

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS DEPARTAMENTO
DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**AS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS
EM UM NOVO MODELO BRASILEIRO DE SERVIÇOS PÚBLICOS**

MONOGRAFIA DE GRADUAÇÃO

Kim Albano Marques

SANTA MARIA, RS, BRASIL

2016

**AS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS
EM UM NOVO MODELO BRASILEIRO DE SERVIÇOS PÚBLICOS**

Kim Albano Marques

Monografia apresentada ao curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Bacharel em Ciências Econômicas**

Orientador: Prof. Dr. Roberto da Luz Júnior

Santa Maria, RS, Brasil

2016

**Universidade Federal de Santa Maria
Centro de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Ciências Econômicas**

**A Comissão Examinadora, abaixo assinada,
Aprova a Monografia de Graduação**

**AS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS
EM UM NOVO MODELO BRASILEIRO DE SERVIÇOS PÚBLICOS**

elaborada por

Kim Albano Marques

Como requisito parcial para obtenção do grau de
Bacharel em Ciências Econômicas

Comissão Examinadora

Roberto da Luz Júnior, Dr. (USP)
(Presidente orientador)

Irina Mikhailova, Dra. (IFESP)

Rita Inês Paetzhold Pauli, Dra (UFRGS)

Santa Maria, 13 de Dezembro de 2016.

Dedicatória

Dedico este trabalho a todos que foram fundamentais para que o mesmo se realizasse, em especial minha família a qual sempre demonstrou o maior interesse neste título, meus amigos que estiveram ao meu lado durante toda esta caminhada e aos meus professores que me orientaram nesta fase tão fundamental de formação para alcançar a vitória de conseguir o título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Agradecimento

Agradeço, primeiramente a Deus por tudo que recebi a meu pai Franco Fonte Marques, minha mãe Sônia Sueli Fonte Marques que fizeram tudo em suas vidas para que eu tivesse um futuro, ao amor da minha vida Rochelle Zambarda, pessoa que me deu a força necessária para não desistir e a que mais insistiu para o término deste trabalho, ao meu filho Murilo Zambarda Marques, razão da minha vida, pessoa pela qual faço tudo hoje, dono do meu maior amor, a Sonia Elisa Faleiro Zambarda a qual me ajudou com todo seu carinho na correção deste trabalho aos meus amigos de toda a vida, a meu professor Orientador Roberto da Luz que sempre que necessário esteve presente para me orientar tanto no decorrer do curso e de forma especial na elaboração deste trabalho.

RESUMO

Monografia de Graduação

Departamento de Ciências Econômicas

Universidade Federal de Santa Maria

AS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS

EM UM NOVO MODELO BRASILEIRO DE SERVIÇOS PÚBLICOS

Autor: KIM ALBANO MARQUES

Orientador: Prof. Paulo Roberto da Luz

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 18 de Dezembro de 2016.

As Parcerias Público-Privadas são de fato uma realidade em nossa modalidade governamental, a qual dada suas notórias necessidades é uma ferramenta indispensável para uma atuação sólida dos governos brasileiros.

A presente monografia busca realizar uma análise em torno das PPPs, sua conceituação, qual a real necessidade e objetivo das mesmas e por fim demonstrar qual a melhor forma de aplicabilidade destas parcerias para contemplação dos interesses de ambas as partes, neste caso a iniciativa privada e o setor público, ou ainda melhor, de toda a população a qual, deveria ser a única e exclusiva beneficiária desta ferramenta.

O trabalho fará uma breve análise histórica das parcerias, em seguida um detalhamento sobre a aplicabilidade, conceituação e burocracia que permeiam este tema e por fim uma conclusão dado o estudo do tema como quais são as possibilidades destas parcerias e quais as possíveis mudanças que deveriam ocorrer para maximização dos benefícios das parcerias público-privadas no Brasil.

PALAVRAS CHAVES: Parcerias Público-Privadas; benefícios; aplicabilidade.

ABSTRACT

Graduation Monograph

Economics Department

Federal University of Santa Maria

THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN A NEW BRAZILIAN MODEL OF PUBLIC SERVICES

Author: KIM ALBANO MARQUES

Adviser: Prof. Paulo Roberto da Luz

Date and Place of defense: Santa Maria, December 18, 2016.

Public-private partnerships are indeed a reality in our government mode, which given their notorious needs is an indispensable tool for a solid performance of the Brazilian government.

This monograph seeks to accomplish an analysis around the PPP evaluating its concept, which the real need and purpose of the same and finally demonstrate the best way of applicability of these partnerships to contemplate the interests of both parties, in this case the private sector and the public sector, or even better, the whole population which should be the sole and exclusive beneficiary of this tool.

The work a brief historical analysis of the partnership, then a breakdown on the applicability, conceptualization and bureaucracy that permeate this issue and finally a conclusion given the theme of the study and what are the possibilities of these partnerships and what the possible changes that should occur to maximize the benefits of public-private partnerships in Brazil.

KEYWORDS: Public-Private Partnerships; benefits; applicability.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICAS	11
2.1 A HISTÓRIA DAS PPPs NO CONTEXTO MUNDIAL	11
2.2 HISTÓRIA DAS PPPs NO BRASIL	13
3 REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
3.1 PROCESSO DE APLICAÇÃO DAS PPP NO BRASIL.....	16
3.1.1 Licitação.....	17
3.1.2 Fundo Garantidor das PPPs.....	18
3.1.3 Direito de Ingresso (<i>Step-in Rights</i>)	19
3.1.4 Responsabilidade Fiscal.....	20
3.1.5 Contraprestação da Administração Pública	21
3.2 DIFERENTES MODELOS DE PARCERIAS.....	23
3.2.1 Estrutura	25
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO	26
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	31
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	31

1 INTRODUÇÃO

As parcerias público-privadas têm seu surgimento no Brasil muito recente, e de certa forma geram um mecanismo de parceria novo no âmbito mundial.

A história evidencia diversas transformações de como o pensamento ocidental aplica os significados da iniciativa privada e pública, ou melhor, como conversam essas duas forças. Podem-se determinar essas transformações vinculadas com as alterações de entendimento sobre política de Estado e uma nova tendência econômica.

O Brasil após a segunda guerra mundial cria sociedades de economia mista e empresas públicas que tinham como principal objetivo satisfazer as necessidades de um público de potencial financeiro mais elevado, além disto, garantir o controle total sobre as diversas atividades desempenhadas pelo setor público.

A necessidade de recursos públicos de forma mais intensa no início da década de 80 em políticas sociais está de certa forma satisfeita, na mesma ordem os setores de infraestrutura e saneamento necessitavam por mais investimento.

Em meio a este momento histórico aparecem algumas políticas de desestatização, trazendo consigo as associações entre o Poder Público e a iniciativa privada, para a prestação dos serviços públicos, contexto em que se inserem, inicialmente nos países do Reino Unido, as "*private financia*" iniciativas, que dão origem hoje a programas de parcerias público-privadas.

Deste modo define-se o seguinte problema: Quais são as mudanças no modelo de Parceria Público Privadas, e quais os novos métodos que podem ser criados para tornar as PPP de fato rentáveis para a iniciativa pública, privada e a população?

