

APOIO

PARCEIROS

REALIZAÇÃO



ENCONTRO INTERNACIONAL DE INFRAESTRUTURA E PPPS

Oportunidade de negócios em infraestrutura e PPPs:
encontro com as referências mundiais sobre o tema

O sucesso do **Encontro Internacional: Infraestrutura e PPPs** foi concretizado devido à participação efetiva de todos, que proporcionaram um ambiente internacional de troca de experiências durante os dias 27 e 28 de abril de 2015, em Brasília. Este evento é mais uma iniciativa da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) em parceria com a Confederation of International Contractors' Associations (CICA) e com a Federação Interamericana da Indústria da Construção (FIIC) na busca de soluções diante do atual cenário que vive o setor da construção. A todos os envolvidos, um agradecimento especial e esperamos que a partir deste encontro tenhamos contribuído para crescimento e desenvolvimento do segmento da construção no Brasil.



ENCONTRO INTERNACIONAL DE INFRAESTRUTURA E PPPS

Brasília-DF, abril de 2015

FICHA TÉCNICA

Coordenação Geral

José Carlos Martins Presidente da CBIC

Emre Aykar Presidente da Cica

Roger Fiszelson Diretor Geral da Cica

Planejamento, Coordenação e Supervisão do Evento

Denise Soares Putzke Assessoria Técnica da CBIC

Fanny Dastugue Serviços Internacionais Cica

Comunicação Institucional

Ana Rita de Holanda Comunicação CBIC

Mariana Spezia Comunicação CBIC

Conteúdo

Adelaide Motta de Lima Superintendente de Estruturação de Projetos da Desenharia – Agência de Fomento do Estado da Bahia

André Gomide Presidente da Companhia de Desenvolvimento de Vitória (CDV)

Bruno Pereira Sócio Radar PPP

Carlos Eduardo Lima Jorge Presidente da Comissão de Obras Públicas – CBIC

Carlos Zveibil Ponte Di Ferro

Christopher Wright Sócio - Watt Tieder Hoffar & Fitzgerald, LLP

Cláudio Puty Secretário de Assuntos Internacionais do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão do Brasil (Seain/MP)

Dyogo Oliveira Secretário Executivo do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão do Brasil

Elton Augusto dos Anjos Coordenação de Parcerias Público-Privadas - CPPP - Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral – SEPL

Emre Aykar Presidente da Cica

Fernando Lago Presidente da Comissão de Infraestrutura – FIIC

Fernando Vernalha Sócio da VG&P Advogados Associados

Gaetan Quintard Chefe Project Finance - BNP Paribas Brazil

Geoffrey Hamilton Chefe da Divisão de Cooperação Econômica, Comércio e Gestão Territorial – UNECE

Glauber Faquinelis Fernandes Secretário Municipal de Projetos e Captação Recursos - Uberaba – MG

Gustavo Masi Vice-Presidente da FIIC

Henrique Amarante da Costa Pinto Superintendente da Área de Estruturação de Projetos (AEP) – BNDES

Henrique Frohnecht Diretor de Pleitos, Hill International

José Carlos Martins Presidente da CBIC

Júlio César Bueno Sócio da Pinheiro Neto Advogados

Marc Frilet Sócio Diretor - Frilet-Société d'Avocats

Nelson Barbosa Ministro do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão do Brasil

Priscila Romano Pinheiro Rede Intergovernamental de PPPs

Renato Sucupira Sócio da BF Capital

Roger Fiszelson Diretor Geral da Cica

Vincent Piron Diretor de Estratégia e Investimentos - VINCI Concessions

Viviane Moura Bezerra Superintendente de PPP Estado do Piauí

Apoio Planejamento, Coordenação e Produção do Conteúdo

Bruno Pereira Radar PPP

Guilherme Naves Radar PPP

Vinnicius Vieira Híria

Arte gráfica

Marcos Antonio Híria

Assessoria de Imprensa

Juliana Moreira Lima FSB Comunicações

Priscila Lambert FSB Comunicações

Socorro Ramalho FSB Comunicações

Conteúdo Report

Felipe Seligman Jota.Info

Iuri Dantas Jota.Info

Morena Pinheiro Jota.Info

Bárbara Mengardo Jota.Info

Projeto Gráfico e Diagramação

Gadioli Cipolla

Câmara Brasileira da Indústria da Construção - CBIC

SQN - Quadra 01 - Bloco E - Edifício Central Park - 13º Andar EP 70.711-903 - Brasília/DF

Telefone: (61) 3327-1013



ENCONTRO INTERNACIONAL DE INFRAESTRUTURA E PPPS

Oportunidade de negócios em infraestrutura e PPPs:
encontro com as referências mundiais sobre o tema

SUMÁRIO

ABERTURA OFICIAL

Emre Aykar - Presidente da Confederação Internacional de Associações de Construtores	10
Gustavo Masi Vice-presidente da FIIC	11
Júlio Lopes - Deputado federal (PP-RJ)	12
José Carlos Martins - Presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC)	13
Ministro Nelson Barbosa - Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão do Brasil (MPOG)	14

APRESENTAÇÃO DA CRIAÇÃO DE CENTRO DE EXCELÊNCIA EM PPP/UNECE ICOE PPP

José Carlos Martins - Presidente da CBIC	23
Geoffrey Hamilton - Chefe da Divisão de Cooperação Econômica, Comércio e Gestão Territorial - UNECE	24
Priscila Romano Pinheiro - Rede Intergovernamental de PPPs	27

RESOLUÇÃO DE DISPUTA NOS CONTRATOS DE PPP

Christopher Wright - Sócio diretor do escritório Watt Tieder	33
Júlio César Bueno - Sócio da Pinheiro Neto Advogados	35
Henrique Frohnknecht - Diretor de Reivindicações da Hill International	38

CENÁRIOS PARA AS PPPS NO BRASIL E NO MUNDO

Bruno Pereira - Sócio Radar PPP	43
Emre Aykar - Presidente da Cica	45
Roger Fiszelson - Diretor geral Cica	47
Fernando Lago - Coordenação da Comissão de Infraestrutura – FIIC	49

MERCADO DE FINANCIAMENTO DE LONGO PRAZO E SUAS FONTES

Dyogo Oliveira - Secretário Executivo do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão do Brasil	55
Vincent Piron - Diretor de Estratégia e Investimentos - VINCI Concessions	58
Gaetan Quintard - Chefe de Project Finance BNP Paribas Brazil Panorama Mundial	59

GARANTIAS EM PROJETOS DE INFRAESTRUTURA

Marc Frilet - Sócio Diretor - Global Construction Infrastructure and Legal Alliance	65
Carlos Zveibil - Presidente do Grupo Ponte di Ferro - Generalidades Brasil.....	68
Adelaide Motta de Lima - Superintendente de Estruturação de Projetos da Desenhahia	70

OPORTUNIDADES EM PPP - APRESENTAÇÃO DE PROJETOS E OPORTUNIDADES PARA INVESTIR

André Gomide - Presidente - Companhia de Desenvolvimento de Vitória (CDV)	75
Elton Augusto dos Anjos – Coordenação de Parcerias Público-Privadas – CPPP.....	77
Glauber Faquinelí Fernandes Secretário Municipal de Projetos e Captação Recursos	78
Viviane Bezerra Piauí (PI) - Superintendente de PPP	80

ENTREVISTAS

Adelaide Motta de Lima - Superintendente de Estruturação de Projetos da Desenhahia	84
André Gomide - Presidente - Companhia de Desenvolvimento de Vitória (CDV)	85
Bruno Pereira - Sócio Radar PPP.....	86
Carlos Zveibil - Presidente do Grupo Ponte di Ferro - Generalidades Brasil.....	87
Cláudio Puty Secretário de Assuntos Internacionais do Ministério do Planejamento (Seain/MP)	88
Dyogo Oliveira - Secretário Executivo do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão do Brasil.....	91
Elton Augusto dos Anjos – Coordenação de Parcerias Público-Privadas – CPPP.....	92
Gaetan Quintard - Chefe de Project Finance BNP Paribas Brazil Panorama Mundial	93
Fernando Vernalha - Sócio da VG&P Advogados Associados.....	94
Glauber Faquinelí Fernandes Secretário Municipal de Projetos e Captação Recursos	96
Priscila Romano Pinheiro - Rede Intergovernamental de PPPs	97
Gustavo Masi - Presidente da Cica.....	98
Henrique Amarante da Costa Pinto - Superintendente da Área de Estruturação de Projetos (AEP) – BNDES.....	99
Júlio César Bueno - Sócio da Pinheiro Neto Advogados	100
Nelson Barbosa - Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão do Brasil.....	101
Viviane Bezerra Piauí (PI) - Superintendente de PPP	102

International Infrastructure

BUSINESS OPPORTUNITIES
MEETING WITH THE WORLD





IN IN
D RE

ABERTURA OFICIAL



EMRE AYKAR PRESIDENTE DA CONFEDERAÇÃO INTERNACIONAL DE ASSOCIAÇÕES DE CONSTRUTORES



“QUANDO SÃO BEM PLANEJADAS E BEM EXECUTADAS, AS PPPS PODEM FORNECER SERVIÇOS EFICIENTES DE INFRAESTRUTURA ONDE ELES SÃO MAIS NECESSÁRIOS”.

O Encontro Internacional de Infraestrutura e Parcerias Público-Privadas (PPPs), organizado pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), representa o encontro de construtores da maior magnitude em 12 anos, com o objetivo claro de debater soluções e boas práticas em áreas tão diversas quanto acesso a água potável, rodovias e aeroportos.

Além disso, a chegada de 2,5 bilhões de novos habitantes à população mundial até 2050 e os enormes desafios enfrentados pelas nações em desenvolvimento para a urbanização de seus países criam o cenário ideal para que a experiência dos construtores auxilie governos nacionais a obter o maior retorno possível dos investimentos com dinheiro público - um recurso sempre escasso entre os emergentes.

“As PPPs não são apenas projetos de financiamento, são mecanismos para a entrega de valor e melhores resultados pelo dinheiro investido”, assinalou Emre Aykar, presidente da Confederação Internacional de Associações de Construtores, na abertura do encontro. “Inspirando-se na expertise, dinamismo e habilidades do setor privado, elas podem fornecer maior qualidade de construção, uma melhor performance operacional, um compartilhamento

de risco mais adequado e uma conclusão mais eficiente da construção.”

A indústria da construção, um setor que lidera o crescimento de toda a economia, deve crescer a uma média anual de 4,3% até 2025 - com foco principal nos mercados emergentes. O volume de investimento em projetos em todo o mundo deve subir para US\$ 15 trilhões, no ano de 2025, de um total de US\$ 8,7 trilhões observado em 2012.

Diante de cifras e demandas tão altas, é importante debater também algumas fraquezas já observadas em PPPs, como a rigidez contratual, a necessidade de desenvolvimento de modelos de contrato mais sofisticados e mecanismos mais céleres de resolução de controvérsias. Outros aspectos que devem ser discutidos pela indústria são a viabilidade técnica e financeira, além dos impactos sociais e ambientais.

“Quando são bem planejadas e bem executadas, as PPPs podem fornecer serviços eficientes de infraestrutura onde eles são mais necessários”, sintetizou Aykar. “Acredito honestamente que aqueles que trabalham na indústria da construção não apenas moldam nosso ambiente, mas também constroem pontes entre lugares, épocas, culturas e pessoas, deixando legados duradouros.”

**“COMO ORGANIZAÇÃO, VEMOS O TEMA PPP
COMO FUNDAMENTAL PARA O CRESCIMENTO DOS
DIFERENTES PAÍSES E DAS EMPRESAS”.**

O setor privado pode ir além e não ficar apenas a reboque do que decidem os governos, tornando-se indutores reais do desenvolvimento econômico e do crescimento dos países. A mensagem de Gustavo Masi, vice-presidente da FIIC, na abertura do encontro internacional Infrastructure and PPPs, promovido pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção, comprova que há alternativas disponíveis para manutenção dos investimentos necessários em infraestrutura, educação, saúde, saneamento e outras áreas, mesmo em meio a dificuldades orçamentárias e ajustes das contas públicas.

“Devemos ser a solução do Estado, conseguir políticas de crescimento e influenciar nas políticas públicas”, afirmou. “Como organização, vemos o tema PPP

como fundamental para o crescimento dos diferentes países e das empresas.”

Os projetos em que o setor privado colabora com sua expertise para melhorar a oferta de equipamentos e serviços públicos são fundamentais para o crescimento dos países, das empresas e das políticas públicas, avaliou o vice-presidente da FIIC, sobre as PPPs. Isso porque este tipo de parceria traz soluções não apenas para as necessidades dos governos, mas também atendem demandas da sociedade.

Por essas e outras razões que seriam apresentadas e debatidas no Encontro Internacional de Infraestrutura e PPPs, a elaboração de projetos sérios e dinâmicos auxiliam os Estados a atingir o desejado crescimento sustentável, na visão de Gustavo Masi.



JÚLIO LOPES DEPUTADO FEDERAL (PP-RJ)

“NO CONGRESSO, ESTAMOS PRONTOS PARA TRABALHAR NO ARCABOUÇO LEGAL E NA AJUDA NECESSÁRIA PARA COLOCAR O PAÍS NA ROTA DO DESENVOLVIMENTO”.

Há 161 anos o Brasil inaugurava sua grande primeira PPP, a estrada de ferro Barão de Mauá, iniciando uma tradição de grandes empreendedores nacionais. A história demonstra, segundo o deputado federal Júlio Lopes (PP-RJ). Mas para que as parcerias público-privadas possam deslanchar no momento atual é preciso aperfeiçoar a arquitetura financeira disponível para as empresas que se candidatam a projetos de vulto, além de modernizar o arcabouço legal.

A colaboração do Legislativo com o governo será fundamental para que sejam dadas as condições de um salto de desenvolvimento e novas rodadas de in-

vestimento em infraestrutura. Sob a liderança do deputado Eduardo Cunha (PMDB-RJ) a Câmara dos Deputados está pronta para debater um arcabouço legal que permita avanços no desenvolvimento das PPPs.

A recuperação da confiança na condução macroeconômica está nas mãos certas de Joaquim Levy, o atual ministro da Fazenda, que quando esteve à frente da Secretaria de Finanças do Rio de Janeiro permitiu ao Estado recuperação semelhante. Em conjunto com o ministro do Planejamento, Nelson Barbosa, Levy será capaz de reorganizar as contas públicas nacionais, permitindo a expansão das PPPs.



“TEMOS A CONVICÇÃO DE QUE COM TRABALHO, COMPETÊNCIA E DETERMINAÇÃO HAVEREMOS DE AJUDAR O PAÍS A SAIR DESSE QUADRO DE DIFICULDADES”.



JOSÉ CARLOS MARTINS PRESIDENTE DA CBIC

A ampliação das Parcerias Público-Privadas (PPPs) e das concessões de empreendimentos e projetos ao setor privado pode ajudar o Brasil a suprir duas necessidades imediatas do momento atual: promover um ajuste das contas públicas ao mesmo tempo em que amplia os investimentos não apenas em infraestrutura, mas também em saneamento, educação, saúde, energia e outras áreas prioritárias. Essa foi a visão apresentada pelo presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), José Carlos Martins, na abertura do Encontro Internacional de Infraestrutura e PPPs.

Uma das formas de permitir essa ampliação seria o estudo e elaboração de modelos e boas práticas que pudessem ser replicadas, não apenas no que diz respeito aos contratos, mas também sobre a modelagem financeira. Uma forma de resolver essa questão seria instalar no Brasil um centro de excelência das Nações Unidas.

Estes centros têm o objetivo de desenvolver modelos práticos de contratos e formatos de PPPs que podem ser adaptados por economias em desenvolvimento. Por se tratarem de contratos facilmente replicáveis, em diferentes países, esses modelos terminam sendo formas de acelerar o desenvolvimento mais eficiente e moderno da infraestrutura. Segundo as Nações Unidas, a replicação dos contratos por meio destes modelos também representa uma forma mais veloz e barata de resolver gargalos no setor.



Ao fim de sua apresentação, o presidente do Senado deixou com o governo um estudo com propostas de aperfeiçoamento do marco regulatório de PPPs no Brasil. O documento aborda sugestões relacionadas a garantias e mudanças que permitem a participação de um número maior de empresas nas licitações do governo. O aumento na quantidade de participantes, aliado à transparência, auxiliará bastante a atingir os números e objetivos da sociedade e do poder público.

A forma de elevar a competição se dá por meio de cálculo melhor sobre a modularidade dos contratos. Ou seja, em vez de um grande lote de centenas de quilômetros de ferrovias ou rodovias, o governo poderia desmembrar esse contrato em lotes menores. Assim, não apenas o número de participantes aumenta, mas há também espaço para companhias de diversos tamanhos.

O estudo trata também de maneiras para deslançar o modelo de contratação chamado de project finance - por meio do qual o empreendimento paga o financiamento. Em contratos desse tipo, o investidor assume o risco da construção até que a concessão comece a gerar retorno financeiro -por meio da cobrança de pedágio, taxas do usuário final, aluguel de espaços comerciais e publicitários entre outras soluções.

Há, ainda, temas como rating do processo e cláusulas step-in rights, que é a retomada da obra quando houver inadimplência.

Martins citou ainda que a desburocratização também é levantada no documento, com um detalhamento sobre a forma de tornar o processo mais simples, permitindo que um número maior de empresas possa participar. A readequação da matriz de risco também é tratada.

A entrega do estudo e os debates que seriam travados durante o Encontro Internacional de Infraestrutura e PPPs, promovido pela CBIC em parceria com a FIIC e a CICA representam uma forma moderna e propositiva de o setor privado colaborar e liderar a solução de problemas e superação de gargalos.

NELSON BARBOSA MINISTRO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO

“A ECONOMIA BRASILEIRA JÁ PASSOU POR DIFICULDADES COMO ESSA, MAS TEM A TRADIÇÃO DE SE RECUPERAR RAPIDAMENTE. É MUITO IMPORTANTE USAR BEM O ESPAÇO FISCAL QUE TEMOS, MESMO COM A RESTRIÇÃO FISCAL PODEMOS FAZER MUITA COISA.”

O cenário macroeconômico desafiador não vai impedir o governo de manter investimentos públicos considerados essenciais em infraestrutura, notadamente uma das maiores obras de irrigação em curso no planeta, - a transposição do Rio São Francisco - o programa habitacional Minha Casa, Minha Vida e o Plano Nacional de Banda Larga. Além disso, o governo espera terminar estudos para a concessão de novos lotes de rodovias, aeroportos e ferrovias ainda neste ano - além de aguardar o aval do Tribunal de Contas da União (TCU) para licitação de terminais portuários.

O ministro do Planejamento, Nelson Barbosa, apresentou este panorama na mesa de abertura do Interna-

tional Meeting on Infrastructure and PPPs, promovido pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção.

Em uma palestra de cerca de 40 minutos, Barbosa explicou o novo momento por que passa a economia brasileira. Uma fase de rearranjo após um período de forte crescimento no início de década passada, no qual o país foi beneficiado por um cenário internacional benigno, com alta dos preços dos produtos básicos que o Brasil exporta, as chamadas commodities. Também contribuiu para esse período de alta a decisão do governo de colocar a inclusão social no centro da política macroeconômica. De acordo com o ministro, a ascensão de milhões de pessoas para a



classe média serviu para garantir demanda, inclusive para investimentos em infraestrutura. O governo avalia como “exitoso” esse período.

Mais recentemente, no entanto, a economia brasileira precisa superar dois claros desafios: um cenário internacional mais moderado em termos de crescimento e com uma nova configuração de preços, ao mesmo tempo em que a política econômica nacional é forçada a dar respostas às demandas de um número cada vez maior de brasileiros por mais e mais serviços públicos. De acordo com Barbosa, esse seria o avanço natural, depois da inclusão social por meio da transferência de renda: disponibilizar a serviços públicos de maior qualidade, acessíveis a toda a população.

Para atingir esse objetivo e dar essa espécie de segundo passo na inclusão social, vem sendo necessário ajustar os parâmetros da economia, em especial reduzir a dívida líquida e a dívida bruta do setor público e levar a inflação de volta para a meta definida pelo Conselho Monetário Nacional. Barbosa fez a ressalva de que atingir tais objetivos exige a adoção de medidas inflacionárias e de maior contenção da demanda em um primeiro momento. Por mais con-

traditório que pareça, explicou o ministro, são medidas como essas que permitem a recuperação do crescimento econômico a partir de contas públicas em ordem e saneadas.

Desde o fim do primeiro mandato da presidente Dilma Rousseff, em conjunto com a equipe econômica anterior, o governo vem lançando mão de tais medidas, com aumento de impostos, o fim de algumas desonerações e maior restrição na oferta do chamado crédito direcionado, como as linhas de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), tradicional financiador de obras de vulto no país. Barbosa foi taxativo ao dizer que o governo espera encontrar novas formas de financiamento dos projetos de infraestrutura que estão no pipeline do governo e podem ser licitados nos próximos meses, como o mercado de capitais, por exemplo.

O importante, ressaltou Barbosa, é assegurar a recuperação da estabilidade fiscal e a retomada do crescimento econômico, de forma a garantir a previsibilidade necessária aos investimentos de longo prazo. “Com a estrutura da preço certa, o mercado vai produzir mais barato o que hoje está caro”, sintetizou.

CORTE DE GASTOS

Após anos de crescimento nas despesas públicas, parte delas voltadas para obras e projetos, o governo adotou um forte aperto no cinto. Segundo Nelson Barbosa, houve um corte de 33% nos gastos discricionários da União ainda no início do ano quando nem mesmo o Orçamento federal estava aprovado pelo Congresso Nacional. O aperto fiscal equivale a cerca de 1% do Produto Interno Bruto (PIB), nas contas do ministro do Planejamento. Com essa ação, o governo avalia que o chamado esforço fiscal está bem equilibrado entre o lado das receitas e das despesas.

Neste novo cenário, o governo não abrirá mão do investimento público. Tampouco pretende interromper obras em andamento ou suspender repasses de pagamentos a construtoras. Mas será necessário aumentar a participação do setor privado na agenda de investimentos do país, de modo a reduzir custos para o setor público. Assim, espera o governo, o aperto fiscal vai servir para ampliar o processo de inclusão social mais à frente.

“Estamos numa fase de maior restrição fiscal, significa que o governo deve ordenar os projetos a serem executados”, assinalou o ministro. Explicando que a equipe da presidente Dilma Rousseff se debruça neste momento sobre a forma de “ordenar no tempo” a execução dos projetos, disse Barbosa, sem entrar em detalhes mais aprofundados sobre o tema.

O ministro acrescentou que o governo aposta em um início de recuperação econômica ainda no segundo semestre de 2015, uma vez que a economia brasileira “já passou por dificuldades como essa, mas tem a tradição de se recuperar rapidamente”. Segundo Barbosa, “é muito importante usar bem o espaço fiscal que temos”, pois “mesmo com a restrição fiscal podemos fazer muita coisa”.

Essa agenda mais limitada devido ao cenário de aperto das contas públicas abrange, segundo Nelson Barbosa, alguns projetos que não serão interrompidos e foram classificados como prioritários pelo Pa-

lácio do Planalto. Ou seja, o governo continuará a investir na transposição do Rio São Francisco, cujo término está previsto para o final do próximo ano ou no início de 2017.

Também será dada continuidade ao programa habitacional Minha Casa, Minha Vida, considerado pelo governo um dos mais exitosos nos últimos tempos e que contou com intensa colaboração da CBIC desde a sua concepção inicial. De acordo com cálculos apresentados por Nelson Barbosa, o MCMV atingiu 1,6 milhões de casas na fase de execução e contratação, nas duas fases iniciais do programa.

A intenção do governo para o segundo mandato da presidente Dilma Rousseff é contratar mais três milhões de unidades habitacionais, ao longo dos quatro

anos. O ministro citou ainda as áreas de saneamento e desenvolvimento urbano como possíveis objetos de Parcerias Público-Privadas. "O Brasil pode avançar muito no processamento de água", acrescentou.

Além do Minha Casa, Minha Vida e da transposição do rio São Francisco, ambas iniciativas constantes do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), o governo manterá as despesas com o Plano Nacional de Banda Larga (PNBL), que tem o objetivo de interligar o país com cabos de fibra ótica e internet de maior velocidade a preços mais baixos para a população. A ideia seria coerente com a premissa de manter a inclusão social no centro da política econômica, pois a cidadania no século 21 pressupõe acesso e conectividade, explicou o ministro.

INFRAESTRUTURA

A concessão de empreendimentos de infraestrutura, nos setores de logística, transportes, energia e outras áreas, não é novidade para o governo Dilma Rousseff, cujo interesse em ampliar e aperfeiçoar os contratos foi sinalizado ainda no primeiro mandato com o Programa de Investimentos em Logística (PIL), segundo Nelson Barbosa.

Mesmo em meio ao cenário macroeconômico mais desafiador, o ministro do Planejamento fez questão de frisar que o país ainda possui boas oportunidades de negócio, como a renovação da concessão da ponte Rio-Niterói, ligando os dois lados da Baía da Guanabara. O empreendimento receberá investimento de R\$ 1,2 bilhão, após forte competição no pregão, o que trará "melhoria substancial do serviço", nas palavras de Nelson Barbosa. Outro resultado positivo foi o deságio de 36% na tarifa, destacado pelo ministro. Foram seis concorrentes.

"A população do Estado do Rio de Janeiro terá acesso a um serviço de mais qualidade, com uma tarifa 36% menor", disse. "Esse é um exemplo do dinamismo e do potencial da economia brasileira, mesmo numa situação em que o país atravessa algumas dificuldades e tem temporariamente um crescimento menor, ainda assim você tem várias oportunidades de investimento rentáveis que combinam melhora de serviço com redução de preço."

Atualmente, o governo avalia os estudos de quatro trechos de rodovias federais que podem ir a leilão ainda em 2015, de acordo com o ministro do Planejamento. No sul do país, a BR-476 ligando o Paraná a Santa Catarina pode ser a primeira a ser leiloada, uma vez que os estudos estão prontos e sob análise para ser transformado em edital de licitação.

Outros três trechos de estradas também vêm sendo estudados e podem representar uma significativa redução de custos no escoamento da safra de grãos colhida na Estado do Mato Grosso, um dos maiores produtores agrícolas do país e sede de largas plantações de soja voltadas para a exportação.

O primeiro trecho pertence à BR-163, entre os estados do Mato Grosso e do Pará. De acordo com Nelson Barbosa, a concessão da estrada poderá baixar o frete da safra, que percorrerá o rio Amazonas e até o litoral norte do país.

Os demais trechos de rodovias também sob estudo do governo e que podem ser leiloadas antes de dezembro fazem parte da BR-364, em duas localidades: na ligação entre o estado do Mato Grosso e Goiás e, mais à frente, conectando Goiás ao estado de Minas Gerais.

"Seguindo o procedimento normal, tudo indica que eles podem ser licitados até o final do ano", afir-

mou o ministro. “Esse conjunto de cinco concessões, iniciadas no ano passado, corresponde segundo as estimativas do governo a um investimento de cerca de R\$ 18 bilhões ao longo de sua execução - para colocar em proporção é cerca de 0,3% da economia

brasileira. Cinco rodovias, 0,3% do PIB brasileiro ao longo dos primeiros cinco, oito anos de investimento. Uma pequena amostra da magnitude das oportunidades que um país continental e diversificado como o Brasil tem.”

NOVOS ATIVOS

Em linha com a decisão de estimular investimentos privados em infraestrutura, o governo vem estudando novos ativos que poderiam receber aportes. Neste ponto, não se tratam apenas de novos empreendimentos, mas também a ampliação de investimentos em rodovias e ferrovias já licitadas, concedidas e atualmente em fase de amortização do investimento previsto no contrato. Nestes casos, o governo avalia como permitir novas despesas dos concessionários para adequar os modais à situação atual da economia brasileira.

No caso das rodovias, o governo deve leiloar novos lotes de acordo com o modelo atual, no qual o leilão é vencido pela oferta de melhor tarifa. Mas o governo está aberto a discutir e estudar, em conjunto com o setor privado, “a adoção de modelos híbridos de parceria público-privada”, de acordo com o ministro do Planejamento, Nelson Barbosa.

