



RESUMO EXECUTIVO

ROADSHOW FERROGRÃO 2020

Com a proximidade da realização do leilão da Ferrovia Ferrogrão (EF-170), em avaliação pelo Tribunal de Contas da União desde 10 de julho de 2020, entendeu-se como necessária a intensificação da agenda entre governo e os diversos atores participantes do processo, entre os quais os potenciais investidores e financiadores do projeto.

Nesse contexto, a Secretaria Especial do Programa de Parcerias de Investimentos (SPPI) programou entre os dias 30 de julho a 07 de agosto de 2020 rodada de reuniões *one-on-one* de 90 minutos, pré-agendadas com os participantes inscritos e contou com os objetivos específicos de receber feedback dos interessados quanto à modelagem proposta, esclarecer dúvidas quanto à nova versão das minutas de edital, contrato, respectivos anexos e estudos de viabilidade.

A seguir, são apresentadas as principais informações sobre a operacionalização do evento.

As reuniões foram realizadas no formato de videoconferências. A primeira reunião de cada dia iniciou-se às 09hs e a última teve seu término às 18h30m.

A divulgação do evento teve início no dia 14/07/2020 e foi feita diretamente no site do PPI (<https://www.ppi.gov.br/roadshowferrograo>), por meio da publicação de notícia onde os interessados puderam obter detalhes do evento, bem como as instruções para a realização das inscrições (por formulário eletrônico).

Em outra frente de divulgação, foi encaminhado folder de divulgação do evento para uma lista de contatos setorial qualificada, a qual a SPPI desenvolveu e tem continuamente alimentado em função de eventos e reuniões anteriormente realizados.

Para representar a equipe de governo durante as reuniões, definiu-se a participação de representantes da SPPI, da Secretaria de Fomento, Planejamento e Parcerias do Ministério da Infraestrutura (SFPP/MINFRA), Secretaria Nacional de Transportes Terrestres (SNTT/MINFRA), Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), Empresa de Planejamento e Logística – EPL e da Casa Civil da Presidência da República.

Com base nas solicitações de datas e horários sugeridos pelos participantes e, posteriormente, ajustes eventuais em função da coincidência de algumas sugestões, a configuração final da agenda de reuniões foi a seguinte:

Agenda	30/07/2020	31/07/2020	03/08/2020	04/08/2020	05/08/2020	06/08/2020	07/08/2020
09h00 – 10h30	Pátria Investimentos				New Development Bank - NDB	VLI S.A	Salini Impregilo + Banca Intesa + Sace
10h30 – 12h00				Sacyr Construccion S/A	Bradesco BBI	Acciona	
12h00 – 13h30				Ecorodovias			
13h30 – 14h00	intervalo	intervalo	intervalo	intervalo	intervalo	Intervalo	intervalo
14h00 – 15h30		Sumitomo Corporation	CCR S/A	Hidrovias do Brasil	CCCC – China Communications Construction Company	Brasil Capital	China Railway Group (Crec 10)
15h30 – 17h00	CAF – Banco de Desenvolvimento da América Latina	Santander			Constellation	Itaú BBA	BNDES
17h00 – 18h30			Opportunity	Banco do Brasil		EDLP	

Em relação ao perfil de atuação no mercado, 11 das 22 reuniões realizadas ocorreram com participantes com perfil de operador, controlador da concessão ou construtor (epecista). As demais reuniões foram com players que atuavam como financiadores do projeto ou com participação indireta/menor no capital.

Após apresentação dos presentes na reunião, foi realizada breve apresentação (de 15 minutos) do projeto pela SPPI (disponível em <https://www.ppi.gov.br/roadshowferrograo>). Após a apresentação, a equipe de governo ficou à disposição do interessado para debate. Durante as reuniões *one-on-one*, as empresas foram questionadas quanto a pontos específicos do projeto, como o ativo regulatório durante o período construtivo, os riscos alocados ao concessionário e o nível de atratividade do projeto.