Objetivo principal do trabalho é fornecer algumas possibilidades para as questões levantadas pelo problema de pesquisa presente neste trabalho, e de forma secundária como poderia se aplicar de forma real, alternativas elencadas durante os diversos estudos realizados e a análise histórica das medidas tomadas no Brasil e algumas análises de como se deram os processos de PPPs em países com mecanismos econômicos semelhantes.

O trabalho aqui apresentado foi desenvolvido através de uma base em pesquisa bibliográfica, às informações foram obtidas de publicações científicas da área de economia do setor público, de forma bem mais específica na área de análise das Parcerias Público Privadas. A base de dados foi obtida no banco de informações do Banco Central do Brasil (BACEN), no Instituto de Pesquisa e Estatística Aplicada (IPEA), e em relatórios governamentais.

A estruturação do trabalho que se apresenta em seu segundo capítulo é formada pela revisão bibliográfica contendo o contexto histórico que permeia o surgimento das PPPs, tanto de forma global como também da análise dos fatores fundamentais que levaram para a necessidade de um novo plano até sua aplicação de fato sua história recente, como também, uma análise comparativa de como se deu e quais os fatores de aplicabilidade e necessidade de alguns países.

No terceiro Capítulo será descrito de forma bem detalhada como está estipulado toda a legislação sobre as Parcerias Público-Privadas, e de fato quais são os procedimentos burocráticos e quais são todas as necessidades que devem existir para que surja este tipo de parceria. Também são utilizados alguns exemplos de parcerias que atingiram o sucesso desejado e outras que fracassaram, avaliando os diversos motivos para estes resultados, a este tipo de modalidade que em seu contexto original é uma ferramenta governamental com um potencial sem igual, seu sucesso e ou seu fracasso.

Por fim colocaremos algumas alternativas na análise e discussões em vista ao contexto econômico brasileiro de como tornar as parcerias público privadas aplicáveis, com uma menor burocracia para sua aplicabilidade e quais as possíveis alterações que podem ocorrer neste meio e como de fato ocorre o impacto na população de um governo que consegue utilizar esta ferramenta de uma maneira eficiente.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICAS

2.1 A HISTÓRIA DAS PPPs NO CONTEXTO MUNDIAL

SAVI, E. SAVI em 2006, com muita propriedade contextualizam que as Parcerias Público-Privadas tem sua compreensão bem variável nos diversos países onde a mesma é aplicada, mesmo assim, sua utilização principal não tem grande variação e não foge de uma colaboração entre a entidade governo e a iniciativa privada que tem por objetivo principal a disponibilidade de infraestrutura de qualidade para a população, serviços públicos e bens onde não há possibilidade de realização de forma única e exclusiva pelo governo.

Tem-se como primeiro registro de atividade desta modalidade nos países do Reino Unido por volta do ano de 1991 instalou-se a ideia de "ajuda" ao governo visto que passavam por algumas dificuldades no contexto financeiro e fiscal, as quais estavam tornando inviáveis as fundamentais necessidades de manutenção e infraestrutura dos países além do investimento novo que se fazia necessário.

Diante de um fraco poder econômico que se demonstrava na época, e a mínima possibilidade de algum outro tipo de financiamento foram tomadas diversas medidas em busca de uma solução rápida e funcional para os países, pode-se citar como algumas dessas medidas a privatização de uma quantidade considerável de empresas pertencentes ao governo e juntamente uma vasta concessão de setores. Como marco o governo de Margaret Thatcher, período em que o governo acabou se tornando um orientador do novo modelo de desenvolver a economia.

Em meio ao momento econômico que se vivia a troca de responsabilidade de diversas atividades pertencentes ao governo foi a ferramenta fundamental para reviver o poder financeiro das contas públicas acarretou em satisfatório aumento de capacidade dos setores de produção, comércio e infraestrutura.

pode-se então verificar que o efeito do processo de repasse de empresas e serviços do governo para a iniciativa privada teve modificações distintas entre as indústrias.

Analisando-se primeiramente os casos nos quais existia monopólio de fato aconteceu uma venda de empresas com um valor menor do que o esperado, o

preço do serviço se tornou altamente inflacionado e por fim uma queda significativa no fornecimento dos serviços das empresas, de forma contrária nos setores do mercado onde havia muita competitividade constatou-se uma considerável melhora no fornecimento dos serviços a população, uma queda nos preços repassados a população.

Em um segundo momento, no início da década de 90, durante o governo do presidente John Major, aplicou-se um novo modelo de parcerias, chamado de *Private Finance Initiative (PFI)*, que tinha por objetivo a reestruturação de serviços à população e infraestrutura por meio da iniciativa privada. Logo em seguida o presidente Tony Blair rebatizou o programa de Parceria Público-Privado (PPP) da seguinte forma definida em trecho de relatório econômico do Tesouro Britânico:

As Parcerias Público-Privadas (PPP) são arranjos caracterizados pelo trabalho conjunto entre o setor público e privado. No sentido mais amplo, as PPP podem abranger todos os tipos de colaboração através da interface entre os setores público e privado para proporcionar políticas, serviços e infraestrutura. Se a entrega dos serviços públicos envolve investimentos do setor privado em infraestrutura, a forma mais comum de PPP é a Iniciativa de Financiamento Privado. (FONSECA, GABRIELA, 2012, p. 35)

Como base Partnerships UK (2012), entre o período 1992 até 2011 foram confirmados 920 contratos no modelo de PPPs nos Reino Unido, em especial nos setores da educação e saúde, habitação e transporte, os quais tiveram um custo estimado de 70 bilhões de libras, estes diversos contratos acabaram por proporcionar uma experiência fundamental aos países do Reino Unido onde passaram a possuir as melhores práticas e modelos de parcerias do mundo.

Ao passar do tempo, diversos países iniciaram a adotar o modelo de parcerias para promover os projetos em algumas áreas, incentivados por uma nova ferramenta que não significaria um grande impacto nas finanças governamentais.

A utilização foi determinada principalmente por dois fatores principais: a necessidade do poder governamental prestar os serviços os quais a ele são incumbidos e como segundo fator a iniciativa privada sentindo a necessidade de expandir suas atividades e vendo no governo um incomparável parceiro. Pode-se

ainda citar o terceiro fator, as demandas básicas população serem satisfeitas por intermédio da parceria relatado por Savi, E. Savi (2006).

2.2 HISTÓRIA DAS PPPs NO BRASIL

A história das PPPs é bem detalhada por Vicentino (2001) relatando que em 1929 quando a bolsa de Nova York quebrou, acabou por acarretar diversas crises na economia como um todo. Em nosso país, não foi diferente tendo grande impacto na economia cafeeira e conseqüentemente em todo o território.

Já em 1930 em meio à revolução e com Getúlio Vargas no poder apoiando a produção de café e assim tornando possível não sucumbir a grande depressão da década de 30, com incentivo governamental de 1933 a 1939 teve como marca um crescimento na indústria. Sendo assim, a exportação teve sua industrialização por substituição de importados, sendo o estado um agente decisivo.

