



CASES - CICLO DE EVENTOS REGIONAIS CONCESSÕES E PPPS

Volume II

FICHA TÉCNICA

CASES - CICLO DE EVENTOS REGIONAIS CONCESSÕES E PPPS Volume II

Brasília-DF, junho de 2016

Realização

Câmara Brasileira da Indústria da Construção - CBIC

José Carlos Martins, Presidente da CBIC

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

Coordenação Técnica

Denise Soares, Gestora dos Projetos de Infraestrutura da CBIC

Conteúdos

Adnan Demachki, Águeda Muniz, Alex Ribeiro, Alexandre Pereira, André Gomyde, Antônio José, Bruno Baldi, Bruno Barral, Eduardo Leite, Elton dos Anjos, Erico Giovannetti, Euler Moraes, Fabio Mota, Fernando Marcato, Ferruccio Feitosa, Gustavo Guerrante, Halpher Luiggi, Jorge Arraes, José Atílio Cardoso Filardi, José Eduardo Faria de Azevedo, José João de Jesus Fonseca, Jose de Oliveira Junior, José Renato Ponte, João Lúcio L. S. Filho, Luciano Teixeira Cordeiro, Luis Fernando Santos dos Reis, Marcelo Mariani Andrade, Marcelo Spilki, Maria Paula Martins, Milton Stella, Pedro Felype Oliveira, Pedro Leão, Philippe Enaud, Priscila Romano, Ricardo Miranda Filho, Riley Rodrigues de Oliveira, Roberto Cláudio Rodrigues Bezerra, Roberto Tavares, Rodrigo Garcia, Rodrigo Venske, Rogério Princhak, Sandro Stroiek, Valter Martin Schroeder, Vicente Loureiro, Vinicius de Carvalho, Viviane Bezerra, Zaida de Andrade Lopes Godoy

Coordenação Editorial

Conexa Comunicação www.conexacomunicacao.com.br

Produção de Textos

Christiane Pires Atta MTB 2452/DF

Fabiane Ribas DRT/PR 4006

Waléria Pereira DRT/PR 9080

Projeto Gráfico

Christiane Pires Atta

Câmara Brasileira da Indústria da Construção - CBIC

SQN - Quadra 01 - Bloco E - Edifício Central Park - 13º Andar

CEP 70711-903 - Brasília/DF

Tel.: (61) 3327-1013 - www.cbic.org.br

Todos os direitos reservados 2016. ©



AGRADECIMENTO

A concretização deste material só foi possível graças ao envolvimento dos Sinduscons, Sicepots, Apeops, Ademis e demais entidades ligadas à cadeia produtiva da Indústria da Construção, que se engajaram para promover os seminários em cada macrorregião brasileira. E, ainda, ao apoio da FNP e à colaboração dos palestrantes que, além de participarem dos eventos, autorizaram o uso do resumo de suas declarações nesta publicação.

Agradecemos a dedicação de todos os envolvidos. Temos certeza de que estas discussões sobre Concessões e Parcerias Público-Privadas plantarão sementes em diversas cidades brasileiras, fomentando a geração de novos negócios, emprego e renda, contribuindo assim com a retomada do crescimento econômico e do desenvolvimento do nosso País.



Introdução.....	6
Anfitriões.....	8
A Situação das Concessões e das PPPs na Região Sul.....	12
Elton dos Anjos - Coordenador de PPPs na Secretaria do Planejamento do Paraná	
Marcelo Spilki - Auditor da Secretaria da Fazenda do RS	
Milton Stella - Coordenador da Unidade Executiva de Parcerias Público –Privadas do Estado do Rio Grande do Sul	
Valter Martin Schroeder - Secretário municipal de Planejamento e Captação de Recursos de Foz do Iguaçu-PR	
Ricardo Miranda Filho - Presidente da Águas de São Francisco do Sul	
Rodrigo Venske - Sócio do escritório Albino Advogados	
Experiências em Concessões e PPPs na Região Nordeste.....	26
Alex Ribeiro - Chefe de Gabinete de Gestão Estratégica, Alianças Público Privadas e Projetos Especiais do Gabinete Civil do Governador do Rio Grande do Norte	
Antônio José - Secretário Adjunto da Infraestrutura do Estado do Ceará	
Pedro Felype Oliveira - Assessor de Gabinete da Secretaria de Estado do Planejamento da Paraíba	
Jose de Oliveira Junior - Assessor de gabinete da Secretaria de Estado do Planejamento, Orçamento, Gestão e Finanças do Estado da Paraíba	
Roberto Cláudio Rodrigues Bezerra - Prefeito de Fortaleza-CE	
Viviane Bezerra – Superintendente de Parceria e Concessões da Secretaria de Governo do Piauí	
Ferruccio Feitosa - Presidente da ADECE (Agência de Desenvolvimento Ceará)	
Philippe Enaud - Presidente da Vivante	
Alexandre Pereira - Presidente do Conselho Gestor de PPPs de Fortaleza	
Erico Giovannetti - Diretor da KPMG	
Roberto Tavares - Presidente da COMPESA	
Pedro Leão - Presidente da Odebrecht Ambiental em Pernambuco	
Marcelo Mariani Andrade – Presidente da SPE Couto Maia S.A	
Fabio Mota – Secretário Municipal de Mobilidade Urbana da Prefeitura de Salvador	
Rogério Princhak – Secretário Executivo de PPP Governo do Estado da Bahia	
Eduardo Leite - Diretor da SEMOP (Secretaria Municipal de Ordem Pública) de Salvador	
Bruno Barral - Diretor Geral de Serviços da SEMOP	
Priscila Romano - coordenadora de Projetos Especiais PPP e Concessões da Secretaria Executiva de PPP do Governo do Estado da Bahia	
Águeda Muniz – Secretária Municipal de Urbanismo e Meio Ambiente de Fortaleza	

Evolução das Concessões e PPPs na Região Sudeste.....86

Luis Fernando Santos dos Reis - Presidente Executivo da AEERJ
Maria Paula Martins - Subsecretária estadual de PPPs do Rio de Janeiro
Gustavo Guerrante - Subsecretário de Projetos Especiais SECPAR - Prefeitura da Cidade do RJ
Vicente Loureiro - Diretor e executivo da Câmara Metropolitana do RJ
Riley Rodrigues de Oliveira - Especialista Sênior em Competitividade Industrial e Investimentos no Sistema FIRJAN
José Renato Ponte - Presidente da Concessionária Porto Novo
Sandro Stroiek - Presidente da Foz Águas 5
Fernando Marcato, sócio da GO Associados
Bruno Baldi, Advogado da AEGEA.
Rodrigo Garcia - Secretário de Habitação do Estado de São Paulo
José Eduardo Faria de Azevedo - Secretário de Desenvolvimento do Estado do Espírito Santo
Halpher Luiggi - Diretor Geral do DER-ES
André Gomyde - Presidente da Companhia de Desenvolvimento de Vitória
Jorge Arraes - Secr.Especial de Concessões e PPPs da Cidade do Rio de Janeiro (RJ)
Luciano Teixeira Cordeiro - Diretor presidente da PBH Ativos
Priscila Romano Pinheiro - Rede PPP da Bahia
João Lúcio L. S. Filho - Diretor Comercial da Sonel Engenharia S/A e Conselheiro da Concessionária de Saneamento Serra Ambiental