Segundo ele, estradas localizadas nas regiões Norte e Nordeste, onde o governo identifica maior risco de demanda, seriam mais bem exploradas dessa maneira, com remuneração parcial do concessionário diretamente pelo governo. Ao passo que rodovias nas

regiões sul e sudeste comportariam o modelo “tradicional” de concessão.

“Estamos abertos a estudar junto com o setor privado a adoção de modelos híbridos, de parceria público e privada, em rodovias onde pode ser parcialmente remunerados pelo governo”, afirmou Barbosa.

O ministro afirmou que tanto governo quanto concessionários mapearam o potencial de novos investimentos em concessões já existentes e identificaram um total de R\$ 12 bilhões em negócios -equivalente a 0,2% do PIB. Seriam, de acordo com Barbosa, investimentos que se tornaram necessários com o crescimento do país e que não foram antecipados a ponto de estarem previstos em contrato.

“São melhoras que agora se tornam necessárias e viáveis devido ao próprio aumento de escala, aumento de volume nestas rodovias”, explicou.

Há uma preocupação, de acordo com o ministro, em deixar os lotes atrativos para empresas. Neste sentido, o governo buscaria o equilíbrio ideal para que um trecho de rodovia tenha uma extensão que lhe permita ser economicamente viável, ao mesmo tempo em que permita maior competição e disputa entre empresas interessadas.

AEROPORTOS

Após a licitação de seis terminais aeroportuários no primeiro mandato da presidente Dilma Rousseff, o governo federal dará continuidade ao programa de concessão de aeroportos e pode licitar três novas unidades, em cidades de grande potencial turístico, até o fim do ano, de acordo com o ministro do Planejamento.

Nelson Barbosa citou a concessão dos terminais de Guarulhos e Viracopos, no Estado de São Paulo, do aeroporto internacional do Galeão, no Rio de Janeiro, de Confins, em Minas Gerais, de São Gonçalo do Amarante, no Rio Grande do Norte, e do terminal Juscelino Kubitschek, na capital federal.

Agora, o governo avalia licitar os aeroportos de Salvador, na Bahia, de Florianópolis, em Santa Catarina, e de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul. Foi dado o primeiro passo para a concessão, que consiste no pedido de manifestação de interesse do setor privado. As empresas interessadas elaboram um primeiro projeto que é remetido ao governo. Segundo Barbosa, o Executivo, então, analisa e faz adequações levando em conta o interesse público.

O governo, no entanto, pode ir além dos três aeroportos, cujos nomes foram citados pela presidente Dilma Rousseff no início de março. “Estamos avaliando se é possível lançar outros”, afirmou Barbosa, no encontro da CBIC.

Uma modificação em relação aos aeroportos já concedidos seria a participação da estatal Infraero nos consórcios finais, mas, segundo o ministro, a de-

cisão sobre o percentual será tomada “mais à frente”, quando o governo estiver discutindo a modelagem financeira de cada edital.

“A fase que estamos é de seleção de ativos e de estudo de viabilidade e demanda”, apontou.

Nelson Barbosa ressaltou, ainda, o potencial de investimentos em aeródromos regionais, em um país com 27 unidades federativas e mais de 5.500 cidades. Ainda seria necessário, na avaliação do governo, verificar a melhor forma de explorar essa infraestrutura.

“O mercado de aeroportos regionais ainda é uma iniciativa pequena, nem todos os aeroportos regionais são viáveis sob o modelo de concessão, mas alguns deles o são”, afirmou. “Então esperamos que o modelo de concessão nos próximos anos poderá ser ampliado e melhorar bastante o funcionamento de vários aeroportos no Brasil.”

PORTOS

A partir do novo marco regulatório do setor portuário, a Lei dos Portos de 2013, o governo elaborou uma primeira rodada de concessões de terminais portuários de uso público e enviou a documentação para o Tribunal de Contas da União (TCU), que ainda não apresentou seu veredicto. De acordo com Nelson Barbosa, a União tem planos de iniciar as licitações tão logo o TCU autorize sua realização, ao mesmo tempo em que apresentará uma segunda rodada de concessões no Norte e no Nordeste, em locais com baixo risco de demanda.

Mas as oportunidades de negócio não se limitam a estes casos. Barbosa ressaltou o dinamismo dos

Terminais de Uso Privado, os TUPs. Em pouco mais de um ano, o governo federal autorizou 34 novos terminais deste tipo, com investimentos previstos de R\$ 8,5 bilhões.

Além da renovação de concessões existentes, cujos pedidos ao governo superam duas dúzias, a Secretaria Especial de Portos (SEP) também colocou em consulta pública um edital para a concessão da dragagem de um canal, um modelo que Barbosa afirmou ser viável na avaliação do governo. A ideia da equipe de Dilma Rousseff é licitar o canal ainda este ano.

FERROVIAS

O modal ferroviário, que integra o PIL lançado no primeiro mandato da presidente Dilma Rousseff, também passa por estudos internos no governo e pode apresentar novas oportunidades de investimento em infraestrutura até o final do ano.

Segundo Nelson Barbosa, a Ferrovia de Integração do Centro-Oeste (Fico) está em estágio mais adianta-

do, a licitação “concluída e autorizada”. Outro projeto sob avaliação do governo federal é uma estrada de ferro interligando as cidades do Rio de Janeiro (RJ) e de Vitória (ES). A ferrovia corta o porto de Açu, no norte fluminense, onde um TUP “vem crescendo muito e se tornando uma grande alternativa de escoamento” de produtos para o exterior, segundo Barbosa.

“São dois projetos com estudos mais avançados”, resumiu o ministro. “ Há outros 5 trechos com prazo até agosto.”

Entre os estudos destes trechos, com prazo de entrega no início do segundo semestre, o que caminha mais depressa diz respeito à a ferrovia que liga Sinop (MT) a Miritituba (PA), também com o objetivo de baratear o transporte até o porto.

Ainda não há um modelo definido para a concessão dos trechos ferroviários, segundo o ministro do Planejamento. “Estamos avaliando todos os modelos possíveis de contratação”, assinalou. Sobre a mesa, estão exercícios em que o governo assume o risco de demanda, mas ao mesmo tempo a União poderia fazer uma PPP parcial, para garantir uma parte do investimento. Há, ainda, a possibilidade de repetir o modelo tradicional: o investidor paga um valor de outorga e vence a licitação para administrar o trecho da estrada de ferro.

ALAVANCAGEM

Na abertura do evento, o ministro detalhou a ideia do governo de usar os recursos de crédito direcionado do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para alavancar o financiamento de grandes empreendimentos via mercado de capitais, com a emissão de papéis específicos.

O plano do governo é vincular o montante de recursos emprestados pelo banco estatal de fomento ao total captado pela empresa no mercado via emissão de debêntures de infraestrutura - um título privado de longo prazo isento do recolhimento de imposto de renda. Assim, para cada R\$ 1 que o investidor obtiver com a debênture, o BNDES empresta outro R\$ 1.

“Queremos combinar o crédito direcionado com o crédito livre para que um reforce o outro e não para que um compita com o outro”, descreveu Barbosa, citando que o volume de recursos tomado a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), o índice usado pelo BNDES na maioria de seus empréstimos, seria o mesmo que fosse captado via emissão de debêntures.

Neste desenho, o BNDES também atuará de forma complementar, em algumas linhas, oferecendo um financiamento para o pagamento de custos financeiros das debêntures nos dois primeiros anos de concessão. Isso se deve a uma característica específica dos projetos da área, que exigem esse tempo mínimo de investimentos até que comece a dar retorno. Como uma rodovia que só pode iniciar a cobrança de

pedágio depois de melhorias viárias, duplicações de trechos e assim por diante.

Segundo Barbosa, as baixas taxas de juros operadas pelos bancos centrais das principais economias permite um cenário de maior liquidez internacional. Mas ainda com aversão ao risco. Por isso, “o funding não é o problema” e sim estruturar um bom sistema de garantias ou seguro. “Estamos abertos a sugestões e novas fórmulas de solução”, afirmou o ministro à platéia.

Nelson Barbosa deixou o evento com uma mensagem otimista.

“A economia brasileira continua sendo uma economia muito dinâmica. O cenário internacional é outro, o cenário doméstico é outro, mas algumas coisas não mudaram: o Brasil continua sendo um país continental, com 300 milhões de habitantes, uma economia altamente diversificada, com empresas bem capazes e produtivas, força de trabalho versátil, com grande ganho de produtividade a ser alcançado. Há vários negócios e várias oportunidades de investimento no Brasil que podem ser aproveitadas por firmas brasileiras e por firmas estrangeiras, em parceria umas com as outras”, afirmou.

Depois de um longo período de combate aos efeitos da crise financeira mundial, com alta dose de investimento público na economia, o governo Dilma Rousseff sinalizou claramente com a palestra de Nelson Barbosa que é chegada a hora de maior parceria na construção, financiamento, exploração e investimento em ativos de infraestrutura.

International Infrastructure

BUSINESS OPPORTUNITIES IN
MEETING WITH THE WORLD R



Global Meeting
Infrastructure and PPPs

INFRASTR
REFEREN

APRESENTAÇÃO DA CRIAÇÃO DE CENTRO DE EXCELÊNCIA EM PPP/UNECE ICOE PPP



A renovação da infraestrutura logística e a ampliação dos equipamentos de saúde, saneamento básico, educação e segurança pública são assuntos da ordem do dia no Brasil. O setor privado precisa e quer participar mais, em um cenário de forte restrição fiscal e ajuste das contas públicas - um ambiente em que os erros em projetos e enganos na formatação de projetos custam ainda mais caro para a sociedade.

Superar estes desafios, com o aumento da competição saudável nas licitações, a redução dos riscos dos projetos e o aperfeiçoamento das estruturas de financiamento dos empreendimentos motivaram a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) a realizar o Encontro Internacional de Infraestrutura e Parcerias Público-Privadas (PPPs) em Brasília, nos dias 27 e 28 de abril de 2015.

Os debates tiveram início antes mesmo da abertura oficial do encontro, sob a lógica de que o maior conhecimento e troca de informações contribui para o interesse público e para o setor privado. Com isso em mente, o primeiro painel do evento uniu o que há de mais avançado e eficiente sobre PPPs disponível hoje no Brasil e no mundo.

Lá fora, a Organização das Nações Unidas (ONU) vem instalando centros de excelência para o estudo e compilação das melhores práticas em PPPs, de modo a criar um banco de dados mundial com modelos de contratos e estudos prévios que possam ser replicados em praticamente todos os setores da economia. Da habitação ao saneamento básico. De projetos educacionais a banheiros públicos. De grandes projetos de logística a complexos hospitalares.

No Brasil, a Rede Intergovernamental de PPPs nasceu e se desenvolveu como um banco de dados sobre a experiência nacional com parcerias público-privadas e serve de referência para entes públicos e companhias privadas sobre o que deu certo e o que precisa ser evitado.

Um dos objetivos da CBIC com o encontro, segundo seu presidente José Carlos Martins, é justamente conectar esses dois universos e trazer para o Brasil um centro de excelência das nações unidas, além de permitir o maior conhecimento sobre o tema disseminando as informações sobre os bons exemplos de contratos e projetos desenvolvidos em território nacional.

MODELOS E EXPERIÊNCIAS

O convidado a apresentar o trabalho das Nações Unidas e os motivos que levaram o organismo a criar os centros de excelência, foi o chefe da seção de cooperação e parcerias da Divisão de Cooperação e Integração Econômica das Nações Unidas para a Europa (Unece), Geoffrey Hamilton. Ele explicou como as novas Metas de Desenvolvimento Sustentável da ONU, que os países integrantes da organização devem assumir em setembro de 2015, irão impulsionar de forma definitiva a participação do setor privado em projetos de inclusão social e desenvolvimento econômico.

Os novos objetivos, que vão suceder as Metas do Milênio, serão ambiciosas a ponto de substituir programas de redução e alívio da fome, por exemplo, pela eliminação total do número de pessoas vivendo na extrema pobreza. Essa maior ambição vai se traduzir, necessariamente na visão das Nações Unidas, em

uma obrigação de os governos trabalharem em conjunto com o setor privado - caso contrário, as metas não serão cumpridas.

Nesse sentido, a ONU trabalha com alguns pressupostos fundamentais: identificar as melhores práticas disponíveis e os modelos de contratação, financiamento e elaboração de estudos que deram certo; formatar estes casos como modelos que consigam ser replicados em qualquer parte do mundo; e estimular a tolerância zero em relação à corrupção.

A Coordenadora Técnica da Rede Intergovernamental de PPPs, Priscila Romano Pinheiro, por outro lado, apresentou exemplos de boas práticas e projetos que deram certo na Bahia, como a construção da Arena Fonte Nova e o metrô de Salvador.

Leia a seguir como foram as palestras e a apresentação do presidente da CBIC.

JOSÉ CARLOS MARTINS PRESIDENTE DA CBIC

O objetivo do Encontro Internacional de Infraestrutura e PPPs era debater e discutir os principais gargalos em infraestrutura, como a formatação de garantias, o uso de fundos garantidores, formas de financiamento dos projetos, judicialização e solução de conflitos. Para isso, foram convidados profissionais com larga experiência nesses assuntos

Um dos temas específicos que motivaram a CBIC a realizar o evento é o Centro de Excelência

em PPP. A ideia é criar um fórum de discussão sobre esses assuntos, um local que reúna experiências internacionais, trazidas por quem vivencia isso no dia-a-dia.

Por fim, Martins agradeceu aos palestrantes e participantes nacionais e estrangeiros, em especial à Confederação Internacional de Associações de Construtores (CICA) e à Federação Inter-americana da Indústria da Construção (FIIC).

“O QUE ESTAMOS PROPONDO COM O CENTRO DE EXCELÊNCIA É QUE SE DÊ UM APOIO AOS NOSSOS ASSUNTOS COM UMA REDE INTERNACIONAL QUE VIVENCIA ISSO NO DIA-A-DIA.”





“PRECISAMOS TER COMO PRIORIDADE A TOLERÂNCIA ZERO COM A CORRUPÇÃO”.

GEOFFREY HAMILTON CHEFE DA SEÇÃO DE COOPERAÇÃO E PARCERIAS DA DIVISÃO DE COOPERAÇÃO E INTEGRAÇÃO ECONÔMICA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA A EUROPA (UNECE)

A importância das Parcerias Público-Privadas para o desenvolvimento sustentável e como as Nações Unidas pretendem impulsionar esse tipo de projeto para inclusão social e combate a desigualdades até 2030 foram os temas da palestra do chefe de Cooperação e Parcerias da Divisão de Cooperação e Integração Econômica da ONU na Europa, Geoffrey Hamilton.

O palestrante começou sua exposição anunciando que sua palestra será dividida em três partes. Primeiramente ele irá argumentar que as PPPs são excelentes ferramentas para o desenvolvimento sustentável. Na segunda parte ele irá apresentar como em 2015 o anúncio das metas de desenvolvimento sustentável

da ONU vão incentivar as PPPs globalmente. Por fim na terceira parte ele irá falar sobre o Centro de Excelência Internacional.

Atualmente, Hamilton é responsável, em Genebra, por um projeto global para criação de Centros de Excelência em infraestrutura e PPPs. A iniciativa, no âmbito das Nações Unidas, e tem o objetivo é melhorar o entendimento sobre este tipo de iniciativa, preparando modelos internacionais que auxiliem os países a implementar as Metas de Desenvolvimento Sustentável da ONU.

Para ilustrar a versatilidade das PPPs e como projetos deste tipo se aplicam a áreas diversas da econo-

mia, Hamilton narrou como o setor privado ajudou a reformar as escolas do Reino Unido.

No ano 2000, as empresas selecionadas pelo governo para o projeto foram até o detalhe de indagar os alunos sobre o que eles queriam dos estabelecimentos de ensino. Dessa forma, detectaram, por exemplo, problemas que vinham desde a era Vitoriana: as escolas não tinham pátios cobertos - depois do recreio, especialmente durante os meses chuvosos,

os alunos eram obrigados a perder tempo de aula ao lado dos aquecedores para evitar doenças antes de voltarem às salas.

Além de conseguirem as áreas cobertas, os alunos conseguiram acesso à internet e e-mails próprios, como fruto desta ação simples do setor privado, que até aquele momento não fora tentada pelo governo. As inovações também agradaram os professores, que queriam dar aulas em salas melhores.

DESENVOLVIMENTO E INCLUSÃO SOCIAL

As Metas de Desenvolvimento Sustentável são muito ambiciosas, e vão guiar a agenda internacional pelos próximos 15 anos, tanto para as Nações Unidas quanto para os bancos nacionais e regionais de desenvolvimento e o Banco Mundial. O grande diferencial das metas em relação aos objetivos do milênio é o grau de ambição adotado agora: se antes as Nações Unidas obtiveram compromissos de redução de problemas, agora o objetivo será eliminar desigualdades.

Haverá metas sobre educação de qualidade e contínua para todos e outras, relacionadas à garantia de uma vida saudável e com o bem-estar em todas as idades. Existem ainda metas sobre a universa-

lização do acesso a água limpa e saneamento básico, em um contexto de mudança climática. O denominador comum, é o acesso a serviços essenciais.

Os desafios são os custos para tanto. Serão necessários investimentos anuais da ordem de US\$ 6 trilhões a US\$ 7 trilhões até 2030.

Para garantir um compromisso genuíno com as metas, serão necessários projetos de PPP, e haverá uma demanda enorme por informações precisas sobre modelos que os governos nacionais e locais poderão seguir. Por isso o foco das Nações Unidas na criação de Centros de Excelência, que poderão elaborar modelos de contratos e garantias para serem repetidos por governos de diferentes países.



VENCENDO A RESISTÊNCIA A PPPS

Nem sempre, no entanto, é fácil convencer governos a confiar em parcerias com o setor privado para atender demandas sociais ou melhorar o bem estar da população. E isso não ocorre apenas em países emergentes, onde o custo das grandes obras representa um percentual maior do Produto Interno Bruto (PIB).

Mesmo na Suíça, há resistência a PPPs. Recentemente, por exemplo, o escritório das Nações Unidas em Genebra apresentou à prefeitura local a ideia de uma parceria para reforma da tradicional Places Des Nations, construída ainda no início do século passado para a extinta Liga das Nações - o concerto internacional que antecedeu a ONU no entreguerras.

O custo do projeto era de US\$ 750 milhões, mas o governo local teve medo de “dar um passo no escuro” em relação ao tema e não quis ir em frente. O resultado poderia ter sido diferente se tivessem sido apresentados à prefeitura algumas experiências, padrões e modelos positivos e negativos de PPPs.

Os centros de excelência visam justamente superar essa resistência, repassando aos padrões e recomendações internacionais, baseadas em boas práticas e projetos de sucesso comprovado e reconhecido.

Atualmente, estão sendo organizados três padrões e recomendações, e até o fim do ano a ONU espera ter entre 10 e 15 grupos de pesquisa, com mais de 200 especialistas trabalhando em pesquisas em diferentes países.

Um centro de excelência funciona nas Filipinas, com foco na área de saúde. No Marrocos, o objetivo é levantar informações sobre PPPs na área de energia renovável e, na Índia, o trabalho está voltado para acesso a água potável e projetos de saneamento básico. No fim de maio, foi inaugurado um novo centro de excelência na capital francesa, voltado para as melhores práticas em políticas públicas.

Entidades como o Banco Mundial já possuem materiais excelentes sobre PPPs desenvolvidas pela instituição e as Nações Unidas também vem avaliando essas informações.

Além do sucesso dos empreendimentos, outro objetivo das Nações Unidas com os centros de excelência é identificar abordagens inovadoras e relevantes. O centro filipino, por exemplo, está com a atenção voltada para a telemedicina, em como possibilitar a troca de expertise cirúrgico naquele país. Outra forma de estudo tenta aplicar esse know how em um cenário pós-furacão, quando há destruição de estruturas de comunicação, eletricidade e hospitais.

Para que os projetos formatados pelos centros de excelência contribuam de forma decisiva para o desenvolvimento dos países e cumprimento das metas de Desenvolvimento Sustentável é preciso, ainda, que os padrões sejam rigorosamente implementados. Em outras palavras, o mau uso dos padrões pode representar um tiro pela culatra e dificultar a disseminação de boas práticas.

CORRUPÇÃO

O uso de boas práticas e modelos testados na prática, com a chancela e reputação das Nações Unidas, tem ainda o objetivo de eliminar a corrupção - já que práticas como suborno e cobrança de propina muitas vezes inviabilizam a participação de empresas internacionais nos projetos.

Não é possível realizar transferências de capital se as partes envolvidas sentirem que os países envolvidos não farão o uso apropriado. É necessário que essa seja uma

preocupação mundial, com a criação de certificados de boas práticas a serem concedidos pelas empresas por governos e seus órgãos de controle, por exemplo.

O Brasil é um player vital nas PPPs, dado seu vasto território, seu potencial e experiência. Por isso, é importante que não apenas o setor privado, mas também o governo se envolvam com os grupos de trabalho das Nações Unidas e aprofundem estudos sobre desenvolvimento sustentável.

PRISCILA ROMANO PINHEIRO COORDENADORA TÉCNICA DA REDE INTERGOVERNAMENTAL DE PPPS

O objetivo da Rede Intergovernamental de PPPs, criada em 2014 na Bahia, é discutir os anseios relacionados a este tipo de licitação. No estado da Bahia foram cinco projetos contratados por meio de concessões e PPPs, o de maior destaque é o Hospital do Subúrbio, um projeto premiado internacionalmente, por diversas vezes.

O setor público precisa se organizar, principalmente em momentos de crise e ajustes das contas públicas, para elaborar projetos que venham a sair do papel nos próximos anos. As unidades de PPP precisam ser capacitadas com especialistas que entendam a linguagem específica do setor.

Essa preparação evitaria a situação atual, em que muitos Estados e municípios publicam consultas públicas e não conseguem levar esses projetos até a etapa final de licitação. Muitos deles, por falta de orientação sobre como proceder.

A maioria dos municípios muitas vezes não têm legislação própria e ou fundos garantidores que possam respaldar os processos e os seus projetos. A Rede Intergovernamental de PPPs tem exatamente a intenção de fomentar o desenvolvimento desses instrumentos legais e financeiros. Para isso, foram criadas algumas configurações para fomentar a troca de experiências entre o maior número de Estados e municípios.

“UM DOS OBJETIVOS DA REDE É FORMAR UM GRANDE DATA BASE, NO QUAL POSSAMOS COMPARTILHAR ESSE ACOMPANHAMENTO DOS MODELOS E AS SOLUÇÕES INOVADORAS QUE ESTÃO SENDO FEITAS”.



O objetivo da Rede é formar uma estrutura forte para os gestores públicos e os demais participantes das PPPs. A Rede está aberta para todos os entes da federação, do setor público, estruturadores e gestores de projetos. Também está aberta a bancos públicos e agências de fomento, advocacias públicas e os fundos garantidores de PPPs.

A Rede é coordenada por Rogério Princhak, e o seu coordenador adjunto é Jorge Ares, do Rio de Janeiro. Bahia e Rio de Janeiro, segundo Priscila Romano, são dois Estados que têm projetos fortes nessa área. Desde o ano passado, já se juntaram à Rede o Espírito Santo, São Paulo, Minas Gerais, Sergipe, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Mato Grosso, Paraná e o Distrito Federal.

O HOSPITAL DO SUBÚRBIO

O BNDES tem sido um grande parceiro dos Estados e dos municípios nessa iniciativa. No caso da Bahia foi criada a DesenBahia, uma agência de fomento que respalda os projetos, assina os contratos de concessão e auxilia na oferta de garantias do projeto. Como são projetos grandes, é realmente necessário esse respaldo financeiro para que as empresas possam investir com maior segurança.

Dentre o que já foi feito pelo governo da Bahia, o Hospital do Subúrbio tem maior destaque, inclusive com três prêmios internacionais. Em 2012, foi premiado como um dos cem melhores projetos mundiais pela KPMG e pelo World Finance. Em 2013, recebeu um prêmio do Banco Mundial, e está concorrendo à maior premiação da ONU, para ações voltada para o serviço público.

Priscila Romano explicou que o projeto do Hospital do Subúrbio foi modelado pelo governo do estado da Bahia num convênio junto com o International Finance Corporation (braço do Banco Mundial que empresta a empresas) e com o BNDES. Hoje no país é o único projeto da área de serviços essenciais que está realmente em pleno funcionamento.

A palestrante afirmou que saúde e educação podem parecer um ramo não atrativo para a área de construção civil, pois estradas e metrô parecem um

investimento maior. Entretanto, no caso do hospital, foi um projeto que em 2010 teve o preço de R\$1,3 bilhão. Segundo a coordenadora da Rede, o projeto do Hospital do Subúrbio não tinha a previsão de ter a parte de construção porque a obra foi iniciada e só depois que foram feitas as conversas com o pessoal do IFC e do Banco Mundial para modelar a proposta diferenciada e ousada para a saúde.

Com o êxito dessa PPP, a equipe do governo do Estado desenvolveu o projeto do Instituto Maia. Trata-se de um empreendimento da área de saúde de imagem por diagnóstico que vai envolver doze unidades de saúde com a telemedicina, envolvendo uma central de laudos que não é localizada na mesma localidade em que os pacientes fazem os exames. O objetivo da Rede é replicar este mesmo modelo em outras localidades.

"E isso é uma coisa que é muito difícil nos estados, é você ter equipe para trabalhar nos projetos, analisar as propostas que recebe para construir documentos que estejam realmente fortalecidos e que tragam uma maior confiança para o player no momento da licitação", esclareceu Priscila.

No estado da Bahia os outros projetos executados foram a Arena Fonte Nova e o metrô de Salvador, que hoje é administrado pelo Estado, e que foi também passado para a modalidade de concessão e PPP.

DIFERENÇAS DE PARCERIAS

Priscila Romano explicou que na alocação de ativos existe uma divisão entre a PPP administrativa, quando pode-se partilhar o risco de forma mais efetiva com o setor privado, e a PPP patrocinada, quando se delega ao parceiro privado uma maior autonomia no financiamento, na construção e na operação dos serviços. Neste segundo caso, é diferente ainda a relação com o usuário, porque a empresa privada oferece o serviço diretamente. Nesse caso, coloca-se o governo na posição que ele deveria estar, que é a de regulador, de normatizador dos mecanismos, de fiscalizador e de implementação de novas políticas.

No que diz respeito aos projetos no setor de saúde, a satisfação do usuário é de mais de 90%. Com projetos como este, o Estado tem como desafio es-

timular as PPPs e as concessões reduzindo o risco. É necessário ainda aperfeiçoar os mecanismos de controle para que se possa regular de forma mais precisa a participação das agências reguladoras e fortalecer institucionalmente os órgãos bem como a elevação dos recursos.

Quando se enquadram as operações nos limites de crédito para os Estados também pode-se criar oportunidades para que estes recursos desonerem o Estado naquela despesa imediata e dilua esse gasto a longo prazo, diminuindo assim a necessidade de investimento, que para os municípios pode ser muito pesado. Por isso, as concessões e as PPPs podem aumentar a capacidade de investimento dos governos em ações que são necessárias à população.

A REDE INTERGOVERNAMENTAL DE PPPS

A Rede é apoiada em três grandes pilares: articulação, gestão do conhecimento e capacitação. O objetivo é trazer para o setor público uma maior eficiência, definindo assim uma agenda comum para os Estados em que se possa organizar um intercâmbio e a troca de experiências.

Priscila Romano destacou a importância da relação com organismos multilaterais para trazer parâmetros internacionais para projetos brasileiros. Com isso, espera-se que sejam desenvolvidos aqui modelos de alto padrão, que afastem o preconceito sobre a estruturação dos projetos feitos no Brasil.

A coordenadora da Rede defendeu também que esse é um caminho que pode ter como consequência positiva a transparência do gasto público, a efetividade daquilo que precisa ser feito, que é atender a população e oferecer serviços essenciais para o dia-a-dia, desde a área de saúde até transporte público.

Pra isso, um dos objetivos da Rede Intergovernamental é formar uma grande base de dados, na qual se possa compartilhar esse acompanhamento dos modelos e as soluções inovadoras que estão sendo feitas.

