



IBI | Instituto Brasileiro de Infraestrutura

EDIÇÃO Nº 113

14/08/2026

JORNAL DOS

ASSOCIADOS



IBI | Instituto Brasileiro de Infraestrutura



FPPA/IBI apresentam balanço legislativo e projetam avanço do marco dos portos e das PPPs para novembro e dezembro

O IBI e a FPPA promoveram, nesta quarta-feira (12), o Balanço Legislativo do primeiro semestre em parceria com o Ranking dos Políticos. Instituto apresenta funcionamento da plataforma Éforo e resultado das proposições monitorados ao longo do ano. O ex-ministro Silvio Costa Filho e o CEO do Ranking dos Políticos, Juan Carlos Arruda, apontam novembro e dezembro como janela para avançar em propostas do setor.



Julio Lopes vota pela rejeição de PL que vedava capital estrangeiro em portos e aeroportos na CVT

A CVT da Câmara rejeitou nesta quarta-feira (12) o PL 6.164/2025, que propunha proibir o controle estrangeiro em concessões de portos e aeroportos. O relator, deputado Julio Lopes (FPPA), argumentou que a restrição reduziria a concorrência, elevaria custos e criaria insegurança jurídica em contratos vigentes. Na terça-feira, o parlamentar participou do Seminário Pacto pela Ordem e Progresso, onde debateu o custo do roubo de cargas no Rio, o descontrole fiscal e o monopólio da B3.

IBI recebe preparação do 2º Diálogos Brasil-Europa e debate se acordo com a UE alcança concessões de infraestrutura

O IBI recebeu, nesta quarta-feira (12), a reunião preparatória do 2º Diálogos Brasil-Europa, marcado para 29 de setembro. Especialistas debateram se as concessões brasileiras de infraestrutura entram nas regras de compras governamentais do acordo Mercosul-União Europeia, e discutiram o Global Gateway como fonte de financiamento europeu e os gargalos portuários, aeroportuários e regulatórios que ainda travam o investimento estrangeiro no setor.



Governo lança plano de logística com R\$ 1,2 trilhão em investimentos até 2050; IBI acompanha apresentação

O Ministério dos Transportes e o Ministério de Portos e Aeroportos lançaram, nesta quarta-feira (12), o Plano Nacional de Logística (PNL) 2050, com R\$ 1,2 trilhão em investimentos previstos e 112 objetivos prioritários para reduzir a dependência das rodovias e integrar os modais. Mauro Sammarco, presidente do Conselho do IBI, acompanhou o lançamento com associados da entidade e destacou a importância do planejamento de longo prazo.

FPPA/IBI e Ranking dos Políticos apresentam balanço legislativo e antecipam agenda de infraestrutura travada pelo calendário eleitoral

Deputado Silvio Costa Filho, vice-presidente da FPPA, e o CEO do Ranking dos Políticos, Juan Carlos Arruda, apontam novembro e dezembro como janela para avançar em projetos estruturantes do setor



O Instituto Brasileiro de Infraestrutura (IBI) e a Frente Parlamentar Mista de Portos e Aeroportos (FPPA) promoveram, nesta última quarta-feira (12), em parceria com o Ranking dos Políticos, o evento "Balanço Legislativo FPPA — Perspectivas para o segundo semestre de 2026".

O encontro reuniu a diretoria do IBI, associados da entidade e o deputado federal Silvio Costa Filho, ex-ministro de Portos e Aeroportos e vice-presidente da FPPA, para apresentar os resultados legislativos do primeiro semestre e discutir o que deve avançar no Congresso Nacional até o fim do ano.

Mário Povia, diretor-presidente do IBI, abriu o encontro destacando o crescimento da entidade em seu terceiro ano de existência e o convite recente recebido do Ministério de Portos e Aeroportos para integrar um grupo técnico sobre seguros na infraestrutura, criado após o Seguros Day promovido pelo Instituto na semana anterior.

"A gente está indo para o nosso terceiro ano. É um processo em consolidação: a gente cresceu, ganhou protagonismo, mas há muito o que fazer. E isso é um trabalho coletivo — temos trabalhado muito esse senso de pertencimento com os nossos associados", comentou.

Nicola Margiotta Júnior, diretor administrativo e financeiro do IBI, destacou a parceria com o Ranking dos Políticos na produção de estudos que mapeiam a atuação dos parlamentares ligados à infraestrutura — material usado pelo Instituto nas comissões do Congresso.

"Aquela pesquisa que fizemos em parceria com o Ranking, para mapear os parlamentares com atuação em infraestrutura, tem sido muito importante para o nosso trabalho nas comissões. A convergência de temas por aqui tem sido constante — recentemente foi o Seguros Day, hoje é a discussão Brasil-Europa, e o IBI está presente em todas essas frentes", disse.

Calendário do segundo semestre

Mariana Lamoso, gerente de projetos do IBI, apresentou o calendário de eventos da entidade para o restante do ano: o Diálogos Europa, na tarde desta quarta, a Mesa Redonda Suprinav em parceria com o MPor e o Serpro, em 19 de agosto; o Fórum de Economia Azul, em Santos, em 30 de setembro; o Fórum IBI Social, em 14 de outubro; o Marinha Day, com data a confirmar; a missão internacional à Europa; e o quarto Summit Connect Infra, em Santos, em 4 de dezembro.

"Nada do que a gente realiza em evento fica só naquele dia. A gente sempre encaminha o resultado para o Parlamento e para os ministérios — é assim que o Instituto se tornou uma referência para os próprios ministérios pedirem a nossa ajuda para estruturar grupos de trabalho", explicou.

Proposições monitoradas

Milena Souto, assessora legislativa do IBI e da FPPA, apresentou o balanço do trabalho legislativo do primeiro semestre. O Instituto monitora hoje mais de 600 proposições em tramitação no Congresso. Todos os projetos já foram classificados na plataforma Éforo – sistema desenvolvido pelo Observatório de Infraestrutura de Transportes que monitora proposições que tramitam no Congresso Nacional – e já foram classificadas como risco ou como oportunidade.

Segundo Souto, as prioridades nascem dos 14 comitês temáticos do IBI, coordenados pelos próprios associados, e de um monitoramento diário por palavra-chave feito pelo Éforo.

"O nosso sistema faz buscas diárias por palavra-chave do nosso setor. Se um projeto é apresentado na Câmara com qualquer termo do nosso interesse, ele aparece automaticamente para nós — não depende de um associado trazer o tema numa reunião", falou.

A assessora legislativa da FPPA mostrou que o IBI atuou em diversas pautas, em especial três convenções marítimas internacionais priorizadas pelo grupo de trabalho coordenado por Marcelo Sammarco, vice-presidente do CONSAD do IBI — entre elas a CLC-92, sobre responsabilidade por derramamento de óleo, que tramitava havia anos no Itamaraty, e a Convenção de Nairobi, sobre remoção de destroços.

Relatorias

O vice-presidente da FPPA, Silvio Costa Filho destacou a importância de identificar relatores antes da distribuição de um projeto nas comissões, como forma de evitar que a pauta avance sem a participação do setor.

"Se a gente conseguir se antecipar ao processo, já ganha desde o primeiro momento. O ideal é ter um relator da frente designado desde a origem — isso já é meio caminho andado."

O deputado propôs três iniciativas para o restante do ano: a criação de um grupo com parlamentares associados à FPPA para acompanhar semanalmente a

pauta votada no Congresso; um mailing semanal com os principais fatos do setor portuário, além da agenda legislativa; e uma reunião com o presidente da Câmara, Hugo Motta, em novembro ou dezembro, para apresentar a pauta legislativa de 2027.

Segundo o parlamentar, a votação da lei dos portos (PL 733/2025) foi deliberadamente postergada para depois das eleições, a fim de evitar que o debate fosse contaminado pelo processo eleitoral.

