EXCELENTÍSSIMO SR. DIRETOR-GERAL DA ANTT

HOMERO FIGUEIREDO LIMA E MARCHESE, deputado estadual no Paraná, inscrito no CPF/MF sob o nº 035.976.809-17, com endereço profissional no gabinete 702 da Assembleia Legislativa do Estado, localizada na Praça Nossa Senhora de Salete, s/n - Centro Cívico, Curitiba - PR, 80530-911, no uso de suas atribuições, vem, respeitosamente, apresentar **CONTRIBUIÇÕES À AUDIÊNCIA PÚBLICA Nº 01/2021 (CONCESSÃO PARA EXPLORAÇÃO DE 6 (SEIS) LOTES DOS SISTEMA RODOVIÁRIO DO ESTADO DO PARANÁ)**, pelas razões que passa a expor:

I. Os motivos do fracasso do pedágio no Paraná

Antes de nossa contribuição, é necessário fazer uma breve retrospectiva sobre o motivo dos fracassos do atual pedágio no Paraná e por que o assunto marcou tanto a vida do paranaense.

Ao final de novembro deste ano, os atuais contratos de pedágio do Paraná se encerrarão após 24 anos de vigência, com um resultado geral bastante negativo que combinou tarifas altas e poucas obras nas pistas.

Para exemplificar o tamanho do fracasso da concessão, pode-se destacar a quantidade aproximada de quilômetros em pista simples que, após novembro, ainda interligarão as principais cidades do Estado, apesar da cobrança de pedágio caro: 65 km entre Curitiba e Maringá, 110 km entre Curitiba e Londrina (incluindo 50 km na PR-445, rodovia atualmente não pedagiada), 190 km entre Curitiba e Guarapuava, 220 km entre Guarapuava e Cascavel, 50 km entre Cascavel e Foz do Iguaçu (totalizando 460 km em pistas não duplicadas entre Curitiba e Foz do Iguaçu) e 170 km entre Cascavel e Campo Mourão.

Embora a promessa inicial fosse transformar completamente a infraestrutura do Paraná, pela edificação de um substancial caderno de obras – missão tida como possível por conta da fixação dos valores das tarifas pelo próprio Poder Concedente (o Estado do Paraná) –, o resultado foi muito

diferente. Ao longo dos anos, embora as tarifas de pedágio tenham sido reajustadas anualmente conforme os contratos, diversas obras foram removidas ou adiadas e contornos importantes deixaram de ser edificados. A ausência das edificações expôs a risco os usuários das vias, e o alto preço pago para trafegar nas rodovias penalizou e removeu competitividade do setor produtivo do Estado.

Os motivos que levaram ao mau desempenho das concessões paranaenses foram, em resumo, oito: 1) tarifa fixada pelo Poder Concedente (Estado do Paraná) e ausência de disputa no preço para definir os vencedores das licitações (o critério para apontar o ganhador foi o maior número de trechos de acesso a conservar); 2) Taxa Interna de Retorno (TIR) das concessões fixada em 16% a 18% (estabelecida neste patamar em virtude da situação financeira do país em 1996, quando se lançou a licitação); 3) indefinição sobre mecanismos para reequilíbrio econômico-financeiro; 4) previsão de um grande caderno de obras lançado em um único fluxo de caixa, com reajuste da tarifa independentemente da realização efetiva das obras; 5) despreparo do Poder Concedente e dos órgãos de controle, provocado pelo pioneirismo nacional no lançamento da concessão e desinteresse posterior em contratar e qualificar mão-de-obra competente; 6) insegurança jurídica e demora na resolução de questões contratuais; 7) intervenções indevidas nos contratos pelo Poder Concedente; e 8) corrupção, demonstrada pela Operação Lava Jato, do Ministério Público Federal, que celebrou delações premiadas e acordos de leniência com agentes envolvidos nos contratos.

II. A parte boa do novo modelo de pedágio proposto para o estado

A análise das minutas do edital de licitação e do contrato de concessão divulgados pela Agência Nacional de Transportes Terrestes (ANTT), autarquia do governo federal encarregada do trabalho, revela inovações bastante interessantes no novo modelo proposto. Décadas depois das primeiras concessões rodoviárias no país, várias experiências mal sucedidas foram identificadas e combatidas. Não há dúvida, também, da maior qualificação da burocracia federal em relação à burocracia estadual paranaense. O DNIT é mais preparado que o DER, a ANTT é mais qualificada que a AGEPAR, o TCU dedicou-se com muito mais seriedade para o trabalho de fiscalização de concessões que o TCE e mesmo o Ministério Público Federal amealhou experiência muito superior no assunto que o Ministério Público Estadual.

Os mecanismos para reequilíbrio econômico-financeiro propostos para os novos contratos, por exemplo, são muito mais claros e específicos que aqueles previstos nos atuais contratos. Algumas diferenças: os novos contratos estabelecem com mais clareza os riscos alocados a concedente e concessionária; estabelecem revisões ordinárias anuais e quinquenais para o reequilíbrio econômico-financeiro, aprimorando-o; separam com antecedência e dedicam recursos específicos da concessão para a realização do reequilíbrio econômico-financeiro; e substituem a longa cesta de índices utilizada nos atuais contratos para a correção dos valores das tarifas pela aplicação mais simples do IPCA.

A TIR fixada para a concessão, de 8,47%, equivale à metade da TIR dos atuais contratos, o que permite, em tese, um resultado duas vezes mais vantajoso para o usuário. Não há benemerência na mudança, de qualquer forma, mas apenas o reflexo da significativa melhora da situação econômica do país nas últimas décadas. Em novembro de 1997, quando os atuais contratos foram assinados, a taxa SELIC atingia inacreditáveis 39,87% e o risco-país brasileiro era calculado em 638, o que exigia aumentar a rentabilidade da concessão para atrair interessados. Como comparação, no último mês de janeiro de 2021, a SELIC era de 2% e o risco-país, de 288 pontos.

Os novos contratos preveem a arbitragem para solucionar disputas contratuais, o que também é um avanço claro, em especial diante da enorme demora do Poder Judiciário brasileiro para processar e julgar de forma definitiva demandas complexas. Em relação aos atuais contratos paranaenses, por exemplo, há várias ações judiciais importantes ajuizadas há muitos anos envolvendo, de um lado, o Ministério Público Federal ou o Estado do Paraná e, de outro lado, as concessionárias. Embora a quase totalidade delas contenha decisões favoráveis aos usuários das rodovias, as demandas seguem em julgamento, em especial por força de liminares concedidas pelos Tribunais Superiores.

Estes são claramente pontos positivos que compõe a parte boa do modelo proposto. Se haverá corrupção ou intervenções indevidas do Poder Concedente nos novos contratos, como aconteceu com os atuais, ainda não é possível apontar.

III. A parte ruim do novo modelo de pedágio proposto para o estado e medidas propostas para melhorá-lo

III.I. Critérios de garantia e modelo de concessão adotado

Vamos agora à parte ruim. O critério proposto para definição dos vencedores da licitação, em primeiro lugar, é o chamado modelo híbrido, que envolve um desconto máximo de 17% na tarifa fixada pelo edital e, caso necessário, uma disputa pela maior outorga (maior oferta) em dinheiro. O governo federal defende o modelo sob a alegação de que ele é o único capaz de evitar "aventureiros", licitantes que reduziriam demais o preço da tarifa no momento da licitação para, logo após a assinatura do contrato, solicitar reequilíbrio econômico-financeiro ou abandonar as obras ou até mesmo a concessão.

Na defesa do modelo híbrido, o governo federal cita vários exemplos de concessões rodoviárias licitadas pelo critério do menor valor da tarifa que teriam fracassado. A fixação de um desconto máximo nos lances seguido de uma outorga, para o governo federal, portanto, protegeria o fluxo de caixa da concessão, em especial no caso de transferência da titularidade do contrato, e garantiria a realização das obras.

A preocupação da União com a continuidade do serviço licitado e edificação das obras é louvável e compreensível, mas a defesa do modelo híbrido não convence. Antes de tudo, é preciso verificar se, de fato, as concessões malsucedidas mencionadas como exemplo falharam pelo motivo alegado. A concessão da BR-163 em Mato Grosso do Sul, por exemplo, sempre citada pelo governo federal com o fim de desestimular a adoção do critério da menor tarifa, fracassou, de acordo com a concessionária, por outro motivo: a frustração de financiamento no BNDES. Além disso, se, de um lado, a União menciona exemplos ruins de concessões licitadas pela menor tarifa, de outro lado, não é capaz de fornecer exemplos de concessões pela maior outorga que se revelaram exitosas, pelo menos com um tempo razoável para chegar à conclusão com segurança. A verdade é que o modelo proposto é novo, e a concessão no Paraná será uma das primeiras a testá-lo.

