abaixo:

(Variação Percentual)

	PIB			EXPORTAÇÃO			IMPORTAÇÃO		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Mundo	3,7	3,5	1,7	8,5	6,0	2,0	8,0	6,0	2,0
América do Norte	2,9	2,1	1,1	8,5	5,0	1,5	6,0	2,0	-2,5
EUA	2,8	2,0	1,1	10,5	7,0	5,5	5,5	1,0	-4,0
América Central e do Sul	6,1	6,6	5,3	4,0	3,0	1,5	15,5	17,5	15,5
Europa	3,1	2,8	1,0	7,5	4,0	0,5	7,5	4,0	-1,0
UE (27)	3,0	2,8	1,0	7,5	3,5	0,0	7,0	3,5	-1,0
CEI	7,5	8,4	5,5	6,0	7,5	6,0	20,5	20,0	15,0
África	5,7	5,8	5,0	1,5	4,5	3,0	10,0	14,0	13,0
Médio Oriente	5,2	5,5	5,7	3,0	4,0	3,0	5,5	14,0	10,0
Ásia	4,6	4,9	2,0	13,5	11,5	4,5	8,5	8,0	4,0
China	11,6	11,9	9,0	22,0	19,5	8,5	16,5	13,5	4,0
Japão	2,0	2,4	-0,7	10,0	9,5	2,5	2,0	1,5	-1,0
Índia	9,8	9,3	7,9	11,0	13,0	7,0	8,0	16,0	12,5
Economias Dinâmicas ⁽¹⁾	5,6	5,6	1,7	13,0	9,0	3,5	8,0	6,0	3,5

Hong-Kong; China; Coreia; Singapura; Taiwan

Fonte: OMC

(2.ª) Observação Atinente ao quadro:

1. A Alemanha manteve em 2008 a posição de 1.º exportador mundial, seguido da China, EUA, Japão e Holanda;
2. As exportações da América Latina situaram-se em nível baixo, dado a menor procura de produtos de base com simultaneidade da baixa de preços;
3. As exportações e as importações da Ásia baixaram bastante.

ii) – Repercussões nas Economias Avançadas

Os primeiros anos do séc. XXI marcaram profundamente as economias ocidentais, caracterizando-se por um optimismo generalizado dos agentes económicos e foi patenteado através do acréscimo das despesas de consumo, com crédito fácil e investimento residencial, fazendo com que o preço do imobiliário, entre 2000 e 2007, aumentasse mais de 90% no Reino Unido e em Espanha, e mais de 60% nos EUA. Tudo isto incitou a sobreinvestimentos nas capacidades de produção, em particular na produção automóvel (v.g. os EUA acresceram a capacidade de 55%, entre 1996 e 2006). Com a forte e repentina baixa dos preços dos activos e aperto nas condições de crédito deu-se uma contracção brutal da actividade económica, emoldurada pelos seguintes indicadores:

- Taxas de desemprego evolutivamente a fixarem-se na ordem dos 10%;
- Falências de empresas;
- Redução do investimento;
- Alterações de taxas cambiais;
- Diminuição do preço do crude;
- Subutilização das capacidades das indústrias manufactureras.

Relativamente à Europa Comunitária, constatou-se a maior recessão desde a Segunda Guerra Mundial. A queda de preços do imobiliário foi mais marcada em certos países e pode dizer-se que o choque foi assimétrico. A contracção da actividade económica mostrou as vulnerabilidades da União Europeia, nomeadamente nos seguintes aspectos:

1. Os Estados membros reagiram à crise, adoptando soluções diferentes para problemas análogos. A Comissão Europeia não estava à altura para promover uma política económica comum a todo o espaço. Isto mesmo foi visível no tocante a garantias de depósitos (ora reforço da garantia, ora cobertura ilimitada), o que contribuiu para a alteração da estrutura dos depósitos bancários, com repercussões na confiança. A própria regulamentação e controlo dos mercados financeiros foi ensaiada diferentemente, com falta de consenso na partilha do financiamento das instituições internacionais (toda esta área exige revisão do quadro da estabilidade financeira da UE);
2. A ausência de uma vigilância macro-prudencial de carácter europeu;
3. Falta de rapidez no cálculo das enormes perdas de activos e de recapitalização envolvendo o sistema europeu,



F-REGO - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.

Apt. 439 · Av da República, 740 · 2º s. 23-25 · 4431-967 V. Nova Gaia · Portugal

Tel. +351 22 374 57 60 · Fax +351 22 374 57 69 · geral@frego.pt · www.frego.pt

ESPECIALISTAS NA ÁREA ADUANEIRA E TRÂNSITÁRIOS

como um todo homogéneo. As tensões criadas envolveram importantes défices correntes e orçamentais, a par do endividamento elevado e taxas de crescimento insignificantes.

Em particular, os países membros da UE que nesta entraram nos alargamentos de 2004 e 2007 (nada tinham a ver com os activos tóxicos da crise inicial de 2007) foram bastante afectados devido à queda das exportações e interrupção de entradas de capitais. Os países bálticos obtiveram taxas de crescimento do PIB negativas, em 2009, da ordem dos 10%, e os países da Europa Central na ordem dos 4% negativos. De notar que estes 10 membros da UE não tiveram falências bancárias, devido à dominação da **Banca Estrangeira** que adquiriu a maior parte dos antigos bancos nacionais, privatizados após o final da **era comunista**.

iii) – Repercussões nas Economias Emergentes

A crise económica e financeira atingiu no último trimestre de 2008 as economias emergentes, começando então um recuo das exportações sem precedentes, com simultaneidade no reflexo dos empréstimos bancários e do investimento estrangeiro de carteira. A erosão nas economias emergentes processou-se através de duas vias:

1. A queda da procura de bens de consumo duradoura dos países avançados;
2. A baixa da cotação internacional dos produtos de base.