Pipeline municipal e estadual da Região Centro-Oeste em Concessões e PPPs.....134

Euler Moraes – Secretário Municipal de Governo e Integração Institucional da Prefeitura de Aparecida de Goiânia
Zaida de Andrade Lopes Godoy – Coordenadora da Unidade Central de PPP do Mato Grosso do Sul – UCPPP/MS
Vinicius de Carvalho – Presidente da MT Participações e Projetos
José João de Jesus Fonseca – Presidente da Águas Guariroba

Cases de Concessões e PPPs na Região Norte.....144

Adnan Demachki, Secretário de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia - (Sedeme)
José Atílio Cardoso Filardi, Coordenador de Projetos da Secretaria da Fazenda do Estado da Bahia



José Carlos Martins
Presidente da CBIC

Hora das Concessões e PPPs

Após a promoção de um grande evento internacional em Brasília, no mês de abril de 2015, para debater sobre Concessões e Parcerias Público-Privadas, a CBIC, em conjunto com seus associados e parceiros, decidiu organizar programas para a difusão de conhecimentos e oportunidades sobre esse tema nas cinco macrorregiões do país.

Foram dois ciclos de seminários – organizados pela Comissão de Obras Públicas, Privatizações e Concessões (COP/CBIC) – denominados “Concessões e Parcerias Público-Privadas (PPPs) – Ampliação das Oportunidades de Negócios”.

Ao todo, somamos 120 palestrantes, mais de 2200 participantes, 12 parceiros anfitriões e 78 apoiadores institucionais.

Percebemos que, ao longo de cada nova edição, a participação e o interesse das pessoas cresciam ainda mais, tanto das empresas, quanto das administrações públicas, por ser o caminho viável para a retomada do crescimento brasileiro.

Os principais assuntos debatidos nestes seminários foram estruturados e separados em duas publicações que servirão de referência para aqueles que desejarem conhecer um pouco mais sobre Concessões e PPPs. Neste volume, apresentamos os Cases de empresas e agentes públicos que participaram do Ciclo de Eventos Regionais sobre Concessões e PPPs para apresentar suas experiências práticas sobre este tema.

Esperamos desta forma contribuir para que mais agentes públicos e privados se envolvam e se interessem por esta modalidade de negócio, que é estratégico para todas as partes: para o empresário, que tem expertise e rapidez na execução das atividades; para a administração pública, que não precisa inchar seu corpo funcional, ficando a seu cargo apenas a regulação e fiscalização, e principalmente para a população brasileira, que será beneficiada com mais serviços e de qualidade.

Boa leitura!



**Carlos Eduardo
Lima Jorge**

Presidente da COP/CBIC

Os benefícios das Concessões e PPPs para a economia do País

Ao fim do ciclo de onze eventos que compuseram os Seminários Regionais sobre Oportunidades em Concessões e PPPs, a COP/CBIC fica com uma certeza: outros eventos tratando desse tema continuarão na pauta dos trabalhos da Comissão.

Isso porque constatamos que existe ainda um vasto campo de ações institucionais que podem e devem ser promovidas pelas entidades do setor visando melhor preparo dos agentes públicos e privados, identificação de nichos de mercado nas mais diferentes áreas da infraestrutura social e logística (como saneamento, tratamento de resíduos sólidos, estacionamentos, hospitais, iluminação pública, habitações, presídios), e também a identificação dos principais obstáculos no campo dos financiamentos e das garantias, que têm que ser ultrapassados para viabilizar o acesso a um maior número de empresas aos projetos.

E tais ações têm data marcada: este é o momento. Em seu primeiro dia de governo, o presidente Michel Temer editou a Medida Provisória 727, que cria o PPI – Programa de Parcerias de Investimento, dando um claro sinal ao mercado de que as Concessões e PPPs seriam usadas como instrumentos prioritários para a geração de empregos e para a reativação da economia. E mais, criou em sua administração uma Secretaria de Infraestrutura que, a exemplo de países como Chile, Peru, México, centralizará todas as ações dessa área, dinamizando assim a implementação de projetos de Concessões e PPPs.

Em consonância com estas medidas, a CBIC pretende estudar maneiras de contribuir para que, na Fase III dos eventos sobre Oportunidades em Concessões e PPPs, a ser iniciada no segundo semestre de 2016, mais municípios se capacitem adequadamente para a estruturação de projetos de parcerias, a fim de que mais agentes públicos e privados despertem interesse por esta modalidade de negócio, que pode fomentar o crescimento das empresas, gerando emprego e renda, além de entregar serviços de qualidade para a população, promovendo assim o desenvolvimento socioeconômico brasileiro.

Boa leitura!

Anfitriões



José Eugenio Gizzi
Presidente do Sinduscon-PR

“Este assunto é de extrema importância para as empresas, especialmente as de menor porte, que precisam se inteirar a cerca deste tema para perceber novas oportunidades de negócio, bem como para o poder público que perdeu drasticamente sua capacidade de investimento, e precisa da iniciativa privada como parceira para avançar em obras urgentes para promover o desenvolvimento do País”.

“As Concessões e PPPs são fundamentais para a melhoria do serviço público, pois as contratadas são remuneradas conforme desempenho e a avaliação dos usuários, que são os cidadãos brasileiros, contribuem com este processo. O ideal é que esta modalidade de negócio se torne uma política de estado e não de governo”.



André Montenegro
Presidente do Sinduscon-CE



Carlos Alberto de Paula Moura Júnior
Presidente do Sinduscon-GO

“Espero que tenhamos lançado uma semente importante para que todos nós, empresários, investidores e agentes públicos possamos pensar as Parceria Público-Privadas e Concessões com uma outra ótica, vendo que é possível fazer parte de projetos desta ordem. O que precisamos agora é seguir em frente, aprofundar os conhecimentos e aproveitar este leque de oportunidades que está se abrindo”.

“Não enxergamos outro caminho para o enfrentamento dos problemas de infraestrutura do Brasil sem que seja via Concessões e Parcerias Público-Privadas. Por isso, esta iniciativa da CBIC em promover um amplo debate nacional sobre o assunto é muito oportuna. Acreditamos que este debate é fundamental para que representantes do poder público e empresários do setor da construção civil tenham uma visão mais clara dos desafios e oportunidades que o tema apresenta”.



**Aristóteles Passos
Costa Neto**

Presidente do Sinduscon-ES



**Luiz Fernando
Santos Reis**

Presidente da AEERJ

“O Rio de Janeiro virou referência nacional em Parcerias Público-Privadas, essenciais para o crescimento da infraestrutura do estado e do país num momento de fraco desempenho econômico. Aqui estão sediadas algumas das maiores e mais bem sucedidas experiências neste modelo, entre as quais o Porto Maravilha, a AP-5 (concessão de saneamento da Zona Oeste do Rio), o VLT e tantas outras. Precisamos garantir, portanto, que este modelo continue dando frutos e ampliando a participação das empresas”.

