

**Resposta Consulta Pública AdC
Setor Portuário**

15/09/2015

Índice

1. Enquadramento corporativo e setorial	3
1.1. O Grupo Megasa: Siderurgia Nacional	3
1.2. A Megasa no mercado Ibérico e a importância dos acessos portuários	5
1.3. Operação portuária e custos logísticos	6
2. Análise de principais constrangimentos	10
2.1. Constrangimentos de <i>pricing</i>	10
2.1.1. Preços de operação e estiva de granéis sólidos por portos nacionais e internacionais utilizados pela Megasa:	10
2.1.2. Preços de operação e estiva da carga fracionada por portos nacionais e internacionais utilizados pela Megasa:	11
2.1.3. A perda de competitividade para a Megasa resultante dos preços nacionais dos operadores portuários	11
2.1.4. As rendas a pagar às Administrações Portuárias como fator de perda de competitividade.....	12
2.1.5. A rentabilidade comparativamente elevada dos Operadores Portuários nacionais como fator de perda de competitividade	12
2.2. Constrangimentos ao nível de infraestruturas portuárias	13
2.3. Restrições das Concessões.....	13
3. Questionário da Autoridade da Concorrência – Outras respostas	14

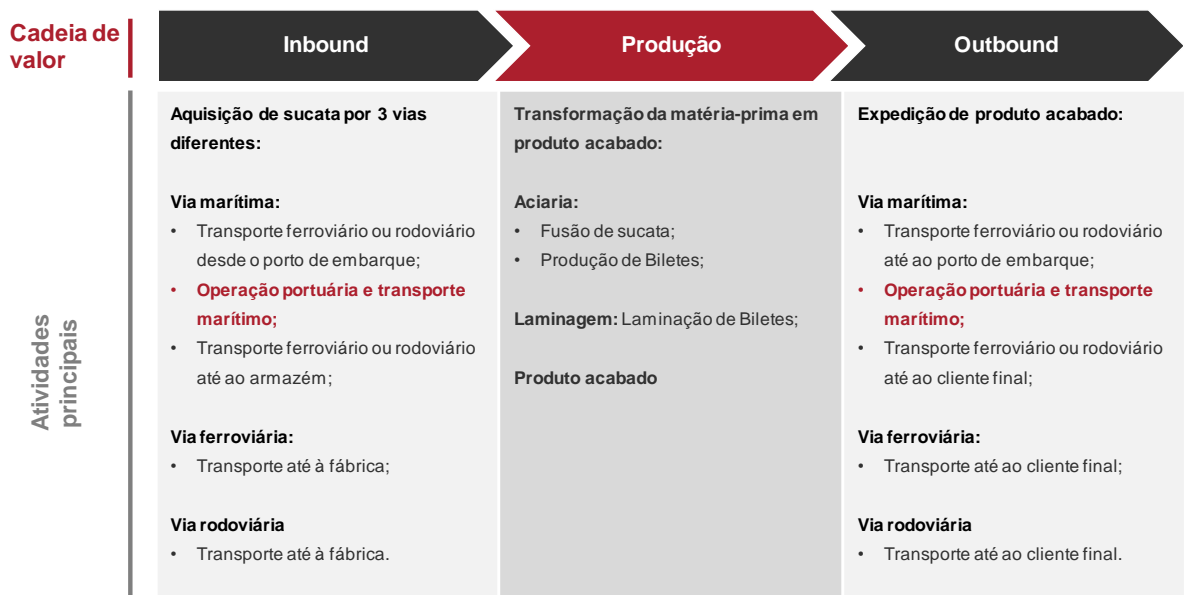
A Megasa felicita a Autoridade da Concorrência pelo Estudo sobre a concorrência no setor portuário pela sua qualidade e abrangência, analisando aspetos fulcrais ao nível concorrencial no setor portuário, o qual tem um papel fundamental na competitividade das atividades económicas portuguesas com estratégias centradas nas exportações de mercadorias e, conseqüentemente, no desenvolvimento e crescimento da economia portuguesa.

1. Enquadramento corporativo e setorial

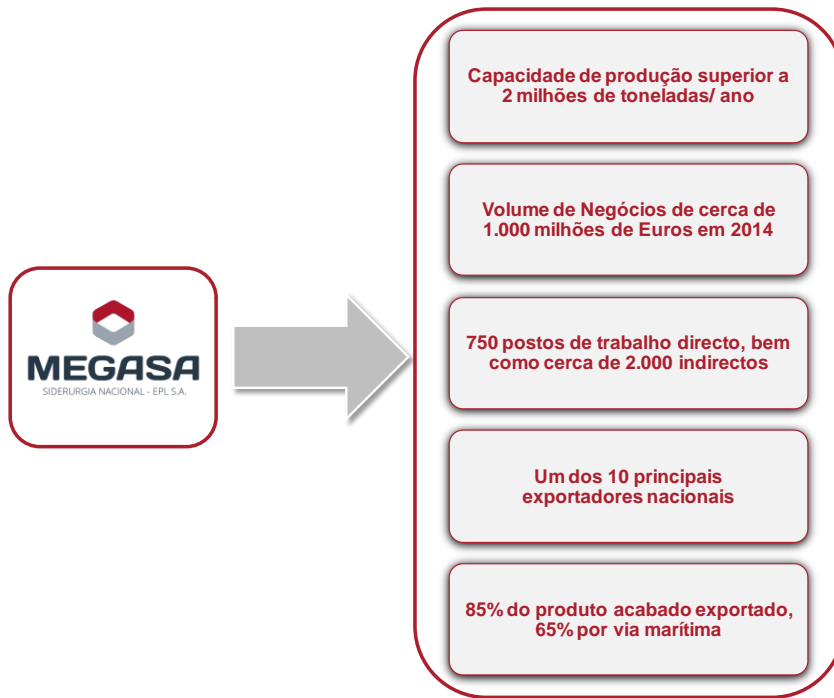
1.1. O Grupo Megasa: Siderurgia Nacional

A Siderurgia Nacional, integrada no Grupo Megasa, doravante designada por “Megasa” ou por “Grupo”, é um grupo industrial siderúrgico, detendo três fábricas localizadas na Península Ibérica: uma em Corunha, e as duas unidades fabris localizadas no Seixal e na Maia.

A atividade da Megasa baseia-se na transformação de sucata em produtos siderúrgicos fundamentalmente para a construção civil, sendo o seu processo ilustrado infra.