Os atuais contratos de concessão rodoviária do Paraná, por sua vez, deixam claro que a fixação das tarifas pelo Poder Concedente (em números absolutos ou permitindo-se um desconto máximo) não garantiu sucesso algum na concessão, muito menos a realização das obras.

A licitação por menor preço sempre foi a regra no Direito brasileiro, continua sendo e, por isso, a presunção é de que ela funciona, e não o contrário. A propósito, é perfeitamente possível afugentar "aventureiros" independentemente da adoção do critério da maior outorga. Basta estabelecer uma garantia suficiente para levar ao cumprimento do contrato, em especial por meio da prestação de caução (modalidade melhor que o seguro ou a fiança, cujo pagamento depende de terceiros). A exigência de garantia é prevista na legislação do país, tanto que o próprio contrato proposto ao Paraná também a prevê.

Deixar de licitar pelo menor preço um contrato tão longo e cheio de investimentos como o que está sendo proposto ao Estado apresenta um risco gigantesco, qual seja, impedir a eliminação de excessos que porventura tenham levado à superestimativa do orçamento da concessão.

Caso a outorga seja fixada como critério definidor da licitação, a injustiça será maior conforme cresça o tamanho da outorga. Em 2020, por exemplo, o governo de São Paulo utilizou o critério da maior outorga para licitar 1.273 km de rodovias no lote PiPa (Piracicaba a Panorama) e arrecadou R$ 1,1 bilhão, um valor bastante significativo.

Sobre o assunto da outorga, por fim, há outro problema: ainda que parte dela seja revertida na redução da tarifa, o valor diminuído será muito baixo. Uma outorga da ordem de R$ 1 bilhão, com 50% desse valor convertido em redução da tarifa, levará a uma redução aproximada de apenas 4% da tarifa, como demonstra o gráfico a seguir:

PR Vias	Outorga Fixa Estimada	Outorga para Redução da Tarifa	Impacto Tarifa (%)
Lote 1	1.000.000.000	500.000.000	4,31%
Lote 2	1.000.000.000	500.000.000	3,42%
Lote 3	1.000.000.000	500.000.000	3,47%
Lote 4	1.000.000.000	500.000.000	3,43%
Lote 5	1.000.000.000	500.000.000	0,55%
Lote 6	1.000.000.000	500.000.000	3,32%

Desse modo, nossa sugestão para buscar solução dos dois problemas demonstrados sobre o modelo proposto é a seguinte:

a) como a outorga não garante, necessariamente, a execução do contrato e impacta na decisão da empresa em reduzir a proposta do valor de

tarifa, sugerimos a adoção de outras formas de garantia contratual conforme mencionado.

b) a fixação da tarifa pelo poder concedente e limitação de desconto em 17% não evita, necessariamente, a inexequibilidade da proposta e pode ocasionar a quebra da modicidade tarifária. Portanto, sugerimos a adoção de menor tarifa combinado com garantias contratuais eficientes, como por exemplo a caução, e, em última análise, o aumento do limite estabelecido para redução.

III.II. Detalhamento e observações sobre OPEX

Os estudos apresentados envolvem volumosas despesas totais com investimento (CAPEX), no total de R$ 42 bilhões, e despesas com operação (OPEX), no total de R$ 34 bilhões. É licito indagar se os investimentos e o custo de operação são estes mesmos, e isso nos levou a realizar estudos que resultaram nos apontamentos adiante expostos. O OPEX estimado, em especial, não parece extremamente alto em relação ao CAPEX? Como permitir que os licitantes cheguem à conclusão de que conseguem trabalhar com mais economia e, assim, possam apresentar ganhos de eficiência, se não pela disputa na tarifa?

Pensando dessa forma, realizamos comparativos das estimativas apresentadas no OPEX da concessão do lote Aliança-Anápolis, em Tocantins e Goiás, e no OPEX da concessão do lote Piracicaba-Panorama, de São Paulo.

O comparativo nos levou à conclusão de que o modelo de concessão adotado pelo Ministério da Infraestrutura para as rodovias do Paraná possui a mesma estrutura do lote Aliança-Anápolis e bastante similaridade com o aplicado pela ARTESP no lote Piracicaba-Panorama. Existem parâmetros convergentes, como o desconto para pagamento eletrônico, implantação de desconto para usuário frequente, aumento significativo do número de praças de pedágio, prazo de concessão de 30 (trinta) anos e diversas obras de engenharia.

As dimensões do projeto paranaense divergem dos outros dois nos seguintes pontos, no entanto:

A extensão (km) do projeto do PR é, aproximadamente, 2,5 vezes maior do que SP. Entretanto o número de funcionários projetados para o Paraná é 4 vezes maior. São 3.796 funcionários para as concessões no Paraná contra 754 em São Paulo;

1- Em comparação com São Paulo, o orçamento projetado para a mão-de-obra (gestão e operação) é aproximadamente 5,5 vezes maior para a operação das rodovias do Paraná. São R$ 7,5 bi no Paraná contra R$ 1,1 bi em São Paulo;

2- O custo anual por funcionário (considerando gestão e operação) no Paraná é de R$ 67 mil e, em São Paulo, é de R$ 52 mil, um incremento de 27,9%;

3- O custo anual por funcionário (considerando gestão e operação) é 23,3% maior no Paraná do que na concessão em Tocantins/Goiás. São R$ 67 mil no Paraná contra R$ 54 mil nos outros estados. E ao comparar cada lote do Paraná com os de São Paulo e Tocantins-Goiás, as dimensões continuam divergentes. O lote paranaense que prevê o menor custo anual por funcionário é o lote 2, com um custo de R$ 64 mil, e o maiores custos estão previstos para os lotes 1 e 5, sendo de R$ 66 mil anual;

4- O projeto do Paraná, em comparação com o de Tocantins/Goiás, tem um crescimento de funcionários na mesma proporção, porém o orçamento projetado para o PR é 3,5 vezes maior. Sendo R$ 7,5 bi contra R$ 1,6 bi;

5- Os custos administrativos para os lotes do PR parecem superestimados, tanto em relação ao número de funcionários, quanto às bases salariais utilizadas para projetar o orçamento;

6- O orçamento para o pagamento da diretoria no novo contrato previsto para o Paraná é de R$ 4,5 mi ao ano, enquanto nos atuais contratos de pedágio vigendo no Estado o orçamento médio é de R$ 3,2 mi;

7- Tanto em São Paulo quanto em Tocantins/Goiás, há apenas uma diretoria, sendo um orçamento de R$ 4 mi ao ano. No Paraná, há segmentação em 6 lotes e, portanto o orçamento está multiplicado por 6;

8- Dessa forma, o Paraná possui uma estrutura da mão-de-obra para gestão de 540 km, em média, enquanto em São Paulo a estrutura envolve 1.273 km, e em TO-GO, 850 km.

Representando as conclusões em termos gráficos:

TABELA 1 – COMPARATIVO DOS LOTES – PROJETO PARANÁ

Características	LOTE-1	LOTE-2	LOTE-3	LOTE-4	LOTE-5	LOTE-6	Total
Extensão do Projeto (km)	473	536	597	646	345	643	3.241
Nº de Funcionários Máximo	547	680	659	694	478	738	3.796
Opex do Projeto	R$ 3.025.568	R$ 3.727.651	R$ 3.783.874	R$ 4.165.049	R$ 2.788.182	R$ 4.192.212	R$ 21.682.535
Orçamento da Folha - Média Anual	R$ 37.220	R$ 43.733	R$ 44.477	R$ 45.768	R$ 32.712	R$ 48.561	R$ 252.470
Orçamento da Folha - Total	**R$ 1.116.614**	**R$ 1.311.987**	**R$ 1.334.307**	**R$ 1.373.026**	**R$ 981.348**	**R$ 1.456.823**	**R$ 7.574.104**
Orçamento por Funcionário (Anual)	**R$ 68**	**R$ 64**	**R$ 67**	**R$ 66**	**R$ 68**	**R$ 66**	**R$ 67**
Orçamento por Funcionário (Total)	R$ 2.041	R$ 1.929	R$ 2.025	R$ 1.978	R$ 2.053	R$ 1.974	R$ 1.995
OPEX por 100 km	R$ 6.396	R$ 6.949	R$ 6.339	R$ 6.445	R$ 8.086	R$ 6.515	R$ 6.690