Além disso, outro objetivo da Rede para seu primeiro biênio de vida é estabelecer um programa de treinamento e capacitação tanto da parte da escola superior de PPPs, para realizar um treinamento mais profundo.

Priscila Romano disse que estão sendo programadas ações com o objetivo de fortalecer principalmente a cooperação no que diz respeito ao Ministério Público, aos tribunais de contas e às cooperações internacionais.

Ao se dividir por setor, a Rede identificou que a área de transporte tem um número grande de projetos, com quinze projetos no último ano. Em seguida, vem outros setores, como serviços portuários e serviços de saúde.

Segundo informações compiladas pela Rede, o Estado de São Paulo conta hoje com três contratos firmados e a Bahia, com cinco projetos.

Ao falar do exemplo baiano, Priscila Romano explicou que a execução dos projetos visa a redução da burocracia e a competitividade, com isso criando uma maior flexibilidade para a estruturação e também para a conectividade das ações.

PERGUNTAS

No primeiro painel, os participantes questionaram os desafios para fazer melhores PPPs no Brasil.

Para Priscila Romano, a estruturação dos projetos é o mais importante, porque as equipes dos municípios e dos Estados não estão preparadas para receber as manifestações de interesse e para produzir as propostas de manifestação de interesse. Outro problema, segundo Priscila é a que a maioria dos municípios e alguns Estados não têm legislação própria. O limite legal de comprometimento de 5% da receita corrente líquida e as exigências de garantias também foram apontados pela representante da Rede como desafios.

Um outro questionamento foi relacionado ao número de projetos. Na avaliação de Priscila, as PPPs e concessões devem ser uma alternativa, pois elas garantem mais transparência do gasto público.

Ao responder o questionamento sobre o papel do verificador independente, Priscila Romano disse que este é um parceiro muito importante dos Estados, no acompanhamento dos projetos contratados, para reavaliar os contratos existentes, modelagem de novos projetos e até mesmo atualização dos marcos legais.

Priscila Romano também reforçou que a Rede Intergovernamental PPP foi criada para que os Estados e municípios criem uma base de dados pública que todos possam usar.

André Guanaes, do Instituto Sócrates Guanaes perguntou para a representante da Bahia sobre o número ainda reduzido de PPPs na área de saúde. Priscila explicou que a ideia da Rede é justamente incentivar aos estados e municípios a fazerem PPPs e concessões também nesses setores.



A horizontal banner below the screen lists the event's sponsors and organizers. It is divided into three sections: 'APOIO' (Support) featuring the SENAI logo; 'REALIZAÇÃO' (Organization) featuring the CBIC logo; and 'PARCEIROS' (Partners) featuring the CTA logo and a map of South America.

International Meeting
Infrastructure and PPPs

Apresentado pelo SENAI em parceria com o CBIC e o CTA.
Mais informações sobre o evento, acesse o site: www.meetinginfrastructure.com.br





RESOLUÇÃO DE DISPUTA NOS CONTRATOS DE PPP



O segundo painel do Encontro Internacional de Infraestrutura e PPPs, promovido pela CBIC, buscou analisar como empresas e o setor público podem se preparar antes, durante e depois da assinatura dos contratos a lidar com eventuais problemas e disputas entre as partes. Por vezes, disputas judiciais podem travar obras por décadas ou um contrato malfeito pode levar empresas a prejuízos desnecessários.

Participaram deste debate o advogado norte-americano Christopher Wright, sócio do escritório Watt Tieder Hoffar & Fitzgerald, LLP, que ressaltou a importância da agilidade na solução de disputas e o planejamento sobre que tipo de problemas podem surgir antes mesmo de iniciar a PPP.

O advogado criticou as formas mais utilizadas atualmente para resolução de conflitos, por leva-

rem tempo e não contarem com formas de obrigar as partes a agirem de determinadas formas. Wright também elencou maneiras de evitar que a resolução de conflitos provoque atrasos ou gastos adicionais.

O segundo palestrante foi Júlio Cesar Bueno, sócio do Pinheiro Neto Advogados, que traçou um panorama das leis e tratados internacionais que podem influenciar em PPPs, concessões e projetos de infraestrutura no Brasil. Bueno ainda apontou as vantagens e desvantagens da previsão de arbitragem nos contratos, e fez um histórico da criação dos chamados Dispute Boards e sua utilização em contratos de infraestrutura.

Já o diretor de pleitos e consultoria para a América Latina do grupo Hill International, Henrique Fronknecht, exemplificou situações que podem gerar disputas em contratos de PPPs e os tipos de riscos aos quais esses contratos estão sujeitos.



CHRISTOPHER WRIGHT SÓCIODIRETOR DO ESCRITÓRIO WATT TIEDER

É importante estabelecer formas eficazes para evitar contenciosos em contratos de longo prazo, mas caso eles surjam, é fundamental saber resolvê-los rapidamente. Entender a natureza única de projetos de PPP é muito importante. Desta forma, as partes conseguirão entender os possíveis pontos de atrito entre e as causas de possíveis disputas. Nas situações em que os litígios já estão colocados, as partes devem buscar resolvê-los da forma mais eficiente e econômica. Observar os dois pontos garante a continuidade da parceria, garantindo melhores projetos e melhores preços.

PPPs podem ser definidas como cooperativas entre os setores público e privado, construídas a partir da expertise de cada parte. Isso significa definir claramente as necessidades públicas, para garantir a adequada alocação de recursos, riscos e gratificações.

Dessa definição é possível tirar alguns conceitos-chave: em primeiro lugar, é uma parceria, o que torna a ferramenta distinta da forma como tradicionalmente são feitas as obras públicas. Em segundo

lugar, é necessário definir claramente os objetivos da parceria, e essa é a forma número um de evitar disputas futuras entre as empresas e o setor público.

É preciso ainda, lidar apropriadamente com a alocação de riscos e eventuais bonificações e gratificações prometidas a cada uma das partes de uma PPP pois algumas das partes querem lucrar e participam da parceria com esse objetivo, trazendo consigo um risco caso isso não se concretize. Além disso, é necessária a apresentação de garantias.

Todos os tipos de PPPs, como pontes, estradas, hospitais e usinas elétricas, têm uma coisa em comum: são empreendimentos e contratos complexos. Isso significa que por diversos motivos podem ocorrer alterações, o que gera impactos financeiros nos balanços das empresas e nos cofres públicos.

Por serem obras longas, paralisá-las para resolver eventuais disputas também gera impactos e prejuízos. O palestrante destacou que é preciso focar em melhores formas de resolver problemas, para evitar atrasos.

“É PRECISO PENSAR EM FORMAS DE LIDAR COM OS PROBLEMAS INEVITÁVEIS QUE OCORRERÃO DURANTE A CONSTRUÇÃO”.



PLAYERS

Wright destacou que, além dos participantes em um contrato de PPP - governo e a concessionária - muitas vezes há diversos parceiros, como investidores. E em cada uma dessas conexões há uma fonte de atrito possível, por isso essa ferramenta é muito mais complexa do que os projetos públicos.

Em PPPs podem ocorrer, por exemplo, atritos entre o governo e a concessionária ou entre a concessionária e seus fornecedores e empresas de manutenção. Desta forma, é preciso ter uma forma de antecipar essas questões e lidar com elas.

Wright seguiu sua palestra dizendo que infelizmente, falta algo nas maneiras mais comuns de lidar com problemas em projetos de construção, como

dispute boards ou arbitragem. As ferramentas, para ele, têm problemas em relação à sua duração e à incapacidade de obrigar as partes a agirem de determinadas formas.

Atualmente, a maneira mais comum nesse campo são os chamados DAB [Dispute Adjudication Board], que são usados tanto nos Estados Unidos quanto em outros países, e podem ser seguidos por arbitragens. Wright criticou essa forma, por poder levar muito tempo. E, nos casos em que eles são seguidos por arbitragens, os processos arbitrais podem levar de seis meses a um ano para serem resolvidos. Isso mostra que é preciso criar uma forma mais eficiente para resolução de disputas, para todas as partes.

POSSIBILIDADES

Como alternativa para situações como essas, é necessário deixar claro quais são os resultados esperados por governo e setor privado. A clareza é muito importante, e serve como prevenção. Vale a pena gastar tempo com a melhor e mais clara definição de termos, obrigações e outros itens contratuais e da relação público-privada.

Em segundo lugar, é preciso ter uma adequada alocação de recursos para que tudo seja aprovado. Para Wright, pode-se economizar tempo, por exemplo, se for possível receber receita antecipadamente.

Outro ponto importante é implementar um mecanismo de revisão ao longo do processo. Em vez de esperar a conclusão de partes do projeto e enviar ao governo, uma possibilidade seria criar um diálogo antes, que envolva representantes de todas as partes.

Segundo Wright, também é necessário evitar disputas de planejamento. Muitas vezes há desacordo entre construtora e concessionária em relação ao

design, e isso pode gerar atrasos e riscos, tanto para as empresas quanto para os cofres públicos.

A criação de um método de aprovação rápida de alterações na fase pós-design também é uma alternativa para se antecipar possíveis problemas ao longo da concessão. Sempre vão ocorrer problemas com mudança de tecnologia, por exemplo, e são necessárias soluções ágeis.

O advogado recomendou, ainda, tornar os Dispute Review Board (DRB) ou Dispute Adjudication Board (DAB) mais rápidos e eficientes. Uma solução seria prever dispute boards para cada fase ou problema que puder ocorrer durante o processo de construção.

Wright sugeriu, ainda, adotar as melhores práticas. Ele destacou que esse pode parecer um conselho óbvio, mas evita gastos extras. E em relação a PPPs, DRBs e DABs, as melhores práticas consistem em ter grande familiaridade com o projeto.

JÚLIO CESAR BUENO SÓCIO DO ESCRITÓRIO PINHEIRO NETO ADVOGADOS

“A ARBITRAGEM, POR MELHOR QUE SEJA, MUITAS VEZES REPRESENTA O ESGARÇAMENTO DA RELAÇÃO, E ÀS VEZES ATÉ A RESCISÃO DO CONTRATO”.



O advogado Julio Cesar Bueno, sócio do Pinheiro Neto Advogados, contextualizou os métodos de solução de controvérsias no Brasil, que levaram a um alargamento do conceito de resolução de conflitos na área de PPPs e concessões.

Para Bueno, o Brasil tem uma posição única na América Latina, por ter sido colonizado por portugueses, mas ao mesmo tempo sofrer influências diversas: Os ingleses, especialmente com a abertura dos portos em 1808, deixaram uma marca fortíssima na administração brasileira de negócios e no próprio conceito de concessões, na forma de lidar com uma proposta de projeto de infraestrutura. Apesar de ser um país de jurisdição civil, o Brasil tem também uma forte influência dos EUA na área pública e da França e de Portugal no setor administrativa.

Essa diversidade seria um dos desafios que se apresentam quando os investidores olham para um país não só das dimensões continentais do Brasil, mas também tão aberto ao investimento e ao mesmo tempo tão difícil de ser lido no seu conceito jurídico.

Por outro lado, o Brasil trata de forma mais igualitária as empresas estrangeiras nas disputas judiciais, em relação a companhias nacionais. As dificuldades brasileiras são locais e culturais, decorrentes de uma evolução fechada, de uma cultura que tentou durante alguns anos proteger o patrimônio nacional, não aplicando métodos alternativos de solução de controvérsias num conceito mais internacional.

DOCTRINA CALVO

O Brasil foi influenciado, como alguns outros países como Argentina, Chile, Venezuela e Bolívia, pela chamada doutrina Calvo. Elaborada pelo diplomata argentino Carlos Calvo, ela estabelece que os nacionais deveriam ter um tratamento diferenciado no exercício e aplicação da jurisdição.

Essa doutrina teve influência muito forte durante o início do século XX e um peso bastante importante em várias legislações nacionais. Algumas chegaram inclusive a estabelecer nas suas próprias instituições o veto à utilização de legislação estrangeira ou de tribunais estrangeiros na solução de contenciosos durante a vigência de contratos. Isso levou a um fechamento de fronteiras jurídicas e à reação dos investidores em relação a esses países.

Ao longo dos anos, segundo Bueno, foi feita pressão em três níveis. Primeiro para que os países da América Latina se submetessem à convenção de ICSID [Centro Internacional para a Arbitragem de Disputas sobre Investimentos] - um tratado estabelecido nos anos 50 e que define a possibilidade de que países possam ser julgados e ter seus bens executados em um ambiente jurisdicional internacional, segundo critérios estabelecidos no texto do acordo.

O outro nível é o da submissão desses países à Convenção de Nova York, que funciona como se os investidores estivessem dizendo: "queremos que o seu país tenha e resguarde as garantias internacionais de efetividade das decisões judiciais. Se alguma empresa estrangeira tiver uma decisão no meu país e eu for executá-la no seu país, quero que essa decisão seja executável tal como se no meu país ela fosse."

Em terceiro lugar foi feita pressão para que se passasse também a adotar um modelo alternativo

de solução de controvérsias diferente da pura e simples jurisdição estatal. Para Bueno, os investidores estrangeiros não se sentem tão à vontade quando se deparam com uma cláusula que estabelece a adoção de uma lei local, ou de foro local para a solução de controvérsias.

Com relação à submissão dos países latino americanos à Convenção de Nova York, o Brasil foi um dos últimos a ceder, o que aconteceu em 2002. Alguns países aderiram em 1962. A demora demonstra uma grande resistência do Brasil em ceder a pressões internacionais e ver que a questão da disputa e soluções de conflitos em contratos, principalmente na área de infraestrutura, onde as PPPs e as concessões se enquadram, são fatores muito importantes. Bueno defendeu que não há a necessidade de sujeição ao ICSID, o que até agora não foi feito.

Por fim, o advogado apresentou a Lei de Arbitragem, de 1996, muito depois de outros países. O Brasil vivia um momento pós Plano Real, com uma nova lei de contratos administrativos, a chamada Lei das Licitações (Lei 8666, de 1993).

Surge nesse contexto a Lei da Arbitragem. Logo em seguida, uma reação pelo não-reconhecimento da legislação pela Associação dos Magistrados do Brasil (AMB), que considerava o texto inconstitucional.

Em 2001 a lei teve sua constitucionalidade confirmada pelo Supremo Tribunal Federal (STF). Bueno esclareceu que a lei brasileira não faz distinção entre arbitragem nacional e internacional. Ou seja, mesmo que haja árbitros chineses ou o contrato esteja escrito em japonês, a lei resguarda e garante arbitragem como meio de solução de conflitos em território nacional.

INÍCIO

Em 2004, a lei de PPPs permitiu a adoção de arbitragem neste tipo de contratação. O grande problema, segundo Bueno, é que a lei não se tornou tão eficaz quanto poderia. Não existem tantas experiências de PPPs com arbitragem especialmente no campo federal.

Outra mudança foi o recente reconhecimento pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ) de que empresas de economia mista podem adotar a cláusula arbitral. Na avaliação do palestrante, este é um conceito importante para o investidor que vem ao Brasil participar de um projeto de PPP e concessão.

Por fim, existe agora um projeto de lei que altera a lei de arbitragem, podendo modificar todo o cenário. Esse projeto poderia tornar mais clara e mais efetiva a presença da arbitragem nas PPPs.

Entretanto, diante de tudo isso, Bueno acredita que o problema mais importante é que a cláusula de solução de controvérsias pode ter um fator estratégico de prevenção e solução do conflito durante o curso de um projeto complexo e que dura 30, 35 anos, por exemplo. O advogado explicou que a arbitragem, por melhor que seja, é algo radical, uma medida que muitas vezes representa o esgarçamento da relação.

Nesse contexto, Bueno defendeu a utilização dos "Dispute Boards". A medida surgiu em 1974, na Virginia Polytechnic Institute and State University, que identificou como a falta de comunicação e a ausência da compreensão adequada dos riscos dos projetos eram fatores que levavam a conflitos.

Naquele momento se propôs a criação de um painel de acompanhamento desses projetos por meio de três experts que pudessem, desde o início, conhecendo muito bem a iniciativa, opinar de tempos em tempos sobre as questões, as dúvidas, os problemas e as eventuais disputas que as partes pudessem ter.

Anos mais tarde, o modelo foi aperfeiçoado, e em 1986 foi criada a Dispute Resolution Board, com regras mais bem estruturadas, que hoje são adotadas pelo Banco Mundial, pela Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (Miga), pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e outras entidades multilaterais de fomento.

Os Dispute Boards podem ser um elemento de esterilização de disputas menores que, muitas vezes, quando somadas, irão comprometer o desenvolvimento do projeto. Mas eles não eliminam a arbitragem, que continua sendo um meio de solução final das disputas ou do conjunto das disputas do projeto.



HENRIQUE FRONKNECHT DIRETOR DE PLEITOS E CONSULTORIA PARA A AMÉRICA LATINA DO GRUPO HILL INTERNATIONAL

“RISCO É ALGO QUE NÃO TEM COMO ELIMINAR, TEM COMO MITIGAR”.



Henrique Fronknecht, diretor de reivindicações da Hill Internacional, elogiou a arbitragem, mas prefere qualquer método que evite a sua utilização. Segundo ele, o modelo de solução de disputas com árbitros especializados tem menos custos que um processo judicial, mas isso não significa que ela seja barata. Ademais, seria um processo demorado.

No caso das PPPs, se houver uma disputa o tema se torna ainda mais delicado, porque há sempre interesse público envolvido, um serviço a ser prestado à população. E é importante que haja uma continuidade

de do projeto. Nesse caso, os dispute boards, a conciliação ou mediação seriam boas soluções.

O diretor relatou que no Brasil há um caso que submeteu dez questões ao Dispute Board, e hoje existem dez arbitragens nesse projeto. Para Henrique, o DB tem que ser atuante e bem escolhido, ou só vai trazer custos extras para um projeto de cunho social.

A Hill International é uma multinacional grande no exterior e pequena no Brasil. É especialista em gerenciamento de riscos, de pleitos e projetos de construção.

ACORDO

Nos casos de contratos de PPPs as únicas maneiras de não se chegar a um acordo quando surgem divergências é com uma revisão ordinária ou extraordinária do contrato, que nada mais é do que a manutenção

do equilíbrio financeiro. Outros conflitos acontecem quando os níveis de desempenho não são acordados entre o parceiro público e o privado, mas isso é mais difícil de escalar para uma disputa.

As principais causas de desequilíbrio provêm do contrato, em especial das alocações de risco, que precisam ser muito criteriosas, já que se está falando de um compromisso de longo prazo.

Observar erros e omissões do projeto também é muito importante para definir o custo de produção. Por ser de longa duração, o diretor disse que muitas vezes ocorrem também alterações nas condições contratadas, em especial em relação a questões de demanda ou a própria qualificação dos produtos e novas tecnologias.

Divergências sobre o desempenho do parceiro privado também são um ponto importante, que afeta não só a remuneração como também o relacionamento com a população. Henrique esclareceu ainda que as interferências externas podem interferir no equilíbrio do contrato.

O diretor afirmou que há dois fatores de risco principais. Os ordinários são inerentes ao negócio e à atividade econômica envolvida, e normalmente são suportados pela parte privada. Já os extraordinários são suportados por uma seguradora, por uma apólice de seguro ou ficam alocados ao poder público. Uma parte só pode pedir o reequilíbrio ou a revisão do contrato em face de riscos assumidos pela outra parte.

Segundo Henrique, risco é algo que não tem como se eliminar, apenas como mitigar. Se algo pode ser eliminado, não é risco.

A disputa ocorre quando o procedimento de reequilíbrio falha. Isso pode ocorrer, por exemplo, por conta de uma apresentação deficiente, dentre outros motivos.

Mesmo com a previsão legal para a aplicação da arbitragem nos contratos de PPPs, há 75% dos contratos com foro de eleição, e o restante prevendo 25% a arbitragem.

Já os comitês de disputas (Dispute Boards) são iniciativas muito positivas, mas precisam ser criteriosamente implantados e ter profissionais capacitados. Sua atuação, além disso, deve ser controlada.

Para os contratos existentes, é obrigatória a realização de pelo menos uma sessão de conciliação. Esse é um indicativo de que o próprio Judiciário vem optando por um pouco mais de conciliação para tentar evitar contenciosos judiciais.

Nesse sentido, Henrique defendeu que a melhor regra é prevenir. A mitigação de disputas deve ser o foco de todos os contratos, não só das PPPs. Para isso, é preciso fazer a gestão de riscos, de desempenho, de relacionamentos e de pagamentos.

PERGUNTAS

Os palestrantes foram questionados sobre os critérios de escolha entre Dispute Adjudication Board e Dispute Review Board.

Henrique Frohnknecht, da Hill Internacional disse que são três os elementos mais importantes em relação ao tema. Primeiro o técnico, quando os membros do board têm conhecimento do que está sendo feito para poder julgar os impactos reais de cada mudança. Em seguida, a disponibilidade de tempo dos integrantes em acompanhar o projeto, e por último a escolha de pessoas proativas, e com capacidade de ver um problema antes de ele surgir. Uma vantagem do dispute board, segundo ele, é que mesmo que se caminhe para uma arbitragem, o escopo é menor e a tendência é que o processo arbitral fique mais rápido e barato.

O sócio da Pinheiro Neto Advogados Júlio Ces Bueno complementou dizendo que os critérios

para a escolha dos membros de um painel de dispute board devem ser os mesmos de um arbitral. Segundo Júlio, a arbitragem vive um momento em que o número de arbitragens é cada vez maior e o número de árbitros disponíveis com conhecimento é pequeno.

Bueno foi questionado sobre os exemplos de dispute board no Brasil. Ele citou o metrô de São Paulo, e afirmou que a ferramenta existe principalmente nos contratos de aliança. Nesses casos, o advogado explicou que, como existe uma exigência maior de compartilhamento de riscos, os dispute boards funcionam muito bem.

Como exemplo, Henrique Frohnknecht sugeriu que os participantes conhecessem os dispute boards relativos ao Canal do Panamá que, segundo ele, têm conseguido bons resultados.

International Infrastructure BUSINESS OPPORTUNITIES IN IN MEETING WITH THE WORLD RE





CENÁRIOS PARA AS PPPS NO BRASIL E NO MUNDO

O segundo dia do Encontro Internacional de Infraestrutura e PPPs debateu os cenários e oportunidades investimentos em parcerias público-privadas atuais no Brasil, na América Latina e na Turquia. Também foram discutidos modelos e fontes de financiamento, as garantias aos empreendimentos e oportunidades de negócio.

O primeiro debate tratou da totalidade de PPPs em curso no Brasil, a influência de fatores políticos nos processos e o ritmo próprio de tais iniciativas, como o fato de que governos usualmente conseguem publicar editais de PPP apenas em seu último ano de mandato. A palestra, conduzida pelo sócio da Radar PPP, Bruno Pereira, abordou ainda as dificuldades do poder público brasileiro em lidar com projetos de longo prazo e contratos de maior duração.

O presidente da Confederation of International Contractor's Associations (CICA), Emre Aykar, apresentou o cenário na Turquia. Como tirar do papel projetos como um túnel submarino ligando os continentes europeu e asiático? Ele contou não apenas os desafios de engenharia, como a arquitetura financeira, governamental e multilateral envolvidas para que tal projeto se concretizasse.

Premiada em fóruns internacionais, a PPP prevê uma ligação entre Istambul e a parte asiática da Turquia por meio de estradas e um túnel submarino de 5.400 metros de extensão a 100 metros abaixo do nível do mar. O projeto, de US\$ 1,25 bilhão, contou com uma estrutura própria de financiamento e garantias vitais para sua realização. Quando pronto, o empreendimento vai representar uma economia do tempo no cruzamento entre os dois continentes de 100 para apenas 15 minutos.

Ele destacou ainda outras quatro PPPs em andamento atualmente na Turquia, entre elas pontes e o terceiro aeroporto de Istambul.

Diretor-geral da CICA, Roger Fiszelson afirmou que até 2030 serão investidos cerca US\$ 57 trilhões de dólares em novas obras de infraestrutura. Mas,

aprofundando uma análise macroeconômica importante, é preciso atualizar a legislação e a visão de organizações multilaterais. Instituições como o Fundo Monetário Internacional e o Bank of International Settlements (BIS, considerado o Banco Central dos bancos centrais) devem traduzir corretamente os riscos envolvidos nas PPPs - um processo que poderia agilizar e reduzir custos dos financiamentos.

Ele destacou, ainda, melhorias que precisariam ser feitas para que as PPPs fluam melhor. Entre os tópicos estão análises sócio econômicas mais aprofundadas, definição clara das prioridades e diminuição no tempo de aprovação, licenciamento e compra da terra.

Fernando Lago, da FIIC, apresentou o cenário das PPPs na América Latina e uma sugestão inovadora. Segundo ele, os países da região acumularam vastas reservas internacionais para enfrentar desequilíbrios cambiais, que sempre afetaram bastante a região. Mas, hoje, os recursos poderiam ser melhor usados como parte de garantias ou financiamentos de empreendimentos de infraestrutura - uma necessidade de todos os países latino-americanos.

Em sua avaliação, a região enfrenta desafios relevantes, como a falta de marcos regulatórios e de experiência com PPPs. Além disso, os anos de desequilíbrio macroeconômico deixaram como herança mercados financeiros locais ainda pouco desenvolvidos. Os riscos de desvalorização cambial e repiques inflacionários também não podem ser descartados, segundo Lago.

Lago destacou exemplos de PPPs que obtiveram êxito, que vão desde a Linha 4 do metrô de São Paulo, à construção de banheiros públicos em Marahashta e Tamil Nadu, na Índia. Foram expostos ainda os resultados de uma pesquisa realizada em 2014 com conselheiros da FIIC, sobre experiências de PPP na América Latina. Dentre os temas tratados estão formatos para resolução de conflitos, participação de empresas locais e legislação específica.

“A PUBLICAÇÃO DE PMIS TRANSFORMOU O MERCADO BRASILEIRO NOS ÚLTIMOS ANOS”.



Existem muitos desafios e dificuldades quando negócios envolvem o poder público no longo prazo. A Radar PPP reúne informações de mais de 400 projetos em diferentes fases. O quadro nacional conta com 46 PPPs estaduais, 29 municipais e uma federal. Com relação ao tipo de PPP, a concessão administrativa prepondera, com 76 contratos firmados. As de modelo patrocinadas são minoritárias.

A maior parte das parcerias foi assinada no fim do ciclo político estadual, em 2013 e 2014. Em 2012, no fim dos mandatos municipais iniciados em 2009, foram 13 contratos fechados entre as prefeituras e a iniciativa privada. Bruno explicou que, no cenário brasileiro, o ente público que no seu primeiro ano de mandato toma a decisão de fazer uma parceria públi-

co-privada consegue efetivamente lançar a licitação no terceiro ou quarto ano. O tempo médio entre a modelagem de uma PPP e a licitação é de 20 meses.

Ao saber disso, muitos gestores estaduais manifestaram o interesse por PPPs ainda em 2011, quando seus mandatos tiveram início. Consequentemente, o assunto ganhou força na iniciativa privada e na imprensa. Nesse momento foi regulamentado o Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI), que permite que as empresas ofereçam e apresentem ao poder público estudos de viabilidade de possíveis PPPs.

"Isso criou uma janela institucionalizada entre poder público e a iniciativa privada na fase pré-licitação. Foram gastos milhões de reais pela iniciativa privada para apresentar estudos de viabilidade ao poder pú-



blico com a finalidade de fomentar uma carteira de projetos de PPP", lembrou.

Entretanto, ao analisar essa movimentação, Pereira afirmou que existe uma discrepância entre os PMIs realizados na fase de consulta pública, os que chegaram à fase de licitação e os contratos assinados. O principal motivo dessa diferença é a incapacidade institucional e de organização do poder público para deliberar sobre contratos de longo prazo.

Como os ministérios do Planejamento e da Fazenda vêm sinalizando que os bancos públicos no Brasil terão outro perfil de atuação, há uma grande interrogação sobre quem vai financiar contratos públicos de longo prazo. Até então eram eles que mais tinham linhas de crédito para projetos de longo prazo. "Não existe PPP sem ator", afirmou Bruno Pereira.