A década de 40 ficou caracterizada pelo investimento estatal na indústria pesada e em setores importantes para o desenvolvimento da economia, sendo criadas grandes empresas estatais como: Companhia Siderúrgica Nacional, Companhia Vale do Rio Doce, Companhia Hidrelétrica do Vale do São Francisco, Fábrica Nacional de Motores, Fábrica Nacional de Álcalis, dentre outras.

O início dos anos 50 teve como relevância a disputa pelo melhor projeto para alcançar o desenvolvimento econômico do Brasil, o projeto liberal contra o projeto nacionalista. O segundo governo de Getúlio Vargas deu continuidade ao nacionalismo por ele implantado, criando dessa vez a Petrobrás e a Eletrobrás. No período de 1956 a 1961 o Brasil foi governado por Juscelino Kubitschek, vivenciando uma época de prosperidade econômica o produto Interno Bruto (PIB) brasileiro cresceu em média 7% ao ano e a renda *per capita* aumentou quatro vezes mais que no restante da América Latina. Juscelino, apesar de nacionalista, abriu a economia nacional ao capital estrangeiro, através da entrada de empresas multinacionais, concessão de empréstimos aos setores públicos e privados, alimentando o sonho do Brasil Potência.

A dívida externa brasileira cresceu enormemente nos anos JK. O problema estava no fato de as exportações não terem crescido na mesma proporção do endividamento, com os preços do café, ainda a principal fonte de divisas na época, registrando queda no final da década de 1950. Para administrar esse

problema, Juscelino realizava novos empréstimos no exterior. Mas no final do seu governo, esse capital começava a escassear, ou pelo menos não existia no volume necessário.

No começo da década de 60 a situação econômica Vicentino(2001) do país se encontrava com uma dívida externa fora do controle, inflação subindo e o ritmo de crescimento econômico desacelerando. As medidas político-econômicas adotadas na época causaram a recessão. De positivo apenas a renegociação da dívida externa com o FMI. O regime militar instaurado em 1964 promoveu a queda da inflação, estabilidade econômica e a retomada do crescimento econômico.

A década de 70 foi marcada pelo chamado *milagre econômico* brasileiro, que foi o crescimento da economia em ritmo bastante acelerado. O milagre deveu-se à estabilidade econômica conquistada no final dos anos 60 pelo governo militar, que provocou o ingresso maciço do capital estrangeiro em nosso país Vicentino (2001).

Para complementação do contexto histórico Franco (2007) analisa que para viabilizar o crescimento acelerado da produção industrial brasileira, procurou-se ampliar o mercado consumidor tanto externo como interno. Pela primeira vez, a produção industrial brasileira passava a encontrar um mercado consumidor significativo no exterior, como os países de Terceiro Mundo, os países da Europa e os Estados Unidos. Entretanto, eram as empresas multinacionais que mais exportavam, já que ao transferirem suas linhas de montagem para o Brasil, que possuía abundância em matéria-prima e mão de obra barata, proporcionavam ao mercado externo produtos modernos e sofisticados a preços baixos.

A expansão econômica nessa época foi espetacular. No entanto, aumentava-se a dependência em relação ao capital estrangeiro e a dívida externa atingia números alarmantes.

O milagre brasileiro gerou uma grande desigualdade na distribuição de renda. O esgotamento do *milagre econômico* no fim da década de 70, somado à segunda crise internacional do petróleo, em 1979, provocou uma diminuição no ingresso de capitais estrangeiros no Brasil. Em 1982, a moratória decretada pelo México assustou os bancos internacionais, que cancelaram novos empréstimos ao Brasil, pois temiam uma moratória brasileira, já que a dívida era maior que a

do México. A brusca elevação dos juros no mercado internacional comprometeu ainda mais a estabilidade econômica do Brasil, que sequer conseguia pagar os juros da dívida externa. Finalmente, a inflação, que já vinha crescendo desde a época do *milagre*, escapou de qualquer controle, chegando a 237% em 1985. O princípio dos anos 80 também ficou marcado pelo auge do intervencionismo estatal na economia, como a política das obras faraônicas.

Ao término do regime militarista e o resultado das eleições indiretas a presidência é assumida por José Sarney o qual em 1986 aplica o plano Cruzado com meio para controle da inflação. Por volta de um ano depois com o fracasso do plano alguns outros foram tentados, mas com o mesmo grau de ineficiência em 1987 um fato marcante é a auto declaração oficial do país a qual afirmava que seria incapaz de pagar à dívida externa, em 1988 e 1989 a inflação atingiu, respectivamente, 993% e 1764% anuais (Franco, 2007).

A década perdida tão agravada no governo de José Sarney acarretou em diversas consequências para o futuro econômico do Brasil. A economia mundial passava por diversas transformações, o desenvolvimento tecnológico trazia imensas modificações positivas para os países os quais necessitavam de diversos investimentos que claramente o Brasil não tinha condições de aplicá-los, resultando assim em índices de crescimento negativos.

Os serviços oferecidos pelo Estado naturalmente não atendiam as mínimas atividades da população, visto que, não recebia os repasses de investimento e manutenção, grande parte das estradas, hospitais, mecanismos de mobilidade, escolas acabaram por se deteriorar assim como os salários de algumas classes de trabalhadores.

Impactada diretamente pelos juros maçantes, o estado de recessão estava consolidado, e os congelamentos aplicados desestruturou de fato a indústria e perdendo totalmente seu poder de competitividade. O combinado de um total desequilíbrio fiscal com a devastadora inflação a qual o país passava determinou o agravamento dos problemas sociais como desemprego e baixa renda.

Já na década de 90 o novo presidente Fernando Collor, teve como uma de suas primeiras atividades a aplicação de um novo plano econômico para combater a herança inflacionária do governo anterior. O presidente tinha como objetivo renovar o Brasil promovendo o programa de Reforma do Estado por meio

da aplicação de uma política neoliberal estando em conformidade com a nova realidade mundial.

Este novo método permitiu a livre concorrência de mercado, uma facilitação para as importações, a intervenção do estado teve uma redução e aplicou-se uma política de privatizações, a qual não conseguiu sucesso da mesma forma dado o total descrédito da população em algumas movimentações governamentais.

Grau (2003), explica que a reforma do Estado teve sua aplicação no governo do presidente FHC (1994-2002), que permitiu projetos de reformulação fiscal e administrativa, privatizou grandes empresas estatais, flexibilizou monopólios de serviços públicos e estimulou o Terceiro Setor e principalmente atingiu um ponto no qual os diversos planos anteriores não o tinham conseguido a credibilidade da população a confiança estava de volta no país como um todo. Mas, a partir dos anos 2000, na transição do governo de Fernando Henrique para o governo Lula o modelo de parceria público-privada começou a adquirir força nova, até que em 30 de dezembro de 2004 foi promulgada a lei 11.079/04 que trata das parcerias público-privadas, tornando-se um novo marco regulatório no sistema contratual entre a Administração Pública e a iniciativa privada.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 PROCESSO DE APLICAÇÃO DAS PPP NO BRASIL

Conforme previsto na Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, o Decreto 5.385, de 4/3/2005, instituiu o Comitê Gestor de Parcerias Público-Privadas Federais (CGP), competindo-lhe, precipuamente, (I) definir os serviços prioritários para a execução no regime de PPP, (II) disciplinar os procedimentos para a celebração desses contratos, (III) autorizar a abertura da licitação e aprovar os instrumentos convocatórios e de contratos, (IV) apreciar os relatórios semestrais de execução dos contratos, enviados pelos ministérios e agências reguladoras, em suas áreas de competência, (V) elaborar e enviar ao Congresso Nacional e ao Tribunal de Contas da União relatório anual de desempenho dos contratos e disponibilizar, na Internet, as informações nele constantes.