Trata-se de uma área, sobretudo a asiática, cujo modelo de integração económica mundial se processa através de cadeias de produção voltadas para as exportações. A consequência final traduziu-se por crescimentos negativos para muitas economias emergentes, com excepção da China e da Índia. De notar, todavia, que a crise económica do Sudeste Asiático de 1997 permitiu que os países da região percepcionassem a necessidade de arrecadarem altas reservas cambiais a fim de não ficarem dependentes de instituições financeiras internacionais (FMI e Banco Mundial) e ao mesmo tempo anular a fuga de capitais em momentos de crise. Esta cautela foi notável, amortecendo a crise global.

As reservas de câmbio acumuladas em várias regiões *nos finais de 2009*, podem expressar-se assim:

	Bilhões USD	% do PIB
China	1954	44
Coreia	212	21
Índia	242	20
Países Asiáticos ⁽¹⁾	948	52
Países da Europa Central ⁽²⁾	211	17
Rússia	368	25
Países Exportadores de Petróleo ⁽³⁾	885	21

Fonte: Banco de Pagamentos Internacionais, Basileia

Pelo quadro acima, verifica-se que a China levou ao extremo a acumulação de divisas, conservando haveres liberados em dólares norte-americanos, a par de altos superávits comerciais e subavaliação da moeda, o que tem permitido financiar o défice da balança corrente dos EUA (o efeito último foi alimentar a **bolha imobiliária**).

Na verdade, a regulação monetária e financeira mundial tem estado nas mãos de um duopólio (EUA-China). Os outros países emergentes dispõem, igualmente, de uma forte capacidade de financiamento externo.

6. CAUSAS DA CRISE

O desenrolar da crise global e suas consequências teve causas que se podem sistematizar em dois patamares, a saber:

– Causas Macroeconómicas

Existência prolongada de grandes desequilíbrios mundiais. De um lado países com grandes défices na balança corrente, encabeçado pelos EUA desde os anos 80. Do outro lado, países emergentes com excedentes correntes, a par de elevadas taxas de poupança doméstica, que financiam o primeiro grupo de países. Estes desequilíbrios persistentes projectam-se em relações entre fluxos líquidos de bens e serviços e fluxos de capitais privados, com variações de reservas oficiais.

O outro aspecto macroeconómico fundamental consistiu na baixa persistente das taxas de juro, face ao diminuto crescimento das economias avançadas.

As consequências da política do dinheiro barato consubstanciaram-se na baixa do custo dos empréstimos (expansão do crédito), acréscimo de endividamento e aumento dos preços dos activos;

– Causas Microeconómicas

As vulnerabilidades patentearam-se à volta de certas questões, como a das valorizações dos activos, a gestão do risco, a insuficiência de medidas de vigilância prudencial, bem como a precariedade de quadros normativos. Todas estas disfunções permitiram que o sector financeiro registasse lucros fabulosos de curto prazo, sem olhar a riscos, devidamente acompanhado de falhas de organismos de notação e avaliação, de alavancagem de títulos de dívida e da ganância dos gestores de topo.

(3.^a) Obs.:

(1) Hong-Kong; Indonésia; Malásia; Filipinas; Singapura; Taiwan; Tailândia.

(2) Bulgária; Croácia; Estónia; Hungria; Letónia; Lituânia; Polónia; República Checa; Roménia; Eslováquia; Eslovénia.

(3) Argélia; Angola; Cazaquistão; México; Nigéria; Noruega; Rússia; Venezuela e Países do Médio Oriente.

Este conjunto de causas estiveram presentes nos **Países Avançados** com uma estrutura económica dual: de um lado obtêm lucros da globalização nas áreas das finanças, dos transportes, da aviação e da informática; do outro lado acantonam-se na área de serviços, abrigados da concorrência internacional e com o desaparecimento da classe média industrial. A consequência disso foi a do aumento das desigualdades económicas e sociais. Por outro lado, a onda deflacionista representa uma ameaça recorrente (v.g. crescimentos anémicos; recuo do poder de compra; endividamento; diminuição das classes médias).

7. FINALIZANDO:

O impacto da crise tem sido devastador na maior parte do mundo. Os EUA, subitamente em 2007, mostraram a falta de credibilidade das instituições financeiras americanas. Alcançar de novo a normalidade vai levar vários anos. Mas, no pós-crise dar-se-á a ruptura com o passado recente, nomeadamente nos seguintes aspectos:

1.º **Alargar o Campo da Regulação**

As autoridades da regulação, para além de utilizarem melhor os instrumentos de que já dispõem, terão de adoptar novas medidas sistémicas e de regulação prudencial. Sobretudo se parar o controlo prudencial da regulação do risco sistémico. Incluir na regulação as instituições de intermediação de crédito pela via da titularização (v.g. bancos de investimento), bem como controlar o mercado de produtos financeiros derivados (supervisão de preços e volumes de transacção);

2.º **Diminuição do Predomínio do Dólar**

Será natural que o papel do dólar norte americano, como moeda de reserva, se degrade, passando as reservas monetárias a incluir não só outras várias moedas (cabaz) como direitos de saques especiais (d.s.e., até agora em desuso) e ouro (a China em 2009 aumentou substancialmente o seu stock de metal amarelo). A in-

tensidade da degradação do USD dependerá das ECONOMIAS EMERGENTES;

3.º **Reforço da Análise do Risco de Crédito**

Será crucial introduzir na orgânica dos bancos comerciais, a separação do SERVIÇO DE RISCO (apresentação de garantias adicionais; análise da conjuntura abrangendo o prazo de maturidade; decisão sobre transformação de prazos de vencimento; eventual reforço de FUNDOS PRÓPRIOS; etc.) do SERVIÇO DE CRÉDITO (em Portugal a coincidência de funções faz-se na DIRECÇÃO DE CRÉDITO, envolvendo os sempre presentes **compadrios** na concessão de empréstimos).

A acompanhar tudo isto, terá de haver uma nova transparência de auditores externos e agências de rating.