“A gente não quis votar a 733 agora, no meio do processo eleitoral — ia ser ruim para todo mundo, um debate contaminado por eleitoralização. A ideia é votar em novembro ou dezembro, já com o presidente Hugo Motta e o relator Arthur Maia” afirmou.

Calendário eleitoral

Juan Carlos Arruda, CEO do Ranking dos Políticos, apresentou o panorama legislativo para o segundo semestre. Segundo ele, o Congresso terá apenas três semanas de esforço concentrado até o fim do ano, com a pauta ocupada por 99 vetos presidenciais pendentes — 87 dos quais já trancam a pauta — além de medidas provisórias como a que trata da tributação de compras internacionais.

“A pauta está muito diminuta. Temos 99 vetos pendentes da Presidência, a maior parte já trancando a pauta como um todo, mais medidas provisórias que também disputam espaço”, falou.

Luan Sperandio, diretor de operações do Ranking dos Políticos, reforçou que a baixa renovação esperada na Câmara dos Deputados favorece a continuidade das relatorias já em curso, enquanto o Senado deve ter a maior taxa de renovação desde a redemocratização — o que exige do setor um trabalho de aproximação com os novos senadores já no início de 2027.

“Como a renovação na Câmara deve ser baixa, já dá para trabalhar com os mesmos relatores pensando em 2027. O desafio maior está no Senado, onde uma pauta, em média, leva quase três anos para ser votada depois que chega”, disse.

Gabriel Jubran, diretor de relações governamentais do Ranking dos Políticos, complementou que o segundo semestre de um ano eleitoral tende a ser um período de baixa produtividade legislativa, seguido por um primeiro semestre de 2027 mais intenso, quando os parlamentares recém-eleitos buscam se posicionar em pautas setoriais.

“Os parlamentares que chegam em 2027 vão querer mostrar trabalho rápido, muitas vezes sem uma pauta definida. Esse é o momento em que o setor precisa se antecipar para apresentar temas antes que outras agendas ocupem o espaço”, comentou.

Mauro Sammarco, presidente do Conselho de Administração do IBI, encerrou o encontro destacando a utilidade do material apresentado para orientar o trabalho da entidade até o fim do mandato.

“Essa parceria com o Ranking dos Políticos traz um conteúdo muito rico para os nossos associados e para a frente parlamentar. Esse material nos ajuda a fazer um esforço final de mandato para emplacar discussões importantes na Câmara e já preparar 2027, principalmente com as mudanças que vêm no Senado”, pontuou.



CVT rejeita PL que vedava capital estrangeiro em portos e aeroportos

Relator da matéria – deputado Julio Lopes, vice-presidente para a região Sudeste da FPPA – argumentou que a restrição reduziria a concorrência, elevaria custos e criaria incerteza jurídica nos contratos em vigor



A Comissão de Viação e Transportes (CVT) da Câmara dos Deputados rejeitou, nesta quarta-feira (12), o Projeto de Lei 6.164, de 2025, que propunha vedar o controle estrangeiro de empresas ou entidades concessionárias de portos organizados e aeroportos no Brasil. O relator da matéria foi o deputado federal Julio Lopes, vice-presidente para a região Sudeste da Frente Parlamentar Mista de Portos e Aeroportos (FPPA), cujo parecer pela rejeição foi acatado pela comissão.

De autoria do deputado Coronel Chrisóstomo, o PL 6.164/2025 alteraria a Lei dos Portos (Lei nº 12.815/2013) e o Código Brasileiro de Aeronáutica (Lei nº 7.565/1986), estabelecendo que somente poderiam obter ou manter concessões nesses setores pessoas jurídicas controladas, direta ou indiretamente, por pessoas naturais brasileiras, natas ou naturalizadas.

A proposta também condicionava a realização de licitações internacionais para essas concessões à autorização prévia do Congresso Nacional. O autor fundamentou a medida no argumento de que portos e aeroportos são infraestruturas estratégicas e que manter o núcleo decisório dessas estruturas em mãos nacionais protegeria o país de riscos geopolíticos, econômicos e regulatórios.

Em seu parecer, Lopes reconheceu a relevância da preocupação que motivou a proposta, mas concluiu que a solução normativa adotada pelo projeto não seria a mais adequada para alcançar os objetivos pretendidos. O centro de sua argumentação foi o papel que os operadores internacionais desempenham no atual modelo brasileiro de concessões.

"A participação de operadores internacionais é elemento estruturante do atual modelo brasileiro de concessões portuárias e aeroportuárias, concebido para ampliar a capacidade de investimento, incorporar novas tecnologias e elevar a eficiência operacional. No Porto de Santos, maior complexo portuário da América Latina, terminais responsáveis por parcela expressiva da movimentação de contêineres pertencem a grupos econômicos de capital estrangeiro. A vedação proposta, caso estivesse vigente quando da estruturação dessas concessões, poderia ter inviabilizado investimentos decisivos para a modernização da infraestrutura logística brasileira", argumentou.

Lopes sustentou que o efeito prático da restrição seria contrário ao declarado: ao reduzir o universo de investidores aptos a participar dos certames, a medida enfraqueceria, e não fortaleceria, a posição do Estado nos processos de concessão.

"Ao reduzir artificialmente o universo de potenciais

investidores, restringe-se a concorrência nos certames licitatórios, elevam-se os custos de capital e de operação dos empreendimentos e compromete-se a capacidade do Estado brasileiro de atrair investimentos privados de grande porte — justamente em setores intensivos em capital e tecnologia, essenciais para a expansão e qualificação da infraestrutura de transportes", disse.

O relator também refutou o argumento de que a participação de capital estrangeiro implicaria risco à soberania nacional. Em seu parecer, destacou que a concessão de serviço público não transfere a titularidade da infraestrutura — que permanece integralmente sob domínio da União — e que as concessionárias permanecem sujeitas à fiscalização permanente da ANTAQ e da ANAC, além dos mecanismos de intervenção administrativa disponíveis ao poder público.

"A concessão de serviço público não transfere a titularidade da infraestrutura, que permanece integralmente sob domínio da União, tampouco implica cessão de soberania nacional. A proposição não demonstra a insuficiência do modelo regulatório vigente nem apresenta evidências de que a participação de empresas controladas por capital estrangeiro tenha comprometido a segurança ou a adequada prestação dos serviços concedidos", explicou

O parlamentar citou ainda a experiência internacional como referência. Países que tratam portos e aeroportos como ativos estratégicos — entre eles Estados Unidos, Canadá, Austrália e Reino Unido — não adotam vedação absoluta ao capital estrangeiro na exploração da infraestrutura logística. Esses países privilegiam modelos baseados em supervisão estatal rigorosa, regulação setorial forte e mecanismos específicos de proteção à segurança nacional — preservando, ao mesmo tempo, a capacidade de atrair investimentos privados.

Por fim, o relator alertou para os riscos à segurança jurídica do setor. A abrangência da vedação proposta, ao atingir inclusive a manutenção das concessões já em vigor, poderia gerar controvérsias sobre contratos atualmente executados por grupos com participação estrangeira, além de criar incertezas em renovações contratuais, reorganizações societárias e na realização de novos investimentos — ampliando a percepção de risco regulatório e reduzindo a atratividade do setor.

Pacto pela Ordem e Progresso

Um dia antes, na terça-feira (11), o deputado Julio Lopes participou do Seminário "Pacto pela Ordem e Progresso", em Brasília, promovido pela Frente Parlamentar Mista do Ambiente de Negócios (FPN) e pelo Instituto Unidos Brasil (IUB), com apoio da Confederação Nacional do Co-

mércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) e parceria do Ranking dos Políticos. O encontro debateu os custos estruturais que afetam a competitividade das empresas brasileiras.