Fonte: Minfra; ANTT

Valore em R$ 1.000

TABELA 2 – COMPARATIVO DOS PROJETOS ARTESP E ANTT

	ARTESP	ANTT		Diferença Var. (%)		
	SP	TO-GO	PR			
Características	**Piracicaba-Panorama**	**Aliança-Anápolis**	**Total**	**PR/SP**	**PR/TO-GO**	**TO-GO/SP**
Extensão do Projeto (km)	1.273	850	3.241	154,6%	281,3%	-33,2%
Nº de Funcionários Máximo	754	1.020	3.796	403,4%	272,2%	35,3%
Opex do Projeto	R$ 8.475.000	R$ 3.686.836	R$ 21.682.535	155,8%	488,1%	-56,5%

Fonte: Minfra; ANTT

Valores em R$ 1.000

Orçamento da Folha - Média Anual	**R$ 39.216**	**R$ 55.034**	**R$ 252.470**	**543,8%**	**358,8%**	**40,3%**
Orçamento da Folha – Total	**R$ 1.176.486**	**R$ 1.651.006**	**R$ 7.574.104**	**543,8%**	**358,8%**	**40,3%**
Orçamento por Funcionário (Anual)	R$ 52	R$ 54	R$ 67	27,9%	23,3%	3,7%
Orçamento por Funcionário (Total)	R$ 1.560	R$ 1.619	R$ 1.995	27,9%	23,3%	3,7%
OPEX por 100 km	R$ 6.658	R$ 4.337	R$ 6.690	0,5%	54,2%	-34,8%

Levantamento da base de dados da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) e CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) e do portal CATHO para efeito de comparação com os salários oferecidos no projeto dos pedágios:

TABELA 3 – COMPARATIVO SALÁRIO DIRETORES

Levantamento Pedágio	Projeto Pedágio	Levantamento CATHO	RAIS/CAGED
Diretor de Administrativo-Financeiro	45.149,22	15.500,00	14.341,03
Diretor de Engenharia	44.690,41	22.996,75	21.347,11
Diretor de Operações	49.209,21	21.592,94	19.144,47
Diretor Presidente	58.194,86	26.944,09	12.802,43

FONTE: RAIS/CAGED e portal CATHO
*Valores me R$

Os valores para RAIS Curitiba e portal CATHO estão muito próximos, exceto para Diretor Presidente. Todos os valores possuem diferença significativa com relação aos do projeto, como indicado a seguir:

Levantamento Pedágio	Projeto Pedágio	Levantamento CATHO	RAIS/CAGED
Gerente Administrativo	17.496,06	3.887,74	7.180,68
Gerente Comunicação e Marketing	16.735,90	8.192,48	6.285,86
Gerente de Conservação e Manutenção	21.194,18	8.400,67	21.347,11
Gerente de Fiscalização de Obras	21.194,18	9.456,49	7.982,88
Gerente de Operação	20.837,52	5.541,32	6.549,49
Gerente de Planejamento e Controle	14.597,00	11.042,53	13.642,08
Gerente de Projetos e Meio Ambiente	17.597,00	7.894,33	8.391,11

Gerente de Recursos Humanos	26.974,56	7.283,53	8.084,57
Gerente de Segurança do Trabalho	26.974,56	10.760,55	3.912,10
Gerente de Tecnologia	16.587,99	9.145,13	10.852,29
Gerente Financeiro	16.486,56	6.102,40	7.180,68

TABELA 4 – COMPARATIVO SALÁRIO GERENTES
FONTE: RAIS/CAGED e portal CATHO
*Valores me R$

Novamente nota-se uma diferença muito grande entre os salários oferecidos aos gerentes no projeto e aqueles praticados no mercado, conforme duas fontes de pesquisa.

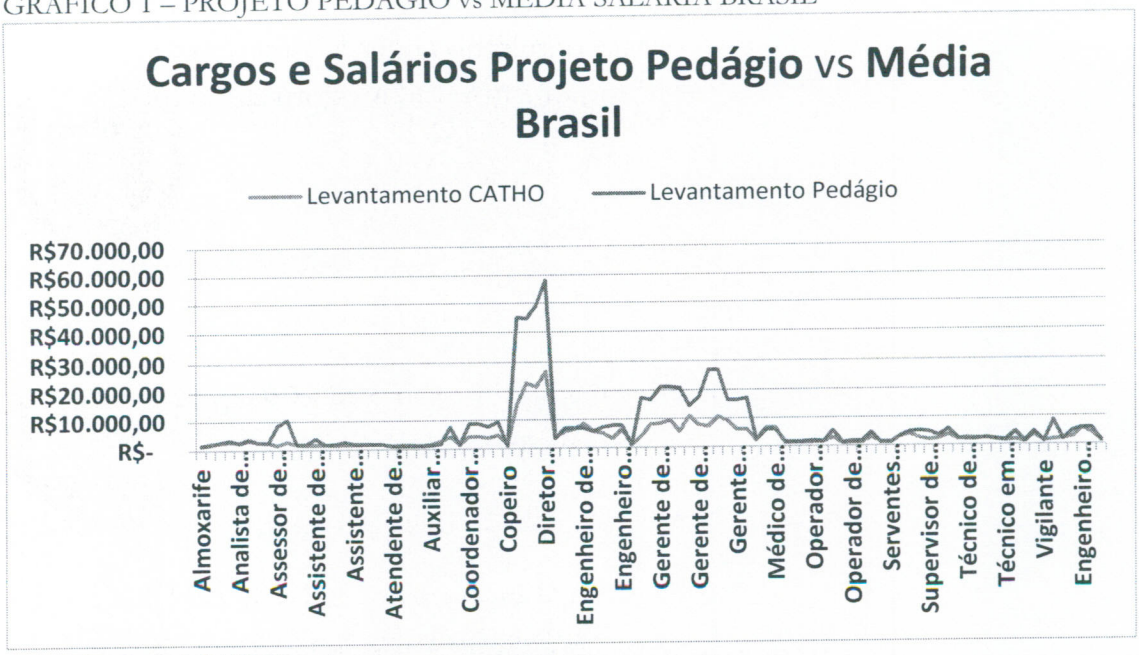
TABELA 5 – COMPARATIVO SALÁRIO DEMAIS CARGOS

Levantamento Pedágio	Projeto Pedágio	Levantamento CATHO	RAIS/CAGED
Ouvidor	5.423,00	2.959,79	1.355,27
Secretária Executiva	4.777,30	2.977,70	4.367,09
Supervisor de Conservação	4.875,32	4.079,75	3.684,99
Técnico Eletroeletrônico	2.579,00	2.460,94	2.018,75
Supervisor de RH	5.692,00	4.008,22	3.989,21
Contador	7.599,00	4.178,42	7.365,26

FONTE: RAIS/CAGED e portal CATHO
*Valores me R$

O gráfico 1 abaixo compara o salário de todas as profissões do projeto com os salários encontrados no portal CATHO.

