



## EXPERIÊNCIA EM PORTUGAL DE CONTRATOS DE CONCESSÃO DE SERVIÇOS DE TRANSPORTE FERROVIÁRIOS:

### LIÇÕES PARA O TRANSPORTE RODOVIÁRIO



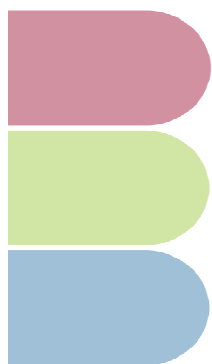
Cristina Elvas – 2013/03/12

# Exemplos

- Contrato do Eixo Ferroviário Norte-Sul  
Início do serviço de transporte - 1999

- Contrato do Metro Sul do Tejo  
Início do serviço de transporte – 2007

- Contrato do Metro do Porto  
Início do serviço de transporte - 2003



# Objetivos das Partes



## **Entidades públicas**

Satisfazer necessidades de transporte por parte da população através de um serviço de qualidade e ao mais baixo custo

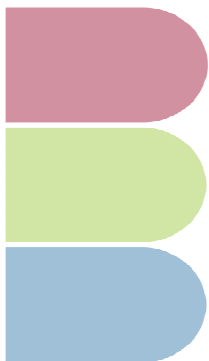
+

## **Operadores privados**

Remuneração dos capitais



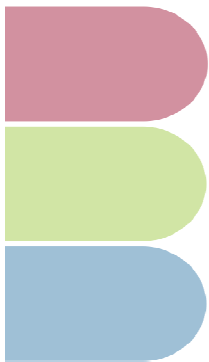
“Alinhamento” de interesses = SUCESSO



# Pontos Fundamentais (1)

## ● Projeto “conservador”

- As boas práticas recomendam a adoção de projetos conservadores
- Excesso de otimismo leva ao desenho de contratos que se vem a verificar não se ajustarem à realidade
- Situação diferente consoante se trate de novos serviços ou de serviços já implementados – mitigação do risco



# Pontos Fundamentais (2)

## ● Capacidades do operador

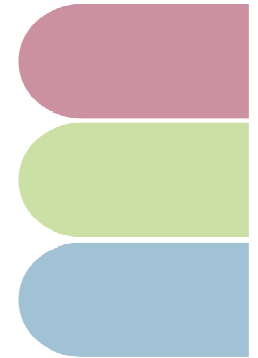
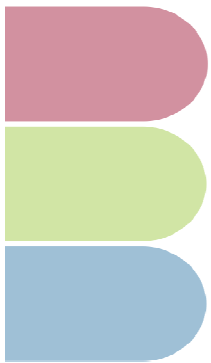
- Competência técnica
  - Experiência de transporte de passageiros em sistemas de transporte do mesmo tipo dos em concurso
  - Capacidade para identificar necessidades específicas
  - Capacidade de adaptação
- Competência financeira
  - Capacidade do operador para suportar financeiramente a operação sem risco de falência



# Pontos Fundamentais (3)

## ● Prazo do Contrato

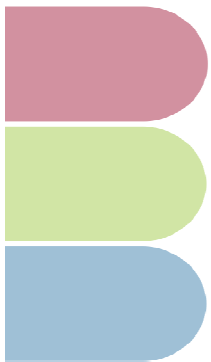
- Contratos longos “bloqueiam” ajustamentos e prejudicam a concorrência
- Iniciar com prazos curtos – não mais de 3 anos
- Eventuais prorrogações, não ultrapassando metade da duração inicial do contrato
- Condições de prorrogação estabelecidas aquando da celebração do contrato – valores financeiros, bom desempenho do operador, vontade de ambas as partes



# Pontos Fundamentais (4)

## ● Tarifário

- Remuneração do operador? ou
- Só cobrança pelo operador?
  
- Fixação do tipo de títulos – próprios, integrados, sociais...
- Fixação dos valores
- Fixação da sua atualização



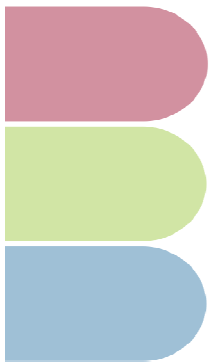
# Pontos Fundamentais (5)

## ● Forma(s) de remuneração

- Valor fixado
- Indicador facilmente auditavel
- Partilha de *up sides* de receitas?

## ● Informação ao público

- Tarifário (títulos, valores e aquisição), serviço, direitos e obrigações, etc...
- Paragens, site, etc...





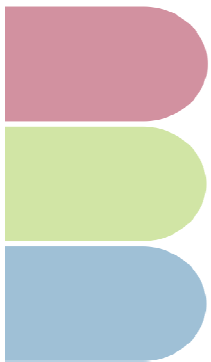
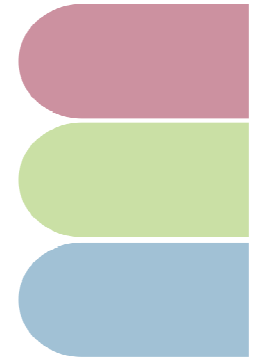
# Pontos Fundamentais (6)

- **Alocação dos riscos**

- Procura, fraude, greve, tráfego, etc...

- **Especificações do serviço**

- Linhas
- Períodos de operação
- Frequências
- Tipo de viaturas
- Etc...



# Pontos Fundamentais (7)

## ● Indicadores de qualidade

Medição/avaliação na ótica do cliente – função da experiência e cultura dos clientes

### • Pontualidade

- Níveis de atraso: 5 min, 10 min, supressão
- Pontos de medição – início da viagem, fim da viagem, pontos intermédios
- Limiares de tolerância – 98%, 95%, 90%
- Multas e/ou compensações aos clientes



# Pontos Fundamentais (8)

## ● Indicadores de qualidade (cont.)

- **Capacidade da oferta**

- Taxa de ocupação máxima – 4 pax.m<sup>2</sup>, 5 pax.m<sup>2</sup>
- Troços de controle
- Reforço da oferta

- **Limpeza/ conservação**

- Nos veículos – exterior, bancos, vidros, piso, papeleiras
- Nas paragens – informação, papeleiras, elementos constituintes

# Pontos Fundamentais (9)

## ● Fiscalização

- Na fixação das obrigações é necessário ter em conta como se poderá fiscalizar essa obrigação
- Prever meios que permitam uma efetiva fiscalização – câmaras de vídeo, sistemas de GPS embarcados nos veículos, transmissão de informação em tempo real
- Elaborar plano de fiscalização
- Formar pessoal de fiscalização

