

menos centrais, que quase certamente não terão a mesma receita. De outro lado, a melhora sugerida nos índices de evasão colocados pela Prefeitura possivelmente poderá mostrar-se superestimados. A experiência mostra que nos Municípios onde foi realizada a concessão dos serviços ou programas de intensificação da fiscalização, houve uma recuperação de 20% a 30% nos índices de evasão, com a maioria dos casos mais próxima a 20%. Não há referência de outros municípios sobre um ganho de aproximadamente 50% nos índices de evasão, sendo pouco provável que em um Município do porte de São Paulo tal índice seja obtido. Além da projeção de uma redução significativa no índice de evasão (ou desrespeito), deve-se considerar ainda as mudanças significativas no comportamento dos atuais usuários, que já demonstraram significativa redução no uso das vagas públicas (novos modais de transporte, serviços bancários sem presença no banco, compras pela internet, etc...), e que tendem a continuar ocorrendo, além do que pensam os milenais, e eventuais futuros usuários, onde não priorizam o uso do veículo. Ademais, conforme citado, a tarifa média deverá considerar futuramente a existência de múltiplos e a comissão paga a terceiros pela comercialização do CAD's. De outro lado, evidencia-se preocupação com os custos, que poderão estar subdimensionados. Algumas evidências a este respeito são a incompatibilidade dos valores de investimentos e manutenção de sinalização horizontal e vertical previstos em comparação a projetos semelhantes. Além de custos maiores, a execução destes serviços envolve uma logística complexa, com a perfeita integração com as atividades da CET, portanto muitas vezes realizadas em horários noturnos e madrugada, o que implica no aumento de custos. Além disto, vandalismo, o desgaste acelerado destes itens em um Município como São Paulo e questões similares colocam dúvidas sobre a exequibilidade destes serviços aos custos apontados. De outro lado, tanto custos administrativos quanto as despesas operacionais gerais parecem ter valores muito aquém do necessário para a execução de todas as atividades previstas nos cadernos de encargos. Conforme aponta a Prefeitura, a fiscalização contemplou quase tão somente veículos dotados de OCR. Contudo, tal tecnologia é sabidamente ineficiente em regiões com elevados índices de movimentação, congestionamentos e com viário inadequado. Para estas regiões, que constituem parte relevante da Zona Azul, a fiscalização deverá ser feita por pessoal a pé, evidentemente sem a mesma produtividade que aquela prevista pela Prefeitura. Cabe citar também as atividades de CCO, que implicam em contingente importante de pessoal, tanto na fase de desenvolvimento de todos os aplicativos quanto na fase de operacionalização dos serviços. Tais custos não parecem estar contemplados nos estudos da Prefeitura. Com todos estes elevados riscos, a taxa interna de retorno proposta pela Prefeitura para a remuneração dos ativos empregados no projeto é de 8,77% ao ano. Em outros termos, a empresa Concessionária assumirá riscos superlativos associados ao crescimento da demanda e à executabilidade de seus custos para, no melhor dos casos, chegar a uma rentabilidade claramente inferior à de projetos semelhantes executados em outras partes do país ou mesmo no Município de São Paulo. Assim, a recomendação que se apresenta é a revisão dos valores de outorga pela adequação das premissas de receitas, despesas e elevação da taxa interna de retorno, como também em atendimento a um dos três pilares que nortearam o chamamento público: • Auxiliar a municipalidade em sua situação financeira corrente, permitindo a antecipação de receitas futuras por meio do pagamento de um ônus de outorga à vista no ato de assinatura do Contrato de Concessão;

As sugestões foram levadas em consideração na estruturação do projeto. Pondera-se, contudo, que os valores definidos no Plano de Negócios de Referência, incluindo custos e despesas, são compatíveis com a melhoria de gestão e a capacidade de geração de receitas inerente a um operador privado. Definuiu-se uma taxa de desconto WACC que se entende ser compatível com o risco do negócio proposto. Portanto, tal taxa captura as incertezas relacionadas ao fluxo de caixa do projeto.