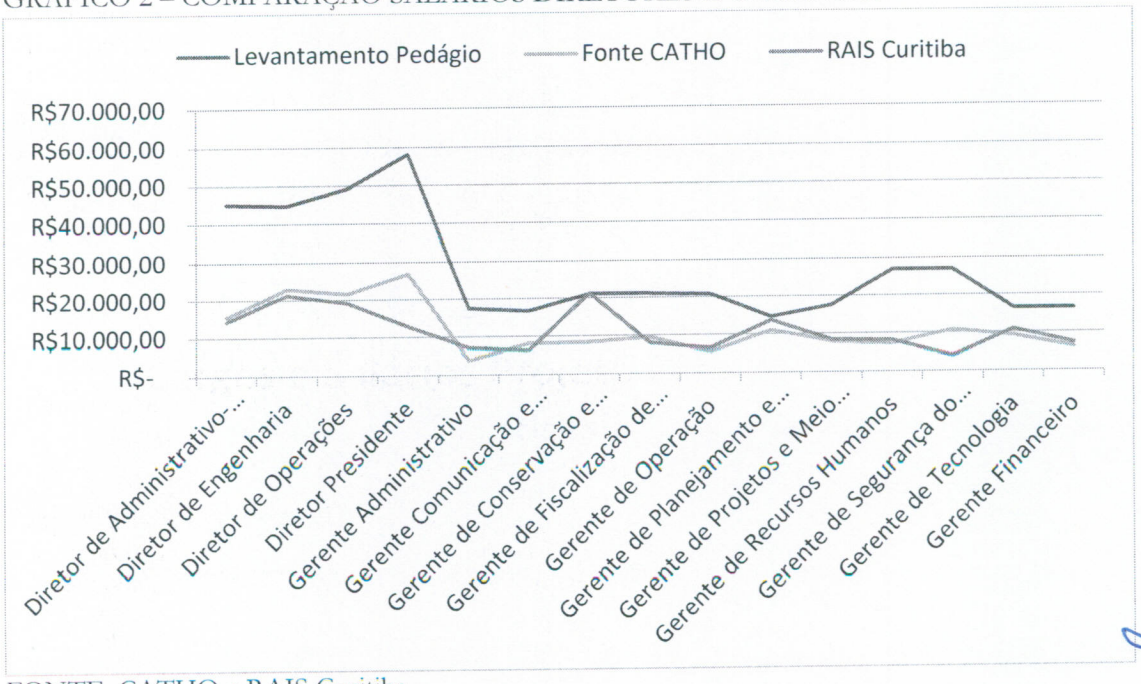
GRÁFICO 1 – PROJETO PEDÁGIO vs MÉDIA SALÁRIA BRASIL



FONTE: Portal CATHO

De acordo com o gráfico 1 podemos ver grande diferença de salário para diretores e gerentes.

GRÁFICO 2 – COMPARAÇÃO SALÁRIOS DIRETORES E GERENTES



FONTE: CATHO e RAIS Curitiba

O gráfico 2 compara os salários de diretores e gerentes do projeto de pedágio com aqueles ofertados no mercado de trabalho de acordo com portal CATHO (média Brasil) e RAIS (Curitiba). É clara a superioridade dos salários ofertados no projeto.

TABELA 6 – COMPARATIVO ENTRE A BASE DO MINFRA E SÁLARIOS DE MERCADO

CÓDIGO	SALÁRIO	CUSTO MENSAL	CUSTO ANUAL
Base Minfra	823.057	1.610.717	19.328.602
Salário Médio de Mercado	524.290	1.089.677	13.076.128
Diferença	-298.767	-521.039	-6.252.473
Var. (%)	-36,3%	-32,3%	-32,3%

FONTE: RAIS/CAGED; portal CATHO; Base Ministério da Infraestrutura *Valores me R$

Outro fato emblemático envolvendo os atuais contratos do Paraná precisa ser destacado: ao apurar a ocorrência de corrupção na concessão, a Operação Lava Jato comprovou que as concessionárias contratavam empresas controladas e recebiam delas notas fiscais de serviços superfaturados, justamente com a intenção de diminuir seus resultados positivos – certamente com a intenção de demonstrar ao Poder Concedente uma situação menos vantajosa no momento de pleitear ou se defender de pleitos de reequilíbrio econômico-financeiro.

Por esse motivo, é extremamente importante a apuração dos valores reais que compõe o OPEX e CAPEX, não se pautando, necessariamente, em valores praticados atualmente pelas concessionárias, para, assim, atingir um valor referencial da tarifa justo, "sem gorduras", o que impediria ou inibiria os efeitos maléficos de possíveis acordos de divisão de lotes entre os licitantes, garantindo também a redução consciente da proposta no certame.

Por fim, importa informar que contribuintes da área de saúde nos encaminharam observações e sugestões sobre a operação dos serviços de socorro, em análise da quantidade de ambulâncias a serem disponibilizadas pelas concessionárias.

Informam que o parâmetro de desempenho da ambulância tipo D é na média de 60 minutos para atendimento em 90% das ocorrências mensais, e para as ambulâncias do tipo C uma média de 20 minutos para o atendimento de 90% das ocorrências mensais.

O modelo propõe 64 bases de serviços operacionais (BSOs), com 53 ambulâncias do tipo C (média de 01 ambulâncias para cada 63 km) e 13 ambulâncias do tipo D (média de 01 para cada 260 km).

No ponto de vista dos contribuintes, uma proposta satisfatória deveria prever 64 ambulâncias do tipo C (média de uma para cada 51 km) e 22 ambulâncias do tipo D (média de uma para cada 151 km), sendo distribuídas da seguinte forma:

	Lote 01	Lote 02	Lote 03	Lote 04	Lote 05	Lote 06
Modelo	07 AC 02 AD	10 AC 01 AD	08 AC 04 AD	09 AC 02 AD	08 AC 01 AD	11 AC 03 AD
Sugestão	08 AC 03 AD	11 AC 04 AD	13 AC 04 AD	11 AC 04 AD	08 AC 03 AD	13 AC 05 AD

A redução do tempo do atendimento pré-hospitalar (APH) é extremamente necessário e fundamental para garantir que o máximo de vidas possam ser salvas nas ocorrências, pois um dos fatores determinantes sempre demonstrou ser o tempo-resposta do socorro, e conforme demonstrado, o aumento pouco significativo pode garantir uma eficiência muito maior no serviço.

Desse modo, nossa sugestão para buscar a solução dos problemas demonstrados sobre os cálculos apresentados do OPEX é a seguinte:

a) Os valores que compõem o OPEX demonstram não estar em consonância aos mesmos padrões utilizados nas concessões Aliança-Anápolis e Piracicaba-Panorama. Portanto, sugerimos a adequação dos valores estimados, visto que, conforme demonstrado, os valores do modelo do Paraná estão acima dos que lá foram considerados.

b) Os valores utilizados como base para compor a OPEX não devem seguir apenas os valores praticados atualmente pelas concessionárias em operação, devendo ser calculado o real valor adequado para a operação das atividades. Portanto, sugerimos a não adoção de parâmetros embasados em modelos antigos vigentes, como no caso das atuais concessões do Paraná.

c) A quantidade definida de ambulâncias a serem disponibilizadas pelas concessionárias precisa ser reajustada, e, conforme demonstrado, não levaria a alterações muito significativas, possibilitando o atendimento eficiente

e satisfatório das ocorrências e assegurando que o máximo de vidas possíveis possam ser salvas nas ocorrências.

III.III. Detalhamento e observações sobre o CAPEX

Outro problema do modelo de pedágio proposto para o Paraná tem a ver com o seu alcance. A exemplo dos contratos atuais, o novo modelo contém uma infinidade de obras (entre elas, 1.700 km de duplicações e 10 contornos), todas remuneradas pela tarifa a partir de um único fluxo de caixa.

Em teoria, as obras sairão do papel no tempo certo (e há a notável promessa de que 90% das duplicações serão edificadas até o 7º ano de concessão). Na prática, no entanto, isso não deve acontecer. Obras rodoviárias exigem providências por parte da concessionária e autorizações, por parte do Poder Concedente e outras autoridades, que costumam demorar. É o caso da realização de desapropriações e projetos de engenharia e obtenção de licenças ambientais. Isso pode adiar o cronograma de obras, às vezes por alguns anos.

Os novos contratos prevêem, em uma média, cerca de 70 km de duplicação por lote por ano. Atualmente, para comparação, a maior duplicação de pistas simples em curso hoje no Estado acontece pela concessionária CCR Rodonorte na BR-376: 43,5 km de duplicação em trechos da rodovia que cortam os municípios de Ortigueira, Imbaú e Tibagi. O trecho em Ortigueira, de 14 km, é subdividido em dois e está sendo feito com atraso, pois as obras deveriam ter sido entregues em 2019 e 2020, respectivamente, e os trechos em Imbaú e Tibagi foram incluídos na concessão pelo acordo de leniência firmado com o governo federal. Apesar do grande número de maquinas na pista e pessoal, a totalidade de km em duplicação atualmente equivale a 62% da média anual proposta para os novos contratos.

O risco de apostar em um programa de concessão muito ousado é que as tarifas continuem subindo e as obras não saiam, remunerando-se as empresas por um investimento adiado, e aumentando, para elas, o retorno do fluxo de caixa – exatamente o que aconteceu nos atuais contratos.

O novo modelo proposto sugere combater esse problema com uma medida elogiável e interessante, a aplicação de um coeficiente de redução da tarifa em caso de não realização das obras, ainda que não tenha havido culpa da concessionária. Trata-se do Desconto de Reequilíbrio calculado pelo

chamado "Fator D". Pelas informações disponibilizadas nas minutas do edital de licitação e do contrato até aqui, no entanto, não é possível calcular o resultado da aplicação do Fator D a cada obra não realizada, o que significa que não é possível, ainda, atestar se a aplicação desse coeficiente retirará da concessionária a mesma vantagem que ela terá com o adiamento da obra.

