

As Novas Concessões de Rodovias Federais

Antônio Carlos Cintra do Amaral

Li, em “*O Estado de S. Paulo*” de hoje (9 de maio), que teria havido alterações no planejamento econômico-financeiro das novas concessões de rodovias federais. O Governo teria concordado em aceitar a taxa de retorno de 7,2%, em vez dos anteriormente cogitados 5,5%, e o BNDES participaria como sócio dos consórcios vencedores “*para fortalecer a estrutura de capital do consórcio*”. Entendi que o planejamento econômico-financeiro do empreendimento foi aperfeiçoado. Não tenho, porém, capacidade técnica para avaliar esse fato.

Mas não li nada sobre o Plano de Negócios. Será ele exigido juntamente com a proposta? Caso não seja, como ouvi dizer que não será, como avaliar a coerência entre o que o licitante pretende fazer e sua proposta econômica? Vale dizer: como se saberá se o contrato nascerá econômica e financeiramente equilibrado? E como avaliar e quantificar eventuais pleitos de reequilíbrio econômico-financeiro na etapa de execução do contrato?

Não li, também, se os contratos conterão cláusula de “*desconto de reequilíbrio*”. Já tive oportunidade de sustentar a ilegalidade dessa cláusula.

E não li se haverá inversão de fases na licitação e, sobretudo, admissão de oferta de lances pelos proponentes melhor classificados. Se houver, para o quê fazer planejamento econômico-financeiro da concessão? Entra um proponente na licitação, apresenta proposta vantajosa e quando passa à apresentação de lances deixa tudo de lado, demonstra sua “*ousadia*” – como se costuma dizer – e ganha de qualquer jeito! E o percentual da taxa de retorno, a obrigatoriedade de fazer determinados investimentos nos primeiros anos da concessão, enfim, e o planejamento econômico-financeiro da concessão? Como fica?

Sinceramente, ainda não consegui entender a lógica da inversão de fases, sobretudo a admissão de oferta de lances, em contratos de duração, especialmente de longa duração

como a concessão de serviço público. Não consigo enxergar quem é que ganha. Alguém poderá ganhar quando se perde a confiança no planejamento da contratação e na boa-fé entre as partes contratantes, e se valoriza a “ousadia” na competição entre empresas privadas?

Comentário CELC nº 190, de 10/05/2013, divulgado no site www.celc.com.br