Anfitriões



Alex Dias Carvalho

Presidente em exercício do Sinduscon-PA

“Estamos absolutamente otimistas e convencidos de que todos os organismos representativos da sociedade do Pará e da Amazônia ligados às temáticas ou nelas interessados como agentes potencialmente transformadores aproveitaram esta oportunidade e contribuíram em muito com os debates sobre este tema. Esperamos que estas discussões tenham despertado nos agentes públicos e empresários de nossa região o interesse sobre o assunto e que novas oportunidades de negócios possam ser viabilizadas”.

“Estamos enfrentando um cenário político e econômico complicado no País, mas nestes momentos ruins surgem também algumas oportunidades. Se o estado não tem condições de investir em obras e serviços urgentes, especialmente na área de infraestrutura, saúde, educação e segurança, parcerizar com a iniciativa privada é a solução viável para não deixar a população brasileira sem estes serviços básicos. Desta forma, não somos simplesmente executores, construtores, mas de alguma forma estamos colaborando com ideias e projetos que contribuirão com o desenvolvimento socioeconômico do País”.



Gustavo Miranda

Presidente do Sinduscon-PE



Ricardo Sessegolo

Presidente do Sinduscon-RS

“Esse tema de Concessão e, principalmente, de PPP, para nós que atuamos essencialmente na área imobiliária é um pouco estranho, é um workbusiness. Eu saúdo a CBIC por encampar e divulgar por todo esse Brasil como funciona uma PPP, e principalmente por mostrar para empresas de pequeno e médio portes que este é um modelo de contratação para todos. Então eu acho que está se descortinando aí um novo mercado que nós até então desconhecíamos, mas que temos muita vontade de aprender e investir”.

“Nós da iniciativa privada temos de enxergar este modelo de negócio como uma grande oportunidade para nossas empresas.

Por isso é tão importante estes eventos que a CBIC tem promovido pelo Brasil, levando expoentes do tema em cada cidade para orientar tanto pessoas de governo quanto empresários sobre a estruturação destes contratos, qual é o papel do construtor, do investidor e do estado. Como empresas de pequeno e médio portes podem garantir a estruturação financeira desse negócio e como dar segurança jurídica para que os investidores se interessem também? São questões como estas que devem ser debatidas a fim de que mais empresas possam se preparar para trabalhar em projetos desta natureza”.



Carlos Henrique de Oliveira Passos
Presidente do SINDUSCON-BA



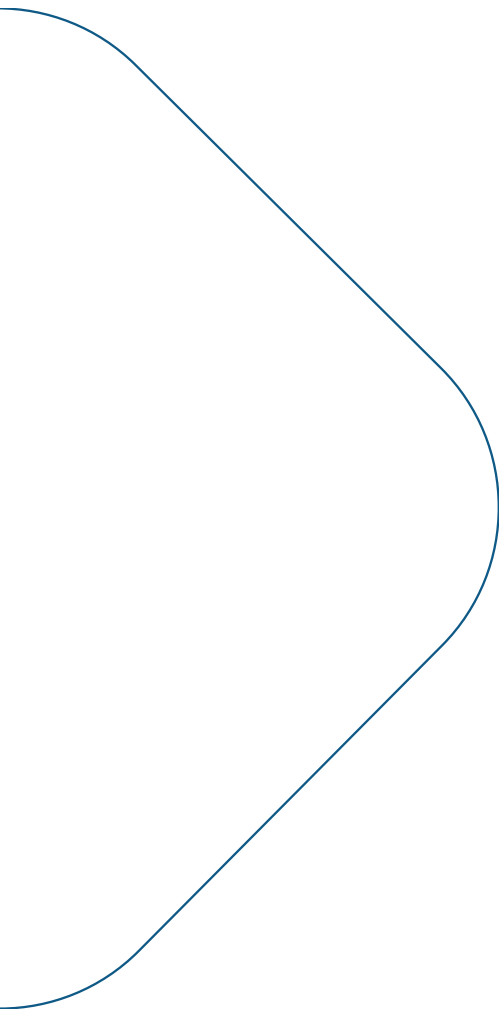
José Romeu Ferraz Neto
Presidente do SINDUSCON-SP

“Acreditamos que as PPPs e as concessões são realmente a grande saída para o Brasil nesses próximos anos. Em 2015, tivemos 1.8% do PIB aplicado em infraestrutura, quando seriam necessários pelo menos entre 5 a 7%, somente para manter em operação e manutenção os investimentos já realizados. Isso quer dizer que praticamente estamos destruindo o que já realizamos ao longo dos anos. Por conta disso, acreditamos nesta agenda de mudança por meio das PPPs e Concessões, avançando na discussão tanto em nível da iniciativa privada quanto União, Estados e Municípios”.

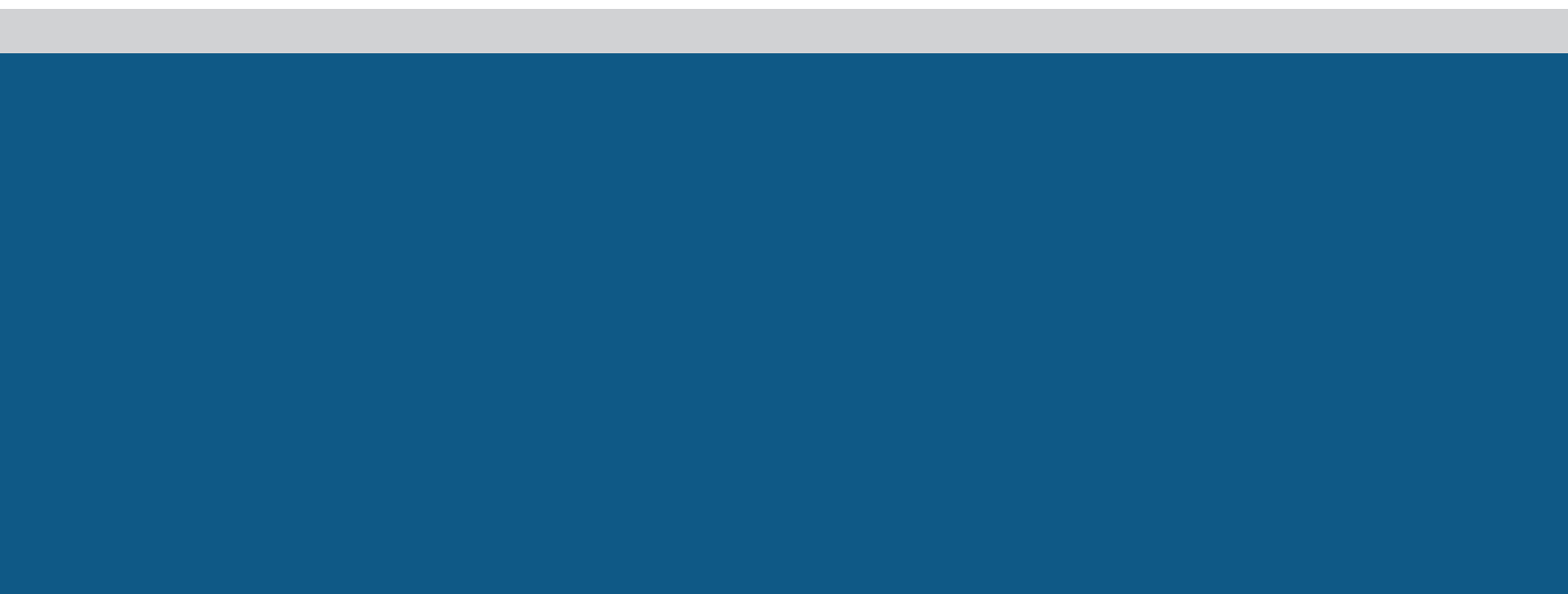
“O nosso objetivo é mostrar que as PPPs e as Concessões podem e devem ter os mais variados tipos, tamanhos, e que podem atender vários segmentos, não apenas os de rodovias, portos e aeroportos. Certamente, esta modalidade de negócio é a grande saída para o nosso setor e para o nosso Estado, que precisa parcerizar com a iniciativa privada para conseguir viabilizar obras urgentes, nas mais variadas áreas (infraestrutura, educação, saneamento, saúde, entre outros) além de serviços de qualidade para a população.”