Lopes abriu sua participação com um relato pessoal para ilustrar a gravidade da violência urbana no Rio de Janeiro: foi pessoalmente a uma área federal da zona norte da cidade receber um abaixo-assinado de moradores que denunciavam extorsão e expulsão forçada de suas casas, e foi surpreendido por um tiroteio no qual duas pessoas morreram. A situação foi usada para contextualizar o impacto econômico da insegurança pública sobre a cadeia logística.

”O custo de insegurança no Rio de Janeiro equivale a mais de 1,5% do PIB do Estado. Toda a questão de fretes, toda a questão de cargas, está onerada pela segurança pública. Nós temos no Rio de Janeiro o maior roubo de cargas do país — e isso ocorre porque não se vai atrás de quem compra a carga roubada.”

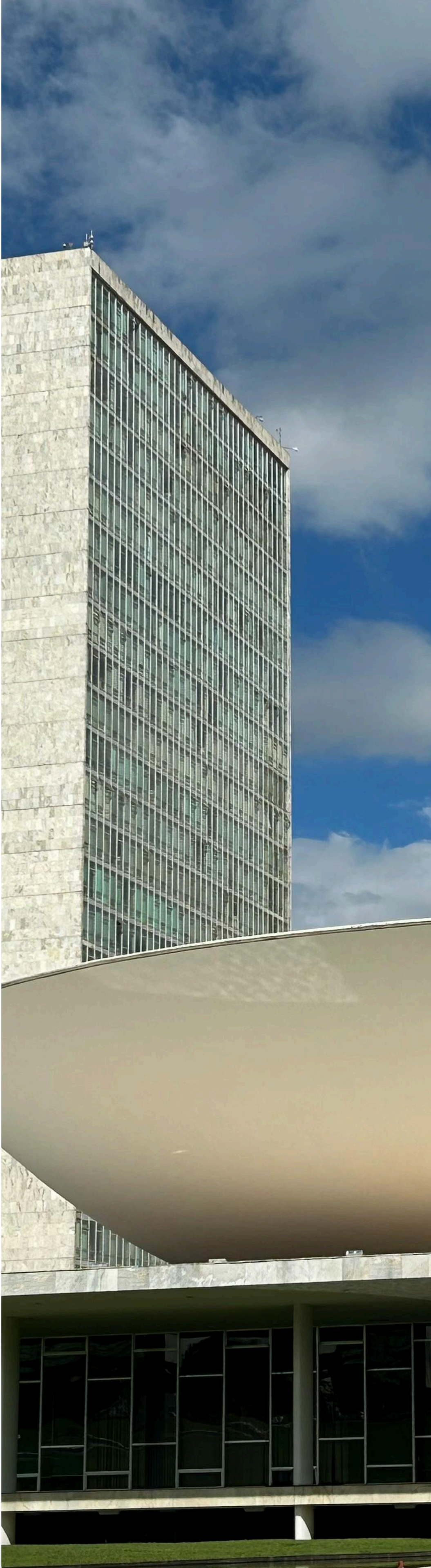
O deputado descreveu a concentração geográfica dos episódios como dado revelador da escala do problema. ”São oito roubos por dia em uma área de 20 km², sempre a mesma área. Os caminhões são abordados e levados para dentro das comunidades. Com toda sorte de armamento, drones e visão noturna, os grupos que atuam nessas regiões tornaram as operações de segurança tão complexas quanto um conflito armado convencional”, argumentou.

No campo fiscal, Lopes apresentou dados sobre o ritmo de crescimento das despesas públicas. Segundo ele, no primeiro semestre de 2026, o governo federal gastou mais de R\$ 156 bilhões apenas para financiar os juros da dívida — valor próximo ao total despendido em todo o ano de 2025, que foi de R\$ 169 bilhões.

”No primeiro semestre de 2026, gastamos mais de 156 bilhões de reais só para financiar os juros da dívida. No ano passado, o ano inteiro, foram 169 bilhões. E o governo, nesse mesmo período, gastou 12,4% acima da inflação, enquanto a arrecadação cresceu 6,6% acima da inflação. Isso é um descontrole que exige um ajuste fiscal urgente. A competitividade das empresas se dá com economias onde o custo de capital é de 1 a 3% ao ano. A distorção entre o Brasil e essas economias é algo que o empresariado nacional simplesmente não tem como absorver”, disse.

Lopes encerrou sua fala com uma crítica ao monopólio da B3 no mercado de capitais e defendeu a criação de uma segunda bolsa de valores no Rio de Janeiro como medida para ampliar a concorrência e reduzir o custo de captação das empresas.

”O Brasil tem apenas uma bolsa de valores, que é a B3. Os Estados Unidos têm mais de 20. A China tem três. A menor bolsa da China tem cinco vezes mais empresas listadas do que nós. A bolsa de São Paulo custa dez vezes mais do que a bolsa de Nova York — e por isso dezenas de empresas brasileiras estão abrindo capital lá fora. Quando a Austrália criou uma segunda bolsa, a original imediatamente cortou 46% dos seus custos de operação. É o que vai acontecer no Brasil — mas o Banco Central continua postergando a aprovação da nova bolsa no Rio de Janeiro sem justificativa”, comentou.



IBI recebe reunião preparatória para o 2º Diálogos Brasil-Europa e debate se acordo Mercosul-UE alcança concessões de infraestrutura

Especialistas discutiram se o capítulo de compras governamentais do acordo com a União Europeia se aplica às concessões brasileiras de obra pública



O Instituto Brasileiro de Infraestrutura (IBI) recebeu, na tarde desta última quarta-feira (12), em sua sede, a reunião preparatória do 2º Encontro Diálogos Brasil-Europa, evento marcado para 29 de setembro, em Brasília, promovido pelo Nora Infra em parceria com o Instituto.

Participaram o deputado federal João Carlos Bacelar, membro da Frente Parlamentar Mista de Portos e Aeroportos (FPPA), a ministra conselheira da União Europeia no Brasil, Beatrice Covatti, o presidente do Nora Infra, Sérgio Garcia, advogados especializados em direito portuário e comércio internacional, e representantes de associados do IBI.

Mauro Sammarco, presidente do Conselho de Administração do IBI, abriu o encontro destacando a convergência entre a agenda de infraestrutura e as discussões comerciais entre Brasil e União Europeia.

“O objetivo aqui é discutir questões regulatórias, mas também projetos, para auxiliar tanto o mercado quanto o governo a destravar investimentos. Já tivemos a oportunidade de conhecer o trabalho do Nora e vemos muita sinergia — o objetivo é o mesmo, o desenvolvimento do nosso país e das relações com a União Europeia”, disse.

Diálogos Brasil-Europa

Sérgio Garcia, presidente do Nora Infra, apresentou a entidade como um observatório de pesquisa que reúne acadêmicos de universidades públicas para aproximar mercado, academia e formulação de políticas públicas. O projeto Diálogos Brasil-Europa nasceu de uma viagem do Nora ao Fórum Econômico Mundial e já levou o grupo à Itália em junho, na Embaixada do Brasil em Roma; o encontro de setembro em Brasília deve reunir o contraponto brasileiro à discussão e consolidar as conclusões em um estudo.

“A gente não quer tomar o lugar da Apex. Queremos ser mais um braço dentro de um acordo que demorou mais de 20 anos para ser assinado e que, agora em vigor há três meses, precisa ser implementado”, explicou.

Beatrice Covatti, ministra conselheira da União Europeia no Brasil, apresentou dados sobre os primeiros efeitos do acordo. A União Europeia já eliminou tarifas sobre 54% das linhas tarifárias com o Mercosul — 5.090 linhas — enquanto o bloco sul-americano liberalizou 1.775 linhas, o equivalente a 10% do total. Segundo Covatti, as exportações brasileiras cresceram 26% em maio e junho, um efeito anterior à implementação plena do acordo.