Outro fator que precisa ser acompanhado é a taxa básica de juros, a Selic, administrada pelo Banco Central. Com o objetivo de combater a inflação e retornar os índices de preços para a meta de

inflação definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a diretoria do BC vem elevando a taxa, encarecendo o crédito e aumentando a curva de custos dos financiamentos mais longos. Outro fator de custo tem relação com uma maior percepção de risco de seguradoras e bancos sobre a indústria da construção no Brasil, que na opinião de Bruno Pereira deve ser observado.

As empresas que lideraram a participação em contratos de PPP estão hoje com o freio de mão puxado, e segundo a Radar PPP, se espera que um novo grupo de empresas com balanços saudáveis, capacidade de construção relevante e tecnologia entre nesse mercado.

Na análise de Bruno, o último desafio é o debate público. Se houver produção e distribuição de conhecimento de modo organizado e eficiente, para o palestrante, a tendência é que a imprensa repercuta de forma mais positiva os projetos. "O impacto negativo de repercussão da pauta de PPPs na imprensa brasileira é um potencial que não deve ser subestimado", afirmou.

EMRE AYKAR PRESIDENTE DA CONFEDERAÇÃO DE ASSOCIAÇÕES INTERNACIONAIS DE CONSTRUTORAS (CICA)

“USANDO A EXPERTISE, DINAMISMO E HABILIDADES DO SETOR PRIVADO, AS PPPS PODEM ENTREGAR CONSTRUÇÕES DE ALTA QUALIDADE, MELHOR PERFORMANCE OPERACIONAL, DIVIDIR MELHOR O RISCO E CONCLUIR AS OBRAS EM TEMPO HÁBIL.”

No painel dedicado às tendências globais na área de PPPs, o presidente da Confederação de Associações Internacionais de Construtoras (CICA), Emre Aykar, apresentou os exemplos de parcerias que estão em execução na Turquia. Ele lidera um grupo de empresas responsáveis pela construção de um túnel orçado em US\$1 bilhão que está sendo construído embaixo do Bósforo, em Istambul.

A obra, exclusiva para carros, pretende reduzir para até 15 minutos o tempo que as pessoas demoram no trânsito para atravessar do lado asiático para o lado europeu. Em alguns horários demora-se quase duas horas para chegar de um ponto a outro.

Hoje, existe apenas um sistema de metrô que passa embaixo do Bósforo. O túnel de cinco quilômetros vai passar na parte sul do Estreito de Bósforo, e contará com duas pistas em cada sentido. O projeto tem um patrocinador, a empresa francesa que vai executar e as autoridades governamentais que acompanham tudo.

Pela lei, o governo turco não pode pegar dinheiro emprestado para pagar em mais de 15 anos. Entretanto, para este projeto, por conta da viabilidade e da confiança dos patrocinadores, foi possível adquirir um empréstimo de 18 anos. Um banco sul-coreano e a agência de seguros de exportações da Coréia do Sul também são parceiros, além de alguns bancos turcos e internacionais, que contribuíram para que se pudesse angariar todos os fundos.

O projeto de financiamento e garantias, premiado pela prestigiosa publicação Euro Money, pela Thomson Reuters e outras entidades, contava com a participação do Banco Europeu de Desenvolvimento e de uma estrutura simples de sobreposição de garantias. O governo turco chegou ao ponto de emitir uma carta em que se comprometia com os bancos financiadores do projeto a honrar com os pagamentos em apenas quatro anos, em vez dos 18 previstos no empreendimento, se a iniciativa não se concretizasse.



International Meeting Infrastructure and PPPs



Sete bancos comerciais, duas instituições multilaterais e dois Exim-Banks participaram da estrutura financeira. Os planos foram aprovados por conselhos municipais e prefeituras das cidades afetadas, de forma a diminuir riscos de atraso durante a obra e incorporar a nova estrutura à rotina das municipalidades.

Os bancos assinaram acordos diretamente com o Tesouro turco e com o Ministério dos Transportes. As autoridades federais de transportes e de estradas, a polícia nacional da Turquia e a autoridade metropolitana de Istambul também firmaram documentos, com o objetivo de elevar a previsibilidade do negócio.

O túnel tem o equivalente a cinco andares de um prédio, e atinge até cem metros de profundidade, em alguns trechos. A máquina alemã que está construindo trabalha sobre uma pressão de 11 bars. "Este é um projeto único no mundo", disse o presidente da CICA.

Dois terços da obra já estão prontos, e os 2.500 metros restantes ainda em construção.

Além do túnel, a Turquia tem outros quatro PPPs em andamento hoje: a terceira ponte do Bósforo, também ligando os continentes europeu e asiático; o terceiro aeroporto de Istambul; a estrada ligando as cidades de Gebze e Izmir; e o Campus de saúde integrado Bilkent.

O objetivo da terceira ponte sobre o mar do Bósforo é desobstruir o trânsito das outras duas ligações.

Serão quatro pistas para a estrada e duas pistas para o metrô, com 60 metros de largura.

"Esperamos que até final de 2016 tudo esteja operacional e em sete anos a empresa recupere o dinheiro investido e obtenha lucro", afirmou Emre Aykar.

Após a construção de dois aeroportos por meio de PPPs, a Turquia levanta o terceiro terminal de Istambul usando o mesmo modelo. A previsão de investimentos é de US\$ 10 bilhões para a construção, e posteriormente a empresa privada responsável pela obra depois pagará 850 mil euros por ano ao governo para operar o aeroporto.

A estrada de Gebze a Izmir, dois importantes centros financeiros do país, tem extensão total de 427 quilômetros, sendo 43 deles para acessos. O empreendimento corta 45% do Produto Interno Bruto da Turquia. Todas as intervenções de infraestrutura custarão 10 bilhões de euros.

Faz parte do projeto a quarta maior ponte suspensa do mundo, com uma distância de 2,6 quilômetros, cujo pedágio custará em torno de US\$ 35. Apesar do valor alto, o trecho reduz em 25 quilômetros o percurso dos motoristas. Calculando o preço da gasolina e o tempo será gasto na passagem, todos preferirão pagar o pedágio que será cobrado na travessia.

"Não é fácil acreditar que se pagar US\$ 35 o motorista vai ficar feliz, mas isso mostra como as PPPs podem ser criadas", finalizou Emre Aykar.

ROGER FISZELSON DIRETOR-GERAL DA CONFEDERAÇÃO
INTERNACIONAL DAS ASSOCIAÇÕES DE CONSTRUTORAS (CICA)

**“HOJE EM DIA AS REGRAS NÃO SÃO SINTÉTICAS,
NÃO SÃO SIMPLES OU OPERACIONAIS”.**

Convidado para apresentar um panorama internacional de Parcerias Público-Privadas, Roger Fiszelson, diretor-geral da Confederação Internacional das Associações de Construtoras (CICA), afirmou que até 2030, serão investidos cerca US\$ 57 trilhões em novas obras.

Deste total, US\$ 1,1 bilhão por ano será gasto em transportes e projetos para água consumirão cifra semelhante anualmente. Telecomunicações receberão US\$ 400 bilhões anualmente. Infraestrutura social consumirá US\$ 1,2 bilhão por ano. Os setores de Petróleo e Gás serão destinatários de um total de US\$ 750 bilhões a cada 12 meses. Para mineração, outros US\$ 350 bilhões.

Somente o setor de habitação e moradia exigirá investimentos de US\$ 4,1 trilhões por ano. Segundo

Roger, a média de gasto atual em infraestrutura em relação ao PIB é de 3,8%, e a lacuna em infraestrutura econômica está estimada em US\$ 15 trilhões a US\$ 20 trilhões até 2030.

"A falta de eficiência em investimento público devido às falhas na determinação das necessidades reais e falta de melhores práticas são fatores que causam problemas e são desafios a serem enfrentados", pontuou.

O mundo passou por experiências muito boas e outras fracassadas em termos de PPP e concessões nos últimos anos e a crise financeira internacional de 2008 comprova que é preciso aperfeiçoar o modo como os governos preparam, discutem e contratam empresas privadas por meio destes instrumentos, segundo Roger.

REALIZAÇÃO
CBIC

PARCEIROS

CTA

**International Meeting
Infrastructure and PPPs**

BUSINESS OPPORTUNITIES IN INFRASTRUCTURE AND PPPs:
MEETING WITH THE WORLD REFERENCES ON THE THEME

SPONSOR REALIZADO PARCEIROS
CBIC **CTA**



A melhoria não deveria se limitar apenas aos projetos. Segundo o diretor da CICA, é preciso avaliar o retorno social e econômico dos investimentos em infraestrutura para permitir uma visão mais realista dos custos e benefícios envolvidos. Com base nessa premissa, os governos nacionais precisam modificar a forma como contabilizam estes desembolsos, alterando a forma de incluí-los nas contas públicas. Ou seja, uma ponte não deveria representar apenas uma despesa em relação ao PIB, mas um futuro benefício econômico com a redução de tempo de transporte e queda nos preços de frete, por exemplo.

O diretor da CICA disse que, "as concessões e outras formas de PPP não podem resolver todos esses problemas sozinhas, mas podem fornecer financiamentos significativos". Para isso, ele acredita que é preciso comparar as concessões tradicionais com outras PPPs e trabalhar na redução de custos, uma vez que as parcerias conseguem equacionar melhor a divisão de riscos entre todos os participantes do empreendimento: empresas e o poder público.

Formas de redução dos custos citadas pelo diretor da CICA incluem a adoção de melhores práticas, como modelos de contratos que já deram certo em outros países, maior segurança jurídica para proteção de investimentos transnacionais e, ainda, uma discussão mais aprofundada com a sociedade sobre a necessidade e retorno dos projetos para o dia-a-dia do país e da população.

Na entrega de projetos, ele recomendou a adoção de políticas para diminuir o tempo de aprovação, de licenciamento e de compra ou desapropriação de terra como alguns dos fatores que podem potencializar os processos. Isso pode ser alcançado também por meio de regras de licitação pública mais claras.

"Infraestrutura tem muita importância para os países, deve fazer parte dos planos de crescimento nacional", afirmou o diretor da CICA.

Fizeslon acredita bancos de desenvolvimento e organismos internacionais como o Fundo Monetário Internacional e o Banco de Compensações Internacionais deveriam reformular sua visão sobre os projetos de infraestrutura, permitindo uma melhor adequação de risco pelos bancos e, conseqüentemente, uma facilidade maior de funding para os empreendimentos.

Outra necessidade é o desenvolvimento de instrumentos nos mercados de capital, de modo que os chamados "compradores de dívida", os investidores institucionais que apostam em empresas ou projetos, possam incluir esses papéis em seu portfólio oferecendo financiamento e liquidez para o setor.

Do lado do setor público, é preciso, segundo o diretor da CICA, incorporar cálculos mais aprofundados sobre os projetos de infraestrutura para que o governo central possa realizar investimentos amparado pelo retorno futuro que a iniciativa vai provocar no PIB do país.

Roger disse, ainda, que as regras de Parceria Público-Privada muitas vezes não são simples, operacionais o que gera uma dificuldade de compreensão para políticos e servidores públicos. Nesse sentido, para que se chegue a bons projetos de PPPs é necessária a capacitação de todas as pessoas envolvidas no processo e a repetição de modelos que já deram certo em outras localidades. A própria CICA atua nesta esfera mantendo diálogo com o setor privado de diversos países para uma abordagem simples e compreensível das estruturas financeiras e operacionais envolvidas nas PPPs de infraestrutura.

FERNANDO LAGO COORDENADOR DA COMISSÃO DE INFRAESTRUTURA
DA FEDERAÇÃO INTERAMERICANA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

“A PPP É UMA FERRAMENTA É VERSÁTIL, E SUA APLICAÇÃO
EXITOSA DEPENDE DA IMAGINAÇÃO E INTELIGÊNCIA DOS ATORES
PÚBLICOS E PRIVADOS ENVOLVIDOS EM CADA PROJETO.”



O Coordenador da Comissão de Infraestrutura da FIIC, Fernando Lago, abordou as experiências recentes e perspectivas para as PPPs na América Latina. A região, por conta de seu rápido desenvolvimento nos últimos anos, tem grandes deficiências em infraestrutura, que requerem investimentos e as parcerias público-privado poderiam auxiliar o enfrentamento deste gargalo. No entanto, segundo Lago, a falta de um marco normativo completo, a escassa experiência de autoridades e empresas, problemas de financiamento e mercados financeiros pouco desenvolvidos são os principais entraves atualmente na região.

Durante sua palestra, Lago apresentou dados sobre PPPs e infraestrutura na América Latina. Em

2012, foram concluídos 268 projetos de PPP no mundo, o que corresponde a um total de US\$ 73 bilhões em investimentos. Metade de todos esses projetos estão na América Latina.

A Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe das Nações Unidas (Cepal) identifica a necessidade de investimentos em infraestrutura até 2020 na ordem de 6,2% do PIB cada ano. A média na última década, entretanto, foi de 2,7% do PIB. Em 2012, um bom ano do ponto de vista de investimentos em infraestrutura na América Latina, a região desembolsou o equivalente a 3,49% de seu PIB, de acordo com a Cepal.

A deficiência em infraestrutura nos países da região é fruto do crescimento rápido dos países nos últimos anos, somado a fatores como a melhora do nível de vida da população e a motorização das cidades. O panorama gera necessidades em infraestrutura que vão das telecomunicações ao lazer.

Para o palestrante, as PPPs são essenciais para aliviar a pobreza e promover o desenvolvimento dos países. “Um argumento essencial a favor das PPPs é que elas contribuem com a eficiência global de investimentos ao distribuir os riscos entre os atores, atribuindo-os às partes que melhor podem assumi-los”, afirmou Fernando Lago.

É possível traçar algumas pautas básicas para o êxito das PPPs na América Latina atualmente. Entre as principais necessidades estão a adoção de um marco legal adequado e a racionalização dos projetos, para que eles sejam rentáveis e tecnicamente adequados ao meio em que estão localizados.

Além disso, é necessário ampliar o uso das boas práticas entre todos os envolvidos nas PPPs. Isso passa pela capacidade da agência estatal que promove, analisa e licita as parcerias, pela seriedade e capacidade técnica e financeira do proponente e pela efetividade do ente regulador. “Com essas condições não é só é possível aplicar o esquema de PPPs aos mega-projetos nacionais. É útil aplicá-lo a projetos modulares, menores e com um prazo mais curto”, afirmou o coordenador da FIIC.

O uso de PPPs em projetos de tamanho médio ou pequenos também é benéfico, pois eles atraem investidores locais. Esses projetos possibilitam a concorrência de atores regionais, e geram empregos e o desenvolvimento das empresas da região

Existem ainda, as dificuldades financeiras, relacionadas tanto ao risco político quanto a formas de financiamento dos projetos. Fernando Lago defendeu que, por suas características, PPPs são bons investimentos. Isso porque, apesar de demandarem muito tempo para construção, esses projetos têm uma longa vida útil, e podem ser desfrutados por várias gerações.

As PPPs ainda possibilitam a retribuição aos investidores vinculada à economia real. São os casos, por exemplo, de reembolsos em megawatts ou mediante um pedágio. “Os esquemas de PPP deveriam tornar-se, em pouco tempo, no principal investimento dos

fundos de pensão e das companhias de seguros, pois eles querem segurança, e a longo prazo lhe interessam investimentos com resultados ligados à atividade real, para proteger seu capital da inflação”, afirmou o representante da FIIC.

Ao avaliar as condições financeiras para o custeio de obras de infraestrutura, ele ressaltou que apesar da crise financeira mundial os ativos financeiros vêm crescendo a um forte ritmo nos últimos anos e hoje seu estoque representa mais que o dobro do PIB mundial.

Além disso, há alguns exemplos de PPPs que obtiveram êxito. É o caso, da Linha 4 do metrô de São Paulo, que contou com investimentos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) na ordem de US\$ 240 milhões, e da planta de tratamento de efluentes de Atotonilco, no México. A última tem capacidade de atender a 12 milhões de habitantes, tratando 23 metros cúbicos de água por segundo.

Outros exemplos são a Rodovia Amazonas Norte, no Peru, com extensão de 955 quilômetros, e o Porto Maravilha, no Rio de Janeiro. O último tem um investimento previsto de US\$ 2,1 bilhões, a maior parte já financiada pela venda de Certificados de Potencial Adicional de Construção (Cepacs).

Também foram citados os hospitais de Toluca e Tlanepantla, no México, o Hospital do Subúrbio, em Salvador, hospitais em Ciudad Victoria, no México e o Complexo Prisional Ribeirão das Neves, em Minas Gerais. Além disso, já foram utilizados esquemas de PPPs para construir um banheiro público na Índia e uma planta de geração elétrica a partir do metano capturado no fundo de um lago em Ruanda.

Fernando Lago repassou os resultados de uma pesquisa realizada em 2014 com 23 conselheiros da FIIC, sobre experiências de PPP na América Latina. Participaram conselheiros de 11 países, entre eles sete com experiência em PPP, quatro sem nenhuma experiência e dois sem legislação específica sobre o assunto.

Todos os entrevistados concordam que existe uma deficiência em infraestrutura na América Latina, e 96% afirmaram que as PPPs podem contribuir para sanar esse problema. A pesquisa mostrou ainda que 68% dos consultados tiveram algum tipo de problema na obtenção de licenças e todos acreditam que seria útil a criação de um modelo de lei. Este modelo

poderia ser proposto pela CICA, pelas Nações Unidas ou por bancos multilaterais.

Foram registradas opiniões divergentes sobre a utilidade de uma lei específica para pequenos projetos de PPP, mas existe consenso sobre a necessidade de um ente administrador estatal especializado.

A necessidade de que os contratos prevejam mecanismos de renegociação a longo prazo foi quase um consenso entre os entrevistados. Os mecanismos de solução de divergências preferidos seriam mediação para 41% dos consultados, arbitragem para 34% dos entrevistados e arbitragem internacional para

13%. Nenhum consultado apontou que uma legislação estrangeira seria ideal nesse tipo de situação.

Sobre a participação de empresas estrangeiras nos projetos de PPPs, uma sensível maioria defendeu que deveria ser requisito a formação de joint ventures com empresas locais, em muitos casos, com participações mínimas reguladas. Só 29% das respostas defenderam que a participação local não deveria ser regulada. Ainda em relação à pesquisa, 61% dos consultados defendeu que os provedores locais devem ter algum mecanismo especial de preservação em casos de falência do concessionário.

PERGUNTAS

Na sessão de perguntas e respostas, Bruno Pereira foi questionado sobre como minimizar o desinteresse da iniciativa privada em investir recursos em PMIs, já que muitas vezes há a descontinuidade dos projetos pelo poder público. O palestrante afirmou que, no Brasil, teve um período muito intenso de uso dos PMIs. O mercado estava interessado, querendo gastar dinheiro, e agora estamos em um momento de “ressaca”, porque muitos projetos sequer chegaram ao período de consulta pública.

As lições aprendidas são que não há mais apetite do mercado para gastar dinheiro com PMIs mal elaborados. Para ele, as empresas estão mais críticas. Continuarão investindo, mas com uma análise mais criteriosa.

Já o Emre Aykar foi questionado sobre como funcionam, na Turquia, os órgãos de controle, e como eles atuam em relação às PPPs. Ele informou que na Turquia não existem órgãos reguladores específicos, e o governo deu essa responsabilidade ao Tesouro. Se houver problemas, eles são comunicados diretamente aos ministérios competentes, e o assunto é negociado.







MERCADO DE FINANCIAMENTO DE LONGO PRAZO E SUAS FONTES

O Brasil vive hoje um panorama híbrido, em que muitos investidores domésticos e internacionais dispõem de recursos e têm interesse em custear projetos de infraestrutura com bom retorno financeiro, ao mesmo tempo em que precisa reduzir a participação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e deslançar o mercado de capitais. Este panorama resume os debates travados sob o tema "Mercado de financiamento de longo prazo e suas fontes".

Representantes do setor privado, do sistema financeiro e do governo federal concordam que é preciso elaborar bons projetos e um sistema de garantias, de modo a permitir um financiamento mais pulverizado das iniciativas, com investidores fazendo aportes via debêntures de infraestrutura e o BNDES participando de forma complementar.

O secretário-executivo do Ministério do Planejamento, Dyogo Oliveira, apresentou dados sobre as restrições econômicas enfrentadas pelo Brasil hoje. Ele ressaltou que a alta dependência de financiamentos do BNDES representa um risco justamente por causa de momentos como esse: sem espaço no Orçamento para manter o mesmo ritmo de aportes ao banco de fomento, o governo indiretamente pode interromper o fluxo de obras ao fazer o ajuste das contas públicas. Por isso, destacou ele, é preciso que a venda de instrumentos de dívida corporativa como as debêntures de infraestrutura continuem ganhando corpo.

Oliveira listou ainda as PPPs que já estão em andamento e outras que o governo espera lançar em

breve. Foram citados projetos nas áreas de portos, aeroportos e rodovias.

O consultor Vincent Piron, diretor de Estratégia e Investimento da Vinci Concessions, falou sobre como se certificar que os empreendimentos vão ser atrativos a todos os atores de uma PPP. Segundo Piron, é necessário verificar ao mesmo tempo tanto a lucratividade quanto o interesse social envolvidos.

Piron afirmou que atualmente existem investidores dispostos a financiar as obras, mas é preciso melhorar os sistemas de garantias. "Uma das formas de conseguir esse dinheiro é fazer projetos bem preparados. Nesse sentido, uma das primeiras coisas é não sonhar em desenvolver algo enorme, mas abordar as necessidades das pessoas e como elas podem pagar", afirmou.

O último palestrante, Gaetan Quintard, chefe de Project Finance do BNP Paribas Brasil, fez um histórico do papel do BNDES nos projetos de infraestrutura nos últimos anos, levantando índices que demonstram a preponderância da instituição nos financiamentos. O panorama, entretanto, está mudando, o que exigirá uma maior sofisticação dos investidores e os obriga a buscar fontes complementares de financiamento.

Em sua palestra, Quintard também narrou as dificuldades encontradas por investidores estrangeiros em projetos de infraestrutura no Brasil quando as receitas são em reais, mas os custos para eles ocorrem em moeda estrangeira.

DYOGO OLIVEIRA SECRETÁRIO EXECUTIVO DO MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO

“TEMOS QUE DESENVOLVER NOVOS INSTRUMENTOS E MECANISMOS E UTILIZAR A CAPACIDADE DE MOBILIZAÇÃO DO BNDES PARA VIABILIZAR UMA PARTICIPAÇÃO MAIS FORTE DO SETOR PRIVADO NESSES PROJETOS”.

O posto de sétima maior economia do mundo, um mercado de consumo forte, crescente e em desenvolvimento, uma classe média que representa 60% de uma grande população de 200 milhões de habitantes e um PIB per capita de US\$ 11 mil colocam “o Brasil em uma posição intermediária e com boas possibilidades de crescimento” nos próximos anos. A avaliação é de Dyogo Oliveira, secretário-executivo do Ministério do Planejamento, que frisou as potencialidades da economia nacional em meio ao cenário recessivo previsto pelos economistas para este ano.

O país detém hoje a liderança mundial na produção de açúcar, café, suco de laranja e etanol. É o segundo maior exportador de milho, soja e derivados, o terceiro maior fabricante de aeronaves, o terceiro maior produtor. É o maior exportador de carne e o quinto maior exportador de algodão. Tem o quinto maior mercado de equipamentos médicos, é o maior exportador de frango, o terceiro maior no mercado de computadores, o quarto mercado em energia limpa e renovável e o quinto maior mercado do mundo em telefones celulares, automóveis e equipamentos de



televisão. O Brasil é ainda o quinto maior destino de investimentos estrangeiros globais.

Na visão do governo, o Brasil tem apresentado uma situação econômica sólida, baseada em um regime estabelecido há mais de 15 anos do chamado tripé da estabilidade macroeconômica: o regime de metas de inflação, uma taxa de câmbio flutuante e uma política fiscal que busca a estabilidade da dívida e a garantia da sua sustentabilidade ao longo do tempo. Ainda de acordo com o representante do Planejamento, o Brasil possui um mercado de crédito com grande potencial, que tem se expandido fortemente nos últimos anos.

Na avaliação de Oliveira, os níveis das reservas internacionais são bastante confortáveis e existe uma baixa vulnerabilidade externa. "O Brasil tem mostrado muita resiliência nos últimos dez anos, principalmente aos choques e às crises internacionais", disse.

O secretário reconheceu que o país atravessa um período de restrições que tem levado o governo a adotar medidas duras de contenção das despesas e elevação das receitas públicas, por meio do aumento de impostos.

Neste momento, segundo ele, se trabalha com uma redução de subsídios nas operações de crédito do BNDES, com a elevação da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) e alteração das metas fiscais.

"As medidas de redução de despesa somam R\$ 85 bilhões, e considerando o contingenciamento provisório, houve um aumento de receitas na ordem de R\$ 24 bilhões, entre as quais aumento do IPI sobre automóveis e sobre cosméticos, aumento do IOF e aumento do imposto sobre combustíveis", disse o secretário.

Em relação à evolução do resultado primário das contas do governo federal, Oliveira afirmou que desde 2008 houve uma tendência de redução do esforço fiscal do governo, que culminou com um resultado negativo equivalente a 0,6% do PIB no ano passado. Para este ano, o governo espera reverter esse resultado e produzir um superávit primário de 1,2% do Produto Interno Bruto - o que na prática implica uma reversão de 1,8% do PIB em termos de esforço das contas públicas.

O mercado de crédito registrou movimento crescente nos últimos anos, com o estoque de financiamentos passando de 30% do PIB em 2007 para aproximadamente 55% em 2015 - período em que

a economia nacional também apresentou expansão. Segundo o secretário, esse crescimento é observado principalmente em crédito direcionado ao consumo, e muito pouco foi destinado ao investimento e ao financiamento de longo prazo. O crédito imobiliário no Brasil passou de 1,5% do PIB para 8%.

Entre as principais fontes de financiamento do investimento no Brasil citadas pelo secretário-executivo do Planejamento estão as ofertas públicas de ação (IPOs), que em 2014 contabilizaram R\$15 bilhões, fundos de participação em equity com R\$ 1 bilhão e o lançamento de R\$ 3,6 bilhões em debêntures. Os certificados imobiliários somaram R\$ 2,2 bilhões, os fundos de investimento imobiliário R\$ 4,7 bilhões e lançamentos de FDCs em R\$ 1,8 bilhões.

Segundo Oliveira, esses valores são bastante reduzidos em relação ao tamanho do investimento. O mercado de capitais em 2014 representou R\$ 29 bilhões em fontes de financiamento de investimentos em longo prazo, um valor alto mas ainda bastante distante dos R\$ 188 bilhões emprestados pelo BNDES.

Para o secretário-executivo, isso mostra que o investimento no Brasil está muito dependente da participação do BNDES. Entretanto, o lançamento de debêntures de infraestrutura tem ganhado corpo, ainda em volumes não muito elevados, mas é um mercado que vem apresentando crescimento e um volume razoável para este título.

Um dos grandes problemas no mercado secundário brasileiro é a sua baixa liquidez. As debêntures de infraestrutura têm apresentado um desempenho um pouco maior, chegando a atingir no final de março 3,5% de liquidez - volume de negócios em relação ao estoque. A composição das debêntures de infraestrutura é feita a partir de projetos aprovados pelo governo como prioritários. Hoje existe um volume total de R\$172 bilhões em projetos aprovados, que pode se converter em emissões no futuro.

Segundo Oliveira, o Brasil tem tido um mercado de seguros forte e crescente, que em 2014 registrou um volume de ativos de mais de R\$600 bilhões, além de um mercado de seguro de saúde na ordem R\$90 bilhões. Isso é importante para a infraestrutura, já que um mercado de seguros grande teria potencial suficiente para aceitar os riscos envolvidos em projetos de infraestrutura.

EMPREENHIMENTOS

Sobre os projetos de infraestrutura, Oliveira destacou que hoje quatro rodovias estão com prazos de conclusão dos estudos até o final de junho e em breve será lançada uma nova chamada de propostas. Na área de estradas de ferro, a Ferrovia Norte-Sul está em fase de conclusão e as Ferrovias Oeste-Leste e Transnordestina, ainda em construção. A Ferrovia Transcontinental, que liga Lucas do Rio Verde (MT) a Campinorte (GO), está em processo de PMI.