\* Diretoria Sindepark (Sindepark)

28. Seção 4: Qualificação técnica e econômica da empresa licitante. Um ponto chave para o sucesso da futura concessão é a escolha de uma empresa efetivamente capacitada sob o ponto de vista técnico e robusta sob o ponto de vista financeiro para a execução dos serviços prestados. Sob o ponto de vista da qualificação técnica, os atestados solicitados nos termos do item 16.6.1 (a), de 868.881 veículos controlados por ano representam cerca de 1,5% do objeto delegado (considerando-se as novas vagas e o aproveitamento das mesmas). Assim, a Municipalidade poderá estar contratando uma empresa de porte inadequado para gerenciar um sistema do porte do Município de São Paulo. Limites permitidos pelo Tribunal de Contas do Município, e mesmo pelo Tribunal de Contas do Estado e da União, situam-se em torno de 50% do objeto delegado. Se por um lado a adoção do limite autorizado poderia ser considerado excessivo ou restritivo, por outro lado percebe-se que os valores apresentados em Edital estão subdimensionados para os propósitos do presente estudo. Recomenda-se que estes valores sejam elevados para, no mínimo, 10% do valor do sistema municipal e, no máximo, para 25% do valor do sistema municipal. Além disso o Atestado exigido é extremamente genérico pois estabelece apenas e tão somente que a licitante tenha administrado serviços de controle veicular. Controle veicular pode ser passagem de veículos em pedágios dentre outros tipos de controle de veículos, fugindo claramente do objeto da licitação – uma vez que não se estabelece que se trata de controle de veículos estacionados em vias públicas. Quanto à qualificação econômica, não foram localizados os Edital ou em seus anexos os indicadores apresentados que indiquem a robustez da empresa licitante. Indicadores como patrimônio líquido, índices de liquidez corrente e geral, além de outros índices, são chave para que se garanta o objetivo de se delegar os serviços a uma empresa efetivamente capacitada financeiramente para o desenvolvimento das atividades propostas. A ausência de indicadores técnicos e financeiros mais robustos pode colocar em risco a integralidade do processo caso uma empresa sem a devida qualificação se torne vencedora do certame.

A definição do percentual do objeto delegado está em conformidade com a exigência legal e calibrada de forma a permitir a competitividade do certame, assegurada a capacidade técnica dos licitantes. Considera-se que o requisito, pautado no número de vagas do Município e sua rotatividade, é suficiente para garantir a escala tecnológica e procedimental necessária à operação. Sobre a robustez financeira dos licitantes, foi definida a exigência de Garantia de Proposta no valor de R\$6.541.063,00 (seis milhões, quinhentos e quarenta e um

mil e sessenta e três reais). Ressalta-se que, no entendimento do E. Tribunal de Contas do Município, não se pode exigir de maneira cumulativa a garantia de proposta e índices mínimos de patrimônio líquido ou outro índice correspondente. Entende-se que a composição da exigência de Garantia de Proposta e a obrigatoriedade de subscrição e integralização de capital social igual ou superior à R\$27.000.000,00 (vinte e sete milhões de reais) como condição precedente à assinatura do Contrato, mitigam os riscos oriundos da capacidade financeira dos licitantes.

29. Seção 5: Modelo de seleção da empresa vencedora, proposta técnica. A leitura do documento Edital\_Anejo\_III\_Critérios\_de\_Julgamento\_das\_Propostas\_Tecnicas\_v7\_limpa indica que a proposta técnica concebida pela Municipalidade é composta por um conjunto de declarações de intenção, ou seja, pelo simples compromisso da empresa licitante atender ao prescrito no objeto do Edital. O modelo proposto não permite diferenciar o que é uma proposta que efetivamente traz maior valor para a Municipalidade, isto é, diferenciar o que é uma proposta melhor do que as demais. Assim, sugere-se que o referido anexo desenvolva um conjunto de indicadores que permita qualificar, de forma objetiva, uma proposta técnica como melhor do que as demais. Alguns componentes sugeridos são: • Conhecimento da licitante sobre tecnologias adotadas em âmbito nacional e internacional, que evitem que a licitante assuma compromissos com padrões tecnológicos que sejam sabidamente ineficientes. • Conhecimento da licitante sobre a operação dos serviços que serão assumidos, demonstrando ter pleno conhecimento das necessidades de recursos físicos, financeiros, tecnológicos, administrativos e de outra natureza que sejam essenciais para a assunção adequada dos serviços. • Conhecimento da licitante sobre as atividades de monitoramento e regulação, produção de indicadores, informações relevantes para a Municipalidade e usuários, dentre outras atividades de suporte que, apesar de não constituírem atividades fim, poderão ser divisores no sucesso ou insucesso do processo de concessão.

Entende-se que os critérios propostos não adicionam objetividade ao julgamento. Não são quantificáveis por se tratarem de conhecimentos.