Como possui funções executivas fiscalizatória e consultiva em relação aos contratos de concessão de que trata a Lei das PPP, o órgão federal de administração das parcerias deverá “prestar contas” ao Congresso Nacional e ao Tribunal de Contas da União por meio de relatórios anuais, em que deverão constar as atividades exercidas pelo órgão e o desempenho dos contratos de concessão.

3.1.1 Licitação

Por envolver a execução de obras e a prestação de serviços públicos, os contratos de parcerias serão precedidos de processo de licitação pública, conforme estabelece o art. 37, Inciso XXI, da Constituição Federal.

Conforme as concessões comuns, as concessões no regime de parcerias deverão ser licitadas na modalidade de concorrência, cuja abertura, entretanto, condiciona-se a autorização da autoridade competente, fundamentada em estudo técnico atualizado (que justifique a contratação no regime de PPP e demonstre que as despesas não afetarão as metas de resultados fiscais e os limites das obrigações contraídas pela Administração), estimativa de impacto orçamentário-financeiro durante a vigência do contrato, previsão e compatibilidade com as leis orçamentárias (PPA, LDO e LOA), estimativa de fluxo positivo de recursos públicos para o cumprimento das obrigações, consulta pública e licenciamento ambiental.

Embora a lei condicione a abertura do certame licitatório a estudo prévio que justifique a contratação no regime de PPP, ou seja, à demonstração da efetiva vantagem em termos de custo e benefício (*value for money*), a experiência europeia mostra que a avaliação definitiva sobre o potencial do projeto em gerar (*value for Money*) somente poderá ser feita ao final do processo de licitação. Deverão ser precedidas de autorização legislativa específica as concessões cuja contraprestação paga diretamente pela Administração Pública, além das tarifas cobradas dos usuários, excederem 70% do total da remuneração do parceiro privado.

Além dos critérios de julgamento previstos na Lei 8.987/1995, poderá ser adotado o de menor valor da contraprestação ou ainda o da ponderação deste critério com o de melhor técnica. Exame prévio das propostas técnicas, antes do julgamento, também poderá ser realizado apenas para fins de qualificação.

Com vistas a estimular a disputa, o edital poderá definir que as propostas econômicas serão seguidas de lances em viva voz, na ordem inversa da classificação das propostas escritas, os quais poderão ser restritos aos licitantes cujas propostas escritas não ultrapassem de 20% o valor da melhor delas. Essa opção assemelha-se à modalidade do pregão (Lei 10.520/2002 e Decreto 3.555/2000).

O edital poderá também estabelecer a inversão da ordem das fases, habilitação e julgamento, com a adjudicação do objeto ao primeiro licitante habilitado, observada a ordem de classificação das propostas econômicas.

3.1.2 Fundo Garantidor das PPPs

Com base na Lei 11.079/2004, as obrigações pecuniárias contraídas pelos parceiros públicos em virtude das PPP poderão ser garantidas por vinculação de receitas, instituição ou utilização de fundos especiais, contratação de seguro-garantia, garantia prestada por organismos internacionais ou instituições financeiras, garantias prestadas por fundo garantidor ou empresa estatal criada para esse fim e outros mecanismos admitidos em lei.

A grande inovação, na esfera federal, diz respeito ao Fundo Garantidor das Parcerias Público-Privadas (FGP), com patrimônio formado pelo aporte de bens e direitos realizado pelos cotistas, destacando-se do patrimônio dos cotistas. O fundo tem natureza privada e se sujeita a direitos e obrigações próprios. O patrimônio do FGP, originalmente público, se sujeita ao Direito Privado, deixando de ser contingenciável e executável em regime de precatórios, o que reduz o risco de não cumprimento das obrigações pecuniárias contraídas pela Administração Pública e torna a PPP mais atraente para os investidores e financiadores.

A Lei 11.079/2004 autoriza a União, suas autarquias e fundações públicas a participar do FGP no limite global de R\$ 6 bilhões. Tendo em vista o dispositivo legal, o Poder Executivo autorizou a integralização de cotas no FGP, mediante transferências de ações representativas da participação da União em sociedades de economia mista disponíveis para a venda, sem que isso represente perda do controle acionário.

A possível principal característica do FGP é formar significativa garantia com bens e direitos passíveis de constrição judicial e alienação, excluído de

sistema de precatórios, sendo, assim, fator de segurança e atratividade para investidores e financiadores privados. Reduz-lhe esse caráter, entretanto, a possibilidade de parte do patrimônio do fundo, cindida do restante, ser afetada, constituindo “patrimônio de afetação” e compondo parcela de bem indisponível, destinada a prestar garantia específica, sem poder ser objeto de penhora, arresto, sequestro, busca e apreensão e outro ato de constrição judicial decorrente de outras obrigações do FGP.

Cumpra ao controle atentar para os aportes da União, suas autarquias e fundações públicas ao FGP, que, em última análise, consistirão em alienações de bens e direitos sem prévio processo de licitação. Nesse sentido, quando cabível, a ação do controle deverá voltar-se, com especial cautela, para a avaliação prévia desses bens e direitos, por empresa especializada contratada para esse fim, e os critérios por ela adotados.

3.1.3 Direito de Ingresso (*Step-in Rights*)

Antes da celebração do contrato de PPP, os parceiros privados deverão constituir sociedade de propósito específico (SPE), incumbida de implantar e gerir o objeto da parceria, com personalidade jurídica própria e distinta da dos sócios empreendedores.

A Lei 11.196, de 21/11/2005, que converteu em lei a denominada “MP do Bem”, estendeu a todas as concessões de serviços públicos o aludido mecanismo de garantia criado pela Lei das PPP, com o que se pretende incrementar o estímulo ao financiamento de projetos de infraestrutura no Brasil.

Atualmente, quando uma concessionária de serviço público encontra-se em má situação financeira, os bancos são obrigados a acelerar o vencimento de seus créditos e, em casos extremos, pedir a falência da concessionária. Esses eventos prejudicam a prestação dos serviços e podem levar à caducidade da concessão.

O risco de descontinuidade do projeto e de interrupção do fluxo de caixa é ruim para todos. Os consumidores sofrem com a perda de qualidade dos serviços ou sua interrupção, os bancos reduzem suas chances de receber à medida que a situação do concessionário se deteriora, o Estado se vê obrigado a assumir a prestação dos serviços, o que implica custos adicionais para os cofres públicos.

A atuação do controle é fundamental para que esse novo instrumento de garantia não se reduza a um pernicioso meio de favorecimento de banqueiros e outros financiadores, em detrimento da efetiva sustentabilidade financeira do projeto e de sua adequada conclusão em benefício dos destinatários do serviço.