“Os efeitos positivos já se veem desde os primeiros

meses da implementação provisória. As exportações brasileiras chegaram a crescer 26% em dois meses, cerca de 2 bilhões de dólares — ainda são dados não consolidados, mas o impacto foi forte”, argumentou.

Concessões de obras

Maria Augusta Rost, especialista em direito portuário do escritório Fenelon Barreto Rost Advogados, levantou uma questão técnica central para o setor: o capítulo do acordo sobre compras governamentais se aplica às concessões brasileiras de infraestrutura? A resposta não é simples, porque o acordo exclui expressamente a delegação de serviços públicos, mas abre uma exceção para os chamados “contratos de obra pública” — categoria que não existe, com essa definição, na legislação brasileira, que trata concessões como concessão de serviço público precedida de obra pública.

“O acordo fala em obra pública quando o objetivo principal daquele contrato é a construção ou a reabilitação de infraestrutura física. Isso abre um debate: uma concessão rodoviária de R\$ 10 bilhões, com centenas de quilômetros de duplicação e túneis, é concessão de serviço público ou de obra pública?”, indagou.

Segundo Rost, a definição não é apenas acadêmica: se o contrato for classificado como concessão de obra pública, passa a valer a regra de não discriminação do acordo — cláusula que garante a empresas europeias competir em igualdade com brasileiras nos editais, sob pena de impugnação administrativa e judicial.

Financiamento Global Gateway

Fernanda Burle, advogada especializada em comércio internacional do escritório MJ Alves, Burle e Viana Advogados, apresentou o Global Gateway, estratégia de investimento da União Europeia lançada em 2021 com meta inicial de 300 bilhões de euros até 2027 — já superada e ampliada para 400 bilhões até o próximo ano, com infraestrutura entre os cinco setores prioritários.

“O Global Gateway funciona como um balcão único para a cooperação entre Brasil e União Europeia. Ele tem apoio financeiro robusto, mas também apoio político, das embaixadas, e assistência técnica para viabilizar e financiar estudos ambientais e de viabilidade”, pontuou.

Segundo Burle, aproveitar o programa depende de segurança jurídica e alinhamento normativo — regras estáveis de licenciamento e tributação previsível —, e citou o abastecimento de etanol em navios no Porto de Santos, hoje autorizado só em caráter de projeto-piloto, como exemplo de iniciativa que precisa de marco regula-

tório permanente para atrair esse financiamento.

Gargalos regionais

O deputado João Carlos Bacelar, membro da FPPA, defendeu a segurança jurídica como pré-condição para atrair investimento europeu e citou o caso da concessão da Enel Rio, que aguardava renovação, como termômetro da credibilidade do país junto ao mercado internacional.

”O Brasil precisa ter segurança jurídica. Se foi aprovado pela agência reguladora, tem que se fazer cumprir o que foi aprovado — não podemos fragilizar isso quanto mais perto estamos do processo eleitoral”, falou.

Bacelar citou ainda projetos parados na Bahia, seu estado — a mineradora BAMIN, o Porto Sul, em Ilhéus, e o estaleiro Paraguaçu, que chegou a demitir cerca de 3 mil funcionários com a desaceleração da indústria naval — como exemplos de capacidade instalada sem uso por falta de licenciamento e de infraestrutura de acesso.

Estudo do Nora

Fernanda Opperman, diretora-executiva do Nora Infra, adiantou que a entidade lançará, junto com o evento de 29 de setembro, um estudo com recortes setoriais sobre os efeitos do acordo na infraestrutura brasileira, com leitura otimista sobre avanços normativos recentes, como o Planejamento Integrado de Transportes e o Plano Nacional de Logística 2050, lançado na mesma manhã do encontro.

”Pensar em uma arquitetura regulatória dentro desse fluxo comercial só faz sentido a partir de um modelo de governança com segurança jurídica como pilar. Trazemos um olhar otimista porque o Brasil já tem avançado normativamente, ainda que com descompasso em relação ao ritmo do mercado”, comentou.

Christiane Maranhão, coordenadora-geral de Desenvolvimento da Infraestrutura do MDIC, anunciou reunião pública em 16 de setembro sobre o grupo de trabalho federal de redução do Custo Brasil — que passa a se chamar Agenda Brasil Mais Competitivo — com iniciativas para os setores portuário, energético e de transporte terrestre.

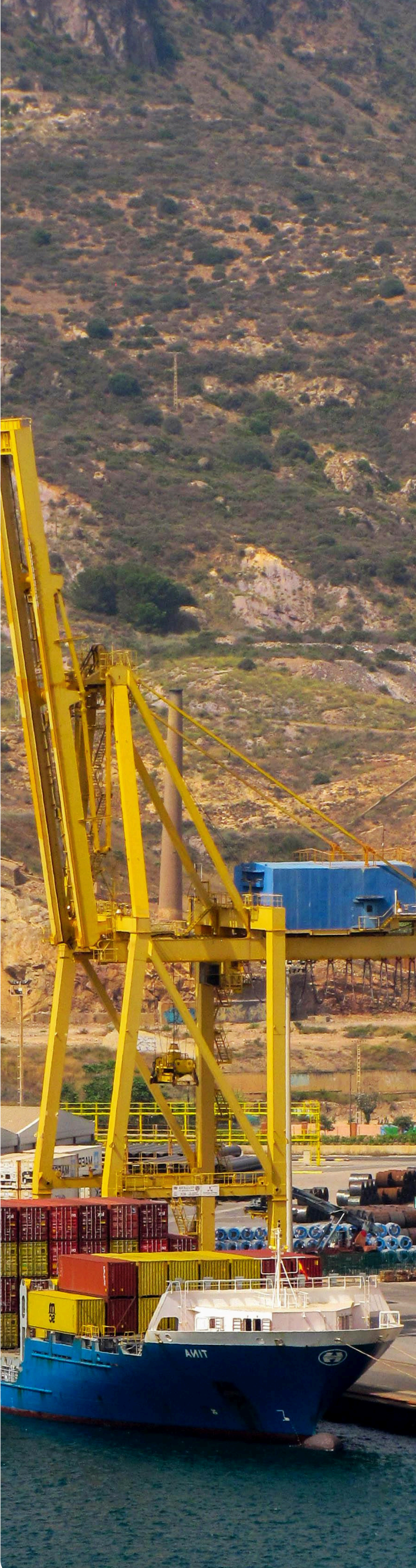
”Vamos divulgar todo o trabalho que está sendo feito nesse fórum, incluindo a nova carteira de projetos para 2026 e 2027. Tem muitos projetos que afetam diretamente os interesses do setor de infraestrutura”, pontuou.

Mariana Lamoso, gerente de projetos do IBI, e Nicola Margiotta Júnior, diretor administrativo e financeiro da entidade, reforçaram o papel do Instituto como ponte entre o debate técnico e o Congresso. Lamoso citou o movimento Agroportos, parceria entre a FPPA e a Frente Parlamentar da Agropecuária, como exemplo de como gargalos de setores diferentes podem ser tratados de forma integrada.

”Nós saímos com uma carta assinada pelas duas frentes com os dez principais gargalos entre os setores agrícola e de infraestrutura. Estamos levando esse debate para todos os cantos do país”, disse.

Sammarco encerrou o encontro confirmando a parceria institucional do IBI para o evento de setembro e destacando a transversalidade entre os temas discutidos.

”O agro depende da infraestrutura para exportar, e os gargalos estão principalmente do nosso lado. Vamos usar o conhecimento das duas instituições para conseguir avançar nas pautas do governo”, defendeu.