30. Seção 6: Modelo de seleção da empresa vencedora, proposta comercial. O modelo proposto pela Municipalidade é constituído pelo compromisso de pagamento de um ônus de outorga fixo, diluída ao longo do período contratual. Este critério mostra-se pouco recomendável por várias razões. A primeira é o fato de permitir a apresentação de propostas irresponsáveis, que somente serão entendidas como tal a posteriori, ao longo da execução do contrato. A apresentação de propostas diluídas permitirá à empresa Concessionária auferir os resultados do 1º ano de contrato e somente a partir do 2º passar a preocupar-se com o pagamento da outorga. A depender do perfil da empresa vencedora esta poderá criar medidas protetórias de cunho administrativo e jurídico para não assumir efetivamente o encargo apresentado em proposta. Para que se evite este perfil de comportamento oportunista, que assolou concessões em várias partes do país nos últimos dez anos, recomenda-se que o ônus de outorga seja total ou majoritariamente pago à vista. Ao se colocar o projeto desta forma, inverte-se a estrutura de incentivos, e a empresa Concessionária passará a estar integralmente comprometida com o sucesso futuro da concessão, uma vez que já aportou os recursos no projeto. Neste momento, apenas a outorga variável, calculada como um percentual da receita operacional bruta, seria ideal para a Prefeitura. Ademais, uma outorga diluída ao longo de 15 anos não resulta no atendimento aos objetivos originalmente postos pela Municipalidade, de utilizar os recursos da Zona Azul para realizar investimentos imediatos em educação, saúde e outros serviços públicos essenciais, conforme amplamente divulgado pela mídia.

A estrutura do projeto foi feita em observância à Lei Municipal nº 12.523/1997, tendo em vista a sua disposição que no julgamento da licitação deverá ser considerado o valor do ônus ofertado como pagamento pela outorga da concessão. O § único do art. 3º da referida lei define o ônus aludido como a quantia mensal que a Concessionária deverá pagar ao Poder Público pela concessão, estabelecida nos termos da oferta vencedora da licitação.

31. Seção 7: Incentivo à inovação tecnológica. Conforme apresentado e debatido, a espinha dorsal do sucesso da concessão será a inovação tecnológica trazida para os processos de comercialização, monitoramento e gestão dos serviços delegados. Sem tais inovações, grande parte do valor potencialmente agregado aos serviços são perdidos, tanto sob aspectos financeiros quanto em agregação de valor aos usuários. Contudo, existem mecanismos postos na minuta de Edital e em seus anexos que impedem o efetivo interesse da empresa Concessionária na realização de inovações ao longo do processo, destacando-se principalmente o prazo de concessão de 15 anos. Este prazo impede que inovações desenvolvidas após o início do contrato, como exemplo a partir do 7º ano da concessão, sejam amortizadas em tempo hábil. Assim, ao estabelecer um prazo curto, o contrato fixará as condições tecnológicas com base na situação de partida, não gerando incentivos ao desenvolvimento de soluções alternativas ao longo de sua execução. Para que se busque maior efetividade neste item, sugere-se que o contrato tenha prazo de 20 a 25 anos. Em um tema mais específico, as cláusulas de revisão ordinária indicam que poderá haver a reversão de qualquer benefícios decorrente do processo de inovação à municipalidade. Assim, a concessionária correrá os riscos e custos do processo de inovação, e eventuais benefícios seriam compartilhados em um prazo muito curto de tempo. Este desequilíbrio entre os custos e os benefícios dos investimentos em inovação possivelmente farão com que existam poucas perspectivas de inovação após a assinatura do contrato de concessão.

O prazo da Concessão é compatível com a amortização dos investimentos necessários à execução do objeto e adequada às perspectivas de mudanças de ciclo tecnológico.

32. É indicado que o valor do desequilíbrio por tipo de vaga será revisado de forma a refletir a receita média de cada classe de vaga. Existe dúvida sobre a metodologia de classificação das vagas (parâmetros objetivos) e a forma de aferição desses parâmetros ao longo do tempo, pois uma vaga que inicialmente está classificada como Classe 1 pode modificar seu uso e tornar-se uma vaga Classe 4, sendo necessário especificar a métrica que será utilizada para a classificação das vagas para posterior cálculo da receita média. Exemplo: as ocupações utilizadas para as Classes 1, 2, 3, 4 e 5.