Na área de aeroportos, o secretário afirmou que deverá ser aberta uma nova rodada de concessões incluindo pelo menos quatro novos aeroportos. Sobre portos, o governo aguarda decisão do TCU a respeito da rodada de arrendamento de terminais. Até o momento são 39 terminais aprovados, que representam R\$ 10 bilhões em investimentos.

Para Oliveira, os desafios da segunda rodada são a modelagem, com a segurança jurídica dos processos

de concessão, a solução de temas relativos ao processo em si e a escolha dos projetos.

Segundo o secretário, um dos grandes problemas hoje nos mercados financeiro e de capitais brasileiro é a dificuldade de adequação dos prazos dos instrumentos de captação com o período necessário para o financiamento de investimento de longo prazo. Ele defendeu que é preciso desenvolver novos instrumentos e utilizar a capacidade de mobilização do BNDES para viabilizar uma participação mais forte do setor privado nesses projetos. Outro ponto que também precisa ser melhorado para atrair a maior participação do financiamento privado é a segurança jurídica e institucional.

Para o secretário, o Brasil tem a oportunidade de usar experiências de outros países e cooperar com organismos internacionais para melhorar a capacidade em desenvolver projetos. "Há uma necessidade de desenvolvimento nessa área, muitas instituições não contam com equipes adequadas e isso afasta os investidores", ponderou.



VINCENT PIRON DIRETOR DE ESTRATÉGIA E INVESTIMENTO - VINCI CONCESSIONS



“ESTOU CONVENCIDO DE QUE TEMOS QUE DESENVOLVER UM NOVO SISTEMA DE CONCESSÕES, NOS AFASTAMOS DO MODELO TRADICIONAL”

É necessário desenvolver um novo sistema de concessões de modo a afastar o modelo tradicional e incluir um número maior de comerciais. Na avaliação de Vincent Piron, diretor de Estratégia e Investimento da Vinci Concessions, quando se diz que o Estado não tem dinheiro, o correto seria dizer que a organização da sociedade moderna leva o Estado a ter uma proteção social e não a fazer investimentos físicos. Trata-se de uma questão de alocação de recursos.

Na França, as últimas rodovias que foram construídas renderam milhões para o governo e se elas tivessem sido feitas através de PFIs [private finance initiatives], teriam custado milhões. Na Rússia, uma rodovia foi financiada em 100% com dinheiro local, os usuários eram da região, os impostos foram pagos pelos moradores e o investimento foi previsto levando em conta a capacidade de pagamento das pessoas, de acordo com as necessidades que elas tinham.

Antes de dizer que o parceiro privado vai financiar o empreendimento é preciso ter conhecimento de quem vai pagar, e se realmente é algo lucrativo para os investidores. Ele defendeu que em todas as abordagens de Parcerias Público-Privadas se pense em termos de serviços e não apenas em soluções físicas.

Existem duas formas para financiar os serviços: por meio da arrecadação de impostos, no qual posteriormente o dinheiro vai para o Estado para pagar as empreiteiras e a outra quando o cliente paga diretamente. Esse é um ponto que precisa ser muito bem observado antes de começar qualquer projeto, ressaltou Vincent Piron.

Hoje existem pessoas com muito dinheiro que, se tivessem garantias, poderiam investir. "Uma das formas de conseguir esse dinheiro é fazer projetos bem preparados. Nesse sentido, uma das primeiras coisas é não sonhar em desenvolver algo enorme, mas abordar as necessidades das pessoas e como elas podem pagar."

Outro ponto que precisa estar presente nas discussões entre governos e empresas privadas, para ele, é o fato de que as pessoas querem serviços, e não objetos físicos.

Para saber quais investimentos são lucrativos é preciso combinar o ponto de vista social, financeiro e também orçamentário. "Isso quase nunca é feito, muitas concessões simplesmente são feitas através de impostos, e às vezes se paga muito mais do que foi acordado inicialmente", finalizou.

GAETAN QUINTARD CHEFE DE PROJECT FINANCE DO BNP PARIBAS BRASIL

“NO MOMENTO ATUAL, OS INVESTIDORES VÃO TER QUE SE SOFISTICAR, PARA AVALIAR OS RISCOS E TRABALHAR COM OS BANCOS”



A importância do BNDES nos investimentos de infraestrutura foi um dos temas principais tratados por Gaetan Quintard, do BNP Paribas, em sua palestra. Ele destacou a grande atuação do banco em financiamentos até hoje, e traçou uma perspectiva para 2015 e 2016, frente ao anúncio de diminuição da participação do BNDES em projetos desse tipo.

Quintard citou um ranking divulgado pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (Anbima), que mostrou que em 2012 o BNDES financiou, no total, 76% dos projetos realizados. De acordo com ele, desde 2009 o banco foi totalmente preponderante em financiamentos.

Já os bancos comerciais participaram do mercado nos últimos anos com a concessão de empréstimos-ponte -linhas de curto prazo procuradas pelas companhias até a aquisição do investimento final. Em 2013, por exemplo, os bancos comerciais contribuíram com 51% dos financiamentos através de repasses, o que caracteriza uma atividade de risco.

O terceiro grupo de atores é o mercado de capitais. Segundo o palestrante, as debêntures de infraestrutura começaram a ser utilizadas mais fortemente a partir de 2012, apesar de em 2010 os títulos terem sido utilizados pelo Grupo Odebrecht. Em 2014, ainda de acordo com o ranking da Anbima, 30% dos projetos utilizaram debêntures de infraestrutura.

O panorama, entretanto, deverá mudar. Com o novo cenário de ajuste fiscal o BNDES financiará não mais do que metade dos custos do projeto, obrigando investidores a buscar fontes complementares.

Como forma estimular o uso de outras formas de financiamento, como a emissão de títulos corporativos no mercado, o governo vai restringir o uso da TJLP em empréstimos do BNDES, restringindo-a aos investidores que emitam debêntures de infraestrutura.

O mercado de capitais tem atualmente um grande potencial de complemento ao BNDES, mas ainda existem muitos desafios. Atualmente, o mercado de capitais ainda tem um papel marginal em projetos de

infraestrutura. Ele tem dúvidas ainda se a ferramenta pode atender, por exemplo, a projetos que exijam uma emissão acima de R\$ 1 bilhão.

Outro desafio, é convencer os investidores a migrarem de investimentos em títulos do Tesouro Nacional e aplicações bancárias, que têm alto retorno no curto prazo, para apostas em projetos de vulto em infraestrutura. Também seria interessante que os bancos captassem recursos no mercado de capitais para repassar aos projetos - mecanismo que o ministro do Planejamento, Nelson Barbosa, confirmou estar sob análise do governo.

Seria importante aumentar a participação dos fundos de pensão em projetos de infraestrutura, e trazer os investidores estrangeiros. "Entendemos que isso poderia aumentar de maneira muito grande o volume de recursos disponíveis para esses projetos", afirmou.

Em relação aos estrangeiros, o palestrante citou que uma dificuldade é o risco cambial. Isso porque investidores estrangeiros, em geral, têm como moeda dólar ou euro, e os projetos de infraestrutura, na maioria dos casos, têm receitas em reais. A solução seria garantir parte das receitas dos projetos em dólar.

Isso seria possível, por exemplo, em portos ou aeroportos. "Talvez haveria a possibilidade de criar uma receita em dólar para esses projetos, e portanto criar

uma dívida também em dólar e chamar investidores estrangeiros", disse.

O terceiro desafio envolve a atuação dos bancos comerciais, que disponibilizam empréstimos-ponte. Atualmente os bancos estão mais "tímidos", reduzindo o valor dos empréstimos às empresas.

Mas, mesmo que reduzida, a participação do BNDES nos projetos ainda será importante. Para ele, com esse movimento haverá um crescimento no mercado de capitais, possivelmente com o desenvolvimento de novos produtos financeiros.

No mercado de capitais, há uma incerteza maior em relação, por exemplo, ao financiamento do BNDES. Por conta da volatilidade, podem ocorrer variações entre a entrega de uma proposta em um leilão e a emissão de títulos pelas companhias.

Por conta dessa imprevisibilidade, para o palestrante, os investidores também terão que se sofisticar, para poder avaliar e trabalhar com esses riscos.

Por fim, o palestrante lembrou que existem outros bancos públicos que podem financiar projetos de infraestrutura, como a Caixa e o Banco do Brasil. Uma fonte adicional de recursos possível seriam bancos multilaterais, como o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e a IFC (Corporação Financeira Internacional), ligada ao Banco Mundial.

PERGUNTAS

A primeira pergunta foi feita por Luiz Fernando, da CBIC, que questionou os palestrantes sobre como atrair novos investidores e capital estrangeiro.

Dyogo Oliveira, destacou que o sistema financeiro brasileiro tem hoje R\$ 6 trilhões em ativos, montante que pode ser direcionado para investimentos. O problema, segundo ele, é que esse dinheiro está alocado em títulos de curto prazo, com muita liquidez e alta rentabilidade.

Oliveira afirmou que o país tem que continuar desenvolvendo as debêntures de infraestrutura e criar um novo instrumento, voltado à captação dos bancos. Com a possibilidade de obter recursos de funding a custos mais baixos, as instituições financeiras poderiam também emprestar cobrando menos juros.

Para ele, é preciso uma nova rodada de investimentos, voltada tanto para os investidores locais quanto para os estrangeiros. Em relação aos investidores locais, ele afirmou que seria interessante aumentar a participação dos fundos de pensão e das seguradoras, que costumam ter maior exposição a investimentos de longo prazo.

Já em relação aos investidores estrangeiros, o desafio é encontrar algum ganho de rentabilidade que justifique a saída dos títulos públicos para os títulos privados. "O investidor estrangeiro vai estar mais interessado em participar enquanto acionista do que propriamente enquanto dívida", afirmou.

Na opinião de Oliveira, ainda falta muita informação para os investidores estrangeiros. Ele anunciou



que o governo criará uma ferramenta de comunicação e relacionamento com esses atores, para facilitar no diálogo e compreensão dos projetos.

Em seguida, o secretário passou a falar sobre a questão do hedge, que em sua opinião é bastante difícil de resolver. De acordo com Oliveira, o Brasil tem atualmente um grande mercado de hedge, mas é difícil encontrar swaps com prazo superior a quatro ou cinco anos.

Ele comparou o tema, entretanto, ao dilema do ovo e da galinha: talvez essa ferramenta não esteja disponível porque não há uma demanda grande. Ele acredita que o mercado de hedge também vai se desenvolver na medida em que houver uma maior participação de investidores estrangeiros no mercado de financiamento de longo prazo.

Respondendo à mesma pergunta, Gaetan Quintard afirmou que, por conta da sua experiência no BNP Paribas, percebeu que os investidores estrangeiros têm algumas regras e metodologias, que quando não atendidas os levam a preferir investimentos na Europa ou Estados Unidos à América Latina.

Segundo o palestrante, os investidores estrangeiros preferem segurança na hora de investir, se possível repassando o risco a terceiros. Esse risco que desagrada os investidores, de acordo com Quintard, até hoje era mitigado pela presença do BNDES.

A segunda pergunta foi voltada ao Dyogo Oliveira, e questionava o porquê de a Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias (ABGF) ainda não ter decolado.

Oliveira afirmou que o governo está rediscutindo a ABGF no contexto de restrições fiscais. “No momento nós ainda não estamos completamente decididos, mas é evidente que há uma dificuldade para criar o fundo garantidor, que seria responsável pela cobertura dos riscos não gerenciáveis e não seguráveis”, disse.

Segundo ele, esse é um tema que se tornará evidente conforme houver uma participação maior do mercado de capitais em projetos de infraestrutura. Isso porque o investidor financeiro normalmente não aceita riscos ligados à construção, sobrecustos e engenharia, e procurará formas de mitigação.

BUSINESS OPPORTUN MEETING WITH THE V



...ITIES IN INFRASTRUCTUR
WORLD

GARANTIAS EM PROJETOS DE INFRAESTRUTURA



Para que as Parcerias Público Privadas se tornem uma realidade em todo o Brasil com baixo risco e alto retorno econômico e social, é necessário que empresas e governo observem as melhores práticas realizadas internacionalmente, criem garantias confiáveis e realizem estudos que reduzam o risco ao mínimo necessário.

Essas foram algumas das conclusões apresentadas no penúltimo painel do Encontro Internacional de Infraestrutura e PPPs, do qual participaram o presidente do grupo Ponte di Ferro, Carlos Zveibil, do sócio-diretor da Frilet Société d'Avocats, Marc Frilet e da representante da Agência de Desenvolvimento do Estado da Bahia (Desenbahia), Adelaide Motta de Lima.

Usando experiências pessoais como exemplo, suas apresenta es mostraram na prática como a existência de garantias são fundamentais para que uma PPP saia do papel de maneira correta.

Falando do ponto de vista do empresariado, Zveibil afirmou que dentre os entraves encontrados estão a demora na aprova o de financiamentos pelo BNDES e a dificuldade em acionar os bancos privados ou

encontrar sócios estrangeiros que compreendam a realidade brasileira.

Já Marc Frilet, falando sob a  tica do investidor internacional, ressaltou que o Brasil precisa observar as experiências estrangeiras bem sucedidas e replic las internamente, porque o investimento estrangeiro analisar  as melhores condi es para investir e se elas não estiverem no Brasil, os recursos irão para outro lugar.

Por fim, a representante da Agência de Desenvolvimento do Estado da Bahia (Desenbahia), Adelaide Motta de Lima, apresentou o panorama dos contratos de PPP, falando pelo poder público. Ela narrou as dificuldades em operar o Fundo Garantidor Baiano de Parcerias (FGBP), criado em 2012 no Estado.

Segundo ela, por conta do curto período de funcionamento do fundo, foram encontradas dificuldades básicas, como abrir um CNPJ, criar mecanismos de recomposi o e cuidar da contabilidade.

Confira, a seguir, como foi a palestra de cada um deles.

MARC FRILET SÓCIO-DIRETOR DO ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA FRILTE-SOCIÉTÉ D'AVOCATS

"É SIMPLES ASSIM. A GENTE ESCOLHE OS PROJETOS QUE OFERECEM AS MELHORES CONDIÇÕES PARA A SUA REALIZAÇÃO. É ASSIM QUE VOCÊ ATRAI UM INVESTIDOR INTERNACIONAL: O MELHOR SISTEMA É O MELHOR PAÍS PARA EU INVESTIR"

Para atrair mais investimentos estrangeiros para Parcerias Público-Privadas (PPPs) no setor de infraestrutura, ambos governo e empresas precisam observar e repetir internamente as melhores práticas do mercado internacional em relação ao aumento das garantias e a redução dos riscos.

Esse foi principal conselho dado por Marc Frilet, da Frilet Societé d'Avocats. Ele apresentou sua visão a partir de uma experiência de 30 anos, durante os quais atuou em 50 grandes projetos, num total de aproximadamente 50 bilhões de euros em investimentos.

Com base em tal experiência, ele reforçou a visão de que o investidor internacional procura alocar seus recursos em países onde o risco seja baixo e as garantias sejam reais, institucionalizadas e organizadas.

"É simples assim. A gente escolhe os projetos que oferecem as melhores condições para a sua realização. É assim que você atrai um investidor internacional: o melhor sistema é o melhor país para eu investir", afirmou.

Segundo Marc, o sistema é melhor quanto maiores forem as garantias concedidas aos investidores. "A garantia sempre será o motivador para o desenvolvimento econômico das concessões e projetos de PPP. É assim há muitos séculos. As ferrovias nos Estados Unidos e no Canadá não teriam sido desenvolvidas como foram, sem garantias, por exemplo", assinalou.

Precisa-se, por exemplo, calcular todos os tipos possíveis de retorno financeiro dos investimentos, de modo a atrair o capital, unindo essa avaliação à viabilidade econômica do projeto em si, o que atrai maior interesse de participação nos empreendimentos. Dotar os projetos de garantias realistas e compreensíveis também evita prejuízos gravíssimos à sociedade.

"As garantias são muito criticadas, já que podem ser muito favoráveis ao setor privado e acabam gerando problemas de financiamento público", disse o especialista, que enfatizou o fato de que, em alguns casos, existem cidades inteiras que foram à falência quando um país favoreceu demasiadamente o setor



privado, colocando o interesse público em segundo plano. “Garantias não são questões muito simples.”

Tal complexidade, segundo Marc, pode ser reduzida a partir de leis que protejam ambos os lados e a realização de muitos estudos que foquem na constatação da viabilidade das obras.

“Nos últimos 50 anos, muitas legislações foram elaboradas para melhor garantir o investimento es-

trangeiro. Leis de proteção, leis de investimentos, tratados, acordo bilaterais e multilaterais”. Segundo ele, mais de 300 acordos bilaterais foram firmados para garantir um certo nível de garantia.

Tais leis serão objeto de análise detalhada e aprofundada por investidores internacionais antes de fazer um aporte em um projeto ou disputar uma licitação. O país que vai receber o dinheiro precisa estar preparado para dar essas informações.

ESTUDOS PRÉVIOS

A melhor forma de se avaliar a viabilidade econômica e mesmo social de empreendimentos é a elaboração de estudos prévios, antes mesmo de licitar os projetos. A ausência de bons estudos, por outro lado, aumenta os riscos de desequilíbrio financeiro durante a vigência do contrato e isso pode prejudicar tanto a empresa envolvida quanto os cofres públicos. Frilet citou dois exemplos.

O primeiro ocorreu na Índia, na construção de uma usina. Os estudos foram feitos sem observação de regras locais e isso acarretou a contratação de profissionais mal capacitados para o desempenho das tarefas previstas contratualmente. O custo de treinar os trabalhadores sobre normas locais ficou para os gerentes da PPP.

O outro caso aconteceu na construção de uma rodovia ligando uma cidade chinesa a um aeroporto. A falta de estudos sobre o impacto do empreendimento e a demanda potencial dos usuários sobre o uso da estrada impediu que os envolvidos antecipssem o crescimento real de 50% no tráfego. Como não havia garantia envolvida para esse tipo de contingência, uma vez que não constava em contrato, o Estado teve que fazer um novo aporte literalmente pela falta de planejamento prévio.

“Então, é bem difícil para qualquer governo tomar boas decisões sobre garantias”, disse. “Mas uma coisa é certa, a melhor definição de PPP é: Preparação, preparação e preparação. Isso é realmente a questão mais importante das PPPs. A maioria delas está mal preparada.”

REFERÊNCIAS E OBJETIVOS

Uma vez que os estudos prévios são necessários para avaliar corretamente os custos envolvidos nos projetos e evitar prejuízos ao longo da PPP, mas também são levantamentos complexos, uma solução seria o uso de boas referências, como as melhores práticas já em uso no mercado internacional.

De início, já é preciso deixar claro, por exemplo, quem serão os responsáveis pelos estudos, que tipo de capacidade técnica esses profissionais precisam ter e o escopo do levantamento. Segundo Marc, a padronização de estudos e a forma como são elaborados representam quesitos fundamentais para a diminuição e eliminação de riscos.

“Estudos podem analisar as verdadeiras necessidades da população e relacionar isso com os interes-

ses políticos para a construção de uma rodovia, por exemplo”, afirmou.

A elaboração dos estudos prévios serve, ainda, para verificar se o Estado tem capacidade de pagar pelo empreendimento, além de avaliar o impacto social e sócio-econômico dos empreendimentos, por meio de projeções e estimativas realistas sobre o comportamento futuro dos usuários do equipamento, seja uma estrada ou um aeroporto.

Para se ter uma ideia da importância destes aspectos, um estudo realizado para entender por que as pontes em Paris, construídas no século 18, eram tão mais caras que construções atuais chegou à conclusão de que se deviam a caprichos da realeza. Ou seja, não havia estudos sobre a demanda de usuários

ou sobre o impacto sócio-econômico que elas causariam, se contribuiriam para o crescimento da economia ou apenas serviriam de adereço do rio Sena.

Em outras palavras, a falta de planejamento comprova como questões muitas vezes não imaginadas podem afetar preços e os prazos de obras.

"Precisa-se fazer uma análise sensível, que leve em conta todos os pontos envolvidos. Responder questões sobre como construir uma ponte e se, em menos de 20 anos, há retorno desse investimento. Analisar

quais tecnologias podem ser usadas, qual a infraestrutura que vai concorrer com aquilo, ou o tanto de tráfego e quais serão as consequências após a inauguração. Tudo isso é importante na tomada de decisões de fazer aquele projeto ou não", apontou.

O perfil da equipe é importante durante e a realização dos estudos. "Precisa ter profissionais locais e internacionais, além de especialistas que consigam entender o projeto no dia-a-dia, para que você tenha a chance de ter um ótimo estudo", disse.

GARANTIAS CONTRATUAIS

Uma outra questão que Marc disse ter aprendido após anos de experiência é ter bem clara a existência e como se dá o funcionamento das chamadas garantias contratuais.

"Essas garantias são um motivador essencial para permitir que o investidor internacional venha investir no Brasil. Muito mais do que outras garantias, as garantias contratuais são fundamentais", disse. "O que eu quero dizer com isso? Que durante as negociações contratuais do contrato, vocês deveriam avaliar quais os riscos que provavelmente irão se concretizar, e que não podem ocorrer, e inclui-los nas negociações contratuais para ter um arcabouço perfeito para evitar tais riscos, reduzir-los ou compartilhá-los."

Questões como essas, de riscos existentes e que devem obrigatoriamente ser endereçados, equivalem ao licenciamento ambiental, regras de uso do solo e eventuais impostos e taxas que possam ser eventualmente impostas ao longo da vigência do contrato.

"É importante que, num processo de PPP, seja realizada uma análise fiscal, de impostos, para que você saiba se não está se arriscando demais e preveja limites no contrato", argumentou Marc Frilet. "Você tem que determinar tudo para saber como vai providenciar a compensação financeira e assim reduzir os riscos. Nós também temos mecanismo de como evitar os riscos. Essas são questões primordiais para a avaliação do risco real, num projeto real."

PASSO SEGUINTE

Ultrapassadas a etapa inicial dos estudos prévios, a medição correta dos riscos envolvidos e a inclusão de garantias, é preciso verificar a previsão, nos contratos, sobre quem pode ser responsabilizado no caso de descumprimento das garantias.

"Precisamos analisar como as pessoas encarregadas por isso se comportam, que tipo de padrões, qual a matriz de risco que eles usam e já usaram em ocasiões semelhantes", recomendou Frilet, frisando que é necessário explicitar quem responde pelo problema. "É muito importante você fazer isso para que o seu projeto tenha uma chance de ter essas garantias. Com base nesses pontos, você vai ver se o seu projeto tem uma chance de atender as garantias."

Investidores e suas equipes de advogados avaliam os projetos segundo esses critérios o que pode levar à

conclusão a favor ou contra a disputa de um determinado contrato. Se um projeto não despertar interesse no setor privado, é recomendável que o setor público busque alternativas.

"Se não tiver uma chance, não sofra por isso. Revise tudo, volte para o começo, escolha outro projeto. A partir disso, o que estamos propondo é melhorar as garantias, para diminuir o número de riscos", afirmou. "Para escolher bem os projetos, estabelecemos padrões de qualidade. Temos que ter uma preparação financeira. e isso é importantíssimo em qualquer lugar."

Frilet observou, ainda, que o mais indicado é elaborar uma matriz de risco com critérios, padrão e instrumentos que possibilitem a prestação excelente de serviços.

CARLOS ZVEIBIL PRESIDENTE DO GRUPO PONTE DI FERRO

“O EMPRESÁRIO DA CONSTRUÇÃO CIVIL VIVE EM CRISE HOJE, E TEM DIFICULDADES PARA PARTICIPAR DE UMA PPP, DO UM ALUGUEL DE ATIVO OU DE UMA CONCESSÃO”

Com exemplos práticos e problemas reais enfrentados por ele, o presidente do Grupo Ponte di Ferro, Carlos Zveibil, disse que, quem se aventura na área de PPPs, encontra entraves que vão desde a demora na aprovação do financiamento pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), até as dificuldades em encontrar sócios estrangeiros.

Conseguir disputar efetivamente as licitações também pode ser difícil para as empresas médias, já que, muitas vezes, o tamanho dos lotes apresentados pelo poder público possibilita a participação de somente companhias de grande porte.



ENTRAVES

No Brasil, financiamento de obras de grande porte de infraestrutura, envolvendo projetos complexos e de longa duração, sempre esteve muito dependente dos recursos do BNDES. Isso representa um entrave que precisa ser administrado e, muitas vezes, envolve a negociação conjunta sobre garantias de modo que empresas menores possam atuar no setor e disputar contratos.

Alguns empreendimentos nos quais a Ponte di Ferro participou ilustram bem a questão. Os projetos vão desde a construção de um terminal

rodoviário até o desenvolvimento de um projeto de garagens subterrâneas em São Paulo (SP).

O primeiro exemplo ilustra as dificuldades em se obter garantias de maior liquidez. Durante a execução de um projeto para a reforma de três rodovias e a construção de mais um terminal na capital paulista. O BNDES financiou R\$ 15 milhões do contrato, mas foi preciso dar como garantia uma fazenda cujo valor de mercado atingia R\$ 20 milhões.

O pequeno número de projetos e as dificuldades para participação de empresas menores no

mercado de contratações do poder público criaram ainda mais dificuldades para o setor em relação ao que se vivia até poucos anos atrás. A participação da empresa na parceria para o sistema de esgoto de Araçatuba, no interior paulista, por exemplo, tal-

vez não obtivesse o aval do BNDES para o projeto de US\$ 15 milhões.

“Hoje, somos empreiteiros e estamos muito pior em quantidade de balanço. Tenho muito pouco para apresentar e ter um bom rating”, afirmou Zveitel.

RISCOS

A experiência da Ponte di Ferro comprova a necessidade de um bom planejamento e agilidade quando se pretende atuar em parceria com o poder público diante das regras em vigor no Brasil.

No caso de um projeto com a cidade de Jaú, no interior de São Paulo, a companhia recorreu a um empréstimo internacional e obteve o financiamento equivalente a R\$ 12 milhões. O empreendimento, no entanto, teve que ser interrompido, deixando para a empresa os custos envolvidos na variação cambial. “Pegamos o dinheiro e, em cinco anos, eu devia R\$ 24 milhões, por causa da insegurança cambial”, contou Zveibel.

Outro risco possível diz respeito aos projetos em si. A companhia participou da construção de uma garagem subterrânea em São Paulo com mil vagas, dessa vez com recursos próprios. A opção por capital da própria empresa se deu pelo fato de existir um grande risco de construção relacionado à obra, e não existir, à época, seguros adequados a um empreendimento dessa magnitude.

Atualmente a companhia está envolvida em projetos de saneamento, nos quais o pagamento dos custos privados é feito pelo usuário final do serviço: cidadãos e empresas instaladas no município. Mas antes de chegar ao ponto em que a operação custeia o projeto, é preciso ultrapassar uma outra barreira, frequente quando se trata de PPPs.

Os estudos feitos pela Caixa e pelo BNDES, para embasar os futuros financiamentos, levam em torno de oito meses. “Nesse cenário, quem é o prefeito ou gestor público que vai esperar oito meses para que a empresa comece uma obra que ele licitou ontem? Ele quer que a gente comece agora”, afirmou.

Para solução do impasse é preciso recorrer a bancos comerciais até a liberação do financiamento final pelas instituições de fomento. Entretanto, os empréstimos comerciais exigem taxas altíssimas e proibitivas de juros, além de demandar a apresentação de garantias reais. “Eu sou uma empresa média, que tem restrições de garantia real”, avaliou o empresário.

TAMANHO

Algumas dificuldades enfrentadas pelas empresas menores podem ser sanadas com a busca por sócios, de preferência estrangeiros. Uma outra alternativa, que solucionaria a dependência do crédito público direcionado dos bancos de fomento, como a Caixa e o BNDES, seria a emissão de papéis de dívida corporativa chamados debêntures de infraestrutura - instrumentos que têm parte da remuneração ao investidor vinculada a receitas obtidas com a PPP.

O aumento da competição e a ampliação no número de empresas envolvidas nas licitações também poderia ser incentivado pelo poder público,

mediante a redução no tamanho dos lotes oferecidos por leilão.