Governo lança PNL 2050 com R\$ 1,2 trilhão em investimentos previstos até 2050; IBI acompanha apresentação do plano

Mauro Sammarco, presidente do Conselho de Administração do IBI, acompanhou o lançamento ao lado de associados da entidade e destacou a importância do planejamento de longo prazo para o setor



O Ministério dos Transportes (MT) e o Ministério de Portos e Aeroportos (MPor) lançaram, nesta última quarta-feira (12), no auditório do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT), em Brasília, o Plano Nacional de Logística (PNL) 2050.

O documento estabelece as diretrizes para os investimentos em infraestrutura de transportes do país ao longo dos próximos 24 anos, com diagnósticos e prioridades para os setores rodoviário, ferroviário, aquaviário, hidroviário e aeroportuário.

O plano prevê R\$ 1,225 trilhão em investimentos até 2050, dos quais R\$ 734,4 bilhões devem vir da iniciativa privada e R\$ 490,5 bilhões do setor público. A estrutura do documento define 112 objetivos prioritários, voltados à solução de gargalos atuais, ao atendimento de demandas futuras e ao desenvolvimento regional, distribuídos em 31 eixos de transporte — 12 rodoviários, oito ferroviários, quatro aquaviários e sete intermodais.

O ponto de partida do PNL 2050 é o diagnóstico da atual matriz de transportes de cargas do Brasil. De acordo com dados da Infra S.A., 54% da movimentação de cargas do país está concentrada no modal rodoviário. As ferrovias respondem por 27%, o segmento aquaviário por 19% e o transporte aéreo por menos de 1%. O plano busca contribuir para uma matriz mais equilibrada, com a ampliação das alternativas de transporte e maior conexão entre os modais — um dos principais desafios da logística brasileira, já que os diferentes modos de transporte hoje não dialogam entre si de forma integrada.

Jorge Bastos, diretor-presidente da Infra S.A., destacou a amplitude do processo de construção do documento e a importância de transformar o planejamento em resultados concretos para o país.

“O mais importante é que o documento tenha uma diretriz que possa melhorar a qualidade logística do Brasil e reduzir custos, que é o essencial”, falou.

Gargalos por modal

O PNL 2050 identifica desafios específicos para cada segmento da infraestrutura de transportes. Na área hidroviária, o documento aponta a necessidade de melhorias de calado, dragagem, balizamento e infraestrutura de terminais fluviais — e trata o fortalecimento da navegação interior como oportunidade para ampliar a conexão entre regiões e diversificar o transporte de cargas e passageiros.

No setor portuário, os desafios identificados incluem as

dificuldades de acesso aos portos, os conflitos entre a movimentação de cargas e o tráfego urbano nas cidades portuárias, a falta de coordenação entre diferentes modais e entre os entes federativos, e a necessidade de ampliar as áreas destinadas ao armazenamento e à movimentação de contêineres nas regiões retroportuárias.

No setor aeroportuário, o plano considera a integração regional, a concentração da infraestrutura em poucos polos e os impactos das mudanças climáticas — apontando aeroportos inseridos em corredores de integração e eixos intermodais como alternativa para reduzir a pressão sobre terminais mais saturados.

O documento também incorpora critérios sociais, ambientais e climáticos ao planejamento, com o uso de indicadores de resiliência climática para orientar decisões de investimento. Entre os exemplos citados estão infraestruturas portuárias destinadas ao transporte de produtos da sociobiodiversidade e a importância das pistas de pouso para conectar comunidades em regiões remotas e terras indígenas.

Trabalho conjunto

O PNL 2050 foi construído em conjunto pelo Ministério dos Transportes e pelo Ministério de Portos e Aeroportos, com participação da Casa Civil da Presidência da República, do Ministério do Planejamento e Orçamento e de integrantes do Comitê de Governança do Planejamento Integrado de Transportes (PIT).

Segundo o MPor, a participação da pasta contribuiu para incorporar ao planejamento nacional os desafios e as oportunidades específicos dos setores portuário, hidroviário e aeroportuário — entre eles a ampliação da cabotagem, a melhoria dos acessos aos portos, o fortalecimento da navegação interior e a integração regional por meio da aviação. Já o Ministério dos Transportes destacou que a construção do plano exigiu a atualização de informações e a produção de dados e evidências capazes de sustentar decisões de investimento de longo prazo.

Planejamento de longo prazo

O presidente do Conselho de Administração do Instituto Brasileiro de Infraestrutura (Consad-IBI), Mauro Sammarco, acompanhou a apresentação do PNL 2050 no auditório do DNIT e destacou o alinhamento do documento com a atuação legislativa do IBI junto à Frente Parlamentar Mista de Portos e Aeroportos (FPPA).

“O PNL 2050 é um trabalho conjunto do Ministério dos

Transportes e do Ministério de Portos e Aeroportos que vai orientar os investimentos em infraestrutura de transporte do nosso país pelos próximos 25 anos. Isso é fundamental porque a infraestrutura brasileira historicamente sofre com a falta de continuidade: cada mudança de governo interrompe planejamentos e atrasa obras que já estavam em andamento. Um documento com esse horizonte de tempo dá previsibilidade para quem investe e para quem depende dessa infraestrutura no dia a dia”, disse.

Sammarco ressaltou ainda a presença de associados do IBI no evento — representantes de empresas e entidades do setor portuário, aquaviário, ferroviário e aeroportuário que acompanham de perto a formulação de políticas públicas de transporte no Congresso e no Executivo.

”Estar aqui junto com nossos associados reforça o papel que o IBI cumpre desde a sua criação: aproximar o setor produtivo das decisões que vão moldar a infraestrutura brasileira nas próximas décadas. Esse é mais um compromisso do IBI e da Frente Parlamentar Mista de Portos e Aeroportos com um planejamento que atravesse governos e que efetivamente saia do papel”, comentou.

O PNL 2050 está disponível no botão abaixo.

Com informações da assessoria de comunicação do Ministério dos Transportes e do Ministério de Portos e Aeroportos.

PNL 2050



Painel do Seguros Day aponta seguro cooperativado e simplificação do licenciamento como oportunidades abertas pelo PL 733/2025

Julio Lopes prevê conclusão do projeto ainda em 2026 e propõe cooperativa de seguro com custos até 40% menores para operadores portuários; Dyogo Oliveira defende o uso da apólice como instrumento de compliance contínuo e mecanismo para desburocratizar concessões e arrendamentos



O primeiro painel do Seguros Day reuniu, nesta última quarta-feira (5), em Brasília, o deputado federal Julio Lopes, vice-presidente para a região Sudeste da Frente Parlamentar Mista de Portos e Aeroportos (FPPA), e Dyogo Oliveira, diretor-presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), para debater o Projeto de Lei 733/2025 e seu impacto sobre o mercado de seguros no setor portuário.

A moderação foi de Marcelo Sammarco, primeiro vice-presidente do Conselho de Administração do Instituto Brasileiro de Infraestrutura (IBI). Ao abrir o painel, o advogado situou a discussão dentro dos episódios apresentados na cerimônia de abertura: o naufrágio do navio HAIDAR no Porto de Vila do Conde em 2015 — cujos destroços permanecem obstruindo o berço 302 por falhas de cobertura e entraves regulatórios —, os incêndios no terminal de produtos químicos de Santos e as concessões de canais de acesso. Todos os casos convergem para a necessidade de seguros com cláusulas claras e cobertura adequada aos riscos específicos das infraestruturas portuárias.

Perspectivas para a aprovação

Julio Lopes abriu sua participação com uma avaliação sobre o estado de tramitação do PL 733/2025, projeto que atualiza o marco regulatório do sistema portuário brasileiro. Segundo ele, o texto está em fase de maturação na Câmara, conta com um relator comprometido — o deputado Arthur Maia — e há expectativa concreta de votação ainda em 2026.