A revisão ordinária prevista contratualmente propiciará a reavaliação, e eventual atualização, das classes, das regiões e do valor de desequilíbrio diário por vaga. Além disso, vale registrar que as classes das regiões serão revisadas a partir da

distribuição das regiões em quartis que as dividem por ordenação da menor à maior ocupação registrada em cada região durante intervalo entre as revisões ordinárias ou até mesmo no período entre a data de publicação do contrato e primeira revisão ordinária, sendo a classe 1 a de menor ocupação e classe 4 a de maior ocupação.

33. Trata dos procedimentos do reajuste. A cláusula 29.1 define que o primeiro reajuste ocorrerá 1 ano após a DATA DA PUBLICAÇÃO DO CONTRATO. Ocorre que entre a data da apresentação da proposta e a publicação do contrato irão decorrer meses (podendo atingir até um ano ou mais), dessa forma entende-se ser necessário explicitar que o primeiro reajuste ocorrerá um ano após a publicação do contrato, abrangendo a variação do índice de reajuste desde a data da proposta até a data do primeiro reajuste, sendo nos anos subsequentes aplicada a variação dos 12 meses.

A sugestão foi incorporada no instrumento contratual.  
\* EMILIO SANCHES SALGADO JUNIOR (Hora Park Sistema De Estacionamento Rotativo Ltda)

34. Os critérios utilizados para a pontuação da proposta técnica não apresentam a objetividade necessária, tendo em vista que não demonstram como será verificada a viabilidade da proposta ofertada. Em outros termos, o anexo informa que será concedido pontuação de 0,4 para o licitante que ofertar mecanismo de verificação de, no mínimo 2.300 por hora, porém não especifica como será verificada a potencialidade e eficiência do dispositivo ofertado. Da forma prevista bastará o licitante informar que irá implantar dispositivo ou metodologia suficiente para atender esse requisito (e os demais itens técnicos) sem a necessidade de comprovação, o que torna a proposta técnica inócua. Sugere-se a inclusão de metodologia objetiva para a verificação das tecnologias ofertadas.

Para fins do julgamento técnico os quantitativos são informados pela licitante. Contudo, o Contrato, nos termos da subcláusula 36.8, item 36, prevê penalidade ao descumprimento da metodologia, sistema ou tecnologia indicados na Proposta Técnica.

35. O pedido de atestação da capacidade técnica exige que a empresa tenha operado e administrado serviços de controle veicular de, no mínimo 868.881 veículos/ano. Dois pontos são importantes aqui: i) controle veicular não é o termo correto. O objeto será a gestão do estacionamento rotativo, portanto, a empresa deve atestar a capacidade de gestão e operação do estacionamento rotativo. ii) a quantidade de 868.881 veículos/ano corresponde a cerca de 5% do volume anualmente esperado de veículos na cidade de São Paulo. Essa exigência está demasiadamente baixa, comparada à dimensão e os desafios que a empresa operadora terá na cidade de SP. Portanto, esse percentual deveria subir para algo entorno de 10% a 15%. Sugestão: Atestado de capacidade técnica-operacional, que comprovem ter o Licitante operado e administrado serviços de controle veicular de, no mínimo 2.743.600 (dois milhões e setecientos e quarenta e três mil e seiscentos) de veículos, por ano. (~15% das vendas médias da zona azul de São Paulo no modelo atual)

Controle de veículos faz referência aos métodos e tecnologias necessários ao controle do fluxo veicular, necessários à operação de um estacionamento rotativo. O controle de veículos pode incluir, mas não se restringe, ao monitoramento do trânsito de veículos em rodovias, de frota comerciais, de veículos em estacionamentos públicos e privados. A expressão foi escolhida com vistas a abarcar o maior número de operadores qualificados, aumentando a concorrência. Adicionalmente, o limite estabelecido visa manter a atratividade do certame. Considera-se que o requisito, pautado no número de vagas do Município e sua rotatividade, é suficiente para garantir a escala tecnológica e procedimental necessária à operação.

36. Alterando-se o item acima, deveria ser alterado também essa cláusula, como segue: Atestado de capacidade técnica-operacional, que comprovem ter o Licitante operado e administrado serviços de controle veicular de, no mínimo 1.371.800 (três milhões) de veículos, por ano.

A definição do percentual do objeto delegado está em conformidade com a exigência legal e calibrada de forma a permitir a competitividade do certame, assegurada a capacidade técnica dos licitantes.

37. Por qual motivo a Parcela 1 de outorga variável a partir do 173º mês de vigência será o dobro do cálculo do restante do contrato? De 1º ao 172º mês de vigência: Receita apurada x 20%; Do 173º mês até o final do contrato: 2 x Receita apurada x 20%.