4.º **Reanálise do Papel dos Bancos Centrais**

Será preciso aprofundar a discussão do papel dos bancos centrais, rompendo com possíveis politizações (um BANCO CENTRAL não pode aceitar do governo tarefas de cálculo de défices orçamentais, matéria de discussão de PARTIDOS).

O próprio combate às **BOLHAS ESPECULATIVAS** terá de ser feito antes do rebentamento e não *à posteriori* como perfilhava Greenspan.

(4.ª) Obs.: Em Portugal o Governo já devia ter solucionado há muito o caso do Banco Privado Português (BPP), inclusive a sua extinção.

Quanto ao Banco Português de Negócios (BPN), que representa uma monumental fraude, torna-se urgente que se explicita o custo fiscal estimado da nacionalização do banco em nome da transparência e confiança. (A Caixa Geral de Depósitos, interveniente na gestão já injectou mais de três mil milhões de euros ainda que com a proclamada neutralidade das operações). Ainda a propósito do BPN deverá ser esclarecido como é que as cotações das acções da SLN foram objecto de mais valias de 130% entre 2001 e 2003, a fim de afastar suspeições de manipulação de mercado.

Lisboa, 16 de Novembro de 2009



Lista de Despachantes Oficiais

ABÍLIO PEREIRA FERREIRA
ACÁCIO AUGUSTO DOS SANTOS E SOUSA
ACÁCIO FRANCISCO JOSÉ PINTO BASTOS REBELO
ADELINO FERNANDO MARQUES PEREIRA
ADELINO INFANTE GOUVEIA
ADÉRITO NUNES MONTEIRO
ADRIANO DE ALMEIDA VALENTE
ADRIANO GOMES PINHAL
AFONSO PINTO DE OLIVEIRA
AGOSTINHO FRANCISCO DUARTE DE BRITO
AIRES PEREIRA DA SILVA LAVOS
ALBANO DE MAGALHÃES DA CUNHA GIL
ALBERTO ALEXANDRE PAIS PIRES
ALBERTO AUGUSTO DA COSTA
ALBERTO CARLOS MARGALHO COUTINHO
ALBERTO FARINHA RODRIGUES
ALBERTO JOSÉ DE SERPA TELLO DE CASTRO
ALBERTO JOSÉ VIEIRA
ALBERTO PINTO DE CARVALHO
ALBERTO PIRES BAPTISTA
ALBINO FERREIRA DE QUEIRÓS
ALBINO MARTINS DOS REIS PRATA
ALEXANDRE ARTUR OERTEL VIEIRA LOBO
ALFREDO BARBOSA DA FONSECA
ALFREDO DA CONCEIÇÃO GARRIDO
ALFREDO MARTINS GONÇALVES DE AZEVEDO
ALFREDO DOS SANTOS MELLA
ALFREDO SOARES FERREIRA
ÁLVARO ADELINO GOMES DE ANDRADE
ÁLVARO FERNANDES CASTELA
ÁLVARO JOAQUIM DOS SANTOS PAULA DOS REIS
ÁLVARO TEVES FRANCO DE LEMOS
AMÂNDIO JOAQUIM DA SILVA PEIXOTO
AMÉRICO CARRETERO GOMES DE AGUIAR
ANDRÉ FILIPE PRATA DE LIMA DE SOUSA PINTO
ANGELO ROSA PIRES
ANIBAL JOSÉ ANDRADE FERNANDES DA SILVA
ANSELMO HENRIQUE DUARTE COUTO
ANTÓNIO ABEL CORUJEIRA
ANTONIO ADELINO TEIXEIRA MOREIRA
ANTÓNIO BARBEDO VIEIRA TINOCO
ANTÓNIO BRAGA BARROS
ANTÓNIO CARLOS COSTA LEAL
ANTÓNIO CARLOS RODRIGUES DO AMARAL
ANTÓNIO COELHO BARBOSA
ANTONIO DIOGO CAVACO
ANTÓNIO DULCÍDIO DA COSTA ALMEIDA
ANTONIO FELICIANO MEDEIROS CALDEIRA
ANTONIO FERNANDES
ANTÓNIO FERNANDES DE ABREU
ANTÓNIO FERNANDO CRISTINA CRUZ E FERRO
ANTONIO FERNANDO DE FREITAS E SILVA PINTO
ANTÓNIO FERNANDO PINTO DE ANDRADE
ANTÓNIO GIL TADEU
ANTÓNIO JOAO FLORINDO CADETE
ANTÓNIO JOAQUIM DE CAMPOS CARVALHO
ANTÓNIO JOAQUIM DA CUNHA LOPES
ANTONIO JOAQUIM MENDONÇA FERREIRA
ANTÓNIO JOAQUIM NEVES MATIAS
ANTÓNIO JOAQUIM SOARES FERREIRA
ANTÓNIO JORGE MONTEIRO MARTINS ALVES
ANTÓNIO JOSÉ CAMPOS CORUJEIRA
ANTÓNIO JOSÉ DELGADO CHAVEIRO
ANTÓNIO JOSÉ FERREIRA SEMEANO
ANTÓNIO JOSÉ DOS SANTOS PATRÍCIO