“O PL 733 é fundamental para o Brasil. Arthur Maia conhece o setor, viajou, se informou, teve a colaboração dos senhores para se aprofundar ainda mais. Acredito que, após as eleições, o tema será retomado com intensidade para ser concluído ainda em 2026, de forma que em 2027 já tenhamos um novo contexto de normas e um novo ambiente de competição estruturado”, explicou.

Para contextualizar a urgência da modernização, Lopes citou uma reunião que havia tido pela manhã com o vice-presidente mundial da SEA — empresa dona da Shopee, da Garena e da Monee — que revelou processar seis milhões de pacotes por dia no Brasil, dos quais 95% são de brasileiros para brasileiros. O dado ilustra a demanda que cadeias logísticas verticalizadas impõem sobre a infraestrutura portuária — e a necessidade de o setor se adequar a esse ritmo.

Seguro cooperativado

O ponto mais novo da fala de Lopes foi a proposta de

explorar o seguro cooperativado entre operadores portuários. Com a regulamentação recente desse modelo no Brasil, ele defendeu que uma cooperativa de seguro no setor poderia oferecer coberturas com custos expressivamente menores do que os praticados pelo mercado convencional.

“O seguro cooperativado está sendo liberado no Brasil, e uma cooperativa de seguro entre operadores portuários pode ser uma solução nova e disruptiva, com custos muito atraentes. Os preços podem ser 30% ou 40% inferiores aos praticados hoje. Ela traz inovação não só no conteúdo, mas na forma e na maneira de atuar”, falou.

Dyogo Oliveira acolheu a proposta, mas fez uma distinção importante quanto à natureza dos riscos envolvidos na infraestrutura portuária de grande escala. Para ele, o modelo cooperativo pode ser adequado em determinados contextos, mas os grandes projetos de infraestrutura exigem uma rede global de resseguro para absorver sinistros de alta magnitude.

“As cooperativas foram regulamentadas recentemente e têm a mesma condição regulatória das seguradoras. Mas quando a gente está falando de infraestrutura, está falando de grandes riscos. Aqui entra uma avaliação, uma vistoria, todo um processo de subscrição de riscos diferente do seguro de automóvel — e entra toda uma infraestrutura global para poder aguentar a pancada, porque estamos falando de dezenas de milhões, centenas de milhões, em alguns casos”, comentou.

Simplificação do licenciamento

O argumento mais estrutural de Dyogo Oliveira foi a proposta de usar o seguro como ferramenta de simplificação dos processos de licenciamento ambiental e de concessão. A lógica é direta: uma empresa segurada está, por definição, em conformidade com as exigências legais — já que nenhuma seguradora concede cobertura a um operador que não cumpre a legislação aplicável ou os requisitos de segurança da atividade.

“A empresa que tem um seguro está naturalmente ‘compliant’ com as exigências daquela atividade. A seguradora não vai conceder cobertura a um operador sabendo que ele não está cumprindo a legislação aplicável ou os requisitos de segurança. É preciso criar nos órgãos reguladores a percepção de que estão mais protegidos com o seguro do que com a própria licença”, disse.

A diferença em relação ao modelo convencional de licenciamento está na continuidade do monitoramento: a

seguradora não faz uma análise única no momento da concessão — ela acompanha o risco ao longo de toda a vigência do contrato, ao contrário do alvará administrativo, que tende a ser pontual. A CNSeg apresentou como emenda ao PL 733/2025 uma proposta para ampliar a lista de coberturas que podem ser custeadas com recursos do AFREN, fundo que hoje admite apenas um conjunto limitado de seguros no âmbito da construção e operação de embarcações.

Morosidade

Dyogo Oliveira trouxe um exemplo pessoal para ilustrar o problema estrutural de morosidade nos grandes projetos de infraestrutura. Quando foi ministro do Planejamento, em 2016, destinou R\$ 90 milhões no orçamento para a remoção do navio HAIDAR. A operação não se concretizou por entraves burocráticos — e o berço 302 do Porto de Vila do Conde continua obstruído dez anos depois.

O contexto mais amplo de sua fala foi o acúmulo histórico de atrasos que o setor portuário brasileiro carrega. O tema da dragagem do Canal de Acesso do Porto de Santos, por exemplo, foi discutido pela primeira vez durante a preparação do PAC-1, em 2006. Vinte anos depois, o assunto permanece sem solução.

”O problema do Brasil não é que faz muita coisa errada. O problema é que demora muito para fazer as coisas certas. Não há a menor hipótese de um país com a magnitude do Brasil continuar funcionando sem uma estrutura portuária altamente eficiente. E quando a gente vê o que a China e outros países do leste asiático estão desenvolvendo em termos de infraestrutura de navegação, é de outro mundo”, argumentou.

Oliveira situou esse problema dentro de um horizonte ainda mais urgente: a aceleração tecnológica dos próximos anos, marcada pela aplicação em escala da inteligência artificial e do processamento de dados, tornará ainda mais severa a penalidade para países que operam fora dos padrões globais de eficiência.

”O que vai acontecer com a sociedade mundial nos próximos anos é escala gigantesca. E, portanto, fora do mercado, tudo que não está nesse nível. Ficar parado assistindo isso acontecer será um grande desastre”, falou.

Julio Lopes complementou com dados do Instituto Brasil Competitivo: o custo acumulado das inconsistências logísticas e da incapacidade de investimento em infraestrutura no país é estimado em cerca de R\$ 1,7 trilhão. A sonegação fiscal — avaliada pela CNI e pela CNC em R\$ 514 bilhões — foi apontada como outro fator de distorção competitiva, com destaque para o setor de combustíveis, onde a criminalidade organizada tem atuação expressiva.

Padrões internacionais

Ao encerrar sua participação, Lopes lançou um apelo direto aos operadores e investidores presentes: adotar referenciais internacionais de conformidade ambiental — como os normatizados pela ISO e pela ABNT — nos processos de licenciamento, como forma de eliminar a subjetividade que trava as aprovações no Brasil.

”A empresa que seguir padrões internacionais de conformidade no licenciamento elimina grande parte da subjetividade do processo e alcança velocidade. Os senhores se surpreenderão: os custos das infraestruturas e dos processos internacionais são, invariavelmente, muito mais baratos e eficientes que no Brasil”, explicou.

Sammarco encerrou o painel destacando a convergência entre a proposta legislativa e a agenda do mercado se-

gurador como uma janela de oportunidade concreta.

”O grande pilar do PL 733 é a simplificação de procedimentos e a desburocratização. A iniciativa da CNSeg vai ao encontro desse propósito. Temos aqui uma grande janela de oportunidade”, disse.



Painel do Seguros Day debate cobertura de riscos no SAIP Sul e aponta lacunas históricas dos editais de concessão aquaviária

Eduardo Pessoa e Ygor Di Paula apresentaram o modelo da concessão que integra canais portuários e a hidrovia da Lagoa Mirim, com investimento de R\$ 5,7 bilhões e leilão previsto para agosto; SUSEP, CNSeg, FENABER e FENSEG debateram como estruturar coberturas adequadas aos riscos específicos das hidrovias



O segundo painel do Seguros Day reuniu, nesta última quarta-feira (5), em Brasília, representantes da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ), do Ministério de Portos e Aeroportos (MPor), da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), da Federação Nacional de Resseguros (FENABER) e da Federação Nacional de Seguros Gerais (FENSEG) para discutir os seguros aplicáveis ao Sistema Aquaviário Integrado do Sul e da Lagoa Mirim (SAIP Sul).

O painel teve como objetivo discutir o sistema aquaviário integrado da Região Sul e a concessão da Lagoa Mirim. A moderação foi de Mauro Sammarco, presidente do Conselho de Administração do Instituto Brasileiro de Infraestrutura (IBI), que destacou que o setor segurador ainda é uma janela de mercado ainda pouco explorada no Brasil, com clubes de P&I buscando licença no país.