Na sequência, apresenta-se um recorte consolidado das principais considerações feitas pelas empresas em relação à concessão da Ferrogrão.

Modelo financeiro e bancabilidade

- O reconhecimento do ativo regulatório a cada 160 km de ferrovias ajudaria consideravelmente na estruturação de funding para o projeto. Há necessidade de os bancos,

especialmente BNDES e multilaterais, avaliarem se o desenho construído na minuta de Contrato é suficiente para lastrear garantias nos empréstimos.

- Dúvida quanto a liquidez do ativo regulatório, de quando haveria a indenização. Ponto que diminui um pouco o benefício do instrumento.
- Avaliações quanto ao tempo de construção, se haveria ou não alguma “gordura” para conclusão em menor tempo, tendo em vista a alta sensibilidade da TIR do projeto em relação a adiantar/atrasar a entrada em operação da ferrovia. Maior preocupação com tempo para imissão na posse dos imóveis do que tempo de trabalho na execução da obra.
- Reiteradas perguntas se o BNDES e BASA pretendem apresentar as condições de financiamento do projeto (ainda que em termo gerais). “Qual o papel do BNDES?”.
- Tempo de carência do financiamento como desafio, tendo em vista não ser a prática do mercado.
- Possíveis *upsides* do projeto, não considerados na modelagem: i) baixo custo marginal de operação tendo em vista projeto totalmente *greenfield* (muito competitiva em preço, o que sinaliza para os demais concorrentes inclusive de outros modais); ii) possíveis cargas não mapeadas por ora.
- Dúvidas se no projeto foi considerado benefício do REPORTO, REIDI, SUDAM.
- Importância de alguma receita em dólar ou da possibilidade de outros mecanismos de *hedge*, ainda que parcial.

Risco de Demanda

- Avaliação quanto ao *timing* de entrada em operação de outras ferrovias planejadas para o Estado de Mato Grosso.
- Dúvida se não haveria nenhum mecanismo no contrato para compartilhamento do risco de demanda.
- Perguntas sobre quem seriam os operadores dos trechos planejados para expansão ferroviária no Estado do MT. Aplicação do art. 27 da Lei 13.448 ou disposição expressa no contrato da Ferrogrão.
- Perguntas sobre como exatamente foi feita a projeção de demanda da Ferrogrão.
- Discussão sobre quais seriam os “melhores cenários” e os “piores cenários” para a Ferrogrão, em termos de competição intra e intermodal, em comparação ao cenário base da modelagem do governo. Dúvida sobre como cada *player* competidor atuaria (teoria dos jogos para avaliação de comportamentos estratégicos).
- Dúvidas quanto à possibilidade de existir Operador Ferroviário Independente.
- Entendimentos de que trazer os donos da carga ou comercializadores para dentro de consórcio funcionaria como um mitigador de risco de demanda.

Ambiental e social

- Dúvida se passivos ambientais já existentes estariam sob responsabilidade do investidor ou como se daria seu tratamento. Questionamentos sobre a identificação de passivos preexistentes no Estudo de Impacto Ambiental que está em elaboração pela EPL.

- Solicitação de opção de saída fácil do investidor no caso de negativa no licenciamento ambiental. Importância da cláusula de eficácia para a LP.
- Questões fundiárias: apesar do custo baixo estimado de desapropriação, há riscos causados pela incerteza quanto ao tempo para liberação das áreas, sobreposição de matrículas, proprietários efetivos, limites das propriedades e regularização fundiária na região.
- Riscos de custos exorbitantes impostos no processo de licenciamento ambiental, achados espeleológicos, arqueológicos, etc, sobre quem assumiria tal risco e se haveria limites (Importância da implementação de cláusula indicativa de teto nos gastos com atendimento às condicionantes socioambientais e eventual divisão de riscos). Qual seria a estratégia do governo para gerenciar esse risco?
- Riscos associados à imagem, em especial no aspecto social do empreendimento, com a necessidade de comunicar muito bem os benefícios socioambientais do projeto, para evitar má-fé de terceiros. Pergunta sobre qual seria a estratégia de comunicação do governo.
- Ainda em relação ao risco de imagem, questionamentos sobre a estratégia do governo para lidar com as consultas aos povos indígenas e tribais (OIT 169).
- As 2 comunidades indígenas próximas à ferrovia estão em áreas urbanas (Itaituba) e demais aldeias estão a 39 km de distância, pelo menos.
- Perguntas sobre o quanto a LP (a ser obtida pelo governo) apazigua a discussão ambiental, e quanto ainda seria discutido pelo investidor na LI.
- Existência de estudos vinculados aos riscos climatológicos do empreendimento.