Atualmente, o desenho das licitações não permite a participação de companhias de tamanho médio. “Por que apenas as empresas grandes devem receber financiamento? Somos, segundo consta, 96 mil construtoras no país. Por que só dez ou doze devem ter a atenção dos órgãos financiadores?”, questionou Zveibel.

Para possibilitar a participação de mais empresas, o empresário destacou a importância dos fundos de investimentos e da formação de consórcios. “As PPPs não rodam porque a situação microeconômica não permite”, concluiu.

ADELAIDE MOTTA DE LIMA SUPERINTENDENTE DE ESTRUTURAÇÃO DE PROJETOS DA AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DA BAHIA (DESENBÁHIA)

“TUDO É MUITO DIFÍCIL, PORQUE NÓS NÃO TEMOS ONDE NOS ESPELHAR”.



A representante da Agência de Desenvolvimento do Estado da Bahia (Desenbahia) apresentou um panorama dos contratos de PPP locais, do ponto de vista do poder público. Adelaide Motta de Lima narrou as dificuldades em criar o Fundo Garantidor Baiano de Parcerias (FGBP), que pode ser acionado em caso de não pagamento pelo ente público, e como o instrumento auxilia o desenvolvimento de projetos.

As dificuldades enfrentadas começam nas questões mais básicas, como abertura de um CNPJ para o fundo e como seria feita sua administração contábil. Muitos dos obstáculos são superados de forma concomitante ao funcionamento do mecanismo.

“O Fundo tem dado muito trabalho porque nós não temos onde nos espelhar. Ele já funciona, já honramos garantias”, afirmou. “Tudo isso é uma construção. Nós não temos para quem perguntar, e temos que sair desbravando o terreno.”

A Bahia possui atualmente seis contratos de PPPs assinados, e o trabalho da Desenbahia se concentra no estádio Arena Fonte Nova, no Hospital do Subúrbio, em Salvador, e no sistema metroviário de Salvador e Lauro de Freitas.

Já a PPP voltada para a construção de um emissário submarino, contratada pela Empresa Baiana de Saneamento, não tem participação da Desenbahia e prevê como garantia os recebíveis da empresa concessionária.

O modelo institucional da Desenbahia permite que ela realize pagamentos, ao mesmo tempo em que evita problemas como, eventualmente, que uma garantia dada pela agência se converta em precatórios - que levam mais tempo para serem honrados pelo poder público.

Empresa de economia mista, a Desenbahia teve o seu mecanismo de funding definido pela Lei 11.477, de 2009. A norma autorizou a originalmente a transferência de 12% dos recursos do Fundo de Participação dos Estados (FPE) para a agência.

Uma parte desse dinheiro vai para o Banco do Brasil, em uma conta da Desenbahia, que destaca quanto será revertido para cada projeto de PPP. “Esse mecanismo de pagamento é tão importante que se constitui como uma peça fundamental para dar suporte a todo o project finance desses projetos”, afirmou Adelaide.

Três anos depois da definição do repasse para a agência, uma nova lei elevou o percentual de transferência para 18% do FPE, embora isso não tenha sido aplicado na prática ainda. A injeção de 12% do fundo de participação estadual, tem sido suficiente. Em abril de 2015, por exemplo, atingiu R\$ 51 milhões.

FUNDO

O FGBP foi criado com uma previsão de até R\$ 750 milhões, com uma exigência de um saldo mínimo de R\$ 250 milhões. O fundo foi criado em 2012, pela lei nº 12.610. No final daquele ano, entretanto, percebeu-se que a norma original não havia previsto uma forma de recomposição do fundo, então em 2013 a Lei 12.912 permitiu um aporte de até 5% do FPE para outro fundo, o Fundese, que também é administrado pela Desenbahia.

Desta forma, quando necessário, o Fundese recompõe o fundo garantidor. Já o Fundese é recomposto pelo FPE.

“O FGBP tem como competência prestar garantias às obrigações assumidas por qualquer um dos entes da administração direta e indireta da Bahia no âmbito de contratos de parcerias público-privadas se previsto em projeto previamente aprovado pelo conselho gestor de PPP”, definiu.

As empresas privadas podem acionar o fundo 15 dias depois do vencimento de papéis, quando houver parcelas não pagas pelo poder público.

“Se o parceiro público aceitou, mas não pagou, o parceiro privado pode procurar a Desenbahia e cobrar o fundo garantidor”, afirmou.

PERGUNTAS

Questionada sobre a atuação do Tribunal de Contas do Estado em relação à Desenbahia, Adelaide Motta de Lima, afirmou que passa metade de seu tempo respondendo ao órgão de controle. “Fazer coisas diferentes dá muito trabalho, porque tem que inventar e depois explicar muitas vezes”, disse.

Em seguida Marc Frilet destacou que, no caso da Bahia, os envolvidos conseguiram agir com muita criatividade, e por isso é tão importante dividir experiências. Já em relação à estruturação de projetos, o advogado destacou que é importante que as partes envolvidas saibam qual é o cenário econômico e financeiro. Dessa forma, o importante que o projeto tenha recursos e o setor privado tenha a capacidade clara de gerar lucros. “A partir daí é possível que nós comecemos a estruturar a parte financeira de forma aceitável”, disse.

Já o empresário Carlos Zveibil foi questionado sobre formas de estruturar o project finance e em relação aos conselhos que daria às pequenas e médias empresas que querem participar do mercado de PPPs. Para ele, o ideal na fase de estruturação seria a elaboração de um projeto no qual as garantias de pagamento sejam tão firmes que ninguém teria medo de investir. Ele destacou que o cenário ideal envolve garantias que não passam pela conta da concessionária, sendo pagas pelos usuários. Como é o caso, por exemplo, dos pedágios.

Sobre a maior participação de médias e pequenas empresas em parcerias público-privadas, Zveibil destacou que em São Paulo, diversas companhias se reuniram em consórcios, e hoje as estradas construídas por esses grupos são as melhores do Brasil. Ele defendeu que esse modelo de atuação conjunta em novos projetos para setores mais diversos como estradas, aeroportos e saneamento. Para ele, é preciso que as empresas se vejam como sócias, e não como donas do projeto.

Zveibil também salientou a importância da CBIC nesse processo, desenvolvendo seminários, trocando experiências e entregando sugestões aos entes públicos. “Podemos ser elementos multiplicadores em experiência e em conhecimento, e a CBIC tem feito isso”, afirmou.

A última pergunta foi destinada a Adelaide, e questionava a palestrante sobre o mecanismo de resolução de controvérsias caso haja rejeição motivada do pagamento da fatura emitida pela agência. A representante da Bahia afirmou que isso não aconteceu ainda. A discussão, neste ponto, se daria no âmbito do contrato de PPP. Os contratos de PPPs firmadas no Estado estabelecem como mecanismos de resolução de disputas tanto a arbitragem quanto a mediação.

International Infrastructure

BUSINESS OPPORTUNITIES
MEETING WITH THE WORLD



International Meeting

Industry

Opportunities in
World

**OPORTUNIDADES EM PPP -
APRESENTAÇÃO DE PROJETOS E
OPORTUNIDADES PARA INVESTIR**



Entre as lições transmitidas pelos diversos palestrantes do Encontro Internacional de Infraestrutura e PPPs, nenhuma foi aplicada tão rapidamente na prática quanto a disseminação de experiências. O último painel do evento tratou justamente de casos concretos de parcerias público-privadas em andamento. Profissionais de quatro unidades federativas expuseram projetos de educação, pátios veiculares, iluminação e construção de um centro administrativo.

Os palestrantes relataram problemas enfrentados, por exemplo, com tribunais de contas e com o Ministério Público, ou decorrentes de baixos orçamentos e restrições legais. Foram apresentadas as soluções encontradas para essas questões, que passaram por maior diálogo a alterações de itens do projeto original.

O primeiro palestrante, André Gomyde, presidente da Companhia de Desenvolvimento de Vitória (CDV), expôs o projeto de PPP envolvendo a iluminação pública da capital do Estado. O projeto exige investimento de R\$ 80 milhões a R\$ 100 milhões, dos quais R\$ 20 milhões serão bancados pela prefeitura.

A PPP foi questionada pelo Tribunal de Contas do Estado e pelo Ministério Público, que interrogam a companhia sobre a necessidade de passar a iluminação pública para a iniciativa privada. A solução encontrada foi prever, no projeto, a implementação de lâmpadas LED e internet sem fio em toda a cidade.

Do Paraná, Elton Augusto dos Anjos apresentou um projeto envolvendo pátios veiculares. O empreendimento repassaria para a iniciativa privada a admi-

nistração desses espaços, tendo como contrapartida o pagamento de diárias e de taxas de remoção.

A expectativa do governo é que a parceria gere uma economia de R\$ 7 milhões por mês para o Estado. A concessão envolve 542 pátios, nas mais diversas cidades paranaenses.

Em seguida foi apresentado um projeto de PPP na área de educação, que está sendo elaborado em Uberaba (MG). O Secretário Municipal de Projetos e Captação de Recursos do município, Glauber Faquinesi Fernandes, espera que o projeto seja disponibilizado para consulta pública até junho, e comece a funcionar efetivamente no primeiro semestre de 2016.

Fernandes narrou que a ideia de fazer a PPP surgiu após reuniões com representantes da área de educação da prefeitura, que afirmavam ter pouco tempo para definir o que seria tratado em sala de aula e na elaboração do material pedagógico.

A última palestrante, Viviane Bezerra, Superintendente de PPPs do Piauí, apresentou um projeto em curso para construção de um novo Centro Administrativo, que reunirá diversos órgãos da administração estadual. A expectativa é que, com a alteração de sede, seja possível economizar e atender um número maior de usuários.

Ela narrou um ponto importante para a elaboração do projeto: entre 2008 e 2015, foram editadas normas que regulamentaram procedimentos relacionados a PPPs, como o fundo gestor do Estado e o procedimento para entrega de Procedimentos de Manifestação de Interesse (PMIs).

ANDRÉ GOMYDE PRESIDENTE DA COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO DE VITÓRIA (ES)

“NÃO ESTAMOS APENAS PASSANDO OS ATIVOS DE ILUMINAÇÃO PÚBLICA, ESTAMOS CRIANDO VALOR PARA A CIDADE”

Na primeira palestra do painel, o representante de Vitória (ES) expôs o projeto de alteração na iluminação pública do município, que será feita por meio de uma Parceria Público-Privada (PPP). De acordo com André Gomyde, presidente da Companhia de Desenvolvimento de Vitória (CDV), a ideia é tornar Vitória uma “cidade inteligente”, com iluminação de LED e internet Wi-fi.

O projeto ainda está na fase de elaboração de estudos pelas companhias interessadas, mas a ideia da CDV é que a PPP possa ter início em fevereiro de 2016. A proposta de fazer melhorias no sistema de iluminação surgiu após o Tribunal de Contas do Estado e o Ministério Público questionarem a necessidade de envolver a iniciativa privada nas mudanças.

O cenário legal também mudou em janeiro de 2015, com a entrada em vigor da Resolução 414 da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), que transfere a responsabilidade pela gestão dos ativos de iluminação pública das empresas concessionárias para os municípios.

A alteração esbarrou na falta de recursos dos municípios, e, não só em Vitória, foi necessário tomar atitudes para solucionar a questão. Na capital capixaba,



a ideia foi estruturar uma PPP, que após o chamamento público contou com 11 interessados em realizar o plano de estudo.

A CDV estima que o contrato de PPP dure entre 25 e 30 anos, e exija um investimento entre R\$ 80 milhões e R\$ 100 milhões. Do total, a prefeitura fará um aporte de R\$ 20 milhões, originário da Contribuição para Custeio dos Serviços de Iluminação Pública (Cosip). A taxa municipal rende R\$ 18 milhões por ano à cidade de Vitória, mas os recursos só podem ser utilizados na iluminação pública.

A companhia enfrentou diversas adversidades após a divulgação do chamamento público. Tanto o Tribunal de Contas do Estado quanto o Ministério

Público questionaram a necessidade de envolver a iniciativa privada na iluminação pública do município.

“Fiz uma reunião de quase três horas com a área técnica do tribunal de contas, apresentando para eles como era feita a PPP e a transparência desse processo”, relatou André Gomyde.

Além disso, foi questionado o fato de a prefeitura já ter um contrato de iluminação pública vigente, que se encerra em menos de dois anos. Em resposta, o governo informou que o contrato atual estará quase finalizado quando a PPP estiver em funcionamento.

Pelo fato de a CDV também cuidar de toda a parte de ciência e da tecnologia de Vitória, a solução encontrada pela companhia para melhorar o projeto de PPP foi prever ferramentas que gerassem economia de energia e deixassem Vitória mais perto de ser uma “cidade inteligente”.

Desta forma, o projeto passou a prever a implementação de lâmpadas de LED e Wi-fi com internet

de alta velocidade. “Isso se tornou um diferencial que justifica para o tribunal de contas que vale a pena fazer a PPP. Não estamos apenas passando os ativos de iluminação pública, estamos criando valor para a cidade”, afirmou o presidente da CDV.

As lâmpadas de LED têm uma vida útil maior do que as tradicionais, além de consumirem menos energia. A substituição trará maior segurança, e poderá diminuir inclusive os acidentes de trânsito, na avaliação da prefeitura.

Atualmente, a PPP passa pela fase de elaboração dos estudos por empresas interessadas. Os documentos deverão ser entregues até 8 de junho, e até 15 de agosto o edital deve estar pronto. A etapa de audiências públicas deverá ser finalizada, então, até o dia 30 de setembro, e o edital definitivo deverá ser lançado até 5 de outubro.

Se tudo correr dentro do previsto, o contrato seria assinado por volta de 30 de janeiro de 2016, e a PPP começaria a funcionar no mês seguinte.



ELTON AUGUSTO DOS ANJOS COORDENADOR DE PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS DO PARANÁ

"NO SEGUNDO ANO DE RECEITA O PARCEIRO JÁ DEVE TER UM RETORNO DE R\$79 MILHÕES, E CHEGAR A R\$ 179 MILHÕES NO FINAL DO ÚLTIMO ANO DE CONTRATO"

Coordenador de Parcerias Público-Privadas no Paraná, Elton Augusto dos Anjos apresentou o projeto para PPP em pátios veiculares, uma iniciativa que pode gerar uma economia de R\$ 7 milhões por mês para o Estado.

Hoje são 542 pátios localizados nas cidades paranaenses, que contam cerca de 53 mil carros e uma taxa de apreensão mensal de 12 mil automóveis. Com a PPP, o objetivo é transferir por 25 anos a administração desses espaços para o setor privado, que terá como contrapartida os pagamentos das diárias e de remoção. "No segundo ano de receita o parceiro já deve ter um retorno de R\$79 milhões e chegar a R\$179 milhões no final do último ano de contrato", disse Elton Augusto dos Anjos.

Além do gasto com a manutenção dos pátios, o governo do Paraná identificou dificuldades em leiloar os veículos, porque a maioria deles estava depreciada e seu preço de venda não pagar as dívidas do proprietário. Outro problema foi a necessidade de manter funcionários públicos como policiais e agentes do Departamento de Estradas de Rodagem fisicamente presentes nos pátios.

"É uma estrutura que onera muito o estado", ponderou.

Os pátios estão localizados em áreas do Estado. Para suprir a demanda diante do número de carros



recolhidos, entretanto, é preciso também alugar terrenos, um outro fator que eleva as despesas públicas.

Depois de um levantamento sobre o assunto, realizado pela Fundação Instituto de Pesquisa Econômicas, e um estudo da KPMG, no qual a consultoria validou se as premissas seguiam a lógica de mercado, a Secretaria de Administração do Paraná encomendou o projeto. Inicialmente seria uma parceria público-privada, mas mudou para concessão a pedido governador.

O projeto envolve cinco órgãos públicos: Polícia Militar, Polícia Civil, Polícia Rodoviária Estadual, Departamento de Estradas de Rodagem e o Detran.

A iniciativa está em fase de modelagem. A previsão é que até o dia 15 de junho seja publicada uma lei permitindo ao Estado fazer a concessão dos pátios. Até 30 de junho, o governo espera ter as minutas digitais para a concorrência.

Hoje, pelo limite previsto na Lei de PPPs, o estado do Paraná poderia gastar R\$ 1,8 bilhões em projetos de parceria com o setor privado. Segundo Elton, existe um contrato assinado, de R\$ 45,7 milhões, que compromete 0,26% da receita corrente líquida de R\$ 37 bilhões.

Para o governo, esse resultado mostra que existe muito espaço orçamentário para realização de PPPs.

GLAUBER FAQUINELI FERNANDES SECRETÁRIO MUNICIPAL
DE PROJETOS E CAPTAÇÃO DE RECURSOS DE UBERABA (MG)

“HOJE NÓS ENTENDEMOS QUE A MELHORIA NA GESTÃO PÚBLICA PASSA NECESSARIAMENTE PELAS PPPS”.



A parceria na área de educação empreendida na cidade de Uberaba prevê investimentos ao longo de 30 anos na prestação de serviços não-pedagógicos às unidades de educação, como a construção e manutenção de estruturas físicas escolares. Apenas nos cinco primeiros anos de contrato, serão desembolsados R\$ 150 milhões.

“Hoje nós entendemos que a melhoria na gestão pública passa necessariamente pelas PPPs”, afirmou o secretário de Projetos e Captação de Recursos de Uberaba, Glauber Faquinelí Fernandes.

A cidade do Triângulo Mineiro, que conta com uma população de 318 mil habitantes, analisou sete projetos de PPPs, dos quais apenas um foi pro-

vocado pela prefeitura e os demais vieram da iniciativa privada. Dentre os temas apresentados, há iniciativas nas áreas de educação, saúde, resíduos sólidos, terminais rodoviários, iluminação pública, aeroporto internacional de cargas e um novo centro administrativo para a prefeitura. Atualmente, Uberaba prioriza projetos de educação, iluminação pública e do novo centro administrativo.

Em relação ao tema, tramita ainda na Câmara dos Vereadores um projeto de lei que institui um programa municipal de PPP.

A ideia de fazer uma parceria na área de educação surgiu após reuniões semanais com representantes do setor. Os profissionais afirmavam que

estavam tão assoberbados com “atividades-meio”, que faltava tempo para definir o que seria tratado em sala de aula e com a elaboração de material pedagógico.

“Essa reclamação surgia em todas as reuniões. Por isso nós buscamos ideias e decidimos fazer uma PPP para a construção de novas escolas e manutenção e reforma das já existentes”, assinalou.

A ideia da prefeitura é levar o projeto a consulta pública entre maio e junho, e encaminhar o processo licitatório até setembro. Desta forma, espera-se que a PPP seja implementada no primeiro semestre de 2016.

Já em relação às garantias oferecidas ao projeto, a meta é considerar alguns imóveis que interessem à iniciativa privada, além de um percentual do repasse do Fundo de Participação dos Municípios (FPM) e um percentual do ICMS repassado à prefeitura. “A ideia é identificar para cada projeto quais garantias vão atender às exigências da iniciativa privada.”

Até agora, a cidade enfrentou dois problemas principais. O primeiro está relacionado à receita do município, que atualmente gira hoje em torno de R\$ 724 milhões - a cidade deve obedecer os limites legais para garantias da União. Segundo a legislação, as PPPs só podem ser usadas pelos municípios cuja soma das despesas com os projetos tiverem previsão de não exceder, nos dez anos seguintes, 5% da sua receita corrente líquida.

“Se eu já tenho gasto continuado com a educação, não estou trazendo despesas novas, por que esse dinheiro precisa computar no meu limite de 5%?”, questionou Fernandes.

O segundo desafio, de acordo com o secretário, é cultural. É preciso dialogar com as pessoas que vão ser diretamente afetadas pela PPP, que muitas vezes questionam o porquê de repassar para a iniciativa privada determinadas obras.

Também é necessário ter respaldo do executivo. “Tenho uma noção clara de que se [a PPP] não for boa para governo e para a iniciativa privada, não vai acontecer”, afirmou o secretário.



VIVIANE BEZERRA SUPERINTENDENTE DE PPPS DO PIAUÍ

“A IDEIA É OTIMIZAR O DESENVOLVIMENTO DOS SERVIÇOS E REDUZIR AS DESPESAS”

No Piauí, uma das PPPs que estão sendo estruturadas atualmente é voltada para a construção de um novo Centro Administrativo, que abrigará diversos órgãos da administração estadual. A ideia é que a parceria reduza em quase 12% o custo com aluguel do Estado atualmente.

A elaboração da PPP foi possível graças a alterações legislativas ocorridas desde 2008. As normas subsequentes regulamentaram o fundo gestor do Estado e o procedimento para entrega de Procedimentos de Manifestação de Interesse (PMIs).

O novo Centro Administrativo substituirá um prédio localizado atualmente na zona sul de Teresina, e que abriga 12 dos 59 órgãos da administração

estadual. São 8,9 mil servidores atuando no lugar, mas a construção possui uma estrutura muito antiga, da década de 1970, que necessita de reparos e tem uma capacidade de expansão reduzida. O prédio demanda ainda desembolso anual de R\$ 228 milhões pelo governo.

Por conta das dificuldades financeiras enfrentadas atualmente, foi apresentado um projeto de PPP para construção de um novo Centro Administrativo capaz de abrigar 30 órgãos. Na nova estrutura trabalhariam cerca de 10 mil servidores, com um fluxo diário de cerca de 20 mil pessoas.

Para o novo prédio, os requisitos apresentados pelo governo foram de que ele fosse mantido na



zona urbana da cidade, e de preferência em algum local com malha viária capaz de favorecer o fluxo dos servidores. O contrato durará 25 anos. “A ideia é otimizar o desenvolvimento dos serviços e reduzir as despesas”, afirmou Viviane Bezerra.

O governo estima uma redução de 12% nos custos em relação ao que o Estado gasta com o Centro Administrativo atual. Até outubro ou novembro deste ano

os estudos sobre o projeto devem ser encaminhados ao Conselho Gestor do Estado.

Apesar de a lei que regulamenta as PPPs no Piauí (nº 5.494) já estar em vigor há dez anos, até 2015 nenhum projeto foi executado ou colocado como prioridade pelo governo. O quadro mudou, entretanto, por conta de alterações na legislação e na situação econômica do Piauí.

MODERNIZAÇÃO DO MARCO LEGAL

A norma que instituiu o programa de PPPs no Estado continha lacunas. “A legislação de 2005 foi alterada em 2008 por não ter algumas premissas básicas, como fundo gestor, conselho gestor, fundo garantidor e modelagens de garantias”.

Ainda sobre o assunto, foi editada em 2012 a lei 6.157, que estabelece a competência da Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí para gestão dos recursos em contratos de PPP. Já em 2015 foi editado o Decreto nº 16.002, que instituiu o uso de PMIs.

O Piauí tem uma população de 3,2 milhões de habitantes e seu Produto Interno Bruto (PIB) cres-

ceu acima da média nacional nos últimos anos, atingindo R\$ 33 bilhões em 2013. Naquele mesmo ano, a receita corrente líquida do Estado chegou a R\$ 6,2 bilhões, e a previsão para este ano é chegar a R\$ 7 bilhões, antes de subir a R\$ 9,12 bilhões no fim do ano que vem.

A superintendência na qual atua Viviane Bezerra é formada por uma diretoria econômico-financeira, uma diretoria técnica e uma diretoria jurídica. A equipe é responsável por fazer estudos e avaliar a viabilidade dos projetos de PPP, enviando-os em seguida para o Conselho Gestor.

PERGUNTAS

A primeira pergunta foi direcionada a Viviane Bezerra, do Piauí. Ela foi questionada se seria possível incluir, na PPP, a possibilidade de o Centro Administrativo ser feito em uma área não urbana de Teresina.

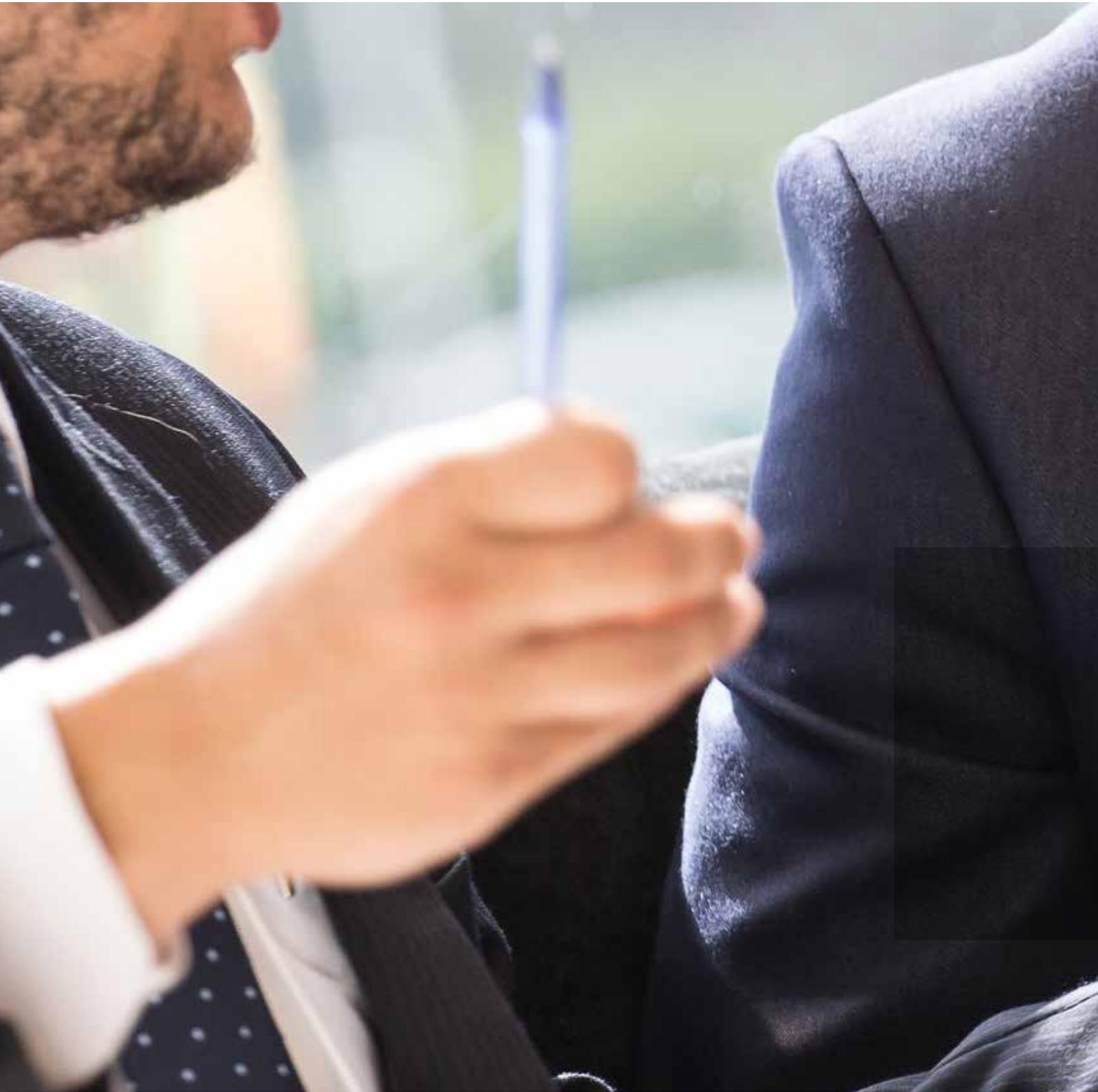
Ela respondeu que as áreas não urbanas da cidade são muito afastadas do centro. Ela afirmou que estão em estudo terrenos que possam abrigar dez mil servidores. “Do lado do centro administrativo atual existe uma área maior, e podemos pensar na possibilidade de expansão e reforma”, disse.

Já a segunda pergunta versou sobre o decreto nº 8.428, de 2015, que regulamentou o Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI). Um participante

gostaria de saber se a norma implicaria necessariamente a revisão das legislações estaduais e municipais de PPPs e concessões.

André Gomyde, do Espírito Santo, respondeu que no caso de Vitória, a legislação específica já está de acordo com o decreto, mas seria desejável que os municípios alterassem suas leis também.