Ricardo Portella
Presidente do Sicepot-RS



Região Sul



A Situação das Concessões e das PPPs na Região Sul



O cenário das PPPs no Estado do Paraná



Elton dos Anjos

O coordenador de PPPs e Concessões da Secretaria de Planejamento do Estado do Paraná

Ao fazer uma análise do cenário brasileiro, é notável que há desafios e também oportunidades neste modelo de contratação (Concessões e PPPs).

Sob a ótica do agente público, percebe-se o déficit orçamentário dos estados brasileiros, principalmente do Paraná, onde os investimentos públicos relativos, tanto a PPPs, quanto de obras públicas do estado, foram freados, bem como medidas foram adotadas para garantir a austeridade fiscal e, consequentemente, adequar as contas estaduais.

Dentre os principais problemas que impactam na baixa execução de PPPs no Paraná, está a alta mortalidade dos projetos ainda na fase de PMIs e a falta de capacidade operacional dos servidores, visto que a legislação e seus instrumentos, no Estado do Paraná, sobre as parcerias público-privadas é muito recente. Para resolver esta questão o governo está investindo e expandindo na qualificação dos recursos humanos, não apenas dentro de sua Unidade de PPP, mas também em outras secretarias e órgãos públicos estaduais.

De 2012 a 2015, 38 projetos foram protocolados no Estado do Paraná, sendo que apenas 1 foi efetivamente contratado e 2 licitados. Este cenário gerou desconfiança no setor privado, pois o empresário está receoso em investir em estudos para novos PMIs sem ter certeza de que os processos irão adiante. Com esta mortalidade alta de projetos, o poder público percebeu a necessidade de se re-insti-

tucionalizar no processo de PPPs.

Outro detalhe é que também há uma assimetria de informação entre público e privado, justamente por se tratar de um processo novo. Em concessões nem tanto, por meio do DER-PR o estado tem concessões firmadas a muito tempo e os riscos com assimetrias de informações estão mitigadas. Mas no caso de PPPs, é necessário reduzir essa assimetria de informação, bem como estabelecer critérios objetivos para a seleção de estudos e projetos.

Há outros problemas ainda: as exigências de muitos estudos (muitas vezes desnecessários), que acabam encarecendo o projeto, além da ocorrência de muitos apensos ao escopo original do processo, o que também impacta nos custos, desvirtuam o objetivo principal do projeto, reduzindo a competitividade das empresas e, consequentemente, diminuindo a qualidade dos projetos.

Desafios

Um dos desafios do governo agora é saber identificar projetos estratégicos, a fim de resolver as maiores ineficiências de gestão de ativos públicos, saindo um pouco do âmbito de infraestrutura pesada, tais como rodovias, e de projetos com resultados de curto prazo, apostando mais em um planejamento de longo prazo, em projetos menores e focando em infraestrutura social.

No Hospital da Polícia Militar existe um recurso extremamente caro sendo despendido para esse ativo, comparativamente com outros projetos de PPPs. Neste ca-

so, a Parceria Público-Privada irá reduzir em muito as despesas do Estado e, conseqüentemente, aumentar a qualidade e eficiência do atendimento público.

Estão sendo tomados os devidos cuidados com ele, antes de tornar público o interesse por uma nova Concessão, PPP ou o próprio PMI, de avaliar se realmente tal projeto faz parte do escopo, tanto no curto ou longo prazo para o estado do Paraná, e possui a eficácia e economicidade pretendida.

Outro desafio é a estruturação de uma central de custos do Estado, para que o governo possa, utilizando-se de uma base metodológica coerente e única, se organizar e analisar projetos, mostrando, desta forma, para o parceiro privado que a administração pública também tem investido em melhorias institucionais e aperfeiçoamento nas ferramentas de análise de projetos.

Oportunidades

O cenário de restrição a de investimentos públicos tradicionais abre um leque de oportunidades. Há previsão de serem firmadas, ainda para este ano, três novas concessões de uso rodoviário e de pátios veiculares.

Também estão previstos outros projetos que exploram a ineficiência pública e o ganho de escala para o setor público, como: hospital da polícia militar, a manutenção e prestação de serviços não pedagógicos (administração do espaço físico dentro de escolas públicas), centros administrativos estaduais e projetos que intensifiquem o controle e fiscalização estatal.

Todos estes são projetos que tendem a aumentar as receitas do governo, visto que, ou reduzem o dispêndio de recursos do estado ou porque aumentam o controle e fiscalização do dinheiro público serão explorados no curto prazo.

“Um dos desafios do governo agora é saber identificar projetos estratégicos, a fim de resolver as maiores ineficiências de gestão de ativos públicos.”



Controle e governança sob a ótica do auditor da Secretaria da Fazenda



Marcelo Spilki

Auditor da Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul

A gestão de Parcerias Público-Privadas e modelagem dos processos precisam ser destacadas para que dê continuidade às discussões do tema.

Assim como toda administração pública, a atuação dos órgãos de controle evolui a passos lentos. Inicialmente o controle era feito de forma clássica, muito baseado na contabilidade, nas questões de legalidade e em princípios constitucionais. Com o passar do tempo, estes processos se modernizaram e os auditores passaram a analisar o desempenho das ações por meio dos princípios dos 4 Es (economicidade, eficiência, eficácia e efetividade), focando seu trabalho mais no resultado.

Um exemplo é a AEPG (Avaliação da Execução de Programas de Governo), que hoje é uma das principais e mais modernas técnicas usadas pelos órgãos de controle interno e externo, utilizada para avaliar os programas dos governos em nível federal, estadual e municipal, inclusive nos processos de concessões e PPPs, em que o foco é realmente o desempenho.

O controle pode ser classificado de várias formas, e o controle em relação ao tempo em que é exercido foi o enfoque da apresentação do auditor. Quando o controle é posterior (depois de todos os atos administrativos já realizados), são verificados os pontos de maior relevância, e se houver alguma inconformidade, dificilmente será possível recuperar valores.

No controle prévio todos os processos passam por análise, criando uma espécie de “funil”, dificultando a fluidez dos trabalhos, e deixando muitas vezes o gestor esperando em uma fila de processos, indepen-

dente da sua relevância.