Outros temas

- Questões técnicas exigidas para a ferrovia, como a imposição da construção na direção Miritituba-Sinop.
- Explicações sobre o que o contrato solicita quanto ao traçado da ferrovia e margem de projeto para o investidor. Dúvida sobre definição de bem reversível.
- Esclarecimentos a respeito da capacidade e planejamento para os portos do corredor Norte.
- Diferenças em relação aos números anteriores (versão da AP).
- Cronograma: solicitação de uma data confiável para publicação de edital e leilão, tendo em vista a necessidade de preparação em todos os níveis da empresa.
- Cláusula que dispõe sobre risco na eventualidade de caso fortuito ou força maior.
- Projeto muito importante do ponto de vista estratégico, social e econômico, e de alta complexidade.

ROADSHOW FERROGRÃO 2019

Nos dias 03 e 04 de outubro de 2019, a Secretaria Especial do Programa de Parcerias de Investimentos, em conjunto com o Ministério da Infraestrutura, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, ANTT e EPL, organizou rodada de reuniões *one-on-one* com potenciais beneficiários diretos da concessão da Ferrogrão (donos da carga estimada para a ferrovia, contratadores do frete, *tradings* de grãos, entre outros), com objetivo de colher subsídios e trazê-los para mais perto do projeto, com objetivo de viabilizar compromissos futuros com a concessão.

Após convites endereçados à lista de atores mapeados pela SPPI, foram realizadas reuniões com representantes das seguintes empresas/associação: APROSOJA; L.DREYFUS; BUNGE; BERTOLINI; CIANPORT; Confederação Nacional da Agricultura – CNA; CARGILL; ADM; GORSKI; COFCO; Hidrovias do Brasil; Coop. C.Vale.

Na sequência, apresenta-se um recorte consolidado das principais considerações feitas pelas empresas/associações em relação à concessão da Ferrogrão.

- Há mais de 30 *tradings* operando no MT, mas que vendem posteriormente a produção para as grandes (principalmente para ABCD+Cofco).
- Cerca de 60% dos produtores do MT dependem das *tradings*, que realizam a contratação do frete e “descontam” do produtor.
- Solicitação de deixar claro no contrato a responsabilidade de construção dos ramais em Mirituba.
- Necessidade de boa comunicação sobre o projeto, para evitar má-fé de atores contrários ao projeto. Empresas sensíveis à opinião pública estrangeira.
- Contratos de *take-or-pay* para a maioria das *tradings* seria limitado a no máximo 2 anos, tendo em vista restrição de balanço patrimonial e ao fato de não terem garantia da carga (que disputam entre as *tradings*). Prazos maiores que 2 anos poderiam ser feitos, mas para volume de carga bem menor do que em média a *trading* historicamente comercializa, para diminuir o risco de exposição.
- Muita confiança em relação à carga da ferrovia, tendo em vista projeções de aumento considerável de produção agrícola no MT (27 milhões de hectares de pastagens degradadas já existentes – ausência de vegetação nativa). Também possíveis *upsides* do projeto de cargas hoje não cogitadas (carnes, algodão, minérios tanto para ida quanto para retorno, carga geral de retorno).
- Investimentos de mais de R\$7 bi feitos pelas *tradings* em capacidade portuária e barcaças.
- Necessidade de planejamento no arco Norte para se preparar para todo o escoamento (acessos aos terminais portuários, gestão das hidrovias, custo da praticagem, etc).