A última pergunta foi direcionada a Élton Augusto dos Anjos, do Paraná. O participante foi indagado se a concessão do Estado será dividida em lotes. Informou que isso não será feito por uma questão de risco. A divisão poderia fazer com que algumas localidades ficassem financeiramente menos interessantes do que outras.



A close-up photograph of a man in a dark suit, light-colored shirt, and blue patterned tie. He is holding a silver smartphone in his right hand. A white conference badge is pinned to his tie, featuring a small image of a landscape and the text 'International Meeting Infrastructure and PPPs'.

ENTREVISTAS

International Meeting
Infrastructure and PPPs

ENTREVISTA COM **ADELAIDE MOTTA DE LIMA** SUPERINTENDENTE DE ESTRUTURAÇÃO DE PROJETOS DA AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DA BAHIA (DESENBÁHIA)

**CONTABILIDADE É A PARTE QUE
NINGUÉM OLHA E NINGUÉM GOSTA,
MAS TEM QUE FAZER. DESBRAVAR
TERRENO NOVO É ASSIM MESMO.**

Existem organizações como Desenbahia em outros Estados?

Sim. Pela resolução 2.828 [de 2001], do Banco Central, cada Estado pode instituir sua agência de fomento. Eu não sei precisar, mas em torno de 20 Estados hoje têm agências de fomento ou bancos de desenvolvimento.

A senhora citou que no caso do Fundo Garantidor Baiano de Parcerias (FGBP) vocês tiveram dificuldades. Poderia falar um pouco mais sobre o que encontraram?

Existe o fundo garantidor federal. Ele nasceu, teve uma lei para ele, mas até hoje não funcionou, ele não garantiu nenhum projeto. Então as nossas dificuldades foram em saber o que tem de ser feito. Tem que fazer um regulamento? Um estatuto? Tem que registrar no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, ter um CNPJ? E não sabemos qual outro fundo garantidor existe, então temos que pesquisar. Depois, na contabilização, também a gerência financeira da Desenbahia teve que pensar o que fazer, por exemplo, em relação aos mecanismos de recomposição. Quando eu digo que outro fundo vai recompor quando ele [o FGBP] baixar para o saldo mínimo, como contabiliza isso? Contabilidade é a parte que ninguém olha e ninguém gosta, mas tem que fazer. Desbravar terreno novo é assim mesmo.

Teve mais algum desafio encontrado?

Está sendo falado sobre o Project finance. Ele já é conhecido na teoria, mas na prática fazer o Project finance é difícil. Tem que ter um bloco de contratos muito grande, porque no Project finance quem paga a instituição financeira é o próprio projeto. Então tem que ser assegurado, com contratos, que o resultado do projeto vai ser direcionado ao financiador. Isso nós fizemos um pouco na Desenbahia, mas tem sido árido. Isso existe no Brasil, mas são poucos.

Como é a relação com o Tribunal de Contas do Estado?

No ano passado eu gastei muito tempo respondendo [ao TCE]. Você tem que explicar. O auditor vai, estuda, pergunta e mesmo assim depois faz o relatório, você tem que responder de novo. Como cidadã, eu defendo [a atuação do TCE]. Eu acho que esses órgãos de controle têm que existir, não estou fazendo a crítica à existência deles. Mas como gestora, eu acho que eles dão trabalho. Se você quer fazer alguma coisa, depois vai ter que explicar como fez.

Que tipos de questionamentos são feitos pelo TCE?

Ele pergunta como funciona, como é a arquitetura. No caso do FGBP eu não tive perguntas do TCE, eu respondi de uma forma mais geral. O TCE estava relacionado a outras coisas que eu nem apresentei aqui, mas que eram inovadoras também. As perguntas dele em geral tentam entender e o respaldo. Eles olham muito se as normas estão sendo respeitadas. Você tem que mostrar que foi feito de determinada forma porque está respaldado no contrato, sempre mostrando a norma e o que você fez. Mostrando que as duas coisas estão relacionadas, qual diploma legal deu respaldo àquela gestão ou àquela forma de agir.

ENTREVISTA COM **ANDRÉ GOMYDE**

PRESIDENTE DA COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO DE VITÓRIA (ES)

Nos outros painéis se falou muito que só agora os municípios estão começando a fazer mais PPP. Para você quais são as dificuldades enfrentadas?

A queda de receita de todos os municípios foi um fator determinante para isso, eles não tem onde buscar recursos. O dinheiro do BNDES se esgotou, do Banco Mundial também, e por isso a iniciativa privada é uma excelente fonte de financiamento para os municípios. Você vai buscar o dinheiro do privado e vai pagar do mesmo jeito, mas em uma relação que se constrói junto com o privado. Acredito que esse é o grande diferencial da PPP. Normalmente a prefeitura faz um projeto e quando solta esse projeto o mercado não tem interesse. Às vezes se capitalizou recursos, mas o projeto não é viabilizado e o município devolve o dinheiro. Com a PPP, como se negocia antes com o privado, a tendência é que as coisas comecem a acontecer mais rapidamente. A queda de receita, a busca por novas fontes de financiamento e a viabilização mais rápida dos processos fez com que os municípios entrassem nisso.

Você poderia falar um pouco sobre a resolução da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) que passa o ativo de iluminação pública para o município? Como ela incentivou a realização de PPPs?

A ANEEL soltou uma resolução normativa que muitos municípios reclamaram, e agora em janeiro de 2015 passou a ser obrigatória. Na iluminação tem o poste, os fios que passam nele, o braço e a luminária. O poste e os fios continuam com as concessionárias, mas o braço e luminária passaram para os municípios. A concessionária que bancava isso agora não tem mais obrigação. Foi passado mais um custo para as prefeituras, que já não tinham capacidade de fazer uma gestão muito boa, e sem o recurso da concessionária agora fica ainda mais complicado. Isso começou a estimular as PPPs. A iniciativa privada tem uma boa garantia, que é a

Contribuição para Custeio da Iluminação Pública (Cosip), paga na conta de luz. É uma garantia excelente porque o privado investe e sabe que tem aquele recurso para remunerar o investimento. O risco é muito pequeno, o que faz com o projeto fique mais viável.

Outros municípios também estão fazendo PPPs de iluminação?

O município de São Paulo foi o primeiro de grande porte a fazer, mas São João do Meriti (RJ) e o outro pequeno, de cinco mil habitantes, também já tinham feito.

O município de Vitória tem conversado com outros para saber como estão sendo feitas as PPPs?

Muito pouco. A gente teve um diálogo com São Paulo por conta da experiência que já tinha sido feita lá, mas as próprias empresas acabam contando para a gente como está, e vão levando as experiências de um para outro. O legal da PPP é isso, permitir que o setor privado converse com o setor público de forma legal. Isso é positivo.

Quais foram as principais dificuldades até agora?

Em um primeiro momento foi um desconhecimento das pessoas do setor público de como funciona PPP. Houve uma ação reativa de que iria passar do setor público para o privado, de que iria começar a decretar o fim do serviço público, e na verdade não isso. No nosso caso, a gente poderia ter feito essa PPP no ano passado, mas levou quase um ano para fazer o chamamento público justamente porque foi necessário fazer os convencimentos internos. Depois naturalmente quando se lança um edital o Tribunal de Contas e o Ministério Público fazem questionamentos, mas isso são coisas normais. A dificuldade mesmo foi convencer o nosso público interno da importância daquilo, de que não iria prejudicar a prefeitura. E a gente acabou vencendo.

ENTREVISTA COM **BRUNO PEREIRA** RADAR PPP

Como o Brasil pode avançar hoje em contratos de PPPs?

Nós não começamos isso ontem. Temos uma lei de 2004 com 76 contratos assinados, algumas concessões administrativas e outras patrocinadas. Se a gente misturar isso em outro tipo de contrato que o Brasil assina bastante, que é a concessão comum, temos milhares de contratos. A gente vem construindo essa estratégia de entregar serviço público desde a década de 1990 e para que a gente avance de modo mais exitoso e com mais frequência com PPP no Brasil o grande desafio é criar capacidade institucional do poder público, para que ele entenda as demandas de interesse público que estão na sua mesa e consiga estruturar soluções via PPP. A secretaria municipal, para dar um exemplo, pode logo que assume um mandato identificar que nos dois últimos anos nasceram duas vezes mais crianças do que o previsto e informar ao prefeito a necessidade de se construir creches. Nesses casos, a tradição é fazer uma licitação para contratar um escritório de engenharia que vai fazer o projeto, uma para contratar a empresa que vai fazer a obra, um concurso para o professor, uma licitação para comprar a cadeira, o computador. Ou seja, um processo administrativo para cada insumo. Na PPP você faz uma licitação só, seleciona o grupo de empresas que vão construir, operar e manter um determinado tempo aquele equipamento. Esse modelo tem o potencial de gerar um gasto público mais eficiente porque organiza a cadeia de suprimentos de modo mais barato considerando o mesmo nível de serviço. Para o poder público migrar dos modelos de contrato da Lei 8.666 [de 1993] para os de parceria público-privada ele tem que se capacitar.

A legislação atual é um gargalo para que novos contratos de PPP sejam assinados?

Acredito que não. Imagine o quanto um município gasta com podas de árvores em 35 anos. Certamente são mais de 20 milhões. O que pode ser um gargalo é a redução da disposição por parte dos bancos de financiar a longo prazo. Nesse caso, será preciso engajar bancos privados para fomentar recursos. O desafio não é a lei em si, mas como aplicá-la.

Além de uma maior participação dos bancos privados, de que maneira pode-se tirar proveito do momento econômico atual?

Na estratégia de gasto público via Lei 8.666, o poder público tem que ter recurso em caixa e ir gastando. Na PPP a lógica é totalmente inversa, quem ganha a licitação coloca capital próprio, do acionista e do banco, e quando o ativo estiver operacional o poder público começa a pagar. Nesse cenário fiscal a PPP se torna aderente porque o poder público tem menos dinheiro em caixa, e se ele recorrer aos bancos vai conseguir realizar mais serviços e ganhar um intervalo de alguns meses para daí começar a pagar. Claro que isso depende do projeto. Mas em um cenário de ajuste fiscal satisfazer demandas via PPP pode implicar em o governo ter um espaço em que o acionista investe e constrói, para depois ele começar a pagar.

ESSE MODELO TEM O POTENCIAL DE GERAR UM GASTO PÚBLICO MAIS EFICIENTE PORQUE ORGANIZA A CADEIA DE SUPRIMENTOS DE MODO MAIS BARATO CONSIDERANDO O MESMO NÍVEL DE SERVIÇO.

Você poderia resumir a sua palestra?

Primeiro, temos uma experiência relevante, temos contratos assinados que ainda não foram investigados plenamente. Todo mundo que é interessado neste mercado tem que fazer o seu dever de casa e gerar conhecimento sobre essa nossa experiência. Segundo, não se pode ignorar que este é um cenário um pouco tumultuado, mas que existe uma iniciativa privada pujante que tem interesse em investir. Então se o poder público se preparar e estudar bons projetos, vai ser o momento ideal para que essas empresas se sintam confortáveis e efetivamente participem. Além disso, se questões macro forem resolvidas pelo governo federal, como incentivar que os bancos privados financiem no longo prazo, está resolvido. Necessidade pública é o que não falta.

ENTREVISTA COM **CARLOS ZVEIBIL**

PRESIDENTE DO GRUPO PONTE DI FERRO

O senhor falou sobre as vantagens do aval do BNDES para garantias. Por que isso é importante?

Essa é uma forma de buscar dinheiro no mercado, de ter financiamento mas fácil e mais abundante para vários projetos. Poderemos ter mais empresas participantes e mais obras sendo entregues. Ainda com relação ao poder público o exemplo da Bahia é muito interessante e deve ser seguido para que se tenham boas garantias do Estado para conseguir financiamento. Mas precisamos que os projetos que não dependam da garantia real. Quando se exige, por exemplo, uma garantia real de R\$ 300 milhões, se eu tiver [a garantia] só poderei participar de um projeto.

O que falta por parte das empresas?

Um projeto mal estruturado não pode existir. A iniciativa privada tem que se propor a fazer projetos sérios, porque é uma prestação de serviço. Outra coisa muito importante é avaliar o custo corretamente, para não ficar depois enganando todo mundo. Sempre digo que se o motorista anda em uma rodovia não privatizada que tem muitos buracos você reclama do governo, ou reclama do DER. Mas se ela for privatizada e estiver cheia de buracos a empresa vai perder a concessão. Tem que estruturar bem o projeto corretamente, para depois não reclamar que perdeu o financiamento. E além disso, as empresas médias têm que se juntar. Em São Paulo, no exemplo das estradas, foi feito um consórcio de seis empresas.

Na sua palestra o senhor falou em desvincular do BNDES e da Caixa, como isso pode ser possível?

Desvinculação é ter uma opção de mercado de capitais que financie isso [os projetos]. Eu não preciso do BNDES se o mercado de capitais vier comigo. Eu que tenho uma estrada com pedágio ou uma rodoviária com taxa de embarque talvez eu não precise do BNDES. O BNDES e a Caixa têm que ter um papel absolutamente social, naquilo que não é possível ser feito e financiado pela iniciativa privada.

Como o senhor vê essa retração de financiamentos anunciada pelo BNDES?

Isso vai ser um grande problema para os governos. Eles esperavam dinheiro para o Minha Casa Minha Vida e agora não vão ter. Os Estados estão preocupados também porque perderam receita e existe inadimplência no pagamento de impostos. Nesses casos não podemos pensar que os governos poderão ficar independentes do financiamento da Caixa. Mas é isso que vai acontecer, e a pobreza, onde existe, vai ficar pior, porque não vai ter de onde pegar o dinheiro.

UM PROJETO MAL ESTRUTURADO NÃO PODE EXISTIR. A INICIATIVA PRIVADA TEM QUE SE PROPOR A FAZER PROJETOS SÉRIOS, PORQUE É UMA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO.

Poderia resumir a sua palestra?

Este é um momento de procurar alternativas. No meu ponto de vista, aumentando a participação da iniciativa privada para fazer aquilo que o estado não pode fazer. O cenário econômico pode ser uma oportunidade desde que se tenha confiança nas garantias dadas. Reforço que eu acredito ser o mais importante em três pontos: project finance, ousadia do empresário para fazer e por último a união das pequenas e médias empresas. Sozinhos nós somos um só bambu, juntos somos um feixe.

ENTREVISTA COM **CLÁUDIO PUTY**

SECRETÁRIO DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS DO MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO

Atualmente vemos que várias empreiteiras estão envolvidas na Lava Jato, e as empresas pequenas têm dificuldades em participar das PPPs. Qual a saída?

Nós estamos apostando em uma reorganização societária. Capital não desaparece ou se esfarela, ele se reorganiza. Então independentemente do que o processo judicial vá criar para o setor, esse setor mais cedo ou mais tarde vai se reorganizar, por exemplo com associações com estrangeiros. Aqui, por exemplo, tem uma sala de negócios e os chineses estão aí. Talvez seja a hora de a CBIC aumentar a escala, criar consórcios, formas de poder participar em licitações internacionais. Inclusive eu propus à CBIC a seguinte questão: o governo brasileiro tem assento em diversos bancos internacionais, como banco africano, e o banco do Caribe quer que a gente participe. Por que nós temos participação nesses bancos, simbólica muitas vezes? Porque isso nos permite uma margem de preferência nas licitações das obras que o gigantesco banco africano realiza na África, e as nossas grandes empresas de construção civil participavam disso. Talvez não seria o caso de a CBIC agora organizar o setor para tal? E conversar com o governo brasileiro para ver que tipo de garantia ou de ajuda pode ser feita. Por outro lado existem também os acordos de leniência, feitos com o aval do TCU [Tribunal de Contas da União], que vão permitir que a responsabilidade penal das pessoas físicas seja separada da sobrevivência societária. Então vamos passar ainda por alguns meses de turbulência, mas eu acredito que há luz no final do ano.

Como estão as conversas com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)?

Nós acabamos de criar, no BID, e o Brasil teve um papel importante, uma nova instituição só para financiamento do investimento privado. Ela é baseada na cooperação interamericana de investimento (CII), que já é uma instituição do grupo BID. Eles vão criar a nova CII. Nós somos grandes acionistas nisso. Se não

tivesse sido a presença brasileira essa instituição não ia sair. O nosso foco é PPPs. Nós queremos que eles nos ajudem a dar contra garantias para o nosso fundo garantidor. Eles estão dispostos, nos fizeram uma proposta oficial, que envolve empréstimos ao fundo e assumir parte do risco, em moeda local inclusive. Ainda tem um trabalho nos próximos meses de detalhamento da proposta, mas já há sinalização concreta por parte pelo menos do BID, e acho que o BID vindo vêm outros, como o Banco Mundial.

O NOSSO FOCO É PPPS. NÓS QUEREMOS QUE ELES NOS AJUDEM A DAR CONTRA GARANTIAS PARA O NOSSO FUNDO GARANTIDOR.

Como deve ser o novo pacote de concessões?

Se o próprio ministro está dizendo que foi inconclusiva a reunião, imagina o que eu sei... Se fala de maneira muito genérica. Por exemplo, o setor de rodovias. A concessão de rodovias no nordeste não pode ser feita na mesma maneira que é feita no sul, porque a renda é diferente. Se você faz concessão baseada em pedágio, ele é muito caro para o nordestino. É diferente de uma renda cinco vezes maior, que se tem em São Paulo. Então o desenho deve ser muito afinado por cada região. E eu estou falando só de estradas, rodovias federais e concessões.

Deverão ser feitas PPPs ou concessões?

Em alguns lugares PPPs e em outros concessões como são, porque talvez em alguns lugares concessões como são criem pedágios muito elevados, que são talvez inadequados. Mas esse martelo será batido pela presidenta. Havia um estudo inicial que apon

Atualmente vemos que várias empreiteiras estão envolvidas na Lava Jato, e as empresas pequenas têm dificuldades em participar das PPPs. Qual a saída?

Nós estamos apostando em uma reorganização societária. Capital não desaparece ou se esfalela, ele se reorganiza. Então independentemente do que o processo judicial vá criar para o setor, esse setor mais cedo ou mais tarde vai se reorganizar, por exemplo com associações com estrangeiros. Aqui, por exemplo, tem uma sala de negócios e os chineses estão aí. Talvez seja a hora de a CBIC aumentar a escala, criar consórcios, formas de poder participar em licitações internacionais. Inclusive eu propus à CBIC a seguinte questão: o governo brasileiro tem assento em diversos bancos internacionais, como banco africano, e o banco do Caribe quer que a gente participe. Por que nós temos participação nesses bancos, simbólica muitas vezes? Porque isso nos permite uma margem de preferência nas licitações das obras que o gigantesco banco africano realiza na África, e as nossas grandes empresas de construção civil participavam disso. Talvez não seria o caso de a CBIC agora organizar o setor para tal? E conversar com o governo brasileiro para ver que tipo de garantia ou de ajuda pode ser feita. Por outro lado existem também os acordos de leniência, feitos com o aval do TCU [Tribunal de Contas da União], que vão permitir que a responsabilidade penal das pessoas físicas seja separada da sobrevivência societária. Então vamos passar ainda por alguns meses de turbulência, mas eu acredito que há luz no final do ano.

O QUE TEMOS QUE FAZER É AVALIAR CASO A CASO O QUE DÁ CERTO E O QUE DÁ ERRADO.

Como estão as conversas com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)?

Nós acabamos de criar, no BID, e o Brasil teve um papel importante, uma nova instituição só para financiamento do investimento privado. Ela é baseada na cooperação interamericana de investi-

mento (CII), que já é uma instituição do grupo BID. Eles vão criar a nova CII. Nós somos grandes acionistas nisso. Se não tivesse sido a presença brasileira essa instituição não ia sair. O nosso foco é PPPs. Nós queremos que eles nos ajudem a dar contra garantias para o nosso fundo garantidor. Eles estão dispostos, nos fizeram uma proposta oficial, que envolve empréstimos ao fundo e assumir parte do risco, em moeda local inclusive. Ainda tem um trabalho nos próximos meses de detalhamento da proposta, mas já há sinalização concreta por parte pelo menos do BID, e acho que o BID vindo vêm outros, como o Banco Mundial.

Como deve ser o novo pacote de concessões?

Se o próprio ministro está dizendo que foi inconclusiva a reunião, imagina o que eu sei... Se fala de maneira muito genérica. Por exemplo, o setor de rodovias. A concessão de rodovias no nordeste não pode ser feita na mesma maneira que é feita no sul, porque a renda é diferente. Se você faz concessão baseada em pedágio, ele é muito caro para o nordestino. É diferente de uma renda cinco vezes maior, que se tem em São Paulo. Então o desenho deve ser muito afinado por cada região. E eu estou falando só de estradas, rodovias federais e concessões.

Deverão ser feitas PPPs ou concessões?

Em alguns lugares PPPs e em outros concessões como são, porque talvez em alguns lugares concessões como são criem pedágios muito elevados, que são talvez inadequados. Mas esse martelo será batido pela presidenta. Havia um estudo inicial que apontava talvez PPP no nordeste e manter a estrutura de concessões de rodovias no sul e no sudeste, que tem dado certo.

O fundo garantidor de PPPs do governo federal não foi usado até hoje, e não existe nenhuma PPP federal assinada desde 2004, certo?

Acho que a grade questão é: por que as PPPs não funcionam? E é exatamente o problema do risco. Acho que são duas coisas: o risco, que já foi muito falado, e a segunda é que quando se tem abundância de recursos públicos, acaba deslocando, e em um país com pouca tradição de financiamento de projetos desse tipo, quando se tem recursos talvez seja mais rápido e conveniente para o setor

público usar seus próprios recursos, fazer licitação, construir e operar. Então a presidenta está dando sinalização de que quer levar a sério.

Quer fazer mais PPP?

Sim.

Em um contexto de ajuste fiscal, como fica a questão das PPPs?

Elas assumem força. Você vê que toda vez que estamos no ajuste fiscal aparecem PPPs. Em 2003 foi assim. Não acho que a gente tenha que tomar decisões de longo prazo baseadas em contingências de curto prazo, mas eu não acho também que PPPs sejam decisões somente animadas por problemas de curto prazo. Eu acho que vale à pena a gente não esquecer das PPPs quando a situação fiscal melhorar, portanto essa iniciativa de concessões a serem feitas é muito importante.

E o setor ferroviário?

O setor ferroviário é outro mundo. Nós tínhamos definido que a Valec compraria toda a carga e revenderia, ela gerenciaria a venda da carga, compraria do privado e gerenciaria, mas isso envolve custo ao Tesouro. Ainda está inconcluso.

O modelo de ferrovias deve ser revisto?

Eu tenho lido isso através de vocês [da imprensa]. Eu acho que a tendência é ser revisto, mas essas não são informações oficiais, porque eu não trato disso.

O senhor disse que em 2003 a situação era similar à atual. Por que não deslanchou de lá para cá?

Acho que tem dois motivos: o primeiro é o risco – o fundo garantidor chegou a ter recursos, o teto dele é R\$ 6 bilhões – mas não se chegou a um modelo operacionalizável de gestão. O pro-

blema aqui não é a construção, é a gestão pública. O problema é a gestão cotidiana, e não se chegou a um acordo. Nós tivemos vários problemas. Primeiro de marco regulatório, em segundo lugar se avaliou ser mais rápido e conveniente fazer com recursos do orçamento da União, e terceiro, quando fizeram concessões, se fizeram concessões puras: aeroportos, rodovias, tudo mais. Esse desenho combinado se demonstrou até 2012 pouco factível por conta dessa questão do risco. As empresas não confiaram.

O que mudou agora, para as PPPs se tornarem atraentes?

Vamos ver ainda se se tornou atraente. É preciso ver ainda, mas os Estados começaram a fazer PPPs com sucesso. A Copa do Mundo foi um marco, principalmente os estádios. O que temos que fazer, para além do oba-oba, das panaceias, é avaliarmos caso a caso o que dá certo e o que dá errado. Existe muita experiência na Europa onde se propôs isso. Pegando a experiência europeia em ferrovias, por exemplo, em todas as experiências o Estado construiu tudo e depois privatizou. Em Portugal inclusive ocorreu um caso famoso, e até originou uma CPI, no qual foram gastos alguns milhões de euros para estruturação de PPPs que não deram certo. Então a questão do risco não é trivial, porque ninguém quer colocar dinheiro frente à possibilidade de levar calote do Estado.

ENTREVISTA COM **DYOGO OLIVEIRA** SECRETÁRIO EXECUTIVO DO MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO DO BRASIL

O senhor mostrou que o BNDES respondeu por uma enorme participação no financiamento de infraestrutura nos últimos três anos. Agora, o governo quer reduzir a força do BNDES. Que consequências vocês esperam nos leilões?

Apesar de uma maior participação do setor privado, o BNDES vai continuar sendo o principal financiador de infraestrutura, e ele está desenvolvendo mecanismos para incentivar uma maior participação principalmente em conjunto, ter projetos em que o BNDES financia uma parte e o setor privado outra. O BNDES atua compartilhando os riscos dos projetos.

SE COMPARARMOS O BRASIL COM DIVERSOS OUTROS PAÍSES SEGREGANDO O INVESTIMENTO VAMOS VER QUE O BRASIL ESTÁ EM UM NÍVEL BEM PRÓXIMO AOS OUTROS PAÍSES EM MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS, E QUE ESTÁ TRÊS OU QUATRO PONTOS ABAIXO EM INVESTIMENTO EM CONSTRUÇÃO.

A FIIC avalia a necessidade de investimentos na casa de 5% a 7% do PIB na infraestrutura. Quanto o Brasil pretende investir ao longo do segundo mandato da presidente Dilma Rousseff?

Não dá para dizer isso, isso é exercício de futurismo. O que nós sabemos é que o nível de investimento da economia é de 3% a 4% abaixo do que seria desejável para a economia brasileira. E nós sabemos que essa diferença, quando dividimos entre investimentos em máquinas e equipamentos e investimento em construção, está basicamente em investimento em construção. Se compararmos o Brasil com diversos outros países segregando o investimento vamos ver que o Brasil está em um nível bem próximo aos outros países em máquinas e equipamentos, e que está três ou quatro pontos abaixo em investimento em construção. E isso não é só infraestrutura, também entra a construção imobiliária.

Uma forma de aumentar a segurança jurídica, na avaliação de empresas e segundo a mudança na legislação, será o uso obrigatório de arbitragem para solução de conflitos em contratos de concessão e PPP. Como o governo vê isso? Especificamente: o governo está pronto para não recorrer ao Judiciário se perder arbitragens?

A arbitragem é um mecanismo interessante. Nessa área de concessões é algo novo que nós vamos experimentar, mas no momento não dá para ser muito resolutivo sobre isso. Essa pode ser uma das melhorias institucionais que nós precisamos avançar.

ENTREVISTA COM **ELTON AUGUSTO DOS ANJOS**

COORDENADOR DE PPPS NO PARANÁ

Existem no Brasil, atualmente, outros casos de PPPs para parques veiculares?

PPP não, mas existem concessões. São Paulo tem, Minas e Rio de Janeiro têm partes, mas não que atenda todo o sistema de pátios do Estado. A nossa é a primeira que atende todo o Estado.

Quais têm sido as dificuldades encontradas até agora no desenvolvimento da PPP?

Olhando o Estado do Paraná esperamos que esse projeto saia. A mitigação dos riscos ambientais e os de demandas são dois pontos bem sensíveis nesse projeto, que temos sido indagados. O lote único também é outro caso que tem sido questionado. Mas eu acho que vai ser bem tranquilo a concessão desse serviço.

A questão do lote único foi muito citada durante o evento. Você acha que, no caso do Paraná, o tamanho do lote de alguma forma pode afastar as empresas médias?

A gente sabe que pode afastar algumas empresas grandes e médias, mas se olharmos para outro ponto, existe o risco também de esse projeto não sair por completo como foi programado [se houver divisão por lotes]. Curitiba, Londrina e Maringá são três regiões poderiam sanar o apetite do empresariado, mas o restante das regiões administrativas que o Estado opera ficariam descalçadas. Isso força um pouco a questão de um lote único, mas dá uma liberdade maior para que os parceiros privados se unam em concessões e Sociedades de Propósito Específico (SPEs) maiores, até mesmo para fazer parte desse processo. A gente não vai fechar justamente por esse motivo.