3.1.4 Responsabilidade Fiscal

Consoante a Lei 11.079/2004, a responsabilidade fiscal representa uma das diretrizes a ser observada na contratação de parceria público-privada, desta forma, a lei determina a análise de algumas regras que condicionam a abertura do processo licitatório:

- 1) Estudo técnico demonstrativo: (1.a) de que as despesas criadas e aumentadas não afetarão as metas anuais relativas a receitas, despesas, resultados nominal e primário e montante da dívida pública, estabelecidas no Anexo de Metas Fiscais integrante da Lei de Diretrizes Orçamentárias, devendo seus efeitos financeiros, nos períodos seguintes, ser compensados pelo aumento permanente de receita ou pela redução permanente de despesa e (2.b) da observância dos limites globais para o montante da dívida pública e os limites e condições relativos à realização de operações de crédito do ente contratante da Federação;
- 2) Elaboração de estimativa de impacto orçamentário-financeiro nos exercícios em que deva vigorar o contrato;
- 3) A declaração do ordenador da despesa de que as obrigações contraídas no decorrer do contrato são compatíveis com a Lei de Diretrizes Orçamentárias e estão previstas na Lei Orçamentária Anual;
- 4) Estimativa de fluxo de recursos públicos suficientes para o cumprimento, durante a vigência do contrato e por exercício financeiro, das obrigações contraídas pela Administração Pública;
- 5) Seu objeto está previsto no Plano Plurianual em vigor no âmbito onde o contrato será celebrado.

Ainda a imposição feita pela lei 11.079/2004 determina limites à participação da União em parcerias público-privadas também visa à observância dos mecanismos de controle de endividamento público previstos da LRF. Nesse sentido, a União somente poderá celebrar contratos de PPP quando:

- 1) A soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas não tiver excedido, no ano anterior, a 1% da receita corrente líquida do exercício;
- 2) As despesas anuais dos contratos vigentes, nos 10 anos subsequentes, não excedam a 1% da receita corrente líquida projetada para os respectivos exercícios.

Se um dos mencionados limites for ultrapassado no âmbito de estado, Distrito Federal e município, a União não poderá conceder garantia e realizar transferência voluntária ao respectivo ente da Federação.

Embora inspiradas no texto moralizador a Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF), deve ser notada a dificuldade de se assegurar esses enquadramentos por toda a duração do contrato de parceria, que pode chegar a 35 anos.

Cite-se, a propósito, a elaboração das estimativas, acima mencionadas, de impacto orçamentário-financeiro nos exercícios em que deva vigorar o contrato e de fluxo de recursos públicos suficientes para o cumprimento, durante toda a vigência do contrato e por exercício financeiro, das obrigações contraídas pela Administração Pública.

3.1.5 Contraprestação da Administração Pública

Já se mencionou neste trabalho que as parcerias público-privadas aplicam-se a projetos em que o modelo tradicional de concessão de serviços públicos não se considera atraente para a iniciativa privada, seja em razão dos elevados riscos inerentes, seja por não serem autossustentáveis, pondo em xeque o retorno dos investimentos necessários à sua realização.

Nesse sentido, a Lei 11.079/2004 estabelece que, adicionalmente à tarifa cobrada dos usuários, o concessionário será remunerado mediante contraprestação pecuniária do parceiro público, o que se dará nas parcerias cujo objeto seja a concessão de serviços públicos ou de obras públicas, as denominadas concessões patrocinadas.

Ressalva-se, entretanto, a concessão na qual a contraprestação da Administração Pública for superior a 70% do total da remuneração do concessionário, a qual requer prévia específica autorização legislativa. Infere-se que estudos técnicos com alto grau de precisão deverão ser efetuados para aferir

se o aludido percentual será ou não ultrapassado no longo da vigência do contrato de parceria, que, conforme já se frisou, pode alcançar até 35 anos.

A contraprestação em favor do parceiro privado, além das tarifas, não é precisamente uma novidade, ante a previsão, na atual política tarifária, de outras fontes remuneratórias provenientes de receitas alternativas, complementares, acessórias ou de projetos associados, é usado de forma frequente.

Considera-se importante inovação a possibilidade de a contraprestação ser feita de forma variável, de acordo com o desempenho do parceiro privado, conforme as metas e padrões de qualidade e disponibilidade definidos no contrato. A flexibilidade no pagamento confere maior efetividade ao controle de resultados.

Ao empreendedor interessa alcançar índices de desempenho elevados, a fim de aumentar o faturamento e ao Poder Público importa obter bons resultados e eficiência na gestão.

Outra significativa novidade diz respeito obrigatoriedade de a contraprestação da Administração Pública efetuar-se somente após a disponibilidade do serviço objeto da parceria. A medida visa a evitar adiantamento de receitas, expressamente vedado pela Lei das PPPs, sob pena de ilegalidade do pagamento e responsabilidade do ordenador de despesas.

A lei, no entanto, autoriza o pagamento da contraprestação de forma proporcional à parcela executada do serviço. Pode ocorrer que o objeto do contrato seja disponibilizado em etapas. A construção de moradias em etapas por número de casas ou blocos.

É importante ressaltar que essa parte do serviço disponibilizado pelo parceiro privado deve ser considerada individualmente, como se fosse um objeto singular da parceria, independentemente de qualquer outro, e seus efeitos devem ser úteis ao objeto da parceria, por conta de sua prestação.

Incumbirá ao controle acompanhar os pagamentos da contraprestação devida pela Administração Pública, de forma a verificar a objetividade na aferição do desempenho do parceiro privado, em conformidade com as metas e padrões definidos no contrato, bem como a observância da proibição de pagamentos antes da disponibilidade do serviço e das limitações fiscais e previsões orçamentárias exigidas na lei

3.2 DIFERENTES MODELOS DE PARCERIAS

De acordo com a Comissão Europeia (2003), o contrato de concessão envolve, em geral, a divisão de responsabilidades no planejamento, construção (incluindo possíveis ampliações e modernizações, no caso de projetos já existentes), financiamento e operação dos ativos de infraestrutura envolvidos no projeto, e em troca, é dado ao parceiro privado o direito de cobrar tarifas aos usuários. Ocorre, dessa forma, a transferência de parte dos riscos de planejamento, construção e operação ao setor privado.

