

Concessão de canal eleva nível da dragagem, diz secretário

Primeiro leilão do tipo no Brasil será no Porto de Paranaguá, no Paraná, em 2025, explica Alex Sandro de Ávila

TED SARTORI

DA REDAÇÃO

O primeiro leilão para concessão de um canal de navegação no Brasil, o do Porto de Paranaguá, no Paraná, segundo maior complexo portuário do País em movimentação, está previsto para acontecer entre abril e maio de 2025. O investimento previsto ao longo da concessão de 35 anos é de R\$ 1 bilhão, explica o secretário nacional de Portos, Alex Sandro de Ávila.

"Fizemos toda a compilação das contribuições que recebemos no decorrer do processo de audiência pública, decidimos o que iríamos acolher das contribuições, os ajustes que deveríamos fazer no modelo, bem como justificar aquelas que não acolhemos", afirma o secretário para a *Tribuna*.

A conclusão foi encaminhada para a Infra S.A., estatal do Governo Federal e braço técnico operacional do Ministério de Portos e Aeroportos (MPor), com as diretrizes do que deve ser ajustado. O trabalho vai até o final deste mês.

"Com isso, nós encaminhamos ao Tribunal de Contas da União (TCU) e há um prazo estimado de 120 dias para análise da equipe técnica, até fevereiro de 2025. Depois, vem a



Empresa contratada deverá fazer a dragagem de aprofundamento no canal de navegação do porto paranaense de 13,5 metros para 15,5 metros

deliberação junto ao colegiado dos ministros e, após isso, estaríamos aptos a marcar o leilão", explica.

Ávila considera o modelo inovador em relação ao que se aplica quando o pregão se refere a um arrendamento de terminal para movi-

mentar carga. Nessa última situação, os interessados apresentam propostas e documentações para se habilitar e, no dia da sessão pública, dão lances. O maior ganha e começa um processo burocrático para assinar um contrato, dando início a

fazer um investimento.

"No caso da concessão do canal, o modelo é totalmente diferente. Nós trabalhamos com o maior desconto na tabela tarifária anual. Obviamente, isso tem um teto de desconto. Não é algo que é possível chegar lá

e dizer que vai dar 80% de desconto, até porque a gente faz a conta e sabemos qual é o teto para isso ter simetria. Afinal de contas, dragagem, pela natureza da sua essência, é um serviço caro. São equipamentos grandes, é um tipo de servi-

ço complexo", explica o secretário.

Os investimentos também incluem atividades acessórias, caso do balizamento e da sinalização do canal de navegação. "É cobrada dos usuários do Porto uma tarifa para que eles façam a utilização. Isso já é realizado hoje. A diferença é que, ao invés de ir para a Autoridade Portuária, vai ser recolhida em favor do concessionário privado, que irá reverter em benfeitorias", detalha.

BENEFÍCIOS

Três elementos são essenciais para definir os benefícios da concessão de ativo como um canal portuário, segundo o secretário nacional de Portos: elevação de nível de serviço, governança operacional e previsibilidade para o mercado.

"Se a gente for pensar em um efeito em cadeia, maior é o benefício do porto, que movimenta mais carga, maior é o benefício dos municípios, que percebem ali um recolhimento de tarifa mais elevado. Então, toda a cadeia logística é beneficiada com isso", argumenta Ávila.

O concessionário terá obrigações muito bem mapeadas, delimitadas e organizadas mediante um calendário. "Os editais de licitação têm vários elementos em comum com relação à documentação. É um grande checklist. Mas o principal elemento é justamente o atendimento às premissas técnicas no decorrer do prazo da concessão, que é a execução dos serviços de dragagem de manutenção e de aprofundamento", completa.