Para evitar que os problemas dos contratos atuais se repitam, a sociedade civil paranaense tem evoluído para um consenso em torno de um modelo mais conservador de concessão, com disputa no preço no momento de licitação, prazos factíveis para realização de obras e remuneração da concessionária apenas a partir da efetiva realização das edificações, seja pela adoção de fluxo de caixa marginal para parte das edificações atualmente previstas no fluxo de caixa principal dos contratos (o que resultará em significativa redução da tarifa, conforme será demonstrado adiante), seja pela efetiva validade contábil do Fator D.

A adoção do mecanismo de fluxo de caixa marginal, em especial, teria outra grande vantagem: permitir ao paranaense decidir, a cada obra proposta, se ela é realmente necessária e se ela "cabe no bolso", para só executá-la (e garantir a sua remuneração pela concessionária) a partir de então.

Dado o histórico do setor, em que obras de melhoria demoram muito para entrar em operação e as altas tarifas oneram os usuários de antemão, realizamos uma simulação com adequações no CAPEX, a fim de manter a modicidade de tarifária e possibilitar a implementação de melhorias.

Dessa forma, foram mantidas no CAPEX apenas as obras de melhoria e ampliação relativas aos contornos e duplicações, sempre observando a TIR do projeto de 8,47%. Com isso, foi possível reduzir os custos em 25,34% em média e, como contrapartida, reduzir as tarifas nas praças de pedágio de forma proporcional.

Nessa proposta, as obras excluídas do CAPEX passariam a integrar o estoque de melhoria e seriam remuneradas à medida que fossem entregues, seguindo a metodologia do fluxo de caixa marginal. O resultado seria o seguinte:

	Investimento*		Tarifa Média - ano 1 (R$)		Tarifa Média - ano 10 (R$)		Redução da Tarifa (%)
Lotes	Projetado	Duplicações e Contornos	Projetada	Novo Capex	Projetada	Novo Capex	
Lote - 1	6.346,79	4.540,94	8,83	6,31	11,21	8,01	-28,50%
Lote - 2	8.001,93	5.639,40	8,02	5,55	9,70	6,72	-30,72%
Lote - 3	7.470,02	5.377,59	9,03	6,47	11,22	8,36	-28,31%

Lote - 4	7.516,33	5.289,38	8,56	5,96	10,09	7,03	-30,34%
Lote - 5	4.242,27	3.682,07	9,76	8,33	11,50	9,82	-14,64%
Lote - 6	8.442,60	6.717,41	9,80	7,68	12,52	9,82	-21,63%
Total	**42.019,94**	**31.246,80**	**53,98**	**40,30**	**66,24**	**49,75**	**-25,34%**

*Valores em R$ 1.000

	Tarifa (R$)						
		Capex do Projeto (A)		Novo Capex (B)		Desconto Real (%)	
Lote 1	**Atual**	**Inicial**	**Com Degrau**	**Inicial**	**Com Degrau**	**(A)**	**(B)**
S. L. do Purunã	6,17	6,17	6,17	4,41	4,41	**-30,6%**	**-50,4%**
Lapa	15,30	11,15	14,15	7,97	10,12	**-7,5%**	**-33,9%**
Porto Amazonas	15,30	10,58	12,99	7,56	9,29	**-15,1%**	**-39,3%**
Imbituva	13,40	8,62	12,07	6,16	8,63	**-10,0%**	**-35,6%**
Irati	13,40	7,61	10,66	5,44	7,62	**-20,5%**	**-43,1%**

	Tarifa (R$)						
		Capex do Projeto (A)		Novo Capex (B)		Desconto Real (%)	
Lote 2	**Atual**	**Inicial**	**Com Degrau**	**Inicial**	**Com Degrau**	**(A)**	**(B)**
Sao Jose Pinhais	21,70	13,65	14,37	9,45	9,96	**-33,8%**	**-54,1%**
Senges*	-	6,43	9,00	4,46	6,24	-	-
Jacarezinho	24,40	8,04	11,03	5,57	7,64	**-54,8%**	**-68,7%**
Jacarezinho 2*	-	7,27	10,11	5,04	7,00	-	-
Carambeí	10,60	7,76	6,76	5,38	4,68	**-36,2%**	**-55,8%**
Jaguariaíva	8,10	5,66	6,36	3,92	4,41	**-21,5%**	**-45,6%**
Quatiguá*	-	7,31	10,24	5,07	7,09	-	-

***Praça Nova**

	Tarifa (R$)						
		Capex do Projeto (A)		Novo Capex (B)		Desconto Real (%)	
Lote 3	**Atual**	**Inicial**	**Com Degrau**	**Inicial**	**Com Degrau**	**(A)**	**(B)**
Califórnia*	-	9,88	10,38	7,08	9,64	-	-
Sertaneja	22,70	8,98	12,38	6,44	8,87	**-45,5%**	**-60,9%**
Ortigueira	11,90	8,92	11,16	6,39	8,00	**-6,2%**	**-32,7%**
Imbaú	11,90	8,19	10,68	5,87	7,65	**-10,3%**	**-35,7%**
Tibagi	11,90	8,67	8,94	6,21	6,41	**-24,9%**	**-46,2%**
Witmarsum	12,80	9,23	12,92	6,62	9,26	**0,9%**	**-27,7%**
Londrina*	-	9,35	12,07	6,70	8,66	-	-

***Praça Nova**

	Tarifa (R$)						
		Capex do Projeto (A)		Novo Capex (B)		Desconto Real (%)	
Lote 4	**Atual**	**Inicial**	**Com Degrau**	**Inicial**	**Com Degrau**	**(A)**	**(B)**
Francisco Alves*	-	6,40	6,55	4,46	4,56	-	-

Cianorte*	-	7,01	10,23	4,88	7,13	-	-
Jussara*	-	9,57	12,28	6,67	8,56	-	-
Guairaçá*	-	10,86	11,53	7,56	8,03	-	-
Pres .Castelo Branco	15,80	9,81	11,71	6,83	8,15	**-25,9%**	**-48,4%**
Mandaguari	11,70	7,84	8,92	5,46	6,22	**-23,7%**	**-46,9%**
Arapongas	11,70	7,69	10,31	5,36	7,18	**-11,9%**	**-38,6%**
Jataizinho	26,40	11,89	10,94	8,28	7,62	**-58,6%**	**-71,1%**
Umuarama*	-	5,95	8,34	4,14	5,81	-	-

***Praça Nova**

	Tarifa (R$)						
		Capex do Projeto (A)		Novo Capex (B)		Desconto Real (%)	
Lote 5	**Atual**	**Inicial**	**Com Degrau**	**Inicial**	**Com Degrau**	**(A)**	**(B)**
Toledo*	-	10,99	10,99	9,38	9,00	-	-
Mercedes*	-	9,04	11,32	7,72	10,00	-	-
Corbélia	17,70	9,62	12,16	8,21	10,00	**-31,3%**	**-43,5%**
Campo Mourão	17,70	9,20	12,89	7,86	11,00	**-27,2%**	**-37,9%**
Floresta	17,70	9,93	10,16	8,48	9,00	**-42,6%**	**-49,2%**

***Praça Nova**

	Tarifa (R$)						
		Capex do Projeto (A)		Novo Capex (B)		Desconto Real (%)	
Lote 6	**Atual**	**Inicial**	**Com Degrau**	**Inicial**	**Com Degrau**	**(A)**	**(B)**
Prudentópolis	15,30	10,89	15,00	8,53	11,76	**-1,9%**	**-23,1%**
Candói	14,00	8,52	12,04	6,68	9,43	**-14,0%**	**-32,6%**
Laranjeiras do Sul	14,00	7,88	11,13	6,17	8,72	**-20,5%**	**-37,7%**
Cascavel	14,00	9,62	13,32	7,54	10,44	**-4,9%**	**-25,4%**
Renasença*	-	8,80	12,19	6,89	9,55	-	-
Ampere*	-	8,62	12,18	6,76	9,54	-	-
Lindoeste*	-	11,46	11,60	8,98	9,09	-	-
Céu Azul	12,90	9,71	12,48	7,61	9,78	**-3,3%**	**-24,2%**
S. Miguel do Iguaçú	17,00	12,68	12,79	9,94	10,03	**-24,8%**	**-41,0%**

***Praça Nova**

Desse modo, propomos a inclusão no CAPEX apenas das obras mais importantes para os paranaenses, como as de duplicações e construções de contornos, reduzindo assim o valor referencial da tarifa e sendo as demais obras incluídas no estoque de melhoria para integrarem o contrato mediante análise de oportunidade e conveniência.