O SAIP Sul (Sistema Aquaviário Integrado do Sul e Lagoa Mirim, ou SAIP Sul-Mirim) é o primeiro projeto de concessão hidroviária integrada do Brasil e vai reunir, em um único contrato, os canais de acesso aos portos do Rio Grande, Porto Alegre e Pelotas e a hidrovia da Lagoa Mirim, via aquaviária que liga o Rio Grande do Sul ao Uruguai. É considerado o projeto mais complexo da carteira de hidrovias da ANTAQ porque combina trechos federais com trechos hoje sob domínio do Estado do Rio Grande do Sul, que precisam ser delegados à União para entrar na concessão.

O painel contou com a participação do superintendente de Estudos de Projetos Hidroviários da ANTAQ, Eduardo Pessoa, que detalhou o que a SAIP Sul vai exigir do futuro operador. Em vez de contratar dragagem diretamente, como faz hoje o poder público, o Estado passa a exigir apenas o resultado final: um canal navegável com profundidade garantida durante toda a vigência do contrato.

Como o concessionário vai chegar a esse resultado — com dragagem convencional ou com soluções baseadas na natureza, como autodragagem — passa a ser decisão dele. Também ficarão a cargo do concessionário a gestão do tráfego de embarcações, o monitoramento hidrográfico e ações de proteção das nascentes dos rios envolvidos.

“O maior insumo de qualquer complexo hidroviário é a água. Sem água não há navegação. Protegendo as nascentes, você protege o fluxo natural e permite a navegação plena durante todo o ano”, explicou.

Ygor Di Paula da Costa, secretário especial de Licitações

e Concessões da ANTAQ, apresentou os números do projeto. Além dos canais dos três portos gaúchos, a concessão inclui a hidrovia da Lagoa Mirim — trecho de cerca de 400 quilômetros que passa pela Lagoa dos Patos, pelo Guaíba e por parte do rio Jacuí. O contrato terá prazo de 25 anos, com possibilidade de prorrogação até 70, e o investimento previsto é de R\$ 5,7 bilhões. O critério de disputa no leilão será o maior desconto sobre a tarifa portuária.

Segundo o servidor da ANTAQ, a Lagoa Mirim foi incluída porque, isolada, não se pagaria: hoje não há volume de carga suficiente para cobrir os custos de operar essa hidrovia. A solução encontrada foi um subsídio cruzado — parte da tarifa cobrada na navegação dos canais dos portos gaúchos ajuda a cobrir os custos da Lagoa Mirim, que fica responsável apenas por bancar sua própria operação. A aposta é que o volume cresça: a MSC opera um terminal do lado uruguaio da lagoa e já tem planos de ampliá-lo para até 3 milhões de contêineres por ano.

“A modelagem foi construída com certa folga, para evitar um risco maior. Nas simulações, ainda resultou numa redução de 10,36% na tarifa do canal do Rio Grande. Há margem para ajustes, se for necessário”, argumentou.

Leilão enfrenta resistência

Otto Burlier, secretário nacional de Portos, participou dos debates e pediu apoio às concessões hidroviárias em tramitação. Segundo o titular da pasta, cada um dos projetos da carteira da ANTAQ enfrenta um tipo diferente de resistência — de comunidades indígenas, de ambientalistas, de setores que temem perder espaço de mercado. No caso do SAIP Sul, a Federação Nacional das Empresas de Navegação (FENAVEGA) protocolou ofício na Presidência da República pedindo a suspensão do leilão por entender que a concessão pode afetar a forma como o setor opera hoje.

“Precisamos da ajuda de todos e temos que sair das nossas bolhas, porque pregar para os convertidos é fácil. Os projetos são conservadores, são feijão com arroz. Mesmo assim encontram resistência de quem vai pagar a conta e de quem acha que vai ser prejudicado”, apelou.

Risco à longo prazo

Helena Venceslau, diretora de Assuntos Econômicos do MPor também contribuiu para o debate argumentando que o objetivo do painel não era apenas apresentar o SAIP Sul ao mercado de seguros, mas começar a discutir, com técnicos da área, como classificar os riscos do projeto ao longo de décadas de contrato — um exercício

que muda com o tempo.

”O risco que é segurável hoje pode não ser segurável amanhã, porque o risco muda. Há riscos que vão acontecer e que a gente ainda não conhece. Isso exige que a gente amadureça junto com o próprio contrato, ao longo dos anos”, comentou.

Alessandro Octaviani, superintendente da SUSEP, explicou que o órgão pode atuar de duas formas nesse tipo de projeto: fiscalizando, ao exigir conteúdo mínimo nos contratos e nível de solvência das seguradoras, ou ajudando a construir, junto com o mercado, produtos que hoje não existem para cobrir riscos como esse.

”Uma coisa é a SUSEP atuar como poder de polícia. Outra é pensar junto: como a SUSEP pode ajudar o mercado a estruturar isso, para que o poder público saiba o que está contratando e o mercado saiba o que está vendendo. Não existe risco que não possa ser segurado, se o prêmio for adequado”, falou.

Hailton Madureira, diretor de Relações Institucionais da CNSeg, disse que a confederação está se reorganizando para atender ao volume de consultas que recebe do setor.

”O volume de consultas cresceu muito, e a gente está se estruturando para conseguir atender a demanda do setor com a qualidade que ela precisa”, contribuiu.

Papel do resseguro

Rafaela Barreda, presidente da FENABER, entidade que representa o resseguro no Brasil, fez um alerta: resseguro não existe sem seguro. A capacidade de uma resseguradora assumir parte de um risco depende de haver, antes, uma seguradora disposta a vender a apólice original. Barreda participou das primeiras licitações portuárias no Brasil, numa época em que os editais nem exigiam seguro.

”O resseguro não é uma indústria que funciona sozinha. A gente está falando de apetite de risco e de capacidade de absorção. Sem a indústria de seguros, não existe resseguro”, argumentou.

A fala de Barreda foi ao encontro das contribuições de Fábio Barreto, presidente da Comissão de Responsabilidade Civil Geral da FENSEG, que foi direto sobre a origem dessa lacuna: durante anos, os editais de concessão não exigiram seguros compatíveis com o risco da obra. O resultado é que concessionárias operam — ainda hoje — sem cobertura suficiente, não porque quisessem enganar, mas porque o edital não pedia.

”O seguro ainda é visto como custo, e muitas vezes não é contratado. Se não está no edital, fica a lacuna: a concessionária fica exposta, o poder concedente fica exposto e, se acontece um sinistro, é o Estado que precisa buscar outro concessionário ou assumir o prejuízo”, disse.

Revisão periódica

Danilo Silveira, diretor-executivo da FENSEG, também participou do painel e propôs que os contratos de seguros possuam uma cláusula dedicada a revisar, na prática, contratos de seguro já em vigor — batizada por ele de ”Day After”. A ideia é que o mercado volte periodicamente aos contratos existentes, porque riscos como o climático e o cibernético ganharam peso depois que muitas dessas apólices foram assinadas.

”A gente precisa ter ‘Day After’. O que foi adequado no início pode não ser mais no final, porque o risco mudou. Talvez seja necessário tratar a concessão como uma

política contínua de análise de risco, ao longo de toda a vigência do contrato”, defendeu,

Ketlyn Stefanović, presidente da Comissão de Risco de Crédito e Garantia da FENSEG, encerrou os comentários defendendo que o mercado se aproxime não só de quem compra o seguro, mas também de quem se beneficia dele — no caso das concessões, o próprio poder público. Como exemplo, citou a negociação de uma cláusula de intervenção com a ANTT no contrato da ferrovia Transnordestina, modelo que, segundo ela, pode ser adaptado para as hidrovias.

”A proximidade com o segurado é o que de fato melhora o produto. A gente está aberta ao diálogo para entender as demandas de vocês e para que o mercado absorva os riscos que consegue absorver.”