ANTONIO JOSE SIMOES DE ALMEIDA
ANTÓNIO LUÍS MOREIRA DIAS
ANTÓNIO LUÍS SANCHES LUÍS
ANTÓNIO MADEIRA CASTELO BRANCO
ANTÓNIO MANUEL DE BARROS RODRIGUES
ANTÓNIO MANUEL BRAGANÇA RIJO
ANTONIO MANUEL RODRIGUES FERNANDES
ANTÓNIO MANUEL DOS SANTOS LADEIRAS
ANTÓNIO MARIA MAGRO ROSA
ANTÓNIO MENDES DUARTE
ANTÓNIO MIGUEL CONDEÇA BAIÃO
ANTÓNIO MIGUEL NOGUEIRA CARDOSO
ANTÓNIO MIGUEL DOS S. RODRIGUES FERNANDES
ANTÓNIO MOREIRA DA COSTA RAMOS
ANTONIO MORGADO MACEDO
ANTÓNIO NEVES PINTO
ANTÓNIO OLIVEIRA RIBEIRO
ANTÓNIO DE OLIVEIRA RODRIGUES CIRNE
ANTÓNIO PEREIRA DA CUNHA
ANTONIO PEREIRA LOPES
ANTÓNIO DA ROCHA TEIXEIRA
ANTÓNIO RODRIGUES MARQUES
ANTÓNIO ROSA NUNES
ANTONIO ROSA DOS SANTOS
ANTÓNIO SARAIVA VILAÇA
ANTÓNIO DA SILVA MARTINS CARNEIRO
ANTÓNIO DA SILVA PRATES
ANTÓNIO SIMÕES GODINHO
ANTONIO SIMOES DA SILVEIRA
ANTONIO DA VEIGA FREIRE
ANTONIO VITAL D'ALMEIDA ROSADO
ANTONIO VITOR DE MESQUITA FERREIRA
ARLINDO ANTONIO M. RODRIGUES DE ALMEIDA
ARLINDO NUNES CASTELÃO
ARMANDO ALBERTO SIMOES PEREIRA
ARMANDO AUGUSTO TROVISCO AIRES
ARMANDO LUÍS BORGES MESQUITA
ARMANDO RIBEIRO DE ANDRADE
ARMANDO DA SILVA AMARAL
ARMENIO SIMOES DA SILVEIRA
ARMINDO DA CONCEIÇÃO ESPERANÇA
ARMINDO CORREIA LEITE
ARTUR JOSÉ DE OLIVEIRA FERREIRA DA VINHA
ARTUR MARQUES RODRIGUES
ATILIO LOURENÇO MESQUITA GUERRA
AUGUSTO ISMAEL BEIRÃO VIEIRA
AUGUSTO MARTINS VIEGAS
AUGUSTO DA SILVA QUINTAS
AVELINO PEIXOTO FEIO DE AZEVEDO
AVELINO RIBEIRO DOS SANTOS VEIGA
BALTAZAR RODRIGUES PEDROSA E CASTRO
BASÍLIO ALEXANDRE DA SILVA OLIVEIRA
BELARMINO FERNANDES JOAQUIM
BENJAMIM VALENTE
BERNARDINO GERALDES DOS SANTOS
BERNARDO MARIA DE SOTTOMAYOR NEUPARTH
CAMILO ARMANDO DE SOUSA OLIVEIRA
CÂNDIDO JOAQUIM LIMA DA SILVA GRAÇA
CANDIDO JOSE MENDES MAURICIO
CARLOS ALBERTO BALEIA MATIAS
CARLOS ALBERTO BAPTISTA MARTINHO
CARLOS ALBERTO CONSTANTE DOMINGUES
CARLOS ALBERTO DA COSTA MARQUES
CARLOS ALBERTO COSTA RIBEIRO COUTO
CARLOS ALBERTO DIAS AMADO

CARLOS ALBERTO DIAS VAZ DE MEDEIROS
CARLOS ALBERTO DE JESUS MARQUES
CARLOS ALBERTO LOPES CORREIA
CARLOS ALBERTO DE OLIVEIRA DUQUE
CARLOS ALBERTO PEREIRA FERNANDES
CARLOS ALBERTO PIRES LEMOS
CARLOS ALBERTO ROCHA ALVES
CARLOS ALBERTO ROSA DOS SANTOS
CARLOS ALVES COELHO FARIA
CARLOS ANTÓNIO CHAMBERS DE SOUSA PINTO
CARLOS CIPRIANO DA COSTA
CARLOS JORGE ILHA GUEDES DA SILVA
CARLOS JORGE DOS SANTOS RODRIGUES
CARLOS LUIS PEREIRA
CARLOS MANUEL DO AMARAL VIDEIRA
CARLOS MANUEL CORREIA MARQUES
CARLOS MANUEL DAMAS PELADO
CARLOS MANUEL GÓIS DOS SANTOS
CARLOS MANUEL DE JESUS FERNANDES
CARLOS MANUEL PEREIRA DOS REIS
CARLOS MANUEL PONTE JÚLIO
CARLOS MANUEL ROLO BEATO
CARLOS PEREIRA DA SILVA
CARLOS ROBERTO VILHENA O. ANDRADE BOTELHO
CASTOR JOAQUIM CALDEIRA SANTANA
CELESTINO PEDRO RAMOS
CESÁRIO GUILHERME FERREIRA
CLAUDEMIRO DE MAGALHÃES GUEDES DA SILVA
DANIEL DA COSTA RODRIGUES
DANIEL DOS SANTOS BRANCO VASCO
DANIEL DA SILVA BASTOS
DAVID MANUEL DE ABREU
DAVID MANUEL BASÍLIO DE PINHO
DELFINO LEITE DA COSTA OLIVEIRA
DELFINO MANUEL DA COSTA OLIVEIRA
DIOGO ALBERTO CASAIS F. MAGALHÃES
DOMINGOS ANTÓNIO NEVES PINTO
DOMINGOS JOSÉ DE SOUSA VALENTE
DOMINGOS MONTEIRO XAVIER
DUARTE VELADA ROSADO
EDMUNDO JOSÉ DIAS DOS SANTOS
EDUARDO FILIPE DE ANDRADE CONRADO
EDUARDO JOSÉ DE SOUSA
EDUARDO MANUEL A. DOS SANTOS PEREIRA
EDUARDO MANUEL CHAMINÉ POÇAS FERREIRA
EDUARDO MARTINHO CONCEIÇÃO
EDUARDO DA SILVA RANGEL
ELEUTERIO DA CRUZ SERRANO
ELISIO NOGUEIRA CARDOSO
EMÍLIO LUÍS CARVALHO DE ALMEIDA
EMILIO MANUEL DA SILVA CORRÊA
ERNESTO MANUEL O. DA SILVA RELVAS
EUGÉNIO MORGADO BARRÃO DA SILVA
EURICO ARNALDO DE SOUSA E MENEZES
FELISBERTO DUARTE FERREIRA DA SILVA
FERNANDA MARIA R. CASTANHEIRA MENDES
FERNANDA DA SILVA ARAÚJO
FERNANDO ALBERTO DOS SANTOS LOYO
FERNANDO ALFREDO DOS SANTOS GONÇALVES
FERNANDO DE ALMEIDA MOUTA
FERNANDO DE ALMEIDA NOGUEIRA
FERNANDO ANTÓNIO AMARO DOS SANTOS
FERNANDO AUGUSTO CARDOSO MOREIRA
FERNANDO BENTO DOS SANTOS MARQUES
FERNANDO CARLOS DE ALMEIDA PINHEIRO