III.IV. Percentual elevado de degrau tarifário proposto

Outro ponto problemático é o degrau tarifário previsto para pista dupla, no valor de 40% da tarifa da pista simples. O valor é alto demais e penalizará principalmente as regiões do estado que já foram prejudicadas pela não realização de obras de duplicação até aqui, em especial o Oeste. Se o percentual não for reduzido, o degrau, quando aplicado, levará as tarifas para patamares semelhantes aos atuais em alguns casos. Há corredores logísticos que terão seus preços de pedágio aumentado (como no corredor Maringá/Nova Londrina, ainda que o lote passe a se estender até Diamante do Norte).

Os preços provisórios das novas tarifas divulgados pelo governo federal não agradaram a sociedade civil do Paraná. Embora para a maior parte dos corredores logísticos do Estado, os preços sugeridos sejam inferiores aos praticados hoje, os valores ainda impactarão enormemente o setor produtivo.

Ofende o sentimento de justiça, também, que obras devidas e não realizadas pelas atuais concessionárias como, por exemplo, as duplicações de Lapa à Araucária, sofram reajustes com degrau tarifário. Pede-se que se pense em uma solução vinculada a eventual cobrança de indenização das atuais concessionárias.

Além disso, os estudos de viabilidade dos lotes citam que as tarifas básicas de pedágios (TKM) para pista simples e pista dupla foram utilizadas para calcular as tarifas a serem cobradas nas praças de pedágio. Entretanto, não é possível apurar como se calculou a TKM de cada lote.

TABELA 7 – COMPARATIVO AS TKM POR LOTE

PR Vias	TKM - Pista Simples	TKM - Pista Dupla
Lote 1	0,0868	0,1215
Lote 2	0,0905	0,1267
Lote 3	0,0927	0,1298
Lote 4	0,1043	0,1460
Lote 5	0,0971	0,1359
Lote 6	0,1242	0,1739

FONTE: Minfra; ANTT — Valores em R$

Desse modo, concluímos que o percentual de 40% de degrau tarifário a ser aplicado não será visto com bons olhos para os usuários, em especial do setor produtivo, que poderão pagar os mesmos valores, ou valores

ainda maiores, daqueles pagos atualmente. Portanto, sugerimos a busca de alternativa para reduzir o percentual proposto. Também solicitados demonstrar quais foram as premissas adotadas e as funções matemáticas utilizadas para a modelagem das TKM.

III.V. Possibilidade de redução tarifária mediante alteração de método de cálculo tributário

Ao conceder um dado ativo, a União se desobriga de investir nele, mas, ao mesmo tempo, passa a arrecadar mais em tributos com sua exploração por terceiros. O novo modelo do Paraná prevê que os usuários deixarão nas cabines de pedágio R$ 156 bilhões ao longo de 30 anos, dos quais nada menos do que R$ 36,3 bilhões voltarão aos cofres públicos na forma de tributos (em sua quase totalidade, tributos federais, com a exceção do ISS). É mais do que o valor do OPEX e pouco abaixo do valor do CAPEX. Entre todos os envolvidos na concessão, a parte mais beneficiada, certamente, é o governo federal.

Outro ponto a ser observado é que as futuras concessionárias contratarão empresas terceirizadas para realização dos investimentos previstos no CAPEX – o que é muito comum neste segmento - e recolherão os tributos comuns como mencionado no parágrafo anterior. Dessa forma, a obra sofrerá uma bitributação. Este elevará o custo real do CAPEX, podendo gerar um excesso de arrecadação de até R$ 10,7 bi. Vejamos:

TABELA 7 – SIMULAÇÃO DA DUPLA INCEDENCIA TRIBUTÁRIA SOBRE O CAPEX

Características	LOTE-1	LOTE-2	LOTE-3	LOTE-4	LOTE-5	LOTE-6	Total
CAPEX do Projeto	6.498.168	8.185.439	7.636.046	7.701.672	4.331.578	8.637.362	42.990.265
CAPEX com Bitributação	8.122.711	10.231.799	9.545.058	9.627.090	5.414.473	10.796.702	53.737.832
Excesso de arrecadação sobre CAPEX	**1.624.542**	**2.046.360**	**1.909.012**	**1.925.418**	**1.082.895**	**2.159.340**	**10.747.566**

Fonte: Minfra; ANTT

*Valores em R$ 1.000

Isso significa que é certamente justo exigir da União que pense principalmente no usuário ao definir os termos de sua concessão. É moralmente exigível do governo federal, por exemplo, que pense com seriedade em iniciativas legislativas capazes de atenuar o peso que a tributação federal provoca sobre a tarifa. As medidas já são adotadas em regimes tributários especiais para investimentos em infraestrutura

Desse modo, nossa sugestão para buscar a solução do problema demonstrado é a busca, por parte da União, da adoção de medidas legislativas que garantam um regime tributário diferenciado para as concessões, a exemplo do que ocorre em alguns projetos de infraestrutura de interesse do país.

III.VI. Possibilidade de redução do prazo de vigência da concessão

Devemos questionar se o prazo estabelecido de 30 (trinta) anos de vigência do contrato é razoável. Os estudos apresentados demonstram que as empresas terão to os os gastos com investimentos revertidos, em média, no nono ano, conforme tabelas abaixo, passando assim a ter um caixa superavitário e a distribuir de dividendos, conforme os fluxos de caixas dos lotes demonstram. Por qual motivo o contrato precisaria se estender por mais 21 anos?

Figura 1 – FLUXO DE CAIXA DO LOTE 1

Fluxo de Caixa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Fluxo Operacional	160	176	182	201	221	242	265	284	299	305	319	335	350	365	378	392	407	421	436	455	472	490	508	527	547	567	592	618	649	786
Fluxo de Investimentos	(306)	(281)	(738)	(514)	(519)	(666)	(564)	(278)	(131)	(165)	(96)	(139)	(81)	(81)	(70)	(128)	(96)	(93)	(228)	(81)	(100)	(84)	(121)	(92)	(72)	(141)	(98)	(96)	(136)	(150)
Fluxo de Projeto	(146)	(105)	(556)	(314)	(299)	(424)	(299)	6	168	141	223	196	269	283	308	264	311	328	208	374	372	407	387	435	475	426	494	522	513	636
Fluxo Financeiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo Alavancado	(146)	(105)	(556)	(314)	(299)	(424)	(299)	6	168	141	223	196	269	283	308	264	311	328	208	374	372	407	387	435	475	426	494	522	513	636
Subscrição	214	39	556	314	299	424	299	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(309)	(223)	(196)	(269)	(283)	(308)	(264)	(311)	(328)	(208)	(374)	(372)	(407)	(387)	(435)	(475)	(426)	(395)	(322)	(321)	(214)
Redução de Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(99)	(200)	(192)	(422)
Fluxo de Dividendos	(214)	(39)	(556)	(314)	(299)	(424)	(299)	-	-	309	223	196	269	283	308	264	311	328	208	374	372	407	387	435	475	426	494	522	513	636

Fonte: PR Vias - Lote 1 Produto 4: Estudo Econômico-Financeiro, pág 30

Valores em R$ milhões

Figura 2 – FLUXO DE CAIXA DO LOTE 2

Fluxo de Caixa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Fluxo Operacional	151	224	235	253	277	298	346	372	395	401	420	438	455	473	489	506	524	542	562	583	606	630	651	675	698	724	754	787	829	973
Fluxo de Investimentos	(342)	(402)	(767)	(708)	(793)	(858)	(726)	(391)	(185)	(125)	(213)	(126)	(120)	(75)	(96)	(132)	(120)	(214)	(162)	(177)	(153)	(78)	(151)	(62)	(130)	(151)	(135)	(141)	(100)	(168)
Fluxo de Projeto	(192)	(178)	(532)	(455)	(515)	(561)	(381)	(19)	210	276	207	311	336	397	394	374	404	328	400	407	453	552	500	613	567	573	619	647	729	806
Fluxo Financeiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo Alavancado	(192)	(178)	(532)	(455)	(515)	(561)	(381)	(19)	210	276	207	311	336	397	394	374	404	328	400	407	453	552	500	613	567	573	619	647	729	806
Subscrição	283	90	532	455	515	561	381	19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(210)	(276)	(207)	(311)	(336)	(397)	(394)	(374)	(404)	(328)	(400)	(407)	(453)	(552)	(500)	(613)	(567)	(573)	(416)	(430)	(401)	(337)
Redução da Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(203)	(216)	(328)	(469)
Fluxo de Dividendos	(283)	(90)	(532)	(455)	(515)	(561)	(381)	(19)	210	276	207	311	336	397	394	374	404	328	400	407	453	552	500	613	567	573	619	647	729	806