O cálculo para aferição da parcela 1 de outorga variável foi alterado, conforme pode ser constatado no Anexo V, do Contrato, que trata sobre o Mecanismo de Pagamento de Outorga.

38. É necessário apresentar mapas mais detalhados contendo as localizações precisas das vagas de estacionamento existentes e a serem implantadas, pois o licitante deverá ter condições de orçar os investimentos em recuperação/adequação das vagas existentes, custos com a implantação das novas vagas e os custos de monitoramento das vagas (existentes e futuras) para tanto necessária a localização de todas as vagas e não somente uma indicação por bairros.

A localização detalhada das vagas se encontra no Subanexo do Anexo IV - Memorial Descritivo, do Edital. Foi adicionado à página eletrônica da Consulta o shapefile da localização das vagas.

39. Não está claro se todos os tipos de vagas possuem o mesmo custo para o seu uso. É importante que os mapas e as indicações dos locais indiquem o tempo máximo de permanência, pois existem locais com 30 minutos (bolsoes especiais para caminhões) e locais com 3 horas (como consta no próprio texto).

Foi adicionado à página eletrônica da Consulta o shapefile da localização das vagas, que contém as regras de uso das vagas.

40. Não há a indicação do prazo para a implantação das novas 9.896 vagas, impossibilitando o planejamento dos licitantes.

As novas vagas deverão ser implantadas durante o período de Transição Operacional, conforme o item 17.2 do Anexo III do Contrato - Caderno de Encargos da Concessionária.

41. O plano de negócio é utilizado como referência para cálculo da oferta mínima pela outorga da concessão. Este valor é estabelecido em R\$ 6,13 milhões mensais enquanto outorga mínima, somada a uma outorga variável que deverá variar de 20% a 32% sobre a receita bruta da empresa concessionária, nos termos dispostos no Edital, nas cláusulas 18 e 19 do contrato de concessão e no Anexo V Do Contrato, Mecanismo de Pagamento da Outorga e de acordo com os mecanismos de mensuração de desempenho. Importa notar que o cálculo apresentado implica no comprometimento de 100% das receitas arrecadadas em 2017 com o pagamento das outorgas mínimas estabelecidas. Para justificar os valores propostos de outorga; 1) A municipalidade projetou

uma elevação de receitas de 100% sobre a base atual. A elevação resulta da combinação de 25% no valor médio dos CADs (de R\$ 4,00 atuais para R\$ 5,00 no futuro, desconsiderando eventuais custos de comercialização e descontos para múltiplos 10); 2) O acréscimo de 23% no número de vagas (desconsiderando se as novas vagas terão eficiência tão grande quanto a condição otimizada das vagas hoje existentes em bairros mais nobres); e 3) 50% de recuperação no índice de respeitabilidade. Tais valores não foram observados em quaisquer um dos municípios que tenham entrado em processo de concessão semelhante, impondo um grande risco para o particular. Caso os valores não sejam atingidos, a concessão poderá falir, com prejuízos evidentes para a Prefeitura, os cidadãos e, principalmente, para o particular. Sugere-se revisar os parâmetros de dimensionamento das receitas para padrões mais realistas (vale confrontar com estimado no material entregue na PPMI)

O Plano de Negócios de Referência foi revisado de forma a prolongar a curva de aumento dos índices de respeitabilidade, atingindo 75% no sexto ano de operação. Ressalta-se que foram considerados os custos de comercialização, bem como a política tarifária prevista no decreto regulamentador da Concessão. Por fim, a demanda projetada para as vagas novas acompanha a demanda estimada para a sua respectiva região, com base no histórico das vagas já operativas.

42. Investimentos em sinalização horizontal e vertical claramente subdimensionados. Verbas destinadas ao desenvolvimento de sistemas, softwares, mecanismos de cobrança, sites e outros está claramente subdimensionada. Verba para o CCO abarca somente os aspectos físicos do mesmo (obras civis e mobiliário), não cobre custos com tecnologia, monitores e outros ativos operacionais necessários para o projeto (valor com informática / escritório = 0,0 nos gráficos do Anexo).

A contribuição foi incorporada. Os investimentos e custos previstos para operação do CCO foram revistos de maneira a detalhar melhor as obrigações da Concessionária. Os valores referentes ao desenvolvimento de sistemas, softwares, mecanismos de cobrança, sites foram extraídos dos subsídios recebidos no Edital de Chamamento Público nº 04/2018/SMDP. Por sua vez, os investimentos estimados em sinalização horizontal e vertical foram atualizados com base no histórico de preços praticados nos contratos da Companhia de Engenharia de Tráfego - CET.

