

Assunto: Consulta Pública Relativa ao Estudo sobre Concorrência no Sector Portuário

Forte da Barra, 4 de setembro de 2015

Vêm, por esta via, a APA - Administração do Porto de Aveiro, S.A. e a APFF - Administração do Porto da Figueira da Foz, S.A., intervir no âmbito da consulta pública a que a Autoridade da Concorrência submeteu o *Estudo sobre Concorrência no Setor Portuário*.

Nesta pronúncia não nos iremos deter nos aspetos que merecem concordância, mas intervir naqueles que merecem discordância, na forma ou no sentido.

O relatório propõe algumas recomendações generosas que constituem, de há muito, objetivos que permanecem inatingíveis: o estabelecimento de um conjunto de indicadores de desempenho comuns ao sector portuário; a garantia de que ganhos num ponto da cadeia se transmitem, em cascata, ao longo desta. São utopias que há muito se perseguem sem encontrar o modo de o fazer. Aqui o Estudo não avança qualquer caminho que permita alcançar o objetivo enunciado.

Uma limitação do Estudo é tratar de um mesmo modo todas as atividades portuárias, sem cuidar de distinguir situações que não são similares.

Um aspeto que o Estudo não aborda, e que tem consequências na forma como o mesmo se desenvolve e nas conclusões a que chega, é o dos investimentos que a competitividade da atividade portuária implica, com a necessária quantificação, para depois definir o que competirá a cada entidade assegurar. Ou seja a definição do modelo de financiamento do sector. De acordo com as orientações mais recentes o investimento deverá ser assegurado por agentes privados, com exceção das infraestruturas consideradas de carácter geral, associadas às acessibilidades marítima ou terrestre. Esta orientação não é abordada no relatório, naquilo que se considera uma lacuna que importa colmatar, dadas as consequências que desta opção resultam quanto ao financiamento da atividade.

Por diversas vezes o texto do Estudo refere que a concorrência inter portos é prejudicada devido aos custos do segmento da cadeia de transporte de ligação aos portos. Com o devido respeito, este argumento não será válido, pois há unidades de produção ou consumo equidistantes de dois portos e, assim, este argumento tende a surgir como uma defesa apologetica da concorrência intra porto, mesmo que com o prejuízo do rigor da análise.

No que às concessões diz respeito, distinguir-se-ão os serviços complementares dos da movimentação de cargas.

Nos serviços não se encontra, à partida, qualquer óbice, a que sejam liberalizados os rebocadores, a pilotagem, a amarração de navios. Mas é necessário que haja empresas interessadas no exercício da atividade num regime de livre concorrência. Ora tal só sucede quando os níveis de tráfego são suficientes para rentabilizar as operações.

BE

No caso do exercício da atividade do reboque de navios não se pode omitir que os agentes privados exigem uma rentabilidade para o capital empregue, no caso aquisição de rebocadores e o custo das tripulações, que está dependente da dimensão do mercado do porto. O incremento do número de empresas só é viável se da repartição do mercado resultarem segmentos com dimensão suficiente, pois se assim não for a alternativa consistirá num aumento dos preços praticados na prestação de serviços.

Na movimentação de cargas há diferentes nichos de mercado.

Os graneis líquidos estão cativos da GALP nos portos em que esta empresa dispõe de refinarias e, por via disso, de uma quota de mercado dominante. Admite-se que os contratos existentes têm ainda muitos anos pela frente.

No caso de Aveiro, apesar de desejável pelos ganhos proporcionados por via da economia de escala, não foi possível encontrar um prestador de serviços que assegurasse a realização das operações no Terminal de Graneis Líquidos.

Para a carga seca, em que os carregadores ou recebedores têm uma grande intervenção no afretamento de navios e em que não existem serviços de linha regular, em que hoje em dia há equipamentos de movimentação versáteis e com um mercado de segunda mão, não se veem dificuldades em seguir uma linha de liberalização, como sucede no porto de Aveiro. O maior ónus da abertura de mercado deriva do aumento do risco para a realização de investimentos em instalações de armazenagem, pelo volume de investimento envolvido e pela impossibilidade de deslocalização das instalações no final do período para o qual o direito de ocupação do solo é conferido.

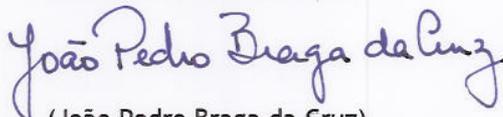
Situação diversa é a da movimentação de contentores. Neste caso os clientes dos terminais são os armadores, pelo que, no mínimo, estamos a tratar de uma competição entre terminais de um mesmo espaço regional, pela captação de linhas regulares de um dado armador. Por outro lado o equipamento capaz de proporcionar o rendimento de operação nos navios exigido pelo mercado é caro e difícil de transladar entre terminais. No que se refere ao equipamento de parque os tipos mais polivalentes, reach stackers ou stradle carriers, são mais exigentes em termos de espaço, pois não permitem a densificação que é possibilitada por RTG ou por RMG's. Assim, combina mal com a exploração de um terminal de contentores um prazo contratual reduzido, pois não permite a amortização do investimento em equipamento e não confere estabilidade no relacionamento do operador com os armadores que detêm as linhas regulares.

Finalmente, um aspeto crítico que envolve o período final dos contratos de concessão e a continuidade da atividade: sendo a atividade portuária marcada pela continuidade é necessário que os contratos contenham disposições que assegurem que os investimentos na concessão se fazem sempre, mesmo quando o prazo para o termo do contrato, à partida, impeça a amortização total do investimento. A rotação de contratos deve ocorrer sem que a operacionalidade do terminal seja posta em causa. Tal pressupõe que o concedente deve ter o poder contratual para impedir investimentos que não se justificam e de determinar ao concessionário a realização de todos os investimentos necessários. No termo do contrato o concessionário deve ter direito a ser indemnizado pelo valor das instalações e dos equipamentos não amortizado, ou seja, a concedente deverá deter a capacidade financeira para cobrir tal indemnização, direta ou indiretamente, neste último caso fazendo-se substituir nessa função pelo novo concessionário. É de realçar que a concedente incorrerá no risco de o pagamento que o novo concessionário está disposto a assumir não cubra o que foi efetuado, pela concedente, ao anterior concessionário.

Quando o Estudo advoga uma redução do prazo de vigência dos contratos de concessão, está a admitir uma rotura com a orientação que é seguida de há tempos a esta parte. Caso os atuais concessionários não manifestem abertura para rever os seus contratos, irá resultar uma situação de mercado em que coexistem concessões com prazo dilatado em concorrência com as novas concessões, de prazo mais curto. Para assegurar o equilíbrio da concorrência no mercado, a concedente poderá vir a ser chamada a assumir parte do risco de negócio das novas concessões.

Com os Melhores Cumprimentos,

O Presidente dos Conselhos de Administração
da APA, S.A. e da APFF, S.A



(João Pedro Braga da Cruz)