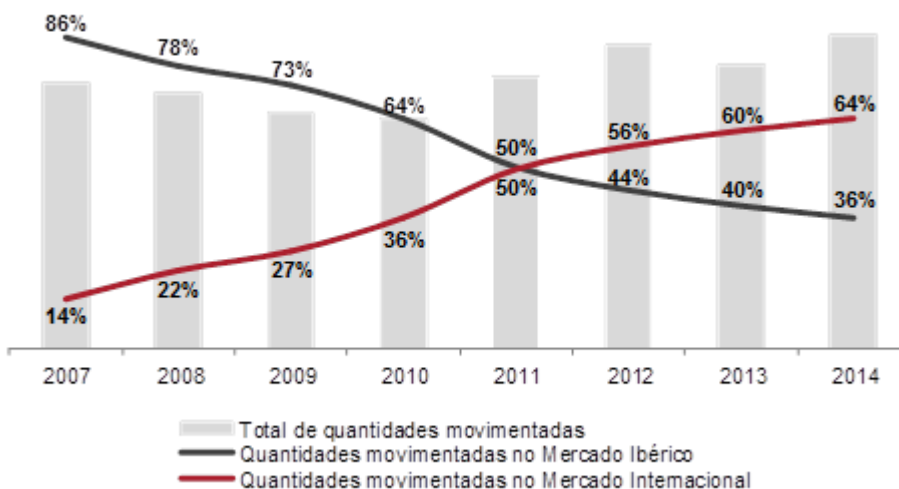


A Megasa é um Grupo de referência ao nível nacional, com uma capacidade produtiva superior a 2 milhões de toneladas, responsável por uma faturação de cerca de 1.000 milhões de Euros. A atividade do Grupo mantém, em Portugal, cerca de 750 postos de trabalho diretos, aos quais se juntam cerca de 2.000 postos de trabalho indiretos.



Fruto da conjuntura económica adversa que afetou, em particular, o setor da construção civil em Portugal após 2008, o Grupo desenvolveu ao longo dos últimos anos uma estratégia de internacionalização, tendo-se convertido numa das 10 principais empresas exportadoras do País. Atualmente **o Grupo exporta cerca de 85% da sua produção, sendo 65% por via marítima.**

Nos últimos anos, e devido à crise económica que afetou o mercado ibérico, deu-se um amplo crescimento da utilização das vias marítimas que a partir de 2011 representam mais de metade das quantidades movimentadas, como podemos constatar no gráfico infra.



Assim, as infraestruturas portuárias são da maior relevância sendo críticas para toda a operação logística, tanto ao nível da sua fiabilidade, como ao nível das condições de competitividade no processo de expedição e transporte dos produtos.

1.2. A Megasa no mercado Ibérico e a importância dos acessos portuários

A Megasa enfrenta elevada pressão concorrencial por parte das suas congéneres Ibéricas.

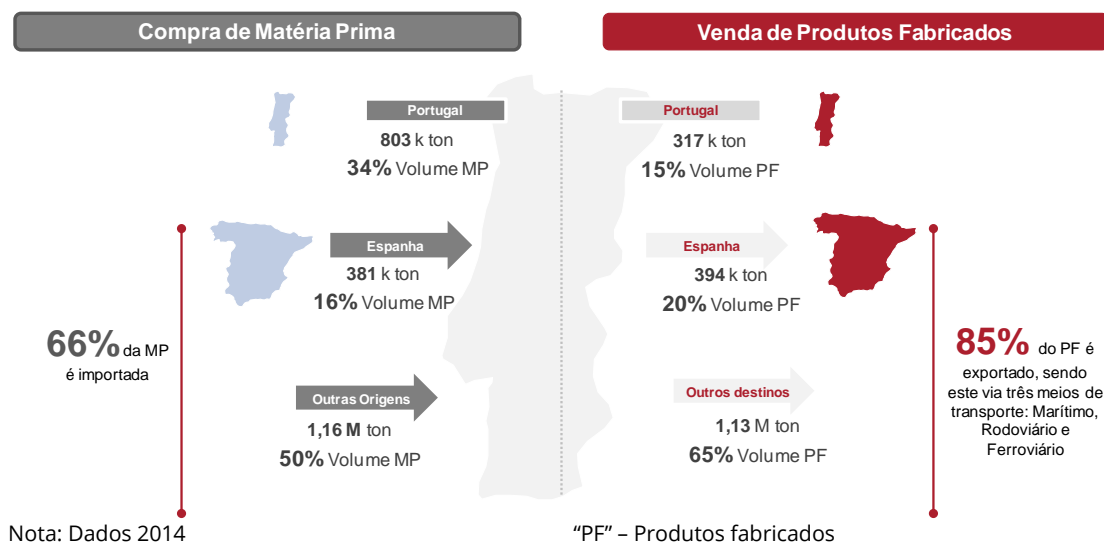
Como se pode constatar do mapa infra, a maior parte das unidades produtivas existentes na Península Ibérica encontra-se próxima de áreas costeiras. A escolha de tais localizações traduz uma decisão de carácter estratégico, na medida em que visa incrementar a eficiência, e reduções de custos logísticos.



Face à diminuição da procura de, aproximadamente, 90%, e à elevada concorrência na Península Ibérica, O Grupo reorientou a sua atividade comercial para mercados externos do norte da Europa e do norte de África, passando a ter um enfoque estratégico de exportação, sendo neste momento ator de referência nestes mercados.



Esta estratégia conduziu a um natural fortalecimento das relações externas pelo que, atualmente, **66% da matéria-prima e 85% dos produtos acabados tem como origem e destino, respetivamente, os mercados externos**, sendo que 54% do total dos fluxos logísticos de entrada ("Inbound") e 65% dos fluxos logísticos de saída ("Outbound") são realizados com recurso a transporte marítimo.