Por que a escolha de um lote único?

Porque existe um risco. Hoje as regiões administrativas são divididas não claramente, e se você apreende um carro em um dos pontos fica difícil saber quem vai ser acionado. Da mesma forma se o poder público não der condições iguais a todos, as concessionárias podem ser penalizadas por isso. Um dos motivos seria a questão econômica do processo, fazer um lote úni-

co justamente para ter todas as regiões administrativas atendidas, mas também pela questão do espaço que fica difícil de dividir os riscos.

Você falou que esse projeto tem um grande apelo ambiental. Como vocês estão lidando com isso?

Esse é um dos riscos maiores do projeto. Existem 542 pátios, e muitos deles o próprio gestor do processo não sabe onde fica e nem quais são as condições ambientais. O maior desafio do parceiro privado é justamente entrar no processo e recuperá-lo. Hoje existem carros que não são desfluidificados, eles ficam trinta anos naquele pátio, e os fluidos acabam entrando no solo, até mesmo os metais pesados dentro do carro podem estar atingindo o lençol freático ou o solo. Não é intenção do Estado simplesmente tirar os carros de lá e devolver para quem quer que seja, a gente quer que esse bem, esse passivo seja corrigido. O parceiro privado vem e faz essa correção do solo para devolução, seja ela alugado ou do próprio estado para outro bem.

UM PROJETO MAL ESTRUTURADO NÃO PODE EXISTIR. A INICIATIVA PRIVADA TEM QUE SE PROPOR A FAZER PROJETOS SÉRIOS, PORQUE É UMA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO.

ENTREVISTA COM GAETAN QUINTARD

CHEFE DO PROJETO FINANCE BNP PARIBAS BRASIL

Foi muito mencionado durante o evento a diminuição da atuação do BNDES nas PPPs. O que isso implica para as futuras parcerias público-privadas?

Implica primeiramente em um aumento nos preços finais, porque o BNDES é um recurso mais barato, mais longo e mais confiável. E implica que para poder complementar o BNDES [as empresas] vão ter que trabalhar com outras fontes, e vão ter que se acostumar a trabalhar com elas, conhecê-las melhor e avaliá-las. Será um pouco mais sofisticado e mais difícil.

Quais seriam as outras fontes?

Mercados e capitais, bancos comerciais e em alguns casos, quando houver um projeto com receita em dólar algumas soluções internacionais.

O senhor citou durante a sua palestra que uma das dificuldades para os investidores estrangeiros é que as receitas dos projetos de PPP no Brasil são em reais. Qual seria a solução para esse problema?

Vou te dar um exemplo: projeto de energia elétrica, uma usina hidroelétrica, por exemplo. Hoje em dia ela vende 100% da energia em reais, então fica muito difícil tomar uma dívida em dólar, porque há um descalamento. Nós vimos, por exemplo, a desvalorização que ocorreu desde o começo do ano. Então não é viável ter uma dívida em dólar em um projeto com receitas em reais. Mas em uma situação, por exemplo, em que 30% da energia é vendida para a Vale ou para a Petrobrás, que pensam em dólar, com essa receita daria para fazer 30% da dívida também em dólar. Assim você tem uma receita em dólar com uma dívida em dólar e uma receita em reais com uma dívida também em reais.

O governo diz que tem que dar um hedge, só que hedge, para uma operação de 20 anos, até existe, mas tem um risco gigantesco. O banco que der o hedge fica com um risco enorme. O hedge basicamente funciona da seguinte forma: se a moeda desvaloriza, para te ajudar a pagar, o hedge te dá dinheiro, só que se for o contrário, se valorizar o real, o adquirente tem que dar dinheiro para o banco, porque ele vai ter muitos reais para pagar uma dívida pequena em dólar. E essa

SE UM PROJETO FIZER UMA EMISSÃO E DER UM PROBLEMA, VAI DOER NO MERCADO. TODA VEZ QUE OCORRE UM DEFAULT, UM PROBLEMA, DEPOIS OS BANCOS E OS INVESTIDORES NÃO QUEREM MAIS FAZER.

diferença não é lucro, é o que ele tem que dar para o banco. Esse risco é muito difícil, então eu não vejo o hedge como uma solução. Esse é um risco que eu analiso desde que eu estou no Brasil, desde 1998, e nós nunca achamos uma solução.

O Dyogo Oliveira, do Ministério do Planejamento, defendeu que no Brasil não existe hedge com duração superior a cinco anos porque não há demanda. O senhor concorda?

Eu não concordo. Faz 15 anos que eu trabalho nesse ramo, não com infraestrutura, mas por exemplo com empresas de telecomunicações que querem contratar uma dívida em dólar. Excepcionalmente se pode até fazer, mas é um risco muito grande. A única entidade que pode dar um hedge desse seria o Banco Central, que tem reservas em dólar.

Outro assunto que foi tratado durante o evento foram as debêntures de infraestrutura. Como o governo poderia incentivar esse tipo de operação? Seria necessário dar mais garantias?

O me preocupa não são as garantias em si para debêntures, mas ter projetos mais seguros. Se um projeto fizer uma emissão e der um problema, vai doer no mercado. Toda vez que ocorre um default, um problema, depois os bancos e os investidores não querem mais fazer. O governo tem que se preocupar com a qualidade dos projetos, e nem tanto em dar garantias. Tem que ver como o governo vai estruturar as concessões, para que tenha menos riscos.

ENTREVISTA COM **FERNANDO VERNALHA**

VG&P ADVOGADOS

Foram citados, durante o evento, muitos exemplos de modelos de resolução de conflitos em casos de PPPs. Qual o senhor considera o melhor?

Não tenho dúvida nenhuma de que a arbitragem, e ainda antes dela os sistemas alternativos mais ágeis de solução de conflitos, são muito mais satisfatórios e caem mais no gosto do mercado do que submeter [a questão] ao poder judiciário. Nós temos um poder judiciário muito moroso, há uma burocracia inerente à submissão de conflitos a ele, e isso está precificado pelo mercado nas ofertas que são oferecidas para disputar os contratos de PPP. Então a ideia de se ter a arbitragem como sistema de solução de conflitos alternativo

NÓS TEMOS UM PODER JUDICIÁRIO MUITO MOROSO, HÁ UMA BUROCRACIA INERENTE À SUBMISSÃO DE CONFLITOS A ELE, E ISSO ESTÁ PRECIFICADO PELO MERCADO NAS OFERTAS QUE SÃO OFERECIDAS PARA DISPUTAR OS CONTRATOS DE PPP.

ao poder judiciário diminui aquilo que nós chamamos de custo de transação. Tanto a arbitragem quanto sistemas ainda mais desburocratizados ou mais ágeis acarretam a redução de custos de transação, portanto geram propostas mais econômicas. O mercado gosta de sistemas mais informais porque são mais ágeis, mais especializados e mais efetivos do que o judiciário. E ainda há uma outra questão. Em alguns locais há muita influência dos governos locais em relação ao poder judiciário, em relação aos tribunais de justiça. Então deslocar o fórum de discussão para a arbitragem faz com que você fuja um pouco desta influência política que, querendo ou não, existe. Na minha visão, sem dúvida nenhuma, é mais eficiente a instalação de conselhos arbitrais ou mesmo mediação para a solução de conflitos em contratos de PPP ou concessão.

Existem muitos casos de cláusulas arbitrais ou resultados obtidos por meio da conciliação que são questionados judicialmente?

Esse tipo de solução de controvérsia, nos contratos públicos de concessão e PPP, é muito recente. Nós temos a lei de PPPs, de 2004, que acolheu essa possibilidade, mas tudo é muito recente. Como os nossos contratos são muito jovens - nós não temos contratos que chegaram a dez anos de longevidade - nós não temos ainda jurisprudência sobre a validade ou não do método arbitral. Isso é algo que nós temos que viver para daí fazer o diagnóstico, nós não temos ainda tempo para fazer um diagnóstico mais seguro. O que se pode dizer é que fora dos contratos de concessão e PPP existem várias discussões sobre a possibilidade ou não de arbitragem em contratos administrativos. E existem muitas posições restritivas por parte do poder judiciário. Há uma insegurança jurídica, e insegurança jurídica é risco econômico no final do dia, porque toda essa insegurança é precificada nas propostas que são manifestadas às administrações públicas.

Como é a atuação do Ministério Público (MP) e da CGU quando existem problemas?

Nós não temos muita jurisprudência sobre isso, e o MP não tem atuado muito porque os contratos são muito jovens. Tradicionalmente o MP tem uma postura conservadora em relação a isso. Com um propósito muito legítimo, de proteger o patrimônio público, ele costuma a fazer leituras mais conservadoras em relação a esses temas alternativos de solução de conflitos. Eu sou crítico em relação a isso, eu acho que [métodos alternativos] são o futuro, são benéficos para o projeto de infraestrutura porque geram a redução de custo de transação e tornam mais eficiente o programa de PPP. Mas como eu disse, acho que viveremos ainda uma discussão sobre quais os casos, ainda que se tenha previsão no contrato de cláusula arbitral, que podem ser submetidos à arbitragem ou não. Em relação a algumas questões que envolvem os chamados direitos indisponíveis existe o entendimento de que esses casos não poderiam ser submetidos a tribunais arbitrais, e portanto pri-

vados. Eles teriam de ser submetidos a um tribunal público, o poder judiciário. Eu acho que esse é o ponto de preocupação, mas que fica para o futuro, porque isso só vai ser definido em casos concretos. Mas eu não tenho dúvidas de que se nós tivéssemos o acolhimento pleno e integral da solução de arbitragem para todo e qualquer contrato, nós teríamos um sistema muito mais eficiente.

Quais os tipos de problemas mais comuns em contratos de PPP?

O aspecto mais complexo do contrato de PPP, que gera mais riscos, é a própria matriz de risco. Em um contrato de PPP existe uma alocação de riscos, que é feita ora ao parceiro público, ora ao privado e ora compartilhado pelas partes. A definição dessa ma-

triz de risco, que é a coluna vertebral do contrato, é o ponto mais importante. O arquiteto do contrato, buscando eficiência, deve fazer essa alocação de riscos segundo critérios como racionalidade econômica. Mas como não é possível esgotar todos os riscos que podem atingir o contrato, e como é muito caro fazer estudos de risco, os contratos acabam tendo lacunas. E as lacunas são a fonte das disputas. São nas lacunas que as partes exercem comportamentos oportunistas, e acabam gerando conflitos, o que gera disputa e desagua na necessidade de solucionar a disputa no judiciário, no tribunal arbitral ou com formas alternativas. Na minha avaliação o ponto mais delicado na estruturação de um programa de PPP é definir a matriz de risco. Disso dependerá o sucesso ou insucesso do programa de PPP.

ENTREVISTA COM **GLAUBER FAQUINELI FERNANDES**

SECRETÁRIO MUNICIPAL DE PROJETOS E CAPTAÇÃO RECURSOS DE UBERABA (MG)

Quais são as maiores dificuldades para executar PPPs em municípios?

O maior problema é a limitação legal da receita líquida que podemos usar em PPPs. Uberaba, que tem um tamanho interessante, tem um limite de R\$ 40 milhões por ano, o que é pouco para os projetos que eu preciso fazer. Outra questão são as garantias. O empresariado se sente muito inseguro na ação política. São mandatos de quatro anos e ninguém sabe como será a cabeça de sucessor.

Como atrair investimentos privados?

Se conseguimos resolver os problemas das garantias conseguimos boas respostas do mercado. O que se precisa fazer é se organizar internamente para conseguir realizar os projetos. Eu sou entusiasta de PPPs, acho que

elas não resolvem tudo, mas são grandes modelos de contrato, que a gente precisa explorar muito bem.

Porque Uberaba decidiu fazer PPP na área social? Como convencer a iniciativa privada que isso é interessante?

O município tem uma dificuldade muito grande com a parte de manutenção de prédios, de construção e processo licitatório individualizado. Tem uma confusão de coisas que acaba deixando o ambiente prejudicado. Como a ação do governo é no sentido de priorizar a educação nós estamos tentando uma solução para resolver o problema da estrutura física, de tecnologia e da segurança, para que eu tenha a professora e a diretora preocupadas com o que está sendo ensinado em sala de aula. No caso de Uberaba nós fomos provocados pelas empresas, sinal de que existe interesse.

Poderia resumir a sua palestra?

Bom, posso dar algumas sugestões para outros municípios. Primeiro identificar quais projetos realmente interessam a iniciativa privada e o poder público. Não adianta querer implantar algo que o mercado não vai assimilar. A ideia é identificar o interesse desses projetos para o poder público e para a iniciativa privada. Isso feito, precisamos fazer uma base sólida, com muita transparência para que ele seja conduzido e concluído com êxito.

O EMPRESARIADO SE SENTE MUITO INSEGURO NA AÇÃO POLÍTICA. SÃO MANDATOS DE QUATRO ANOS E NINGUÉM SABE COMO SERÁ A CABEÇA DE SUCESSOR.

ENTREVISTA COM **PRISCILA ROMANO PINHEIRO**

REDE INTERGOVERNAMENTAL DE PPPS

O que o poder público ganha com os contratos de parceria público-privada?

Ganha com contratos seguros, contratos com alta transparência e alta performance e que trazem para o governo níveis de excelência que você pode cobrar. Traz também resultados de excelência para o governo. Com isso se tem um atendimento melhor à população, um serviço mais adequado e um custo efetivamente mais barato para os Estados e municípios.

A lei atual é adequada para a realização de contratos de PPPs em Estados e municípios?

Hoje muitos projetos não vão adiante pela incapacidade dos governos em investir, em ter orçamento para isso e principalmente por conta da trava legal, uma limitação de investimento para este tipo de projeto. Essa é a principal questão que precisa ser trabalhada para que os projetos possam se feitos em maior número e com maior frequência. Ainda em relação à legislação, os Estados podem se adequar, podem realizar leis estaduais e municipais que facilitem a utilização da lei federal e permitam que eles possam executar novos projetos e projetos mais efetivos.

ESSA É A PRINCIPAL QUESTÃO QUE PRECISA SER TRABALHADA PARA QUE OS PROJETOS POSSAM SE FEITOS EM MAIOR NÚMERO E COM MAIOR FREQUÊNCIA.

O que é a Rede Intergovernamental e quais são seus objetivos?

O objetivo é o fortalecimento dos Estados e municípios, para que a possamos fazer a gestão do conhecimento e repartir e compartilhar experiências para que todos os Estados e municípios tenham a capacidade de gerar desenvolvimento, gerar projetos inovadores que tragam à população uma efetividade

de das suas ações e de seus projetos. As PPPs têm se mostrado um modelo eficiente, têm se mostrado uma ótima ferramenta para a população. Nesse caso, você consegue oferecer um produto com o melhor custo benefício para o Estado em que há um avanço muito grande dessas ações, e com isso o resultado é sem dúvida um ganho para a sociedade, principalmente na transparência e na lisura desses processos. Esse é um ganho imensurável.

Na sua palestra, você falou que os contratos de PPPs ainda estão muito focados nas áreas de transporte. Como ampliar isso para as áreas sociais, como no caso da Bahia?

Entre fazer uma estrada e um hospital, é sempre um dilema muito difícil, mas eu acredito que os Estados e municípios podem trabalhar nas duas frentes. A população precisa disso. Ela não precisa só de estrada, de metrô e de mobilidade. Precisa principalmente dos serviços essenciais, que são educação e saúde. O investimento nos projetos essenciais são muito pequenos em relação aos projetos de infraestrutura, então se você traz todos esses projetos para um patamar de contrato mais seguro, mais exitoso, mais eficiente, você traz um ganho geral para a população.

Poderia resumir a sua palestra?

Todos os Estados e municípios têm feito movimentos para realizar concessões e PPPs, cada um trabalhando de uma forma, de um jeito e cada um dentro do seu feudo. A Rede Intergovernamental veio para compartilhar o conhecimento, para trazer experiências e fazer a comunicação entre esses atores. Assim podemos gerir esse conhecimento e fazer um intercâmbio das relações, fortalecendo os projetos e trazendo maior transparência e maior resultado, além de um avanço maior para os projetos. A Rede tem a missão de unir os Estados e municípios em prol da realização de projetos mais estruturados e modelados pelo próprio governo, sem precisar gastar tanto na estruturação e na compra de projetos prontos.

ENTREVISTA COM **GUSTAVO MASI**

VICE-PRESIDENTE DA FIIC

Como estão os projetos de PPPs nos diferentes países da América Latina?

Nas duas reuniões que fazemos anualmente sempre analisamos as PPPs dos diferentes países. Vemos as partes positivas e as partes negativas que cada país nos apresenta. Por exemplo, um caso recente. Eu sou do Paraguai, que aprovou recentemente a lei de PPPs, e estamos lançando agora parcerias público-privadas. Esses eventos são importantes para levar experiências mundiais, e não cometer os erros que já foram cometidos. É uma ferramenta fundamental para que os Estados saiam adiante através do setor privado. Caso contrário, é muito difícil, porque se entra em créditos com prazos muito longos e o país é comprometido. O setor privado deve apostar no país, e eu creio que existem condições, porque ele tem dinamismo, conhecimento e agilidade. É por aí que temos que caminhar, sobretudo em um país como o Brasil, que tem uma economia e um setor privado muito forte. Eu creio que isso pode dinamizar e levar a um crescimento mais rápido do país.

O senhor citou o Paraguai. Poderia citar exemplos de PPPs em outros países?

O Peru está levando muito bem a sua política de PPPs. A Colômbia e o Equador também. O Chile é um exemplo de PPP. São países que têm que ser imitados e copiados, porque estão levando adiante essa política com resultados muito bons.

Em quais setores estão sendo realizadas as PPPs nesses países?

Hidroviás, no setor elétrico e em rodovias.

Quais são as principais dificuldades que os países estão enfrentando?

Em alguns países não há clareza na forma do contrato entre o Estado e as empresas, e não são escritos os termos de referência para solucionar as controvérsias que possam existir. Isso é muito importante, e é por aí que temos que caminhar. Quando os contratos são claros e estão estipuladas todas as condições é muito difícil que uma PPP fracasse.

No Brasil, como a FIIC está vendo as PPPs?

Nós viemos nos informar. Apesar dos problemas econômicos terríveis que o Brasil está passando, nós acreditamos que o país vai dar um impulso muito grande nas PPPs, porque existe muito desenvolvimento e muita infraestrutura para ser realizada aqui. Em países como o Brasil, que tem uma economia muito forte, eu creio que a solução são as PPPs.

**O NOSSO FOCO É PPPS. NÓS
QUEREMOS QUE ELES NOS AJUDEM
A DAR CONTRA GARANTIAS PARA
O NOSSO FUNDO GARANTIDOR.**

ENTREVISTA COM **HENRIQUE AMARANTE DA COSTA PINTO** SUPERINTENDENTE DA ÁREA DE ESTRUTURAÇÃO DE PROJETOS (AEP) DO BNDES

Qual é a expectativa do BNDES após ser anunciada uma retração da participação nos financiamentos?

O que o BNDES e a política econômica do governo estão fazendo é estimular o mercado privado. Na prática os projetos vão ser viabilizados, mas com a parceria do mercado privado. O BNDES ainda vai ter um papel relevante, ainda vai ter um papel catalisador para que todos os projetos possam ser viabilizados e nós possamos construir um mercado privado que possa dar continuidade a esse financia-

mento. Essa é a ideia básica por trás disso. O BNDES não se retraiu, mas é um trabalho de construção.

E o que de fato vai ser feito para alcançar isso?

O modelo de atrair o mercado privado é uma debênture de infraestrutura que traga o mercado de capitais, e precisamos trazer o conhecimento do mercado privado para estruturar bem esses projetos. O projeto tem que ser bem estruturado, e com isso se consegue trazer os investidores. É uma base em construção que vai ficar por um longo prazo.

No painel que o senhor participou foi falado sobre a atuação das médias e pequenas empresas[em PPPs]. Como o BNDES pode colaborar para incentivar esses empresários?

O cenário atual é bom, a ideia que foi dada de montar consórcios é excelente, dividir os grandes projetos em menores também é uma boa sugestão, mas nem todos os projetos são economicamente viáveis se forem divididos. Mas destaco aqui também a palestra do Marc Frilet, onde ele repetiu três vezes a palavra preparação. Isso é algo que não pode ser deixado em segundo plano. Sem uma boa preparação não temos como alocar os riscos, e sem isso nenhum agente de mercado vai querer tomar esse risco.

O MODELO DE ATRAIR O MERCADO PRIVADO É UMA DEBÊNTURE DE INFRAESTRUTURA QUE TRAGA O MERCADO DE CAPITAIS, E PRECISAMOS TRAZER O CONHECIMENTO DO MERCADO PRIVADO PARA ESTRUTURAR BEM ESSES PROJETOS.

ENTREVISTA COM **JÚLIO CÉSAR BUENO** SÓCIO DO PINHEIRO NETO ADVOGADOS

Quais são os desafios jurídicos para se fazer contratos de PPPs com segurança?

O principal desafio é político. A lei de PPP existe desde 2004, surgiu com uma indicação para o mercado de que o governo federal iria implantá-la em projetos estratégicos e isso não aconteceu, o que gerou uma repercussão muito negativa para o próprio mercado. Uma lei desse porte exige que o governo federal apresente o apetite necessário para a implantação desses projetos. Eu acho que um desafio importante será quando a ABGF [Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias] puder implantar fundo garantidor de infraestrutura. Isso vai ser um ganho importante para as PPPs.

A legislação atual é adequada?

Eu acho que ela é suficiente, obviamente sempre pode melhorar, existem lições aprendidas principalmente na questão de solução de conflitos. Mas não é isso que tem travancado a adoção de PPPs. O que tem travancado é principalmente a questão dos lie PPPs que o governo federal indicou que irá fazer. E se for um plano robusto, que atraia o interesse especialmente dos investidores estrangeiros, isso vai ser um sinal importante. O investidor estrangeiro precisa sentir segurança comercial, precisa sentir que os contratos serão mantidos e também quais condições mínimas de garantias que ele pode dispor.

Qual a importância do compliance interno nas empresas que vão disputar contratos de PPPs?

Hoje nós vivemos o momento em que compliance está ligado a toda a área de infraestrutura. No caso da

PPP esse não é um elemento que poderia travancar as PPPs, porque as empresas por si só podem adotar isso. Já existe a lei anticorrupção, que é recente, tem a lei de improbidade pública e varias outras. Não precisamos adicionar isso às leis de PPPs.

Poderia resumir a sua palestra?

Para o avanço das PPPs seria importante a adoção de modelos alternativos de solução de controvérsias por meio da adoção de Dispute Boards, que são painéis de solução de controvérsias. Eles podem se adotados no modelo de decisão, que é o modelo chamado adjudication ou no modelo de recomendação. Existe um trabalho forte e importante internacional nesse sentido, que inclusive tem reconhecimento do Banco Mundial. Acho que podemos usar como modelo de boas práticas para o setor.

**A LEI DE PPP EXISTE DESDE 2004,
SURTIU COM UMA INDICAÇÃO PARA O
MERCADO DE QUE O GOVERNO FEDERAL
IRIA IMPLANTÁ-LA EM PROJETOS
ESTRATÉGICOS E ISSO NÃO ACONTECEU,
O QUE GEROU UMA REPERCUSSÃO MUITO
NEGATIVA PARA O PRÓPRIO MERCADO.**

ENTREVISTA COM **NELSON BARBOSA** MINISTRO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO

O senhor citou durante sua palestra que serão realizados novos investimentos em concessões. Poderia dar mais detalhes?

Nós não estamos anunciando por projeto. Nós fizemos um levantamento das concessões existentes, e estamos negociando caso a caso. Veremos se são possíveis, já que não estão previstas, se são do interesse de todos, do consumidor, do governo e do próprio concessionário. Estamos negociando caso a caso. Existem várias formas de remunerar: pode ser prazo, tarifa ou compensação do governo no final do processo. Isso realmente é caso a caso, até porque tem algumas que estão com a tarifa mais alta, outras que estão com a tarifa mais baixa. Não existe uma fórmula única.

O senhor citou durante a palestra que rodovias já concedidas à iniciativa privada poderiam receber R\$ 12 bilhões em investimentos. Poderia explicar melhor esse número?

Os R\$ 12 bilhões são só das rodovias que nós já analisamos e vimos potencial de investimento. Obviamente podem ter outros. Em ferrovias ainda estamos na fase de identificação, não temos um número ainda.

EXISTEM VÁRIAS FORMAS DE REMUNERAR: PODE SER PRAZO, TARIFA OU COMPENSAÇÃO DO GOVERNO NO FINAL DO PROCESSO.

E em relação ao contingenciamento do Orçamento, já existe algum número?

Por enquanto não. Nós estamos avaliando, temos até o dia 23 de maio para soltar o contingenciamento, e esperamos fazer isso antes desse prazo. Aí daremos uma sinalização do volume de recursos que o PAC vai ter disponível. Vai ser um volume de recursos menor do que inicialmente projetado, mas ainda assim substancial.

Houve alguma definição sobre novas formas de financiar essas concessões ou PPPs?

Houve uma discussão sobre isso, e ela continua.

ENTREVISTA COM **VIVIANE BEZERRA** SUPERINTENDENTE DE PPPS DO PIAUÍ

Na sua fala você defendeu a PPP como um meio redução de gastos. Pode explicar melhor de que maneira as parcerias podem gerar economia?

Primeiramente, através da PPP se otimiza a cadeia de fornecedores e de prestadores de serviço. Em vez de o Estado contratar diversos atores para fazer a gestão, manutenção e operação de um ativo se contrata um só, com expertise e mais flexibilidade tanto de contratar quando de executar. Essa é a filosofia da PPP: entregar serviço com eficiência, diferentemente dos contratos que utilizam o modelo da Lei 8.666 [de 1993]. No caso do Piauí são vários imóveis espalhados pela capital, cada um com uma estrutura administrativa presente, cada um com uma diretoria com pessoal terceirizado só para cuidar de infraestrutura, manutenção, reposição da parte hidráulica, elétrica. Tudo isso tem gasto. Apresentamos o valor de R\$ 228 milhões, que está subestimado. Existem alguns componentes desse custo que ainda não foram levantados. São muitas coisas que fazem parte nesse cálculo.

Atualmente as PPPs têm sido mais implantadas em obras grandes, com valores elevados. Como os Estados podem adaptar isso às suas necessidades e às suas receitas?

A gente vê a PPP como uma possibilidade para ser utilizada também em projetos de médio porte, que dependendo do seu alcance podem ter um retorno social e um desenvolvimento muito maior do que obras mais complexas e de maior valor. No caso do Piauí, temos uma carteira de projetos bem considerável, alguns sendo modelados e outros ainda em uma análise preliminar. À medida que a demanda vai aparecendo o governo vai estudando.

A GENTE VÊ A PPP COMO UMA POSSIBILIDADE PARA SER UTILIZADA TAMBÉM EM PROJETOS DE MÉDIO PORTE, QUE DEPENDENDO DO SEU ALCANCE PODEM TER UM RETORNO SOCIAL E UM DESENVOLVIMENTO MUITO MAIOR DO QUE OBRAS MAIS COMPLEXAS E DE MAIOR VALOR.

Além do Centro Administrativo temos o centro de convenções, tem uma rodovia no sul do Estado que vai fazer parte do decreto que a presidente Dilma vai sancionar. Temos ainda projetos de educação, presídio e o porto. São projetos na fase de estudo para que se analise quais deles têm viabilidade.

Poderia resumir a sua palestra?

Fazendo um apanhado não só do que eu falei, mas de todas as apresentações, uma coisa ficou muito clara: um bom projeto de PPP precisa ser muito bem estudado, e além disso ele precisa ser viável. Os Estados precisam ter um pouco mais de paciência, o ideal é que se gaste mais tempo com o planejamento, com a estruturação, mais em organização e também em decidir. Depois que se decide, se não houver preparo para apurar o que pode vir do parceiro privado, dos órgãos de controle e da sociedade, podese colocar [em cheque] não só o projeto em si, mas toda uma política de governo.



APOIO



PARCEIROS



REALIZAÇÃO