A European Commission (2003 apud Shinohara e Savoia, 2008, p.15-17) apresenta quatro tipos gerais de parcerias entre um agente privado e um agente estatal para contratação de projetos pelo setor público:

- 1) Aquisição tradicional;
- 2) *Build-Operate-Transfer* (Construir-Operar-Transferir, ou *BOT*);
- 3) *Design-Build-Finance-Operate* (*Desenhar-Construir-Financiar-Operar, ou DBFO*);
- 4) *Build-Own-Operate* (*Construir-Possuir-Operar, ou BOO*);

A aquisição tradicional pelo setor público refere-se ao modelo de contratação de projeto em que o governo se utiliza dos serviços de um agente privado para o projeto e para a construção por contratos individuais. Entretanto, a participação do setor privado geralmente não vai além dessas duas funções. Essa contratação tradicional pode ser dar de três maneiras distintas:

a) Contratos de serviço: refere-se à contratação para a execução de tarefas específicas, muitas vezes contemplando a aquisição, operação e manutenção de um único ativo público. Os contratos de serviço geralmente são concedidos por meio de licitações e por períodos curtos, de alguns meses até alguns anos. Eles permitem que o setor público se beneficie da especialização técnica do setor privado, gerencie questões de quadro funcional e concretize economias potenciais, porém as responsabilidades pela administração e pelos investimentos continuam com o setor público. Dessa forma, apesar de conseguir gerar alguns benefícios, os contratos de serviço não abordam questões subjacentes de custos ou gerenciamento que afetam as organizações mal administradas;

b) Contratos de operação e administração: referem-se à contratação para a operação e administração de um conjunto de ativos públicos. Têm escopo mais

amplo que os contratos de serviço, entretanto, a responsabilidade por planejamento, investimentos e outros planos continuam sob-responsabilidade do setor público, de modo que, embora haja melhorias na qualidade do serviço, estas são limitadas dado o escopo da contratação;

c) Arrendamentos ou *leasing*: os arrendamentos propiciam uma maneira para que o agente privado adquira o fluxo de receitas gerado pelo ativo público em troca de um pagamento fixo de aluguel e a obrigação de operar e manter tal ativo. As transações de arrendamento diferem dos contratos de operação e administração por transferirem para o parceiro privado o risco comercial, já que a capacidade do arrendatário para obter lucro está associada à sua capacidade de reduzir custos operacionais e, ainda assim, atingir os níveis de serviço designados. Novamente, a responsabilidade por planejamento, investimentos financeiros globais e programas de expansão continuam com o setor público.

O contrato de Parcerias Público Privadas geralmente é designado *DBFO* (*design-build-finance-operate*), e funciona de forma semelhante à concessão, tendo como principal diferença a necessidade de contraprestação pública, seja em função de uma demanda insuficiente para cobrir os custos e ainda remunerar o parceiro privado, ou seja, pelo desejo do governo de manter a modicidade tarifária. Nesta modalidade, o setor público especifica o serviço a ser ofertado e fica responsável pela supervisão da implementação e operação do projeto, retomando a propriedade dos ativos após o período do contrato.

O contrato de parceria pode, também, tomar a forma de um *BOT* (*built, operate and transfer*), modalidade pela qual o parceiro privado fica responsável pela implementação do projeto, mas a propriedade dos ativos permanece com o setor público durante todo o período do contrato. Segundo a Comissão Europeia (2003), as principais vantagens do contrato *BOT* é permitir, na fase de planejamento, uma adaptação do projeto aos equipamentos e materiais que serão utilizados, bem como o estabelecimento de um programa de manutenção em longo prazo, contendo uma previsão de todos os custos de manutenção incorridos na vida útil do projeto. Por outro lado, neste modelo o setor público arca sozinho com o risco do planejamento do projeto.

Quando a propriedade de um ativo de infraestrutura ou de uma empresa estatal é transferida de forma permanente ao setor privado, é caracterizada uma

privatização. O investidor privado ganha total controle sobre o investimento, operação e manutenção de todos os ativos da empresa, restando ao governo o papel de regulador e fiscalizador, isto é, “protegendo os consumidores de preços monopolistas e, em alguns casos, talvez exigindo uma manutenção mínima e regimes de investimentos.” (Comissão Européia, 2003, p. 25, tradução nossa).

Por fim, a forma mais extrema de contratação seria o tipo BOO, parceria também denominada privatização, em que ocorreria de fato a venda, total ou parcial, para o setor privado de determinados ativos públicos. Nesse caso, haveria a transferência de propriedade para o setor privado, cabendo ao Estado uma função mais normativa e de regulação.

3.2.1 Estrutura

O art. 9º da Lei Federal nº 11.079 “estabelece que antes da celebração do contrato, deverá ser constituída Sociedade de Propósito Específico (SPE), incumbida de implantar e gerir o objeto da parceria”. Desta maneira o parceiro privado é obrigado a constituir uma Sociedade de Propósito Específico como condição para ser contratado nas Parcerias Público Privadas.

A estrutura básica de um contrato desta parceria baseia-se no contrato de serviço entre um parceiro público (contratante) e uma Sociedade de Propósito Específica (contratada) para executar um serviço público precedido ou não de obra pública. As garantias que o contratante dá ao contratado estão em um fundo garantidor, esse fundo garante o pagamento do contratado em caso do não pagamento pelo contratante. Já as garantias de que o contratado irá cumprir com as obrigações do contrato estão garantidas através do comprometimento dos recursos financeiros dados pelos bancos, investidores e do próprio capital dos sócios da Sociedade de Propósito Específico.

Figura 1- Estrutura Básica de um Contrato de PPPs



Fonte 1 - Programa de Pós Graduação da FGV

Conforme Ribeiro (2011, p. 136), os projetos de Parcerias Público-Privadas são geralmente financiados por meio de aportes, ordinariamente sob a forma de participação acionária, dos investidores vencedores da licitação na SPE (capital próprio) e, por meio de recursos de terceiros, obtidos, em regra sob a forma de dívida (capital de terceiros), ou no mercado bancário comercial, e/ou nas agências de desenvolvimento (as mais atuantes nos últimos anos no Brasil são BNDES, Banco do Nordeste, Caixa Econômica Federal, BID, IFC e CAF) e/ou no mercado de capitais, por meio, por exemplo, da emissão de títulos, no mercado internacional ou local, como as debêntures, ou securitização de receitas futuras.

A composição do montante de capital próprio e de terceiros para viabilizar o investimento no projeto de PPP é variável. Em regra, os controladores da SPE vão buscar utilizar a menor quantidade possível de capital próprio.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO

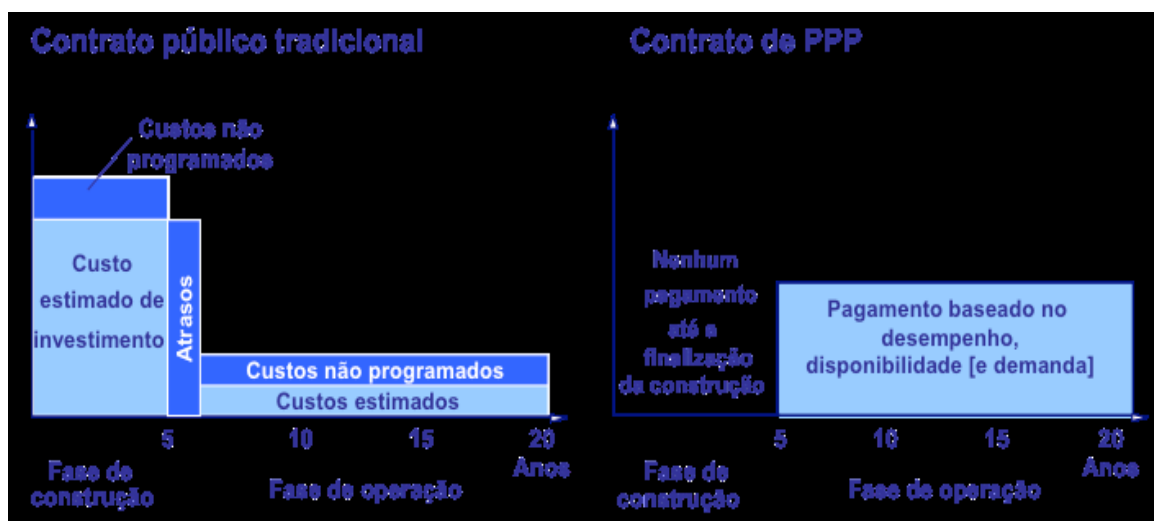
Quando o processo de elaboração da parceria é realizado de forma adequada, resulta em ganhos de eficiência e geração de renda para o governo. Em uma comparação entre a privatização e as parcerias pode-se analisar que a transferência em caráter permanente os riscos são totalmente absorvidos pela iniciativa privada. Acaba-se perdendo a possibilidade do Estado retomar a atividade que em ambientes favoráveis pode ser uma importante fonte de renda governamental.