1.3. Operação portuária e custos logísticos

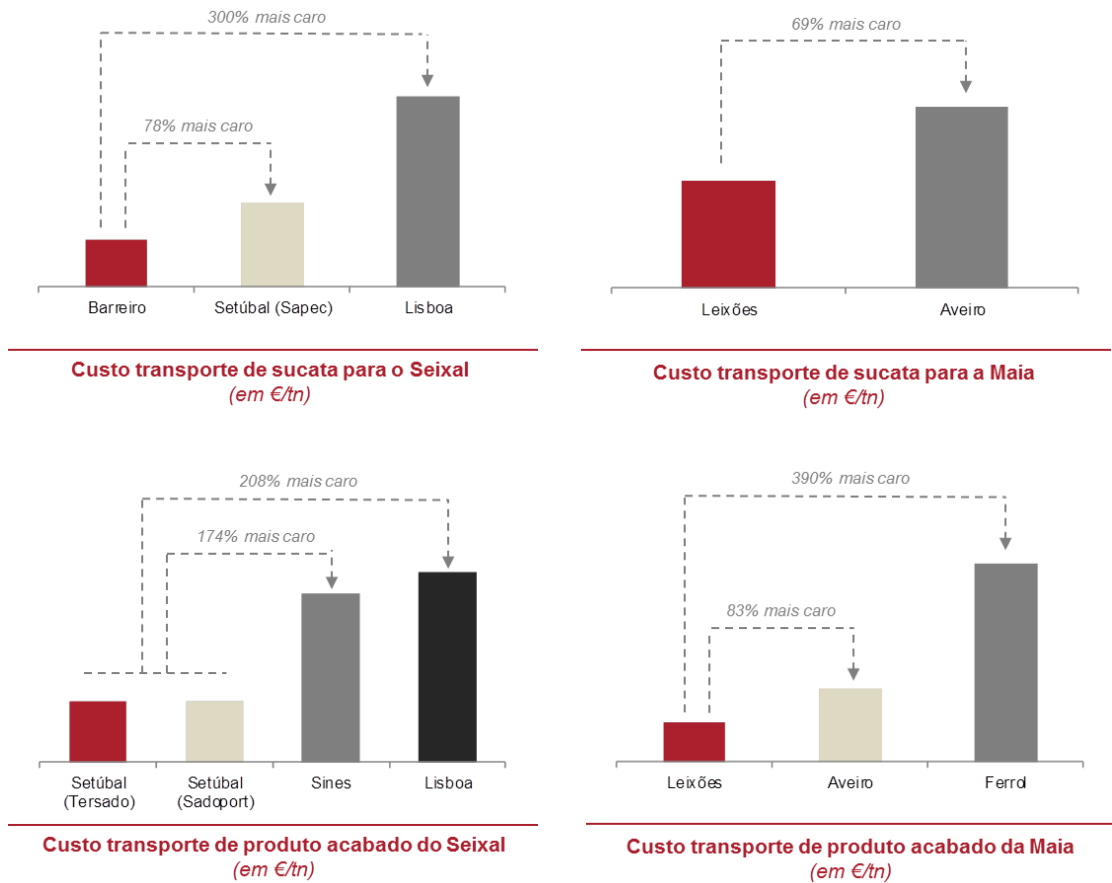
A atividade da Megasa está dependente da atividade portuária quer, ao nível da importação de sucata, como ao nível da exportação de produto acabado.

A estrutura de custos da Megasa, à semelhança do verificado para os restantes *players*, depende essencialmente de fatores externos. Os custos com matéria-prima estão intimamente relacionados com o preço de mercado praticado para a sucata, enquanto os custos de transformação são fortemente condicionados pelo contexto envolvente. Assim, a otimização logística assume especial relevância na competitividade da Megasa. Neste particular, destaque para o transporte marítimo, dado que este representa a fatia dominante do total de movimentações. Deste modo, a eficiência do setor portuário assume-se fundamental para a viabilidade do setor siderúrgico em Portugal.

O Grupo movimenta pelos portos portugueses, aproximadamente, **2,6 milhões** de toneladas e representa aproximadamente 10% e 20% dos movimentos de granéis sólidos e carga fracionada, respetivamente, nos terminais portuários de uso público em Portugal.

A proximidade entre as unidades produtivas e os terminais portuários é um fator decisivo para a escolha de um determinado terminal, já que o acréscimo de custo de transporte associado à escolha de um terminal mais distante é tal, que impossibilita de todo essa escolha. Este problema é um dos principais motivos para a inexistência de concorrência entre portos.

Assim, os portos são de facto, um parceiro obrigatório para os clientes deles dependentes, com as consequências que dessa situação se deriva.

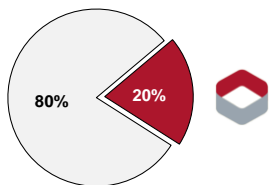


Em resultado das quantidades transportadas e das limitações de transporte supra referidas, o transporte de cargas por parte da Megasa efetua-se essencialmente através de 3 localizações, tal como se pode observar na imagem infra.

Megasa em Portugal

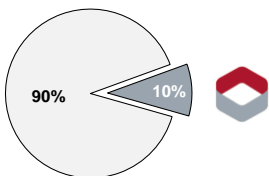
Cargas fracionadas

Unid.: % do total das toneladas movimentadas em terminais públicos

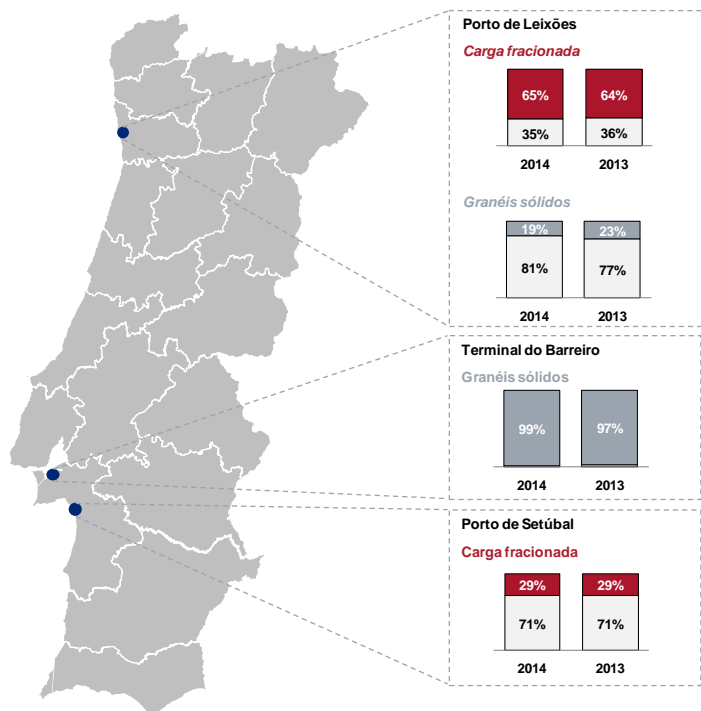


Granéis sólidos

Unid.: % do total das toneladas movimentadas em terminais públicos



A Megasa movimentou 2,6 milhões de toneladas/ano em Portugal



— % de carga fracionada movimentada pela Megasa
 — % de granéis sólidos movimentados pela Megasa
 — % movimentada por outros utilizadores

Relativamente às importações, e olhando para o caso dos granéis sólidos (sucata), a importância da atividade é particularmente relevante no porto de Leixões e no Terminal do Barreiro. Para estes, a movimentação de sucata representa 19% e 90% do total de cargas movimentadas, respetivamente.