O sistema mais moderno e eficaz é o controle concomitante, aliado à tecnologia da informação e à seleção de processos (que analisa itens conforme a sua relevância, a exemplo de Concessões e PPPs).

Controle concomitante

Os exemplos do Tribunal de Contas da União e do Tribunal de Contas de Minas Gerais são destaques. Ambos os órgãos de controle externo atuam de controle concomitante, de forma a acompanhar o processo para identificar falhas antes de acontecerem os atos, evitando problemas e com ganhos em relação a prazos e em redução de custo. O TCU exerce o controle sobre PPPs de acordo com a Instrução Normativa 52/2007.

O Artigo 4º da IN estabelece que o acompanhamento dos processos de licitação e contratação de PPPs será concomitante e realizado em cinco estágios, mediante a análise dos seguintes documentos:

- Viabilidade técnica/econômico-financeira e parâmetro do EEF.
- Edital e minuta do contrato (consulta e audiência pública).
- Habilitação (jurídica, fiscal, técnica e econômico-financeira).
- Julgamento da licitação e consistência do fluxo de caixa.
- Ato de outorga, contrato assinado e proposta econômico-financeira em meio magnético.

O Artigo 8º determina que, na fase de execução contratual, a fiscaliza-

ção observará o fiel cumprimento das normas pertinentes e das cláusulas contidas no contrato e nos respectivos termos aditivos firmados com a SPE, além de avaliar a ação exercida pelo órgão ou entidade federal concedente ou pela respectiva agência reguladora.

O que se vê na prática é que o TCU tem exercido esse controle durante a execução do contrato sobre o órgão ou agências reguladoras que fazem a gestão e fiscalização do contrato. Como exemplo o TCE de Minas Gerais, que tem instrução normativa mais recente, atualizada em 2014, onde o Artigo 3º estabelece que as etapas a serem fiscalizadas são: planejamento, licitação, o contrato e suas alterações, além da execução contratual.

PPPs e Concessões no Rio Grande do Sul

Ao observar as PPPs no Estado gaúcho vale destacar as concessões rodoviárias contratadas em 1998, com o prazo de 15 anos, e os sete pólos com subsídios cruzados, apontando os problemas existentes – trechos com alto VDM (Volume Diário Médio) de veículos financiavam trechos com VDM mais baixo, o que foi bastante criticado pela opinião pública e órgãos de controle, pois culmina em injustiça tarifária. Além disso, mesmo em rodovias com menor fluxo de carros, o poder público é obrigado a prever na concessão todos os serviços referentes à ambulância, guincho, sanitários, fraldário, o que acaba elevando custos.

Como o contexto macroeconômico da época da concessão era ruim, as taxas de juros eram bastante altas, o custo de capital muito elevado, o que impossibilitou os investimentos em duplicação.

Em 1999 houve mudança de governo. As concessões rodoviárias eram um dos assuntos mais discutidos na campanha política, e o governo eleito havia se posicionado contrariamente aos pedágios. O próprio governo que contratou as concessões deixou de cumprir os contratos, não aplicando os reajustes devidos. Na sequência, o novo governo abriu cancelas, enquanto que prefeitos municipais, em época de eleição, ajudavam a criar caminhos alternativos para desviar o tráfego das praças de pedágio, reduzindo as receitas das concessionárias e piorando ainda mais o cenário.

Em 2001 foi feito um termo aditivo ao contrato, reduzindo qualidade e aumentando as tarifas. Diversas foram as disputas e tentativas das concessionárias para o reequilíbrio econômico-financeiro dos contratos, mas os governos que se sucederam nunca reconheceram dívidas. Os órgãos de controle concluíram que as concessionárias deixaram de executar os investimentos previstos de forma a compensar a redução das receitas, exercendo a chamada autorregulação. Os contratos se encerraram, resultando em processos judiciais, em que as concessionárias cobram do estado o reequilíbrio econômico-financeiro.

Em 2010 o Governo do Estado lançou dois editais de PPP. O primeiro da Rodovia ERS/010, sob a forma de concessão patrocinada, e o segundo de um complexo prisional, na forma de concessão administrativa, que acabaram cancelados pelo governo, que estava em seu último ano e havia perdido a eleição.

A falta de participação dos órgãos de controle e da agência reguladora desde o início do processo fo-

ram fatores para o insucesso dos projetos. Soma-se a este cenário as ações do Ministério Público de Contas e do Ministério Público Estadual, questionando alguns itens do contrato. Como a governadora da época havia perdido a eleição, o próprio governo acabou cancelando os projetos, e o Estado deixou de contratar as PPPs que estavam em andamento.

Governança em concessões e PPPs

O governo que assumiu em janeiro de 2015 implementou novamente a unidade de PPPs, responsável por um novo processo de governança, onde o poder público deixa de ser o fornecedor e passa a atuar como regulador e como o agente que incentiva a competição.

Para melhorar este processo, investimentos estão sendo feitos em capacitação, não apenas da equipe da unidade de PPP, mas de todos os gestores das áreas intervenientes, da agência reguladora, dos órgãos de controle interno e externo.

É fundamental a busca da competitividade na licitação e de atribuir maior transparência aos processos, deixando disponíveis todas as informações relevantes.

A fiscalização dos órgãos de controle deve ser feita durante todo o processo: nos estudos, na licitação, na execução do contrato, inclusive quando houver alterações e aditivos. Há quem pensa que trazer os órgãos de controle para dentro do processo pode atrapalhar, mas ocorre exatamente o contrário, pois no decorrer dos trabalhos eles já podem ir contribuindo e mostrando o que deve ser ajustado, evitando problemas futuros.

Administração do Estado do RS aposta em Concessões e PPPs



Milton Stella

Coordenador da Unidade Executiva de Parcerias Público-Privadas do Estado do Rio Grande do Sul

Muitos problemas foram enfrentados pelo Estado do Rio Grande do Sul no passado, que atrapalharam em muito o andamento de projetos de Concessões e PPPs.

O atual governo assumiu a administração já com uma nova visão, pois desde o período de campanha, o governador mostrava-se a favor das Parcerias Público-Privadas. Apesar de o governo estar enfrentando uma situação fiscal grave, a intenção é trabalhar em novos projetos e dar prioridade para as concessões.

Para dar início aos trabalhos, toda unidade foi reestruturada para melhor conduzir os processos de PPPs e Concessões. Alguns projetos estão prontos ou em andamento e outros sendo pensados e discutidos com órgãos do estado para ver sua viabilidade, interesse e pertinência de serem executados em um futuro próximo.

Frentes de atuação

O estado está trabalhando atualmente com projetos na área rodoviária. Foi realizado um estudo, iniciado ainda no governo anterior, que analisou toda infraestrutura de transporte e logística do Rio Grande do Sul. Foram identificadas as principais rodovias para o escoamento da produção do estado, tanto no que se refere ao escoamento para o restante do Brasil, seguindo por Santa Catarina, como também a produção que vai para exportação, pelo porto de Rio Grande.