FERNANDO CARLOS D. DA CERVEIRA PINTO
 FERNANDO CARVALHO PEIXOTO
 FERNANDO CÉSAR BATALHA LOPES PEDROSA
 FERNANDO DIAS MOREIRA
 FERNANDO DIAS DOS SANTOS
 FERNANDO DUARTE FERREIRA BARATA
 FERNANDO DA ENCARNÇÃO CARRILHO
 FERNANDO EUGENIO DE ABREU
 FERNANDO GONÇALVES DIAS
 FERNANDO JORGE F. DA CERVEIRA PINTO
 FERNANDO JOSÉ PINTO COELHO
 FERNANDO JOSÉ DA SILVA PINTO COELHO
 FERNANDO LOPES ROSA
 FERNANDO LUÍS SILVA TAVARES
 FERNANDO MANUEL DO CARMO
 FERNANDO MANUEL CARVALHO ALMEIDA
 FERNANDO MANUEL FERREIRA CARDOSO
 FERNANDO MANUEL PEREIRA TAVARES
 FERNANDO MANUEL RIBEIRO DE CASTRO
 FERNANDO MANUEL RIBEIRO DA COSTA
 FERNANDO MANUEL DA SILVA P. CANASTRO
 FERNANDO MANUEL DE S.DOS S. CLAUDINO
 FERNANDO MARIO FERREIRA BICHO
 FERNANDO MORAIS DE ALMEIDA AGUIAR
 FERNANDO DE OLIVEIRA DOMINGUES
 FERNANDO OLIVEIRA DA SILVA
 FERNANDO DO REGO DE AMORIM
 FERNANDO REIS DINIZ
 FERNANDO DE SOUSA LOPES
 FERNANDO VENTURA LAGE
 FRANCISCO ANTÓNIO VAZ RATO VIDINHA
 FRANCISCO FERREIRA DA SILVA
 FRANCISCO MANUEL TEIXEIRA QUINTAS
 FRANCISCO DE PAULA ALMEIDA T. DE SENA
 FRANCISCO VARANDAS FERNANDES
 GABRIEL CESAR DAS NEVES COELHO
 GUILHERME DE JESUS ESTRIGA ARRANHADO
 GUILHERME JOSÉ AZEVEDO MESQUITA
 HAMILTON MANUEL DE O. MARQUES MAIO
 HÉLDER MANUEL A. DOS SANTOS PEREIRA
 HÉLIO MAURI CARVALHO PEREIRA
 HENRIQUE CARLOS CANELAS DE OLIVEIRA
 HENRIQUE JOSE DO CARMO TEIXEIRA GRÁCIO
 HERCULANO JOSÉ POMBINHO
 HERMÍNIO JOSÉ MONTEIRO CAETANO
 HERNANI JOSE SANTANA DA CONCEIÇÃO
 HILÁRIO RODRIGUES PACHECO
 HUMBERTO HILARIO PINTO
 HUMBERTO RESENDES DE MELO
 ILDA MARIA DE JESUS MONTEIRO
 IVO CANDEIAS ANICETO
 JACINTO CABRAL TRAVASSOS
 JAIME CASTANHEIRA MENDES CORREIA
 JAIME PEREIRA GREGORIO
 JAIME SIMÃO CARNEIRO
 JERONIMO GONÇALVES PEREIRA ANTUNES
 JOAO ALVES FEVEREIRO
 JOAO ANTONIO DA SILVA ALMEIDA
 JOAO ANTONIO DE SOUSA
 JOÃO AUGUSTO LOPES PALA
 JOAO BALTAZAR SILVA CARMONA
 JOAO BARATA FERNANDES
 JOAO CARLOS FREIRE DE OLIVEIRA
 JOÃO CARLOS PESSOA ALVES GARCIA
 JOAO CARLOS RIBEIRO DE SOUSA MAGALHÃES
 JOAO CARLOS DA SILVA MELO DE SOUSA
 JOÃO DA CRUZ TEIXEIRA GONÇALVES
 JOÃO EMÍLIO PIMPÃO CARQUEIJA
 JOAO GUILHERME PEREIRA RODRIGUES
 JOAO HERCULANO RIBEIRO DE ARAGAO
 JOÃO JOAQUIM MARTINS CASTANHEIRA
 JOAO JORGE SILVA DE LA FERIA