A situação é igualmente visível na expedição de produtos fabricados onde a Megasa movimenta, no porto de Leixões e Setúbal, cerca de 65% e 29% respetivamente do total de cargas fracionadas.

No porto de Leixões, a Megasa utiliza o Terminal de Carga a Granel de Leixões, sendo este operado pela sociedade “TCGL – Terminal de Carga Geral e de Granéis de Leixões, S.A.”, detida maioritariamente pelo Grupo ETE, em regime de concessão de serviço público, por um período de 25 anos, concedido em 2001. A TCGL movimenta quase 100% das cargas fracionadas e granéis sólidos do porto de Leixões.

A Megasa encontra-se a movimentar os granéis sólidos no Terminal do Barreiro, tendo este como operador a Atlanport - detida em 50% pelo grupo ETE e em 50% pela Megasa -, em regime de concessão de serviço público durante um período de 30 anos, concedido em 1995.

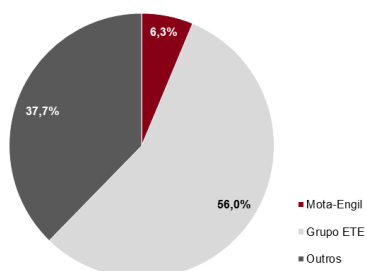
No porto de Setúbal, para a movimentação de carga fracionada, a fábrica do Seixal utiliza o Terminal da Sadoport (detido pelo Grupo Mota-Engil). No caso dos granéis sólidos, estes são movimentados no Terminal de Granéis Sólidos de Setúbal, operado pela “Sapac – Terminais Portuários, S.A.”, em regime de concessão de serviço público durante o período de 25 anos, concedido em 1995.

Face ao peso do setor siderúrgico na atividade portuária, decorrente dos argumentos supracitados, as suas cargas são estratégicas para os portos.

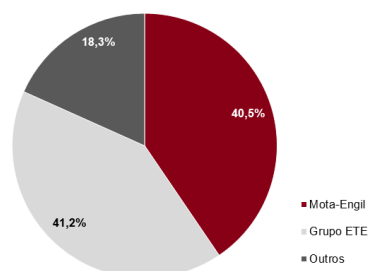
De modo a permitir a viabilidade económica destas cargas estratégicas, deverão ser consideradas medidas que estimulem a concorrência e corrijam as ineficiências existentes no mercado.

Outro aspeto com impacto na limitação de um mercado concorrencial é o baixo número de Operadores Portuários existentes em cada porto, bem como a elevada concentração uma vez que são detidos por um reduzido número de empresas, a qual encontra-se demonstrada infra.

Quota de mercado de Granéis Sólidos

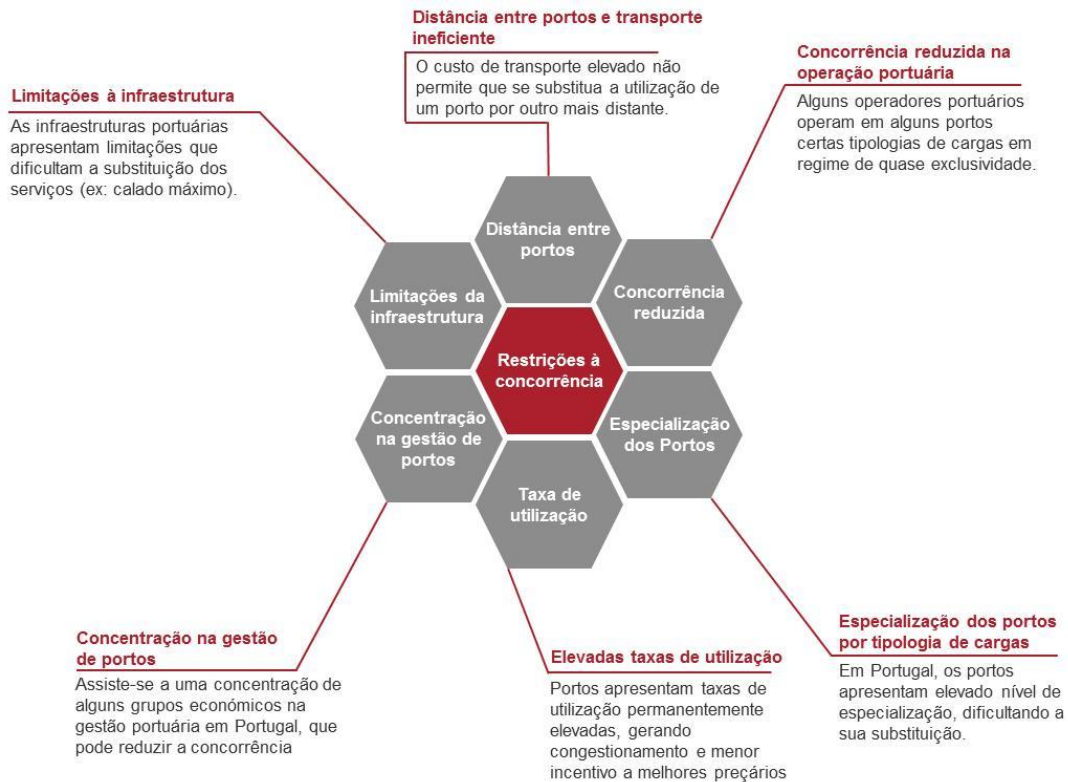


Quota de mercado de Carga Fracionada



Finalmente, outra limitação à concorrência observada baseia-se em limitações ao nível de infraestrutura, tais como limitações à entrada de navios com um calado superior a 6,5 metros e superiores a 140 metros de comprimento.

O esquema infra apresentado sintetiza o conjunto de restrições à concorrência percebidas pelo Grupo no desenvolvimento da sua atividade.



2. Análise de principais constrangimentos

Pelas razões elencadas no ponto anterior, a Megasa, tem sofrido ao longo dos anos diversos constrangimentos na sua atividade. A presente secção visa denotar e quantificar a dimensão destas limitações, as quais, se não corrigidas, continuarão a colocar em causa a viabilidade da operação do Grupo e do setor siderúrgico em Portugal.