A ideia é apontar os principais trechos da malha federal que têm potencial de serem concedidos, ampliando assim o escopo das concessões federais. A extensão da BR

290 e da BR 116 (de Camaquã até Santa Catarina), por exemplo. Não faz sentido ter a estrada duplicada e em boas condições até SC e depois seguir por uma estrada de mão simples e sem a devida manutenção para levar a produção até o porto do RS.

Também existem estudos para ampliação que passam pela BR 287, BR 158, BR 392 e pela BR 386. Toda essa malha rodoviária cobre aproximadamente 92% do PIB do RS, onde há produção mais intensa e que precisam efetivamente de melhores canais de escoamento.

O estado está trabalhando atualmente e deve ser lançada em breve a concessão da RS 324, em um trecho com elevado VDM, que vai de Passo Fundo, passa por Marau, Casca, até Nova Prata, com extensão de aproximadamente 100 km. Será uma concessão com contrato de 30 anos.

Parque Zoológico

O estado do Rio Grande do Sul também está trabalhando no PMI do Parque Zoológico localizado em Sapucaia do Sul, região metropolitana de Porto Alegre, também na modalidade de concessão, com prazo de 30 anos. A manutenção ficará a cargo da empresa que vencer a licitação, que terá também de construir o Centro de Triagem de Animais Silvestres, que hoje está localizado nesta área do Parque Zoológico, e deverá ser transferido para outra região, mas com administração do estado.

O edital do PMI deste projeto está bem adiantado, em fase de revisão da secretaria do meio ambien-

te, depois os documentos seguem para a procuradoria do estado, para então ser publicado.

Parceria Público-Privada

No governo anterior, foi lançado um PMI para a área de esgotamento sanitário, quando foram entregues alguns estudos que ficaram parados na administração pública. Em 2015, esse assunto foi retomado, o poder público contratou uma consultoria externa, que está estudando os projetos de esgotamento sanitário com objetivo de viabilizar a licitação ainda para este ano. Será uma concessão de serviços de coleta e tratamento de esgoto que irá atender municípios de médio porte.

Projetos futuros

O estado tem discutido muito sobre projetos de PPPs como um instrumento que utilize os recursos orçamentários disponíveis e, desta forma, aumentar a eficiência e qualidade dos serviços prestados.

Neste sentido, a gestão pública já

tem experiência na área de ampliação, construção ou manutenção de escolas, gestão de unidades educacionais. Um exemplo de ganho de eficiência adotado pela prefeitura de Belo Horizonte foi por meio de PPP, tem conseguido construir e entregar escolas em oito meses. No início, as pessoas envolvidas no projeto não eram muito favoráveis, e que atualmente disputam para trabalhar nestas unidades, devido à qualidade das instalações, equipamentos e à gestão educacional.

Também estão fazendo estudos sobre construção de presídios, pois há uma carência muito grande de vagas prisionais no RS, e de viabilidade de concessão de hidrovias, visto que o estado tem potencial para este tipo de transporte.

Também está sendo analisado a possibilidade de lançar uma PPP para rodovias com baixo VDM, pensando em recursos que já existem para manutenção de estradas, mas partindo para um modelo mais eficiente, que consiga responder melhor às demandas do estado.

“Para dar início aos trabalhos, toda unidade foi reestruturada para melhor conduzir os processos de PPPs e Concessões.”



Concessões e PPPs de Foz de Iguaçu



Valter Martin Schroeder

Secretário municipal de Planejamento e Captação de Recursos de Foz do Iguaçu-PR

A cidade de Foz do Iguaçu conta com 300 mil habitantes e está localizada em uma região onde circulam em média 1 milhão de pessoas. Sua principal atividade é o turismo, seguido pelo setor de logística.

As concessões e parcerias público-privadas são tema novo para a cidade. Quando a atual gestão assumiu o comando do município, em 2013, instituíram pela Lei Complementar nº 207/2013 (que dispõe sobre normas para licitação e contratação de Parcerias Público-Privadas) a possibilidade de trabalhar com estas modalidades de contratação.

Foz do Iguaçu tem um exemplo de grande sucesso na área de Concessão: o Parque Nacional do Iguaçu, que foi o primeiro parque nacional brasileiro a ser concedido nesse modelo. O sucesso é tão grande que hoje a mesma empresa está em Fernando de Noronha, Rio de Janeiro e Pantanal.

Recentemente, o município fez uma nova concessão para outro espaço turístico, em uma área que era o Espaço das Américas, onde ocorre a confluência do Rio Iguaçu com o Paraná. Esta empresa que gera hoje os atrativos dentro do parque nacional ganhou essa concessão e investirá aproximadamente R\$ 30 milhões para construir um complexo turístico com restaurantes e parques temáticos.

PPPs

Atualmente, a prioridade da Prefeitura é trabalhar com PPPs na área da saúde. Na gestão passada, foi construído um hospital municipal e agora o poder público está analisando

do qual o modelo ideal para a administração desta unidade de saúde.

Foi aberto também um Procedimento de Manifestação de Interesse, que tem como objeto a apresentação de Estudos Técnicos de proposta de reestruturação de Gestão da Saúde Pública do Município, na área de atendimento de Urgência e Emergência.

A intenção é deixar a carga da prefeitura apenas a parte de atendimento de saúde básica.

O município também tem demanda para a construção de um Centro de Convenções, que pode ser convertido em uma PPP; um Teatro Municipal para revitalização de pedreiras desativadas, construção do Centro Cívico, que já tem terreno destinado e pré-projeto, além do Projeto Beira-Foz, via que margeia o Rio Paraná e o Iguaçu.

Ainda por meio de PPPs, a prefeitura pretende colocar a carga da empresa parceira vencedora a construção, administração e gestão de CMEIs (Centro Municipal de Educação Infantil).

Um dos grandes problemas da administração pública é a gestão das pessoas, de servidores públicos concursados. Lá na prefeitura, por exemplo, havia um setor com 58 servidores contratados e apenas 19 trabalhando, os demais estavam com licença maternidade, licença médica ou afastados por outros motivos. Isso acaba deixando a máquina pública muito pesada. Quando o trabalho é passado para a iniciativa privada, melhora-se a prestação de serviço, a resposta para a comunidade é mais rápida

e, dependendo do setor, o parceiro consegue ter um bom lucro.

Na área de esportes, a prefeitura está em conversa, inclusive com grupos estrangeiros, para a construção de um complexo esportivo e turístico, próximo à margem do lago da Itaipu. O projeto já está montado e o estudo de viabilidade financeira está sendo elaborado.

Será um autódromo com complexo turístico, que inclui também uma marina com acesso ao lago da Itaipu, o que irá permitir o desenvolvimento de uma gama muito grande de atividades aquáticas.

O futuro parceiro ou concessionário poderá construir, além da estrutura para o autódromo, outros complexos esportivos e hoteleiros.

“Foz do Iguaçu tem um exemplo de grande sucesso na área de Concessão: o Parque Nacional do Iguaçu, que foi o primeiro parque nacional brasileiro a ser concedido nesse modelo. 🍷🍷

Novos instrumentos para acelerar a estruturação de projetos de infraestrutura



Ricardo Miranda

Presidente da Águas de São Francisco do Sul

O Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) é na opinião do advogado e executivo Ricardo Miranda, que preside a empresa de saneamento Águas de São Francisco do Sul (AEGEA), uma alternativa possível e necessária para o desenvolvimento de projetos de infraestrutura no Brasil.