Fonte: PR Vias - Lote 2 Produto 4: Estudo Econômico-Financeiro, pág 31

Valores em R$ milhões

Figura 3 – FLUXO DE CAIXA DO LOTE 3

Fluxo de Caixa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Fluxo Operacional	147	207	216	231	269	319	325	364	402	414	431	446	461	476	489	502	516	531	547	565	581	599	617	633	651	672	698	727	754	878
Fluxo de Investimentos	(284)	(422)	(759)	(974)	(806)	(769)	(528)	(470)	(118)	(136)	(190)	(72)	(70)	(57)	(45)	(103)	(150)	(196)	(188)	(76)	(109)	(110)	(49)	(73)	(107)	(152)	(141)	(74)	(77)	(165)
Fluxo de Projeto	(137)	(215)	(543)	(742)	(537)	(450)	(203)	(106)	283	278	241	374	391	420	444	399	366	335	358	489	473	489	568	560	544	520	557	653	678	713
Fluxo Financeiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo Alavancado	(137)	(215)	(543)	(742)	(537)	(450)	(203)	(106)	283	278	241	374	391	420	444	399	366	335	358	489	473	489	568	560	544	520	557	653	678	713
Subscrição	293	64	543	742	537	450	203	106	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(283)	(278)	(241)	(374)	(391)	(420)	(444)	(399)	(366)	(335)	(358)	(489)	(473)	(489)	(568)	(560)	(433)	(420)	(408)	(398)	(405)	(321)
Redução da Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(112)	(100)	(148)	(255)	(273)	(392)
Fluxo de Dividendos	(293)	(64)	(543)	(742)	(537)	(450)	(203)	(106)	283	278	241	374	391	420	444	399	366	335	358	489	473	489	568	560	544	520	557	653	678	713

Fonte: PR Vias - Lote 3 Produto 4: Estudo Econômico-Financeiro, pág 30

Valores em R$ milhões

Figura 4 – FLUXO DE CAIXA DO LOTE 4

Fluxo de Caixa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Fluxo Operacional	123	197	205	222	238	275	348	367	386	401	420	439	458	476	493	511	530	550	572	594	615	636	657	679	700	724	754	790	829	964
Fluxo de Investimentos	(347)	(424)	(977)	(977)	(912)	(534)	(235)	(313)	(124)	(132)	(218)	(130)	(64)	(66)	(41)	(105)	(180)	(203)	(217)	(125)	(98)	(122)	(94)	(48)	(125)	(160)	(171)	(122)	(47)	(204)
Fluxo de Projeto	(224)	(227)	(772)	(755)	(674)	(259)	113	53	262	269	202	308	393	409	453	406	350	347	355	469	517	514	563	631	574	564	583	668	782	760
Fluxo Financeiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo Alavancado	(224)	(227)	(772)	(755)	(674)	(259)	113	53	262	269	202	308	393	409	453	406	350	347	355	469	517	514	563	631	574	564	583	668	782	760
Subscrição	291	162	772	755	674	259	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(419)	(269)	(202)	(308)	(393)	(409)	(453)	(406)	(350)	(347)	(355)	(469)	(517)	(514)	(563)	(631)	(574)	(449)	(456)	(435)	(429)	(361)
Redução da Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(116)	(127)	(233)	(352)	(399)
Fluxo de Dividendos	(291)	(162)	(772)	(755)	(674)	(259)	-	-	419	269	202	308	393	409	453	406	350	347	355	469	517	514	563	631	574	564	583	668	782	760

Fonte: PR Vias - Lote 4 Produto 4: Estudo Econômico-Financeiro, pág 31

Valores em R$ milhões

Figura 5 – FLUXO DE CAIXA DO LOTE 5

Fluxo de Caixa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Fluxo Operacional	20	108	117	132	147	164	180	187	196	207	216	225	235	245	255	264	275	284	294	305	317	329	344	357	369	382	396	412	441	552
Fluxo de Investimentos	(205)	(240)	(551)	(436)	(437)	(273)	(69)	(103)	(54)	(52)	(68)	(63)	(113)	(106)	(71)	(90)	(30)	(95)	(101)	(80)	(106)	(160)	(93)	(59)	(58)	(59)	(65)	(118)	(164)	(123)
Fluxo de Projeto	(185)	(132)	(434)	(304)	(290)	(109)	112	84	142	155	148	162	122	139	184	174	244	188	193	226	210	170	251	298	311	324	331	294	277	429
Fluxo Financeiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo Alavancado	(185)	(132)	(434)	(304)	(290)	(109)	112	84	142	155	148	162	122	139	184	174	244	188	193	226	210	170	251	298	311	324	331	294	277	429
Subscrição	145	170	434	304	290	109	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	(112)	(84)	(142)	(155)	(148)	(162)	(122)	(139)	(184)	(174)	(244)	(188)	(193)	(226)	(210)	(170)	(251)	(298)	(311)	(324)	(272)	(215)	(188)	(62)
Redução da Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(59)	(79)	(88)	(368)
Fluxo de Dividendos	(145)	(170)	(434)	(304)	(290)	(109)	112	84	142	155	148	162	122	139	184	174	244	188	193	226	210	170	251	298	311	324	331	294	277	429

Fonte: PR Vias - Lote 5 Produto 4: Estudo Econômico-Financeiro, pág 30

Valores em R$ milhões

Figura 6 – FLUXO DE CAIXA DO LOTE 6

Fluxo de Caixa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Fluxo Operacional	123	203	214	230	267	304	336	369	401	425	444	464	483	501	519	537	556	575	594	616	640	664	687	711	735	761	795	830	877	1.043
Fluxo de Investimentos	(380)	(393)	(786)	(813)	(576)	(721)	(621)	(529)	(409)	(98)	(165)	(136)	(109)	(114)	(167)	(169)	(141)	(154)	(192)	(197)	(215)	(117)	(144)	(99)	(127)	(204)	(154)	(173)	(95)	(244)
Fluxo de Projeto	(257)	(190)	(572)	(583)	(310)	(418)	(285)	(160)	(8)	328	279	328	374	387	352	368	415	421	402	419	424	547	543	612	608	557	640	656	782	799
Fluxo Financeiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo Alavancado	(257)	(190)	(572)	(583)	(310)	(418)	(285)	(160)	(8)	328	279	328	374	387	352	368	415	421	402	419	424	547	543	612	608	557	640	656	782	799
Subscrição	278	170	572	583	310	418	285	160	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(328)	(279)	(328)	(374)	(387)	(352)	(368)	(415)	(421)	(402)	(419)	(424)	(547)	(543)	(612)	(608)	(557)	(602)	(401)	(400)	(294)
Redução da Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(38)	(255)	(382)	(505)
Fluxo de Dividendos	(278)	(170)	(572)	(583)	(310)	(418)	(285)	(160)	(8)	328	279	328	374	387	352	368	415	421	402	419	424	547	543	612	608	557	640	656	782	799

Fonte: PR Vias - Lote 6 Produto 4: Estudo Econômico-Financeiro, pág 30

Valores em R$ milhões

Considerando a margem de lucratividade observada nos estudos apresentados, sugerimos a redução do prazo da concessão.

IV. Análise das obras previstas no per

Em análise às obras apresentadas no Programa de Exploração Rodoviária – PER, identificamos trechos que prevêem obras já previstas ou em andamento na concessão atual. São elas:

a) a duplicação de trecho da PR 407, no litoral. A obra foi incluída nos contratos atuais depois de acordo de leniência firmado entre o Ministério Público Federal e a Ecovia, concessionária responsável pelo trecho;

b) dois viadutos na BR-376, na região de Campo Largo. A obra foi incluída nos contratos atuais depois de acordo de leniência firmado entre o Ministério Público Federal e a Rodonorte, concessionária responsável pelo trecho;

c) edificação dos contornos de Arapongas, Peabiru e Jandaia do Sul, que estão previstos no atual contrato de concessão com a Viapar;

d) duplicação dos trechos de Guarapuava ao Trevo do Relógio, em Prudentópolis, e de Lapa à Araucária, que estão previstos no atual contrato de concessão com a Caminhos do Paraná.