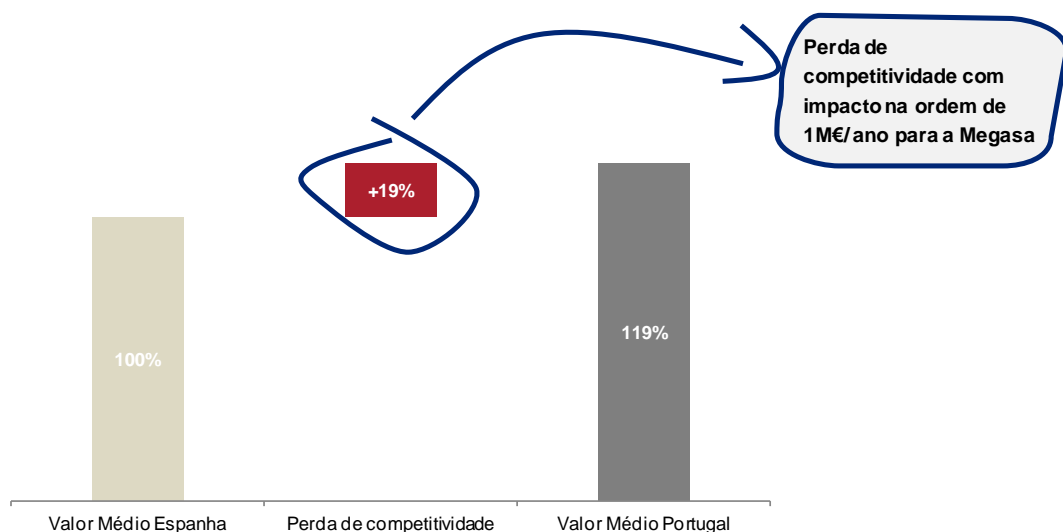
2.1. Constrangimentos de *pricing*

Em função da nossa experiência de utilizadores de serviços portuários em diversos países, concluímos que os preços praticados pelos Operadores Portuários portugueses são significativamente superiores aos praticados noutros países europeus onde também operamos.

2.1.1. Preços de operação e estiva de granéis sólidos por portos nacionais e internacionais utilizados pela Megasa:

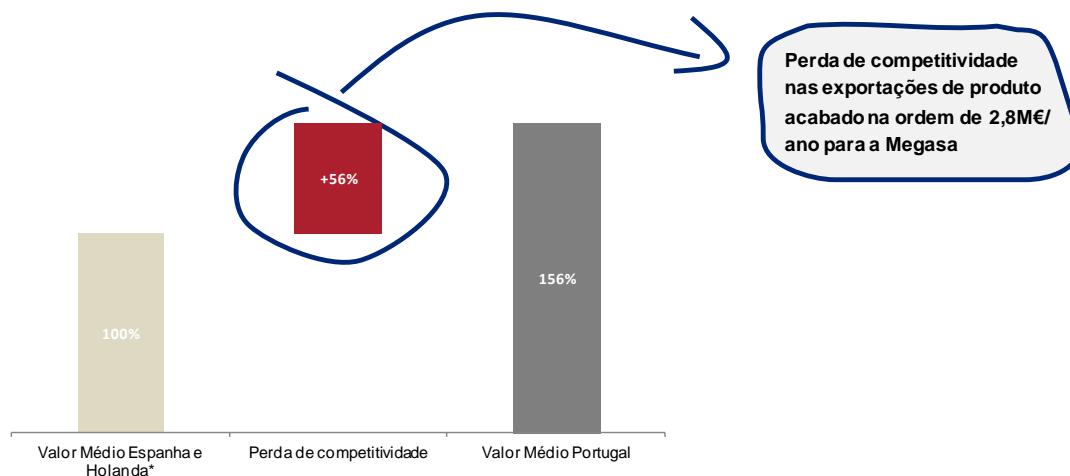
No processo de importação, a Megasa adquire sucatas por forma a abastecer as suas unidades em Portugal e em Espanha, pelo que apresentamos infra o diferencial de preços médios obtidos junto dos Operadores Portuários nestes dois países, na movimentação de granéis sólidos.

Atualmente, o custo por tonelada da operação no porto de granéis sólidos, é substancialmente inferior em Espanha, quando comparado com os operadores nacionais. A diferença é em média de 19%, o que desde logo constitui um encarecimento substancial no custo das matérias-primas. Deste modo, este facto constitui, por si só, uma barreira à competitividade da atividade siderúrgica desenvolvida pela Megasa em Portugal, penalizando os custos logísticos na importação em cerca de 1 milhão de Euros por ano.



2.1.2. Preços de operação e estiva da carga fracionada por portos nacionais e internacionais utilizados pela Megasa:

No processo logístico de exportação, o preçário médio das operações portuárias em Portugal é superior em 56% do que aquele observado noutros portos europeus onde a Megasa opera. Neste sentido, observa-se uma perda de competitividade entre a operação em Portugal e nos portos estrangeiros, penalizando a atividade da Megasa em cerca de 2,8 milhões de Euros por ano.



2.1.3. A perda de competitividade para a Megasa resultante dos preçários nacionais dos operadores portuários

Atendendo ao preçário praticado pelos Operadores Portuários, quer na operação e estiva de granéis sólidos (sucata) como na carga fracionada (produto acabado), e atendendo ao volume de material importado e exportado em toneladas, a Megasa estima um impacto anual com base em valores de operação de 2014, na ordem dos 3,8 milhões de Euros.

Perdas para Megasa decorrentes dos constrangimentos de *pricing*



2.1.4. As rendas a pagar às Administrações Portuárias como fator de perda de competitividade

Um aspeto com impacto no *pricing* portuário prende-se com a política de concessões implementadas em Portugal, nomeadamente quanto ao valor das rendas pagas pelos operadores portuários junto das Administrações Portuárias.

As rendas cobradas nas cargas movimentadas, da Megasa, representam um peso significativamente elevado no custo da operação portuária, as quais são também diferentes em operadores portuários. Naturalmente, a discrepância de rendas pagas entre portos, associada ao facto de não ser económica e tecnicamente viável a substituição do Operador Portuário, constitui um forte constrangimento à competitividade das exportações do Grupo.

Comparando ainda os indicadores financeiros das Administrações Portuárias, verificamos que estas apresentam valores de rentabilidade acima dos seus comparáveis no estrangeiro. Consideramos que estes resultados indiciam que as rendas da concessão são excessivas. Consequentemente, e em virtude da cobrança de rendas excessivas, os preços das movimentações portuárias são incrementados, tendo isto um impacto negativo na competitividade das empresas nacionais, onde se enquadra a Megasa.

Desta análise resulta que as Administrações Portuárias nacionais estão a cobrar rendas bastante acima do observado nos outros portos Europeus nos quais a Megasa opera. O facto dos níveis de rentabilidade e margens operacionais serem menores do que nos portos estrangeiros analisados, parece indiciar que a eficiência dos portos nacionais é menor. Esta ineficiência decorre de estruturas de custo comparativamente mais pesadas face aos volumes de atividade desenvolvidos, quando comparado com os portos estrangeiros.