JOAO JOSE FERREIRA DE MOURA BOTAS
 JOAO JOSE LORDELO TEIXEIRA
 JOÃO JOSÉ ROSA GUERRA
 JOAO LUCIO DA COSTA LOPES
 JOAO LUIS FERNANDES FERREIRA
 JOÃO LUÍS DE FREITAS RODRIGUES
 JOAO LUIS MANTA PEREIRA
 JOAO LUIS DA SILVA LEMOS VALENTIM
 JOÃO LUÍS DE SOUSA ABREU
 JOAO MANUEL DE LIMA CASQUEIRO HADERER
 JOAO MANUEL DE OLIVEIRA COUTO
 JOÃO MANUEL PARREIRA MOURA MARQUES
 JOAO MANUEL PIRES
 JOÃO MANUEL RIBEIRO SOBERANO
 JOÃO MANUEL RIBEIRO TEXUGO DE SOUSA
 JOAO MARGARIDO CRUZ PINTO DOS REIS
 JOAO MARIA DO CARMO GOMES PELOTAS
 JOAO MARIA MARTINS BAIONETO
 JOAO MENDONÇA CORREIA
 JOAO PAULO SALGADO FERNANDES LOPES
 JOÃO PEDRO NEVES DA CUNHA FERREIRA
 JOÃO PEDRO DE OLIVEIRA PARALVA
 JOÃO PEDRO SANTOS DE ALMEIDA
 JOÃO ZULMIRO FERREIRA DE OLIVEIRA
 JOAQUIM ANTÓNIO FERREIRA DE MATOS
 JOAQUIM ANTONIO LOPES BRAGA
 JOAQUIM ANTÓNIO NUNES REBORDÃO
 JOAQUIM DE BRITO MENDES
 JOAQUIM CARDOSO CORREIA
 JOAQUIM FERNANDES DE ABREU
 JOAQUIM GALEGO BRANCO ALAS
 JOAQUIM JOSE PARREIRA FRAGOSO
 JOAQUIM DE LIMA MOREIRA VAZ
 JOAQUIM MARIA DA COSTA
 JOAQUIM MARQUES
 JOAQUIM ROSA GONÇALVES
 JOAQUIM TEIXEIRA DE CARVALHO BRITES
 JOEL PENEDO MARQUES DUARTE
 JORGE AFONSO CARDOSO F. PINTO DE OLIVEIRA
 JORGE ALBERTO DA SILVA OLIVEIRA
 JORGE BARNABÉ ALEMAO REBELO
 JORGE LEAL REBELO VIEIRA
 JORGE MANUEL DE ARAUJO TEIXEIRA
 JORGE MANUEL FRANCO RODRIGUES BARATA
 JORGE MANUEL SARAIVA BRANDAO
 JORGE MANUEL DA SILVA FERREIRA DE BRITO
 JORGE MARTINS DIONISIO
 JORGE MOREIRA RAPOSO
 JORGE PRIMO PINTO SOROMENHO
 JOSÉ AGOSTINHO RODRIGUES JORGE
 JOSE ALBERTO CAMPOS COSTA
 JOSE ALFREDO SILVA AGULHEIRO
 JOSÉ ANTÓNIO FERNANDES FERREIRA
 JOSÉ ANTÓNIO GUEDES VAZ DE SÁ CARNEIRO
 JOSÉ ANTÓNIO MARQUES ANTUNES
 JOSE ANTONIO DOS SANTOS RUIVINHO
 JOSE ANTONIO DA SILVA QUINTAS
 JOSÉ ANTÓNIO SOARES ARRUDA
 JOSÉ AUGUSTO ALVES BARROSO MANTA PEREIRA
 JOSE AUGUSTO CABO VERDE MENDES
 JOSE AUGUSTO LOURO ESPERANÇA
 JOSE AUGUSTO RODRIGUES GOMES
 JOSE AUGUSTO DA SILVA PATO
 JOSE BARROS DA ROCHA
 JOSE CARLOS CARRILHO PINTO
 JOSE CARLOS DA SILVA FILIPE
 JOSE EDUARDO LEAL MOITA
 JOSE FERNANDO FERREIRA MARTINS
 JOSÉ FERNANDO DE JESUS TEIXEIRA DOMINGUES
 JOSE FERNANDO PINTO DE ALMEIDA OLIVEIRA
 JOSE FERREIRA DE MORAIS ANTAS
 JOSÉ FILIPE ROBALO

JOSE DA FONTE E CASTRO
 JOSÉ GATO DOS SANTOS
 JOSÉ DA GRAÇA CARRILHO MATOS
 JOSE HENRIQUES FERNANDES LOPES
 JOSE HENRIQUES DOS SANTOS
 JOSE INACIO DA COSTA LOPES JUNIOR
 JOSÉ INÁCIO RAMADA LEITE COSTA LOPES
 JOSÉ DE JESUS DOS SANTOS ROSA
 JOSE JOAO BRAS MATIAS
 JOSE JOAO RODRIGUES CENTENO
 JOSÉ JÚLIO ROMA DE ANDRADE
 JOSE JUSTINO VEIGA DA SILVA
 JOSÉ LAMEIRAS DE SOUSA
 JOSE LUIS DA CONCEIÇÃO RODRIGUES LEMOS
 JOSÉ LUÍS MARTINS DE FREITAS
 JOSE LUIS OLIVEIRA QUELHAS
 JOSE LUIS PINHO FERREIRA
 JOSE MACHADO MIRANDA
 JOSE MACHADO DA SILVA
 JOSE MANUEL DE ALMEIDA MARQUES
 JOSÉ MANUEL BAPTISTA TECEDERO
 JOSE MANUEL DINIZ MARIA
 JOSÉ MANUEL GUIMARÃES DA COSTA
 JOSÉ MANUEL HENRIQUES FORTUNATO
 JOSE MANUEL DE LEMOS MARQUES SOBREIRO
 JOSE MANUEL DA LUZ MARANHAS
 JOSE MANUEL MENDES DE CARVALHO
 JOSE MANUEL PEIXOTO PAIS
 JOSE MANUEL DOS SANTOS DE MORAIS ANTAS
 JOSÉ MANUEL DA SILVA CRISTÓVÃO
 JOSE MANUEL DA SILVA GONÇALVES SOBRAL
 JOSÉ MANUEL VIEIRA RIBEIRO
 JOSÉ MANUEL XAVIER RIJO
 JOSE MARIA ALVES MARTINS DOS SANTOS
 JOSE MARIA GODINHO ESPIRITO SANTO
 JOSE MARIA DA SILVA SOARES RIBEIRO
 JOSÉ MARIANO LAPA BATISTA
 JOSE MIGUEL DA SILVA COSTA
 JOSE DO NASCIMENTO CANDEIAS CUSTODIO
 JOSE OSCAR DE MACEDO ALVES
 JOSE DE PAIVA LIMA
 JOSE RAMOS MARTINS
 JOSE RIBEIRO ALVES
 JOSE DA ROCHA MONTEIRO
 JOSE RODRIGUES SOARES
 JOSÉ SANTOS FERREIRA
 JOSÉ DA SILVA NUNES
 JOSÉ SILVINO MAGALHÃES DE SOUSA
 JOSE VIDEIRA MARQUES
 JOSÉ VIEIRA FERNANDES PALHA
 JÚLIO ADELINO ALVES NOGUEIRA
 JULIO ANTONIO ASCENÇÃO CACHAPA
 JULIO DINIS ESTEVES PEREIRA
 JÚLIO VARELA MONTEIRO CONCEIÇÃO
 LUCÍLIA MARIA CRISTÓVÃO NUNES DE JESUS
 LUDGERO AGOSTINHO LUIS
 LUÍS ALBERTO BARROS DA SILVA
 LUIS AMANDIO DUARTE DA SILVA BOUCEIRO
 LUIS ARTUR PEREIRA DE ALMEIDA
 LUÍS AUGUSTO ALMEIDA NOGUEIRA
 LUIS AUGUSTO DUARTE
 LUIS DE DEUS
 LUIS FERNANDO DA VEIGA PIRES
 LUIS FILIPE ENGENHEIRO DOS SANTOS
 LUIS FILIPE DOS SANTOS LANÇA DA SILVA GOMES
 LUIS FILIPE DE VILHENA DE ANDRADE BOTELHO
 LUIS DE JESUS RODRIGUES
 LUÍS JORGE XAVIER RIJO
 LUIS MANUEL JESUS DA COSTA
 LUÍS MANUEL DA SILVA MESSIAS
 LUIS ORNELAS GLÓRIA
 LUIS DA PURIFICAÇÃO MERINO