43. Alocação de custos com pessoal operacional é absolutamente insuficiente. Pressupõe que a concessionária terá elevada produtividade com o uso de veículos dotados de OCR, que serão a exceção, não a regra. A maioria dos locais onde há Zona Azul e ela é muito utilizada depende exclusivamente de fiscalização a pé. Necessário rever o quadro de dimensionamento de pessoal e a abrangência da tecnologia proposta. Valores com seguros apontados pela Prefeitura possivelmente estão subdimensionados em 90%. Não foram incluídos dispêndios com insumos operacionais (uniformes e outros). Estima-se um subdimensionamento de aproximadamente R\$ 20 a R\$ 25 milhões por ano, comparando-se os custos previstos pela Municipalidade com os custos de concessões semelhantes.

As sugestões foram levadas em consideração na estruturação do projeto. Contudo, os valores de custos e despesas operacionais foram estimados para serem compatíveis com os ganhos de eficiência oriundos de uma gestão privada da concessão.

44. A taxa interna de retorno da concessão, calculada com base no fluxo de caixa disposto pela Municipalidade, é de 8,77% ao ano. Destaca-se que para chegar a este valor a concessionária correu todos os riscos de duplicar a receita atual do sistema, otimizar de forma superlativa a estrutura de custos e investimentos. Além disto a concessionária deve ter tido 100% de aproveitamento nos indicadores de qualidade dos serviços em todos os anos. Caso seja aplicada a outorga variável de 12% sobre as receitas estimadas (\$ 25 milhões), terão sido comprometidos os fluxos de caixa da concessionária do 3o ao 7o ano do contrato (cinco anos de perda de resultados). Assim, entende-se que há uma discrepância insuperável entre a alocação de riscos e resultados da empresa Concessionária.

As sugestões foram levadas em consideração na estruturação do projeto.

45. Enforcement do Contrato: não foram localizados quaisquer itens que apontem a obrigatoriedade da Municipalidade cumprir suas obrigações, principalmente aquelas sancionatórias. Caso a municipalidade não esteja 100% comprometida com a emissão de multas por uso indevido de vagas, há o risco da atual taxa de evasão elevar-se, e não diminuir, colocando em risco a integralidade da saúde financeira da Concessão. Sugere-se a inclusão de cláusula em que se apresente as garantias de cumprimento de suas obrigações por parte do Poder Concedente.

A sugestão foi incorporada na estruturação do projeto, conforme pode ser constatado na cláusula 27ª do Contrato.

46. Sugerimos a retirada do item de requalificação e modernização da sinalização horizontal e vertical de responsabilidade da concessionária. Diante do modelo de pagamento de outorga fixa mensal representando quase 40% da receita bruta, somado aos valores de OPEX subdimensionados, acreditamos que o município teria condições suficientes de financiar esse serviço. Além do conflito de responsabilidades com a própria CET que cuida do restante das sinalizações da cidade de São Paulo.

Foi mantida a obrigação da Concessionária quanto à requalificação, implantação e manutenção da sinalização vertical e horizontal das vagas do serviço de estacionamento rotativo. Entende-se que há sinergia entre essa obrigação e as atividades de arrecadação e de apoio à fiscalização, visto que é do interesse da concessionária que as vagas estejam plenamente operativas. Da mesma forma, evita-se o custo de transação adicional que seria gerado ao Poder Concedente pela gestão de dois contratos distintos que possuiriam forte interação entre si.

47. O item c destaca a importância do atendimento aos usuários durante o período da Concessão! No entanto, como será feito esse atendimento ao usuário, visto a relação de apenas 38 monitores da Concessionária, previstos no item 7.12 do mesmo livro de anexo? A quantidade estimada de monitores a pé ou de motocicleta, não deve ser suficiente para o apoio aos usuários e apoio à fiscalização dos agentes de trânsito. Essa relação mínima será fundamental para a qualidade do sistema. Nossa sugestão seria o mínimo de 1 monitor para 200 vagas.

Foi estimado que o atendimento aos usuários durante o período da concessão pode também ser prestado por meio do aplicativo, dos pontos de venda, da página eletrônica e do call center, conforme o Anexo III do Contrato - Cadernos de Encargos da Concessionária.

48. Como será feito o controle de vagas para idosos/pessoas com deficiência, frente a quantidade de monitores estimadas na consulta pública, no item 7.12, conforme já destacado acima? Lembrando que a regularização