Em resumo, a situação de perda de competitividade motivada por um *pricing* excessivamente elevado nos portos está, para além dos fatores já referidos, intimamente ligado às rendas comparativamente elevadas cobradas pelas Administrações Portuárias.

2.1.5. A rentabilidade comparativamente elevada dos Operadores Portuários nacionais como fator de perda de competitividade

Para além dos indicadores que nos permitem concluir a existência de elevadas rendas de concessão pagas pelos Operadores Portuários junto das Administrações Portuárias, a rentabilidade dos próprios Operadores Portuários indica que os preços cobrados ao utilizador final permitem obter elevadas margens, mesmo suportando as elevadas rendas cobradas pelas Administrações Portuárias junto dos Operadores Portuários nacionais. Por outras palavras, o tecido industrial nacional, cujo funcionamento depende, em parte ou na totalidade de importações, bem como todos os negócios voltados para a exportação, **são penalizados na sua competitividade por custos logísticos portuários que permitem, não só por um lado, suportar elevadas rendas pagas pelos Operadores às Administrações Portuárias como, por outro, assegurar ainda níveis de retorno e performance financeira acima dos observados nos outros países.**

2.2. Constrangimentos ao nível de infraestruturas portuárias

A Megasa enfrenta ainda dificuldades ao nível das infraestruturas dos portos nacionais, tal como corroborado pelo questionário da Autoridade da Concorrência, nomeadamente o limite máximo do calado e comprimento dos navios, principalmente nas cargas de graneis sólidos, bem como a não utilização intensiva das infraestruturas (em atividade contínua).

Com efeito, as considerações tecidas acerca das diferenças nos preços praticados em Portugal face a outros países Europeus, em conjugação com as demonstrações relativas aos indicadores financeiros dos Operadores Portuários, **vêm comprovar, ou pelo menos indiciar, um estrangulamento das vantagens ao longo da cadeia de valor.**

Resta portanto saber se a eventual conduta abusiva ou a eventual coordenação de determinados Operadores Portuários no que se refere à estipulação de preços e condições de prestação de serviços estão na origem de uma fraca dinâmica concorrencial no setor, com custos para todos os operadores a jusante e, naturalmente, para o cliente final.

2.3. Restrições das Concessões

Os contratos de concessão dos terminais portuários em que operamos, trouxeram duas consequências:

- Eliminar a possibilidade concorrência nos portos em que a Megasa opera;
- Um sobrecusto pelas rendas excessivas associadas aos mesmos em virtude do modo como foi efetuada a sua concessão, com o intuito de maximizar a receita e não de assegurar a competitividade da economia portuguesa, que deste modo sai prejudicada.

Assim, as referidas concessões limitam a concorrência, concedendo um poder de mercado que poderá originar abusos de posição dominante e de dependência económica, não sendo de excluir outros de natureza anti-concorrencial.

É nosso entendimento, que as concessões a vigorar no setor portuário deverão ser desenhadas de forma a permitir a competitividade da operação portuária como parte da competitividade da economia portuguesa através da eficiência no setor, quer em termos operacionais, quer em termos financeiros, sendo especialmente importante o valor das rendas da concessão. Dado o peso que estas rendas têm no preço a pagar pelo utilizador final, uma diminuição das rendas repercutidas no preço final permitiria potenciar a viabilidade económica, através do aumento da competitividade das indústrias/ setores nacionais.

Entendemos também que na forma em que se estruturar a operação portuária (novos contratos de concessão, novas concessões, licenças de operação ou outras), deve ser prevista sempre a existência de cargas estratégicas com condições específicas, tendo em

conta o efeito multiplicador que têm no fortalecimento da economia do país. Esta poderá passar pela revisão dos contratos de concessão, ou novos contratos de concessão (públicos ou privativos) abordando especificamente as cargas estratégicas, dando-lhes condições de viabilidade. Adicionalmente, é fundamental a promoção de novas áreas de concessão, com novos operadores, contemplando o atual regime (revisto) das concessões, bem como o licenciamento de novos operadores portuários que pretendam.

Parece-nos importante aperfeiçoar modelos de contratos de operação portuária em termos genericamente compatíveis com a Diretiva 2014/23/UE, e reduzir a disparidade de regras entre Espanha e Portugal.

É verdade que o regime atualmente em vigor em Espanha parece traduzir uma opção de prolongamento da posição do concessionário da operação portuária, em sentido contrário ao preconizado no Estudo, como forma de incentivar o investimento e reduzir o custo das operações portuárias. Todavia uma análise aprofundada do regime existente, pode identificar soluções que contribuam para incentivar a continuidade do investimento nas infraestruturas portuárias apesar da menor duração das concessões, sem prejuízo para a renovação dos concessionários e com equilíbrio e *level playing field* para as opções de investimento em infraestruturas portuárias em Portugal e Espanha.

3. Questionário da Autoridade da Concorrência – Outras respostas

Neste capítulo iremo-nos debruçar sobre as questões e propostas apresentadas pela Autoridade da Concorrência, dando o nosso entendimento sobre as mesmas. As questões que não apresentadas abaixo, entendemos que se encontram respondidas nos capítulos 1 e 2 da presente resposta à consulta pública.

Concorda com a avaliação efetuada pela AdC às condições de concorrência no setor portuário nacional? Que aspetos devem ser melhorados na avaliação efetuada pela AdC? Identifica outros aspetos e questões relevantes que, em sua opinião, deveriam ter sido considerados pela AdC na avaliação das condições de concorrência no setor portuário nacional?

A Megasa coincide com a AdC no realce dado aos fatores de redução de concorrência relevados no Estudo.

Relativamente ao tema da concentração da oferta e de tendo em vista compatibilizar os pressupostos de aplicação das regras de concorrência com a complexa realidade do setor, como adiante pontualmente se notará, a Megasa considera importante visitar e afinar o tema dos mercados relevantes de modo a, em função das circunstâncias do caso concreto, ou seja, do problema concorrencial identificado, se captar a real importância da concentração no conjunto dos portos do continente e a pressão concorrencial suscetível de ser exercida em cada porto pelo conjunto dos agentes económicos, concorrentes e não concorrentes.

Persistir na circunscrição do mercado geográfico a cada porto, com base na simples aplicação clássica do teste do monopolista hipotético, pode confinar a política de concorrência à fiscalização dos abusos e limitar o controlo de concentrações ao tema dos efeitos verticais, deixando eventualmente à Autoridade da Mobilidade e dos Transportes (AMT), na medida em que as suas competências o permitam, o tema do controlo dos preços.