Segundo relatório publicado pelo SEFID (2006), a opção pelo modelo de PPP no Brasil foi incentivada pela necessidade de promover investimentos em infraestrutura, associada à restrição fiscal em função da dívida pública elevada.

Um ponto fundamental a ser abordado se refere à justificativa econômica da adoção de uma parceria. Quando se trata de um projeto economicamente autossustentável, a provisão de serviços é feita via concessão comum, com o Estado atuando apenas como regulador. Caso contrário, deve-se optar por uma obra pública tradicional ou por uma PPP.

Como se pode observar na Figura 1 do relatório, a obra pública tradicional demanda maiores recursos públicos já na fase de construção (incluindo custos imprevistos e atrasos no andamento do projeto), porém os gastos são menores na fase de operação. Por outro lado, na PPP pode haver pouco ou nenhum capital inicial por parte do governo, já que a remuneração ao parceiro privado ocorre principalmente após o início das operações, sendo atrelada ao seu desempenho na prestação do serviço.

Figura 1: Comparação entre a obra pública tradicional e a Parceria Público-Privada quanto ao uso de recursos públicos.

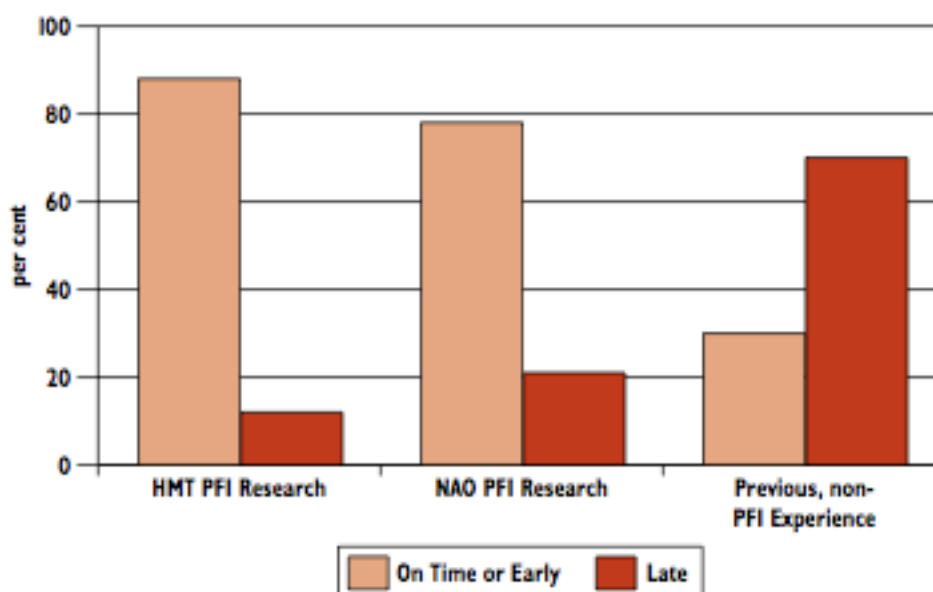


Fonte: Comissão Europeia (2003)

Um relatório elaborado pelo Tribunal de Contas do Reino Unido em 2003 com base nos países pertencentes à União Europeia demonstrou que, dentre os projetos de PPP já finalizados, 76% foram concluídos dentro do prazo previsto ou antes. No mesmo ano, o Tesouro Britânico realizou pesquisa com uma amostra

maior, e constatou que o percentual era de 88% (Comissão Europeia, 2003), como ilustrado pela Figura 2. Além disso, ambas as pesquisas concluíram que 78% dos projetos de PPP foram entregues dentro do orçamento previsto, contra um percentual de 30% verificado nos contratos públicos tradicionais (Franco, 2007).

Figura 2: Porcentagem de projetos de PPPs e obras pública tradicional entregues dentro e fora do prazo nos países da União Europeia.



Fonte: *HM Treasury* (2003); *NAO: PFI Construction Performance* (2003); *NAO: Modernising Construction* (2001).

A distância entre os resultados é explicada de forma detalhada no relatório da União Europeia (2003), onde, em um primeiro momento, pela característica do contrato de parceria em remunerar o parceiro privado somente após o início das operações, incentivando que a obra seja finalizada o mais rápido possível. Em segundo lugar, todos os custos de construção e manutenção são previamente estimados no contrato, não permitindo que a concessionária recupere aumentos imprevistos nos custos.

O contrato de PPP incentiva, também, uma construção baseada em padrões de qualidade mais elevados, já que a manutenção dos ativos no longo prazo é obrigação da concessionária, que pode ter sua remuneração reduzida caso não atenda aos padrões definidos no contrato. Assim, o parceiro privado pode optar por gastos maiores na fase de construção, visando à redução dos custos de manutenção durante as operações e aumento da vida útil dos ativos. Por outro lado, nos contratos de obra pública tradicional, as empresas

responsáveis por construir não têm interesse no bom desempenho de longo prazo dos ativos.

De um modo geral Neto (2005), cita que a interação entre os setores públicos e privado na realização dos projetos gera diversos benefícios, dentre eles:

- I. Melhor gestão e distribuição dos riscos do projeto entre as partes que melhor suporta cada um deles;
- II. Viabilização de projetos em momentos de dificuldades fiscais, através do financiamento privado;
- III. Maior qualidade e competência na prestação dos serviços à população;
- IV. Maior transparência dos procedimentos e gastos públicos;
- V. Maior eficiência no uso de recursos, resultando em custos e prazos menores;
- VI. Credibilidade ao setor privado através de garantias contratuais;
- VII. Otimização e integração das fases do projeto;
- VIII. Compartilhamento de ganhos econômicos entre as partes.

Por outro lado, é imprescindível questionar o viés favorável às Parcerias Público-Privadas quando comparado com outras modalidades tradicionais. Em primeiro lugar, alega-se que o financiamento privado seja mais caro que o público, já que bancos comerciais tendem a cobrar taxas maiores para emprestar ao setor privado, pois acreditam ser mais arriscado.