Também foi possível identificar a ausência de previsão de duplicação de trechos em que as obras seriam de suma importância para os usuários. São elas:

a) duplicação do entroncamento da PR 090 com a BR 153 até Ourinhos. Em apresentação feita pela ANTT foi informado que haverá duplicação até Jacarezinho, porém as informações contidas no PER demonstram que haverá duplicação de Jaguaraíva até entroncamento da PR 090 com a BR 153;

b) duplicação de Warta (distrito de Londrina) até Sertanópolis. Em apresentação feita pela ANTT foi informado que todo o trecho será duplicado, portanto a coordenada do PER pode estar equivocada;

c) duplicação de Sertanópolis a Ibiporã pela PR 090;

d) duplicação de Paranavaí até Diamante do Norte (lembre-se que o trecho prevê a instalação de uma nova praça de pedágio;

e) duplicação de Iporã até Guaíra;

f) duplicação no trecho de Lapa até o entroncamento da PR 427 com a BR 277;

g) conforme as coordenadas apresentadas no PER, possivelmente, a duplicação de alguns trechos na BR 277. São os trechos da região do bairro Centralito, em Cascavel, e região do Posto 500, em Guaraniaçu. Do mesmo modo, a duplicação de aproximadamente 10 km em Altaneira, na PR 483;

Conforme as coordenadas apresentadas no PER, além disso, há trechos que podem considerar obras de duplicação repetidas ou com quilometragens erradas. Vejamos:

a) a duplicação prevista de Realeza até o entroncamento da PR 483 com a PR 182 engloba outras duas duplicações já previstas na planilha;

b) o contorno de Marmeleiro pode englobar duas obras de duplicação já previstas na planilha.

Por fim, a PR 408 que vai da BR 277 até a cidade de Morretes, Antonina e São João, não está incluída na nova concessão. Ainda que seja uma pista de acesso, é uma via importante para os usuários da região.

Desse modo, sugerimos a revisão das obras detalhadas no PER e observação aos pontos elencados.

V. Observações sobre cláusulas da minuta do contrato

Por fim, fazemos algumas observações e indagações sobre algumas cláusulas da minuta do contrato disponibilizada.

1- Em caso de evento cujo risco não esteja alocado no contrato, qual parâmetro será utilizado para o reequilíbrio econômico-financeiro?

2- Em uma das audiências da ANTT, foi divulgado que as praças de pedágio já existentes nos trechos concedidos continuarão cobrando o pedágio normalmente após a assinatura do contrato, sem o hiato de cobrança de pedágio que existirá para os novos trechos concedidos durante o período dos serviços preliminares. Em que dispositivo contratual esta previsão está?

3- A cláusula XVIII fala no depósito de não uma, mas três taxas de outorga, obrigação que, aparentemente, diverge do que o Ministério da Infraestrutura e a EPL têm anunciado. Assim, pedimos o esclarecimento dos seguintes pontos:

a) quantas taxas de outorga o vencedor da licitação terá de depositar?

b) o pagamento de três vezes o valor da outorga não é excessivo e retém muitos recursos na conta de aporte?

4 - A cláusula XLIV fala em aumento de tarifa no caso de realização de obras do estoque de melhorias. A decisão pela realização dessas obras será precedida de consulta aos usuários das vias?

5 - A cláusula 1.3.1 XIII fala em peso dos trechos homogêneos, mas não é possível identificar o método de cálculo nas planilhas apresentadas.

6 - A cláusula 4.2.3 dispõe que eventuais obras do poder concedente deverão ser assumidas pela concessionária sem direito à recomposição do equilíbrio-financeiro e serão discriminadas no termo de arrolamento. Sugerimos que tais obras sejam indicadas no edital de licitação, com a descrição da fase atual, e não apenas no termo de arrolamento, e que também figurem ali as obras atualmente em execução pelo governo estadual em rodovias que integrarão a concessão, como a PR-323. A propósito, a cláusula 4.2.4 também só faz referência às obras do poder concedente.

7 – É preciso incluir a expressão "sem prejuízo da aplicação do Desconto de Reequilíbrio" na cláusula 7.8, que versa sobre necessidade de alteração no anteprojeto.

8 - A cláusula 7.9.1 não estabelece prazo para objeção por parte da ANTT. Sugerimos que também seja estipulado prazo.

9 - A cláusula 8.1.4 dispõe que o poder concedente irá rescindir todos os contratos de obras não essenciais no sistema rodoviário até a data da assunção. A cláusula pode gerar problemas com as atuais obras em fase inicial, como no caso da PR 323.

10 - Sugerimos incluir na cláusula, 8.1.8 III, que o percentual a ser definido pela ANTT deverá seguir as mesmas metodologias utilizadas para o cálculo do anexo 5.

11 - A cláusula 8.3.3 I veta a possibilidade de reequilíbrio no caso de alterações por parte da ANTT, mas não veda a possibilidade de algum fator de aumento ou redução da tarifa. Sugerimos alterar isso.

12 - Sobre a cláusula 11.1, indagamos: todas as hipóteses dos incisos serão pagos com recursos da Conta de Aporte depositado pela concessionária após a assinatura do contrato?

13 - Sobre a cláusula 11.3.1, indagamos: todo o valor depositado na Conta de Aporte será transferido para a Conta de Ajuste? Haverá a mistura dos valores da conta de aporte com a outorga variável?

14 - Sugerimos incluir na cláusula 14.1.8 V, que o relatório deverá conter informações quanto ao percentual de execução da obra a ser atualizada mensalmente, contendo data de início da obra contratual, data de início efetivo da obra, prazo de término da obra contratual e prazo estimado para término efetivo da obra, de forma visualmente didática.

15 - A cláusula 14.3.1 deve incluir a possibilidade de acesso irrestrito ao banco de dados ao Governo do Paraná e órgãos de controle do Estado, ao menos nas rodovias estaduais integrantes da concessão.

16 - Sobre a cláusula 18.1.7, indagamos: o prazo de 12 meses para cumprir as exigências antes do início da cobrança da tarifa é adequado? Caso a concessionária conclua as exigências antes do prazo, terá o bônus de já iniciar a cobrança, o que pode gerar valor significativo não computado no cálculo da tarifa referencial (que pondera receita vs despesas). Sugerimos que deva ser fixada data para o início da cobrança, evitando alteração significativa nos valores estimados em planilha de arrecadação.

17 - Sugerimos incluir na cláusula 18.2.4 a possibilidade de adoção de formas alternativas de pagamento, como maquinas de cartão, pix e outros aplicativos.

18 - A cláusula 18.3.2, I, possibilita o degrau tarifário no caso de antecipação da obra. Seria importante ter um mecanismo de controle, pois o bônus da antecipação pode ser demasiado e gerar custo ao usuário acima do suficiente para o estímulo da antecipação da obra.

19 – Sugerimos incluir na cláusula 20.7.1 a possibilidade de interrupção do contrato como forma de sanção da concessionária.

20 - A cláusula 22.7.1 não informa se a elaboração do estudo de viabilidade e projetos para novos investimentos ensejará direito à reequilíbrio econômico-financeiro.

21 - A cláusula 30.12.1 determina que havendo saldo remanescente no Ajuste Final de Resultados, será feita a transferência do montante para a Conta Única do Tesouro, quando o certo seria beneficiar os usuários das rodovias.

22 - A cláusula 41.3.6 estabelece que no caso de haver a necessidade da troca da corte de arbitragem, deverá a Concessionária indicar três opções e o Poder Concedente escolher uma delas em 30 dias. Acreditamos que o correto seria o contrário, ou seja, o Poder Concedente indicar as três opções e a Concessionária escolher uma delas.

Solicitamos, assim, respeitosamente, a avaliação e resposta das observações e questionamentos realizados.

VI. Considerações finais

Diante exposto, requeremos, respeitosamente, a apreciação e resposta dos questionamentos, observações e sugestões apresentadas.

Subscrevendo respeitosamente, colocamo-nos à disposição para quaisquer dúvidas ou esclarecimentos pelo fone (41) 3350-4397 ou no gabinete 702 da Assembleia Legislativa do Paraná

Curitiba, 22 de março de 2021.

Homero Figueiredo Lima e Marchese
Deputado Estadual