Essa reflexão deve igualmente ter em conta que, se existem infraestruturas portuárias com elevada taxa de utilização, também existem infraestruturas subaproveitadas ou mesmo inativas, e que as barreiras à entrada decorrentes do regime de concessões não explicam a ausência de investimento no aumento de capacidade e na melhoria do aproveitamento das infraestruturas existentes, mesmo nos casos em que a procura possa estar garantida. Pelas duas vias se contribui para a limitação do output e para o aumento dos preços.

Uma das formas de aliviar o problema da elevada taxa de utilização da capacidade seria, por exemplo, o ajustamento da normativa laboral do trabalho portuário, bem como a possibilidade de instaurar um funcionamento em contínuo dos portos (24h, 7d/semana) que permita o melhor aproveitamento das infraestruturas existentes.

A este respeito e a finalizar, a Megasa salienta a importância de algumas das conclusões do Grupo de Trabalho para as Infraestruturas de Elevado Valor Acrescentado (“IEVA”) relativamente à priorização de investimentos para o desenvolvimento de infraestruturas de transportes e à eliminação de constrangimentos das redes de transportes.

Tal como a AdC, também o IEVA veio entender que vários portos nacionais – entre os quais Leixões e Setúbal – operam com níveis de utilização significativamente elevados, que seria necessária a criação de condições para a operação portuária decorrer ininterruptamente, isto é, 24 horas por dia, sete dias por semana e que, no que toca ao planeamento no setor seria importante ter em conta a existência de infraestruturas portuárias secundárias subaproveitadas.

Concorda com o quadro de análise proposto para a definição das áreas objeto de recomendação? Identifica outras áreas relevantes que deveriam ser objeto de recomendação da AdC?

Em virtude da qualidade do estudo apresentado, nomeadamente na metodologia, concordamos genericamente com o quadro de análise proposta para a definição das áreas de objeto de recomendação.

Dito isto, não deverão ser descuradas outras áreas que possam ser identificadas neste processo e que possam levar-nos a alcançar um aumento da concorrência e conseqüente redução dos custos que a própria competitividade da economia portuguesa exige.

Desde logo, parece ser necessária uma avaliação profunda dos incentivos à coordenação e à cartelização associados aos constrangimentos concorrenciais existentes, à estrutura e concentração do mercado, à natureza do controlo exercido sobre as operações

portuárias e às ligações e formas de cooperação institucional e não institucional existentes entre operadores portuários e operadores de mercados relacionados. Trata-se de um exercício que a AdC tem condições para realizar com vista a direcionar investigações futuras.

Por outro lado, parece ser necessária uma reavaliação da análise das concentrações, quer no plano de novas concessões, quer no plano da renovação ou alteração de controlo sobre as concessões existentes.

Nos últimos dez anos a AdC foi chamada a pronunciar-se sobre várias operações de concentração que implicaram a aquisição de controlo exclusivo ou de controlo conjunto de empresas presentes no mercado da exploração de concessões portuárias e em mercados relacionados.

Recordamos, por nos parecerem ilustrativos, os casos Mota-Engil/Sadoport, Mota-Engil/Tertir, e Meas/Sadoport, algo alheios à importância das participações minoritárias, condicionados por uma delimitação do mercado do produto e geográfico conservadora que, tendencialmente circunscrita à concessão e ao porto, não capta talvez devidamente o fenómeno da concorrência e de poder de mercado para além de cada porto e para além de cada tipo de transporte ou de serviço, o que à partida condiciona a análise jus concorrencial horizontal e vertical, tornando possível que, a pretexto de que não ocorre reforço de poder de mercado em cada porto, se aumente o número de portos controlados.

Recordamos também o caso Galp Energia / Concessão TGLS e o caso ETE*ETF/TML ambos ilustrativos da importância das questões verticais.

Por fim, no que toca à questão do modelo de governação dos portos, talvez fosse interessante aprofundar o cenário da entrada em funções da AMT, que parece algo obnubilado, e que irá certamente muito além da influência sobre o modelo de governação. A criação da AMT pode abrir novas perspectivas à governação dos portos e a AdC poderia contribuir, tendo em conta o conhecimento que tem das suas limitações, para uma melhor definição do contributo e da tutela que se podem esperar do novo regulador setorial e da articulação entre ambos.

[Concorda com a Recomendação da AdC relativa à redefinição do Modelo de Governação dos portos? Que alterações proporia? Que outros aspetos do Modelo de Governação deveriam ser objeto de recomendação da AdC?](#)

Em primeiro lugar deve ser estabelecido o objetivo claro de redução dos custos da operação portuária, por cada tipo de carga, para níveis idênticos aos dos outros países com que as empresas portuguesas têm de concorrer, com a rapidez necessária para que estas não vejam a sua capacidade exportadora afetada em virtude dos custos manifestamente excessivos atualmente existentes.

Sabendo-se em cada caso os valores de operação portuária que devem ser alcançados, por exemplo como foi estabelecido para o plano 5+1 a redução de 25% a 30% ainda não

concretizada, as medidas a tomar terão de ser as correspondentes e necessárias para atingir esse objetivo e não um fim em si mesmo.

Assim, o setor deverá funcionar em concorrência e deverá ser monitorizado pela AMT, que foi recentemente criada, com o intuito de garantir um correto e eficiente funcionamento do setor, numa perspetiva de maximização da competitividade nacional e, conseqüentemente, possibilitando o crescimento económico nacional e respetivos benefícios económicos e sociais adjacentes.

É também de salientar, e em acréscimo ao papel da AMT, a importância de um papel ativo da AdC, enquanto garante da efetiva concorrência nos mercados, investigando e sancionando situações que lhe competem e prevenindo o agravamento das falhas de mercado existentes.

Deverão existir mecanismos que evitem intervenções exógenas que influenciem negativamente a competitividade de qualquer setor, sendo isto especialmente relevante para um setor como o portuário, que tem um grande impacto no crescimento e competitividade da economia. Neste sentido, as elevadas rendas de concessão, que permitem alcançar ótimos desempenhos económicos para as autoridades portuárias – que serão posteriormente distribuídos, sob a forma de dividendos, para o Estado –, deverão ser restringidas e limitadas, em virtude de comprometerem a competitividade nacional e a viabilidade de determinadas indústrias, como é o caso da siderúrgica.

Recordamos que também o IEVA considerou que a falta de competitividade da atual matriz tarifária se deve em grande medida ao atual sistema de rendas das concessões, propondo a revisão do regime de concessões e a criação de um sistema de licenças, afim de permitir a entrada de novos operadores por forma a estimular a concorrência e, dessa forma, promover preços mais competitivos.

