



ASSOCIAÇÃO NACIONAL
DE TRANSPORTES PÚBLICOS

Fundada em 30 de junho de 1977

1. Ponto de Vista
2. Corredores de BRT e contratos de PPP

Corredores de BRT e contratos de PPP

08/11/2016 15:00 - Pedro Pereira Benvenuto



A implantação de corredores denominados *BRT – Bus Rapid Transport* tem sido apresentado como uma alternativa para melhorar a qualidade dos serviços prestados à população, racionalizando a operação das linhas de ônibus existentes e reduzindo o nível de subsídios.

Essa alternativa vem acompanhada do pressuposto que será solicitado ao setor privado, através de contratos de concessão comum ou PPP, financiar os investimentos em infraestrutura para implantar o BRT e prestar os serviços de transporte com melhor qualidade nos níveis tarifários vigentes.

Como fazer isso tomar realidade?

Como primeira ação, descartar a alternativa do Poder Público executar, através de contratos de obras públicas, o plano de investimentos para a implantação do BRT (CAPEX), pois, conhecemos o enredo desse filme - será um longo período para licitação e desenvolvimento dos projetos e depois para licitação, da implantação das obras e, para licitação da operação dos serviços - que certamente deve alterar o espaço atual dos concessionários das linhas de ônibus regulares.

Sem essa ação imediata, poderemos atravessar mais uma gestão sem que o BRT esteja pronto e funcionando, mas com a certeza que o Poder Público assumiu os riscos de financiamento, os custos e atrasos das obras e, finalmente o ônus na demora de disponibilização dos serviços.

A chave da solução está na estruturação completa do projeto com requisitos (técnicos, operacionais, financeiros, garantias, regulação e outros) que devam ser abordados em profundidade para viabilizar o empreendimento.

Alternativa mais adequada, portanto, para parceria com o setor privado é a de prever em paralelo ou em conjunto da nova concessão prestação dos serviços por ônibus, à estruturação da implantação dos corredores de BRT na modalidade de PPP.

Assim, de imediato o Poder Público deve disponibilizar a relação dos corredores projetados para a implantação do BRT, com a quilometragem e as projeções iniciais demanda. Essa divulgação prévia permite aos potenciais interessados se mobilizar com prestadores de serviço e se prepararem com a elaboração de estudos.

Na sequência deve determinar as premissas básicas, principalmente, o atendimento aos níveis de demanda da ligação do BRT, as características construtivas das vias exclusivas, dos terminais de integração e as condições operacionais.

O setor privado desenvolve e apresenta na licitação o plano de investimentos para implantar os serviços, realizando suas próprias projeções de receitas e despesas de forma a obedecer ao nível operacional pré-estabelecido e se enquadrar numa remuneração de custo/km previamente estipulada.

A tarifa de remuneração deverá ser totalmente dissociada da tarifa dos usuários e cobrir os custos operacionais e de gerência (OPEX), acrescidos do lucro do operador, através de uma fórmula que considera o custo dos serviços, a quilometragem percorrida e o número de passageiros transportados. Esta tarifa de remuneração, fixada pelo Poder Público deverá ser anualmente reajustada, através de índices pré-estabelecidos no contrato de concessão.

Dessa forma, o Poder Público continua responsável pela definição da tarifa a ser paga pelos usuários, sendo fixada e ajustada nos níveis adequados ao poder aquisitivo da população usuária. Fica também responsável pelo sistema de arrecadação, pelo controle e pela fiscalização da prestação dos serviços, apurando a remuneração devida ao setor privado.

O Plano de Negócios, com a estimativa dos investimentos (CAPEX) e o cronograma de desembolso planejado para a implantação do corredor apresentado pelos proponentes, após analisado com os parâmetros de custos praticados pelo Poder Público, deverá ser o balizador do fluxo de aportes durante a construção da infraestrutura.

Aportes estes que poderão ser feitos pelo Poder Público, se houver recursos orçamentários, durante a implantação das obras (permitido na legislação de PPP) ou financiadas pelo privado, para serem amortizadas com o início da operação, através de contraprestações pagas pelo Poder Público após a disponibilização dos serviços.

O contrato será firmado com o grupo que apresentar no processo licitatório o Plano de Negócios, que tenha atendido as premissas básicas, elaborado o melhor projeto técnico e, que o valor presente resultante dos investimentos seja o menor.

Esta metodologia pressupõe que o Poder Público contrate de maneira mais objetiva e econômica – os contratos de obras públicas tem sido exemplos de ineficiência com custos e prazos sempre maiores do que os planejados – e que o setor privado use sua flexibilidade gerencial na gestão dos compromissos, que envolvem riscos, que podem acarretar perdas de suas receitas ou mesmo novas despesas se os investimentos prometidos nos projetos forem subdimensionados ou gerar lucros maiores do que os previstos, se os resultados operacionais forem melhores, ou se os investimentos puderem ser feitos a preços menores do que os estimados no projeto.

Os direcionamentos atuais (federal, estadual e municipal) apontam para desejo da desoneração das estruturas públicas, incremento de produtividade e solução dos investimentos em infraestrutura e serviços, quando couber, através de parcerias com o setor privado. Não é simples, a estruturação de um projeto de concessão ou PPP para torná-lo viável, atrativo e principalmente seguro para envolvimento privado é complexo e leva tempo.

Vamos começar.

Pedro Pereira Benvenuto foi Diretor de Planejamento do Metrô, Diretor de Planejamento da CPTM, Diretor de Engenharia da CPTM, Coordenador de Planejamento da Secretaria dos Transportes Metropolitanos, Coordenador de Planejamento da Secretaria de Planejamento e Secretário Executivo do Conselho Gestor de PPP.