LUIS SILVA DA CUNHA GONZAGA
 LUIS VALDOMAR DA SILVA SANTOS PEDROSA
 MANUEL AIRES BRILHANTE SOBRAL
 MANUEL ALVES SIMOES
 MANUEL ANTERO PEREIRA DOS SANTOS
 MANUEL ANTONIO LADEIRAS
 MANUEL ANTUNES DO AMARAL
 MANUEL AUGUSTO ADRIANO MAYER RAPOSO
 MANUEL AUGUSTO ROCHA
 MANUEL AUGUSTO DE SOUSA PEREIRA
 MANUEL DUARTE MEIRELES BELEZA ANDRADE
 MANUEL FELISBERTO DA ENCARNACÃO
 MANUEL FERNANDES TAVARES
 MANUEL FERNANDO BRAGANÇA RIJO
 MANUEL FERNANDO CARVALHO PEIXOTO
 MANUEL FERNANDO LOPES
 MANUEL FERNANDO PEREIRA CRESPO
 MANUEL FERREIRA DE MORAIS ANTAS
 MANUEL JOAO REISINHO BELEZA DE ANDRADE
 MANUEL JOAQUIM DE AMORIM NUNES
 MANUEL JORGE AZEVEDO SOUSA
 MANUEL JORGE DOMINGUES TEIXEIRA
 MANUEL JOSE SOUSA SOUTO DEL RIO
 MANUEL LIMA MONTEIRO
 MANUEL LUIS DA SILVA CUNHA E COSTA
 MANUEL MARQUES DE SOUSA
 MANUEL MARTINS LEAL DA COSTA
 MANUEL MONTEIRO DA SILVA
 MANUEL MOREIRA PINTO
 MANUEL OLIMPIO EVANGELISTA P. RAMOS
 MANUEL PEDRO VIEIRA FONTES
 MANUEL RAUL GOUVEIA TEIXEIRA
 MANUEL DOS SANTOS PEREIRA
 MANUEL VICENTE COELHO DE ALMEIDA
 MARCO PAULO DA PURIFICAÇÃO TEIXEIRA
 MARIA CRISTINA VITORINO DE CASTRO
 MARIA JULIA AMARO FERNANDES DE CARVALHO
 MARIA MADALENA DOS S. NOGUEIRA CARACOL
 MARIO ALCINO MENDES DE OLIVEIRA
 MÁRIO ALEXANDRE ALVES JORGE
 MÁRIO ANTÓNIO ROSA DE MATOS OLIVEIRA
 MARIO AUGUSTO DE AGUIAR BARRELA
 MARIO AUGUSTO NETO BARROCA
 MARIO CELESTINO DE FREITAS D. D'ALMEIDA
 MARIO FERNANDO BAPTISTA DA COSTA
 MARIO FERNANDO DA SILVA SIMOES
 MARIO GABRIEL DOS SANTOS B. CARDOSO
 MARIO NUNES MENDES
 MARIO DE SOUSA FERREIRA DE BRITO
 MARIO DE SOUSA GONÇALVES
 MARIO VASCO CANHAO PAIXAO
 MILITAO ANTONIO MONTEIRO CANDEIAS
 NELSON AUGUSTO LOPES BATALHA
 NELSON OSCAR DE SOUSA PINTO
 NORBERTO DIAS DOS SANTOS
 NUNO AFONSO CARDOSO F. PINTO DE OLIVEIRA
 NUNO GABRIEL FERREIRA DE MESQUITA PIRES
 NUNO MANUEL MORENO DE EÇA BRAAMCAMP
 NUNO DE MESQUITA GABRIEL DOS S. PIRES
 ORBÍLIO AUGUSTO GONÇALVES LOPES
 ORLANDO ESPIRITO SANTO ALVARES
 ORLANDO JORGE FERREIRA CARNEIRO ZAGALO
 ÓSCAR CARNEIRO JALES
 OSCAR FERNANDO VALENTE VELUDO
 PAULA MARIA RAMADA LEITE DA C.L.S.VICENTE
 PAULO JORGE DE GUSMÃO TEIXEIRA
 PAULO JORGE MAIO DE ANDRADE
 PAULO JORGE MENDES PIRES
 PAULO JOSE BORGES DE LIMA
 PAULO RICARDO FIGUEIRA FERREIRA
 PAULO RUI FELIX VARGAS DA COSTA
 PAULO SÉRGIO DOS SANTOS GOUVEIA