Concordamos, assim, com todos os mecanismos que permitam uma maior transparência no setor, nomeadamente, através da partilha pública de informação para comparação e avaliação, operacional e financeira, entre portos, quer nacionais, quer internacionais. Com efeito, num sector eminentemente logístico, como o sector portuário, só o aumento da transparência do mercado – no que aos preços e condições comerciais diz respeito – permite detetar situações contrárias às regras da concorrência e bem assim maximizar o benefício final para os consumidores.

Concorda com a redução das rendas cobradas pelas Administrações Portuárias (“AP”) no âmbito dos contratos de concessão? Concorda que tal redução das rendas deverá passar, sobretudo, pela redução significativa do peso das rendas variáveis na estrutura de rendas cobradas pelas AP?

Concordamos com a medida proposta mas acreditamos que esta redução deve passar, tanto pelas rendas variáveis, como pelas rendas fixas, uma vez que, conforme evidência supra, na estrutura de custos atuais, ambas impactam de forma muito negativa e desajustada face à realidade que se verifica em outros portos europeus.

Concorda que tal medida não comprometerá a sustentabilidade económico-financeira e capacidade de investimento das Administrações Portuárias?

Tendo em consideração os dados financeiros disponíveis, tal como apresentados no estudo da AdC, as Administrações Portuárias apresentam indicadores financeiros confortáveis. Estes indicadores podem no entanto ainda ser melhorados, seja através de uma redução dos seus custos, seja pela melhoria da sua eficiência, seja pela focalização nas exportações, seja pela não prossecução de atividades que requerem investimentos relevantes e proporcionam retornos pouco significativos. Consequentemente, entendemos que há sustentabilidade económico-financeira e capacidade de investimento para uma redução do valor das rendas.

Que alterações proporia à Recomendação relativa ao (re)ajustamento do Modelo de rendas AP? Que outros aspetos do Modelo de Rend das AP deveriam ser objeto de recomendação?

Tendo em consideração os dados financeiros disponíveis, tal como referido no estudo da AdC, as Administrações Portuárias apresentam indicadores financeiros bastante confortáveis, pelo que entendemos existir uma margem económico-financeira para redução das rendas.

Conforme já indicado, julgamos que seria adequada a introdução nas rendas de um tratamento específico para as cargas estratégicas.

Concorda com a renegociação de alguns dos atuais contratos de concessão? Nesse âmbito, concorda que se proponha uma redução significativa das rendas variáveis paga pelos concessionários às AP? Concorda que, em contrapartida à referida redução das rendas variáveis, se proceda a uma redução dos prazos (restantes) das concessões?

Entendemos que todos os contratos de concessão, tal como vigoram atualmente, privilegiam a maximização dos benefícios do concedente, mais concretamente nas concessões dos terminais portuários. É importante realçar que esta forma de atuar tem um impacto negativo considerável no preço a pagar pelo utilizador final, comparativamente aquele que é pago noutros portos internacionais.

Assim, eventuais renegociações dos contratos de concessão existentes, ou mesmo o lançamento de novos concursos, deverão sempre ter como objetivo final a promoção da concorrência, uma maior eficiência do respetivo terminal portuário e uma redução do custo total para o cliente final. Obviamente, a eficiência do setor deverá ser alcançada numa situação onde, tanto as Administrações Portuárias como os Operadores apresentem viabilidade económica para o desempenho das suas funções, algo que acreditamos ser plenamente alcançável, à semelhança do que acontece noutros portos europeus. Nesse sentido, o objetivo deve ser o aumento da concorrência e a redução dos custos desde já e medidas que apenas assegurem uma redução dos custos a prazo, em função dos prazos das concessões, não são satisfatórios nem adequadas.

Identifica outros aspetos que, em sua opinião, deveriam ser incluídos no âmbito da renegociação dos atuais contratos de concessão?

No âmbito da renegociação dos contratos de concessão existem aspetos que consideramos relevantes para a existência de uma eficiência, quer funcional, quer financeira do setor portuário, entre os quais destacamos:

- Definição de responsabilidades dos diversos intervenientes no setor portuário (como exemplo, elencamos o problema de interoperacionalidade de meios de transporte e funcionalidades logísticas associadas à movimentação portuária, nomeadamente a ferroviária);
- Revisão da apropriação de ativos no fim das concessões pelas Administrações Portuárias, dado que esta situação influencia o investimento em equipamentos pelos operadores e consequentemente com a eficiência funcional dos terminais portuários. Entendemos que as Administrações Portuárias, no fim das concessões, deverão apropriar-se apenas das infraestruturas e não dos equipamentos, implicando um estudo sobre o valor pelo qual os ativos são revertidos; e
- Eliminação da restrição contratual de movimentação de diferentes tipos de carga no terminal concessionado. A limitação dos diferentes tipos de carga deverá ser uma consequência das limitações operacionais dos Operadores Portuários, pois só assim se estimula a já difícil concorrência intra-portos.

Concorda com a Recomendação relativa à liberalização do acesso aos mercados de serviços portuários? Que alterações proporia? Que outros aspetos do modelo de acesso aos mercados de serviços portuários deveriam ser objeto de recomendação da AdC?

Concordamos com a liberalização do acesso aos mercados de serviços portuários, principalmente com a entrada de novos Operadores Portuários que operem o nosso tipo de cargas, bem como com qualquer recomendação que seja endereçada no sentido da implementação de procedimentos que permitam a competitividade e concorrência no setor portuário.

Concorda com a necessidade de serem identificadas e implementadas medidas específicas de reforço do *pass-through* na cadeia de valor do setor portuário? Concorda com as medidas de reforço do *pass-through* deveriam ser objeto de recomendação da AdC?

Na ótica da Megasa, qualquer medida que seja adotada no setor portuário, por forma a promover a eficiência e o aumento da concorrência, deverá ter sempre como pressuposto o *pass-through* dos custos ao longo de toda a cadeia de valor. Caso tal não se verifique, os benefícios económicos promovidos pelo Estado, para a promoção da competitividade nacional e do crescimento económico, podem ficar comprometidos em virtude dos mesmos serem absorvidos na cadeia de valor, não atingindo, assim, o utilizador final e os objetivos propostos, pelo que não originarão o referido crescimento económico e todos os benefícios sociais adjacentes.

Neste sentido, concordamos com a adoção de todos os mecanismos de controlo e monitorização que garantam o *pass-through* em toda a cadeia de valor do setor portuário.

MEGASA 