Por intermédio desse instrumento, o setor público obtém de consultores externos ou das empresas interessadas em disputar futuros contratos, a apresentação de projetos, levantamentos, investigações ou estudos, com a finalidade de subsidiar a administração pública na estruturação de empreendimentos objeto de concessão ou permissão de serviços públicos, de parceria público-privada, de arrendamento de bens públicos ou de concessão de direito real de uso.

Com isso, a administração pública se beneficia com o conhecimento e a larga experiência destes agentes atuantes, capazes de encontrar soluções mais eficazes e economicamente exequíveis para os inúmeros desafios de infraestrutura existentes no Brasil.

Trata-se de um recurso encontrado pelo governo para ampliar o diálogo da iniciativa privada com administração pública e alavancar investimentos, em especial neste momento de crise econômica e política o qual o país atravessa, alerta Ricardo Miranda.

Por outro lado, o instrumento, que se mostra eficaz e estruturado, também precisa ser visto pelos empresários como alternativa possível de novos negócios, evitando assim as longas esperas dos lançamentos de editais, que nem sempre atendam

as condições e critérios desejados pelo empresariado.

“Não vejo uma alternativa que caia do céu. E por isso, precisamos ter uma postura proativa, se movimentar e trabalhar dentro da legalidade”, destaca Ricardo Miranda.

Nesta linha, ele destaca a experiência do estado de Santa Catarina, que por meio do Decreto Estadual nº 962/2012 que instituiu o PMI, passou a orientar a participação de particulares na estruturação de Projetos de Parcerias Público-Privadas (PPPs), sob a forma de concessão patrocinada ou administrativa, de concessão comum e de permissão no âmbito da administração pública direta e indireta do Poder Executivo estadual.

O grande benefício do procedimento, na avaliação de Miranda, tem sido suprir a falta de um corpo técnico qualificado na administração pública, principalmente para os pequenos e médios municípios, e ainda garantir a atratividade econômica para a iniciativa privada.

Neste contexto, o principal desafio para quem elabora estudos como este é saber qual critério puramente objetivo que a administração pública vai utilizar para avaliar se o projeto A é melhor do que o B, sendo que no fim das contas basicamente todos buscam o mesmo resultado. No caso no saneamento básico, por exemplo, a universalização dos serviços.

O trabalho de planejamento e estudo, segundo ele é árduo e complexo, mas sem dúvida é uma ferramenta deve ser assimilada pelo interesse privado, pois, uma vez sendo aceita e autorizada abre inú-

meras oportunidades para empresas que possuem capacidade técnica, condições financeiras e disposição para apresentar soluções que atendem aos interesses públicos.

O case de sucesso da AEGEA Saneamento

Foi o caso do contrato de concessão da AEGEA Saneamento, empresa a qual ele preside, hoje responsável por todo o sistema de coleta, tratamento, armazenamento e abastecimento de água de São Francisco do Sul, no litoral Norte de Santa Catarina, e cujo trabalho na região iniciou por conta de uma provocação ao município, solicitando apresentação de uma MIP.

A empresa é do Grupo AEGEA Saneamento, um dos principais do setor de saneamento no País, que já tem a concessão em mais de 30 cidades, totalizando 3,6 milhões de usuários atendidos em seis estados da Federação.

O município era extremamente carente de projetos relacionados ao abastecimento de água e tratamento de esgoto, mesmo recebendo diversos investimentos e em franca expansão.

Localizado em uma região portuária, São Francisco do Sul foi o município escolhido para a implantação de novo estaleiro da CMO (Construção e Montagem Offshore S.A) e está na área de influência da fábrica da BMW, localizada no município vizinho de Araquari.

A administração pública municipal desejava mudar esta realidade, sabia aonde queria chegar, mas não tinha recursos profissionais nem

meios orçamentários para trilhar este caminho”, lembrou Miranda.

Para garantir critérios legais neste processo, o município acabou se espelhando na legislação do Governo do Estado de Santa Catarina, que em linhas gerais define:

- descrição do objeto, qual a relevância, os benefícios sociais e econômicos que a solução vai trazer;
- estimativa dos investimentos, assegurando eventual direito ao ressarcimento;
- definição de características gerais de um modelo de negócios, ou seja, estruturação não só na parte técnica, mas também da econômica financeira e modelagem jurídica;
- projeção em valores absolutos dos investimentos que vão ser realizados
- e saber se o projeto depende de alguma contrapartida ou não da administração pública, tanto para a fase de projeto, quanto para de execução de contrato.

Foi com base neste modelo de chamamento, também aberto para a participação de outras empresas, que a assinatura no contrato de concessão foi possível, ou seja, partiu de um diálogo e de um estudo legítimo, capaz estruturar de forma acertada a solução de problemas para a localidade.

Segundo Miranda, todo o processo obteve a participação ativa dos dois lados, administração pública e iniciativa privada, que participaram de diversas reuniões com a finalidade de aprofundar e debater elementos necessários para estruturar

o projeto, incluindo arranjos institucionais, que muitas vezes a própria administração pública não tem conhecimento, a exemplo de marcos de competência fiscalizatória do Tribunal de Contas da União, que muitas vezes podem ser um empecilho pra execução do objeto e aprovação do contrato.

Oportunidades de negócios

Miranda acredita que o PMI é o instrumento mais adequada ponto de vista institucional, legal, de segurança e também de viabilidade para desenvolvimento de projetos no setor público, sendo um excelente target para empresários.

Ele relata que tem acompanhado o desenvolvimento de projetos na região de Santa Catarina e ressalta que muitos avanços estão sendo feitos, não apenas na área de saneamento, onde atua, mas também questões relacionadas à mobilidade urbana, turismo, logística e transporte.

“Eu acredito que o modelo seja a melhor forma de você desenvolver um projeto. Não vejo alternativa para solucionar problemas de infraestrutura, principalmente para os pequenos e médios municípios, se não houver um diálogo mais próximo entre administração pública e

o empresariado, em especial neste momento de crise”, reforça.

Inovação com o Decreto Nº 8.428

Ricardo Miranda ressalta ainda que Decreto nº 8.428, de 2 de abril deste ano, que dispõe sobre o procedimento de manifestação de interesse, trouxe inovações em relação à regulamentação anterior, valendo destacar a abrangência dos estudos que poderão ser apresentados pela iniciativa privada à administração pública.

Enquanto que a norma revogada disciplinava a manifestação de interesse apenas no âmbito de parcerias público-privadas, a nova norma amplia a utilização desse procedimento para a apresentação de estudos, tanto para projetos de parcerias público-privadas quanto para projetos de concessão ou permissão de serviços públicos, de arrendamento de bens públicos e de concessão de direito real de uso, ou seja abrindo outras modalidades de contratação.

“É um modelo a ser perseguido pelo empresário que deseja desenvolver seus negócios de uma forma transparente, bem estruturada, licita e com a possibilidade do retorno esperado”, finaliza.