PEDRO MANUEL BALTAZAR FONTOURA
 QUINTINO COSTA VELHO
 REINALDO LUCAS DE CARVALHO
 RICARDO JOAQUIM DE V. PEIXOTO GUIMARAES
 RUI ACACIO MARQUES RODRIGUES DE ALMEIDA
 RUI ALBERTO DA SILVA SIMOES
 RUI ALBERTO VENTURA MANGERIÇÃO
 RUI ALEXANDRE LEITAO DA ANUNCIAÇÃO
 RUI FILIPE CASTELA RAMOS PEREIRA
 RUI HELDER DA COSTA SANTOS
 RUI JOAQUIM AZEVEDO PEREIRA
 RUI JOSÉ AZEVEDO DE OLIVEIRA
 RUI MANUEL MARTINS RIBEIRO
 RUI MENDES FERREIRA
 RUI PAULO DOS SANTOS CASIMIRO
 RUI PEREIRA PATO
 RUI SOARES FERNANDES
 SECUNDINO CRISTÓVÃO B. ALVES DE QUEIRÓS
 SIMÃO PEDRO FERREIRA CABRAL NEVES
 SÓNIA CRISTINA RIBEIRO A. FEVEREIRO LATAS
 TEODORO JOSÉ MIGUEL LEOTE
 TERESA DIAS VIDINHA
 VALDEMAR LUIS DA COSTA

VASCO DE ALMEIDA
 VASCO CANTARILHO DA CONCEIÇÃO VERDES
 VICTOR HUGO LEMOS DA COSTA ANTUNES
 VILMARO RIBEIRO DE QUEIROS
 VITOR HUGO CÂNDIDO DUARTE
 VITOR MANUEL ALVES R. DOS SANTOS
 VITOR MANUEL OSORIO GEADA
 VITOR MANUEL DOS SANTOS MARQUES
 ZACARIAS MALHEIRO DA SILVEIRA
 ZELIO MANUEL MOTA DE CARVALHO

FALECIMENTOS

ALBERTINO FERREIRA DA SILVA
 JOÃO MANUEL RODRIGUES CANELAS
 JOÃO PEDRO DA ROCHA BARROS
 JOSÉ ARNALDO DE S.TUNHAS MAYAN COSTA
 MÁRIO DO NASCIMENTO GOMES
 NELSON RAUL DOS SANTOS FERREIRA

NOVOS DESPACHANTES

BERTO MONTEIRO DE OLIVEIRA
 CARLOS ALBERTO DA COSTA MARQUES



porto seguro para os seus negócios

Protegemos a sua empresa
 através da gestão do risco
 de crédito dos seus clientes
 nacionais e internacionais

Líder destacado em Seguro de Créditos e Caução em
 Portugal, integrado num dos maiores grupos
 financeiros nacionais (BPI) e no líder mundial de
 seguro de créditos (Euler Hermes – grupo Allianz).

 **COSEC**
 Companhia de Seguro de Créditos, S.A.

www.cosec.pt número azul 808 201 269

Reflectindo

Não podemos ignorar que os últimos tempos não se têm mostrado risonhos, a todos os níveis, e muito especialmente no respeitante à economia, por implicação da crise por todos conhecida.

Por isso, convido todos os Colegas a reflectirem no que foi referido pelo Doutor Alfonso Rojas G. de Castilla, Presidente do "Instituto Interamericano de Fronteras y Aduanas", durante a Reunião Mundial de Direito Aduaneiro, realizada em Lisboa:

"Como académicos ou como profissionais aduaneiros, temos de aprender a lição de tudo o que enumerei.

Seria um erro imperdoável, fazer como noutros sectores, que nunca quiseram assumir mudanças.

Vamos em frente movendo-nos, para estarmos preparados, e aproveitar ao máximo este encontro, onde encontraremos as ferramentas e os conhecimentos para analisar, debater e imaginar o futuro nesta matéria. Muitas vezes pensamos que o melhor é o conhecido, o actual, e não queremos aventurar-nos à mudança nem sair da nossa zona de conforto. Muitas vezes pensamos assim. Mas se temos a oportunidade de sermos melhores e termos um comércio mais competitivo, não devemos desaproveitar os poucos momentos.

As épocas de crise ensinam-nos a trabalhar melhor e ser mais eficientes."

Reflectamos todos.



*Com a amizade do
Fernando Carmo*

BES@expressBill

NOVO PRODUTO BES EXPRESS BILL

100% é o número da serenidade empresarial. É a garantia que o BES lhe dá que, depois de aderir ao BES Express Bill, todos os pagamentos e recebimentos serão feitos pelo valor acordado, sem atrasos, sem dúvidas e sem problemas. Basta introduzir uma ordem de pagamento a prazo no BESnetwork (disponível 24 horas por dia), que o valor e a data de liquidação ficam garantidas pelo BES. Dada a instrução de pagamento, o vendedor é imediatamente notificado por mail, sms ou pelo BESnetwork. Tanto o comprador como o vendedor podem gerir a transação online de forma simples e segura. O BES Express Bill é um serviço facilitador de negócios. Mais um serviço do banco líder no segmento de empresas.

Consulte a demonstração em www.bes.pt/empresas.
O BES tem os melhores números para as empresas.



**BES EXPRESS BILL
QUEM DIZ QUE
PAGA, PAGA.
QUEM ESPERA
RECEBER, RECEBE.**



**BANCO
ESPIRITO
SANTO**



**CÂMARA
DOS DESPACHANTES
OFICIAIS**



IFCBA

International Federation of Customs
Brokers Associations



GLECAT



CONFIAD

Confederação Internacional
de Despachantes Oficiais