Concessão do canal de Paranaguá expõe conflito entre exigência contratual de seguro e oferta do mercado

Terceiro e último painel do Seguros Day mostra que concessionária do canal de acesso ao Porto de Paranaguá alegou não ter encontrado, em três corretoras internacionais



O terceiro painel do Seguros Day discutiu, nesta última quarta-feira (5), em Brasília, a concessão do canal de acesso ao Porto de Paranaguá, contrato assinado no início deste ano em que a concessionária alegou não ter encontrado, no mercado de seguros, oferta para uma exigência do próprio contrato — o seguro de lucro cessante.

Participaram do debate representantes do Ministério de Portos e Aeroportos (MPor), da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ), da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), da Federação Nacional de Seguros Gerais (FENSEG), da Federação Nacional de Resseguros (FENABER) e de corretoras e consultorias especializadas em risco. A moderação foi de Mário Povia, diretor-presidente do Instituto Brasileiro de Infraestrutura (IBI).

A concessão do canal de Paranaguá foi leiloadada no ano passado, com contrato assinado no início de 2026. É o primeiro contrato desse tipo no Brasil em que a dragagem de um canal de acesso portuário passa a ser gerida, por 25 anos, exclusivamente por um operador privado.

Seguro inexistente

Helena Venceslau, diretora de Assuntos Econômicos do MPor, apresentou o episódio que motivou o painel. Antes da assinatura do contrato, a concessionária foi ao mercado para contratar as apólices exigidas — e conseguiu, para a maior parte delas. A exceção foi o seguro de lucro cessante.

“A concessionária alegou que buscou o mercado e recebeu resposta negativa de três corretoras — uma no Brasil, uma no Reino Unido e uma em outra praça internacional — informando não ser possível atender à exigência contratual daquele seguro”, falou.

De acordo com Venceslau, a concessionária voltou ao ministério na véspera da assinatura pedindo que a cláusula fosse retirada do contrato. A orientação que prevaleceu foi não interromper a assinatura, mas o problema segue em aberto, dentro do prazo que a concessionária tem para apresentar as apólices.

“A gente precisa achar uma dinâmica em que fique claro que há oferta para os seguros que estamos exigindo. Não pode ser que, na hora de assinar, o sujeito apresente um documento dizendo que não encontra aquilo e peça um aditivo antes da assinatura”, completou.

Venceslau listou as perguntas que o episódio deixou em

aberto: essa ausência de cobertura é real no mercado brasileiro e internacional de seguro e resseguro? Se for, o motivo é uma limitação regulatória da SUSEP, uma limitação de capacidade financeira do mercado para assumir um risco desse porte, ou uma redação contratual que ficou ambígua sobre o que exatamente deveria ser coberto — o lucro cessante do próprio concessionário, ou também as perdas de terceiros que operam terminais dentro do porto?

Redação do contrato

Ygor Di Paula da Costa, secretário especial de Licitações e Concessões da ANTAQ, respondeu que o episódio revelou a necessidade de aprimorar a redação contratual — já que poder concedente, concessionária e mercado segurador chegaram a interpretações diferentes sobre o que a cláusula exigia.

“Fica claro que há uma oportunidade de melhoria na redação. Se a própria concessionária, a seguradora e o poder concedente têm divergência de entendimento sobre a mesma cláusula, o diagnóstico está feito: precisamos aprimorar”, disse

Para Di Paula da Costa, a exigência de seguro de lucro cessante provavelmente foi pensada para garantir a continuidade da prestação do serviço e a capacidade de financiamento do projeto — e não necessariamente para proteger apenas o caixa da concessionária.

“Talvez o objetivo real dessa cobertura seja garantir a ‘bancabilidade’ do projeto, uma exigência do próprio financiador. Se for isso, talvez a resposta não seja falar em lucro cessante amplo, mas em uma cobertura acessória, ligada a danos que já estejam cobertos pela apólice principal”, comentou.

O que o seguro-garantia não cobre

Fábio Barreto, presidente da Comissão de Responsabilidade Civil Geral da FENSEG, foi direto sobre um equívoco recorrente: o seguro-garantia, cobertura mais comum em contratos de concessão, cobre apenas a inadimplência do concessionário perante o poder concedente. Não cobre o risco da própria atividade — papel que caberia a outras apólices, como seguro de engenharia, responsabilidade civil ou seguro ambiental.

“O seguro-garantia cobre o credor pela inadimplência do devedor. Ponto. Ele não cobre o risco da atividade em si, que é papel do seguro de propriedade, do seguro de engenharia ou da responsabilidade civil”, explicou.

Barreto citou uma apólice específica usada no mercado

internacional para esse tipo de situação: o Port Blockage Insurance, cobertura dedicada à interrupção do próprio canal portuário, separada do seguro convencional de propriedade e responsabilidade civil.

”Existe uma apólice internacional chamada Port Blockage Insurance, dedicada a cobrir a interrupção do próprio canal. É uma cobertura separada, fora do modelo convencional de seguro de propriedade e de risco operacional”, comentou.

Ketlyn Stefanović, presidente da Comissão de Risco de Crédito e Garantia da FENSEG, confirmou a limitação do seguro-garantia e esclareceu o que ele efetivamente cobre no contrato de Paranaguá.

”O seguro-garantia não cobre lucro cessante — é um risco excluído da apólice. Mas a outorga está coberta, dentro da definição de prejuízo. Do jeito que está neste edital, o mercado consegue atender”, explicou.

Vocabulários diferentes

Rafaela Barreda, presidente da FENABER, apontou uma raiz mais profunda do problema: o termo usado no contrato, "evento segurável", não existe no vocabulário técnico do mercado de seguros — que trabalha com o conceito de risco segurável, e apenas depois de classificar esse risco em categorias específicas.

”Aqui se fala em evento segurável, mas isso não existe para nós. Existe risco segurável. Primeiro é preciso saber qual é o risco e se ele é transferível, para depois entender em qual apólice ele se encaixa”, contribuiu.

Hailton Madureira, diretor de Relações Institucionais da CNSeg, usou o histórico de décadas de discussão sobre o alargamento do Canal de Santos — atrasado, entre outros motivos, porque nenhum estudo havia identificado a existência de um navio afundado no leito do canal — para defender que determinados riscos, por não serem identificáveis de antemão, deveriam ser tratados de forma diferente na modelagem financeira da concessão.

”Não adianta o poder público exigir depois um seguro que não estava previsto na conta do concessionário. Se um seguro é do interesse do poder concedente, e não do financiador ou do acionista, ele precisa ser tratado como custo não gerenciável e embutido na tarifa desde o desenho da concessão”, disse.

Risco e interesse

Carlos Queiroz, diretor de Organização de Mercado e Regulação de Conduta da SUSEP, encerrou os comentários técnicos com o que classificou como o ponto central do problema: a discussão do painel avançou bastante sobre a definição de risco, mas pouco sobre a definição de interesse — o que, tecnicamente, é a condição para que qualquer cobertura de seguro exista.

”O risco precisa afetar um interesse, senão não há cobertura possível. Antes de perguntar qual seguro contratar, é preciso perguntar: o que o poder concedente quer proteger, e em quais situações?”, indagou.

Segundo Queiroz, se o interesse real do poder concedente é continuar recebendo a outorga independentemente do que ocorra — e não necessariamente garantir que o concessionário mantenha lucro —, esse é um interesse mais estreito e mais fácil de precificar do que uma cobertura ampla de lucro cessante.

”Em determinada situação, receber a outorga pode até não ser o mais adequado. Foi o que aconteceu durante a pandemia, quando se abriu mão de parte da outorga porque o próprio aeroporto estava fechado. Definir com precisão o que se quer proteger evita, mais adiante, o desgaste de uma renegociação contratual”, pontuou.