Andrew Smith (2002), cita que, outra questão é que, devido à complexidade da estrutura dos contratos de PPP, pode haver equívocos na alocação de riscos entre as partes, resultando em preços mais elevados e ineficiência na execução do projeto e no uso de recursos públicos, já que o parceiro privado precisa de um incentivo, isto é, o pagamento de um prêmio para suportar os riscos envolvidos no projeto. Pode haver, ainda, demora na estruturação e falhas no cálculo de todos os custos envolvidos no projeto, contrariando o argumento de que as parcerias respeitam mais o cronograma e o orçamento previstos no contrato, e ainda, alguns tipos de serviços são tendem a sofrer mudanças em sua demanda devido aos diversos momentos econômicos que um país em desenvolvimento como o Brasil pode passar ao longo do período de contrato de uma parceria pública privada.

Sendo assim, apesar de parecer uma solução ideal para situações onde o financiamento público é limitado, a PPPs deve ser implementada apenas nos

casos em que os custos mais elevados do financiamento privado e do prêmio de risco exigido pelo parceiro privado são superados pelos ganhos de eficiência desta modalidade na prestação do serviço.

Segundo Andrew Smith, Secretário-Chefe do Tesouro Britânico entre 1999 e 2002, as parcerias permitem que o setor público se beneficie do dinamismo comercial, inovações e eficiências resultantes da relação com o setor privado, o qual contribui com suas próprias habilidades e experiências, fornecendo maior *Value for Money*. De forma similar dispõe-se que:

A PPP não se trata de tomar dinheiro emprestado do setor privado, e sim como criar uma estrutura na qual o maior *Value for Money* é alcançado através das inovações e habilidades gerenciais do setor privado, fornecendo melhoria significativa do desempenho e ganhos de eficiência, juntamente e principalmente com um serviço de melhor qualidade.

Quando se faz a modelagem da PPP deve-se assegurar que ela ofereça à sociedade o *Value for Money*, que é uma combinação ótima entre menores custos e maior qualidade ao longo da vida útil do contrato. As vantagens da PPPs devem estar claras e comprovadas de forma quantitativa antes da licitação, através do levantamento dos custos, benefícios e riscos de um projeto caso fosse realizado via PPPs, e caso fosse construído e operado pelo setor público.

Para a escolha da parceria, o valor presente dos pagamentos realizados pelo Governo ao setor privado, durante o prazo de vigência do contrato, deve ser menor do que no caso de uma obra pública tradicional. De acordo com Valila (2005, p. 100, tradução nossa)

Para ser economicamente viável, uma PPP tem que gerar uma combinação de eficiência alocativa e eficiência produtiva que é superior à obra pública tradicional. No contexto das PPPs, o termo normalmente utilizado para descrever a eficiência produtiva é "*Value for Money*". Assim, a criação de "*Value for Money*" adicional, em comparação com a obra pública tradicional – sem comprometer indevidamente a eficiência alocativa – justificaria o envolvimento do setor privado na parceria.

O ganho de eficiência da PPPs tem origem nessa divisão de responsabilidade entre os setores público e privado na projeção, financiamento, construção e operação dos ativos de infraestrutura. Além disso, diferente do setor público, o setor privado possui uma estrutura de incentivos para minimizar os

custos. Mas o *Value For Money* não se resume à questão de custo-eficiência, de forma que se deve valorizar e assegurar a qualidade do serviço prestado, através de cláusulas contratuais e ferramentas de regulação, Franco (2007).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em síntese, tendo como base as leituras realizadas e o contexto no qual convive-se diariamente, a aplicação teórica distingue bastante de como realmente as PPPs atuam no cenário econômico Brasileiro.

O estudo das aplicações históricas recentes não demonstra realmente as benevolências que o modelo promete, mas algumas alterações legislativas, e de consciência de nossos gestores, podem alterar este ambiente e tornar a parceria produtiva para todas as partes interessadas.

Uma leve diminuição na burocracia como um todo para o fechamento das parcerias juntamente com um trabalho intensivo nos estudos de viabilidade e análise de rendimentos futuros nas áreas, podem fazer com que o governo escolha de maneira certa o que deve ser repassado para a iniciativa privada.

É evidente que não é um trabalho fácil, até mesmo por que em meio na administração pública nenhuma atividade pode ser considerada fácil. O conceito que se deve manter claro é que o oferecimento dos melhores serviços em todas as áreas é dever prioritário da administração pública e apenas com as ferramentas corretas e as intenções destinadas na mesma direção será possível o desenvolvimento econômico de nosso país e assim construir um futuro melhor para todos.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Brasil. Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995. Dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos.

SMITH, Andrew, **Análise do Secretário-Chefe do Tesouro Britânico entre 1999 e 2002**, Londres, 2002.

COMISSÃO EUROPEIA. **Relatório PPPs (2003)** - Análise econômica.

DI PIETRO, Maria S. Zanella. **Direito Administrativo**. São Paulo: Atlas, 2003.

GRAU, Eros Roberto. **A ordem econômica na constituição de 1988**. São Paulo: Malheiros, 2003.

. Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004. Institui normas gerais para licitação e contratação de Parcerias Público-Privada.

VALILA, Theo, **Opções de Infraestrutura para Eficiência, Tradução Nossa, Moscou**, 2005.

CUITELA NETO, José. **Comentários à lei das parcerias publico-privadas - PPPs**. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

Brasil. Decreto nº 5.385, de 4 de março de 2005. Institui o Comitê gestor de Parceria Público-Privada Federal -CGP

BANCO DO BRASIL. **Relatório de Gestão do Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas (FGP)** - Prestação de Contas do Período de 27/01 a 31/08/2006 (1º Exercício Social).

SAVI, E. SAVI, A. **A inserção das Parcerias Público-Privadas (PPPs) como alternativa para a retomada do desenvolvimento da infraestrutura no Brasil**. XIII SIMPEP. Bauru, São Paulo, 6 a 8 Nov. 2006.

FRANCO, V. **Parcerias Público-Privadas no Brasil: Em Busca de Eficiência por Meio da Alocação de Riscos**. 2007 166 p. **Dissertação** (Mestrado em Economia Política), Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. São Paulo.

Brasil. Lei nº 12.462, de 5 de agosto de 2011. Institui o Regime Diferenciado de Contratações Públicas (RDC)

RIBEIRO, Maurício Portugal. **O sistema Legal de Garantias**. São Paulo, 2011.

FONSECA, Gabriela. **A contribuição das parcerias público-privadas para a infraestrutura**. 2012. PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO.

Portal: IPEA. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/>. Acesso em: AGOSTO 2016.

Portal: Banco Central. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pt-br/#!/home>. Acesso em: SETEMBRO 2016.

Portal: Parcerias Públicos Privadas (PPP). Disponível em: <http://www.ppp.gov.br>. Acesso em: OUTUBRO 2016.

Parcerias Público-Privadas, Publicação do Tribunal de Contas da União (TCU), 1ª Secretaria de Fiscalização de Desestatização e Regulação. Disponível em:http://portal2.tcu.gov.br/portal/page/portal/TCU/comunidades/regulacao/Parceria_P%20C3%BAblico_Privada_Portal_web.pdf. Acesso em: OUTUBRO DE 2016.