É necessário ampliar o diálogo entre governo e empresários

O cenário das Parcerias Público-Privada no Brasil demonstra que em dezembro de 2014, este modelo de negócio completou 10 anos no País, e pouco mais de 80 contratos foram assinados.

Nas regiões Norte e Nordeste é possível observar inovação dos projetos já realizados, nos estados da Região Sul, pouco se avançou neste tema, e existem muitas oportunidades.

Entretanto, para promover mais as parcerias entre poder público e iniciativa privada é necessário ampliar os debates sobre este assunto, com todos os agentes envolvidos neste processo, para destacar as vantagens e benefícios deste modelo de contratação, para todos, especialmente para a sociedade.

Para que um projeto possa sair do plano das ideias e torne-se factível, é necessário ampliar o diálogo entre a administração pública e o setor privado, para que no momento em que o projeto começar a ser concebido pelo governo, as empresas possam analisar sua viabilidade econômica e financeira, que preci-

sam estar muito bem estruturadas.

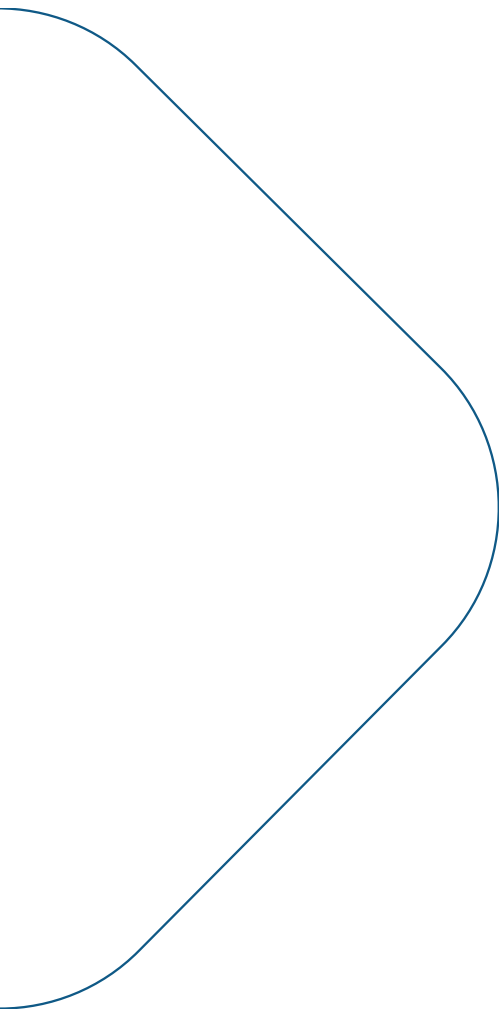
O edital do chamamento para a realização de um projeto de PPP é fundamental para que as empresas possam levar ideias e avaliar como deve ser a gestão do mesmo, e a contratação de consultorias especializadas nesta área podem contribuir com o sucesso deste processo.

Por exemplo o projeto dos pátios veiculares integrados do Paraná. Quando a administração pública começou a pensar sobre este projeto, contratou consultoria para analisar as questões jurídicas e então modelar o projeto.

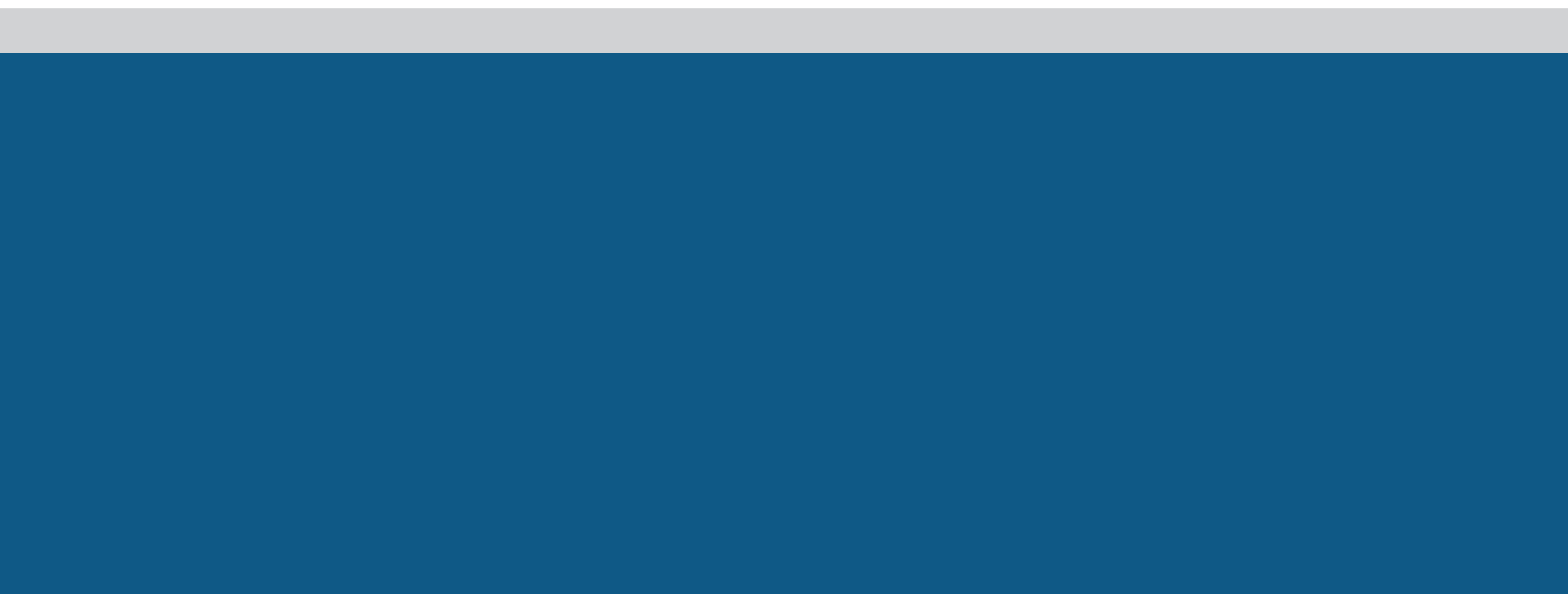
Trata-se de um projeto interessante e atrativo, que conta com um número de potenciais participantes muito grande, o que irá refletir positivamente na qualidade do serviço prestado. Com a competição do mercado, e uma tarifa que eventualmente pode ser reduzida, é possível otimizar recursos públicos. Os índices de qualidade são preponderantes para a remuneração do setor privado.



Rodrigo Venske
Sócio da Albino Advogados



Região Nordeste



Experiências em Concessões e PPPs na Região Nordeste



Programa Estadual de PPPs garante celeridade dos processos no RN



Alex Ribeiro

Chefe de Gabinete de Gestão Estratégica, Alianças Público Privadas e Projetos Especiais do Gabinete Civil do Governador do Rio Grande do Norte

O Estado do Rio Grande do Norte está avançado no que se refere às Concessões e PPPs, principalmente nas áreas de saúde, transporte, recursos hídricos, TI e turismo. Para alavancar mais projetos nestas áreas, em 2005 foi lançado um Programa Estadual com normas específicas visando apoiar licitação e contratação de Parcerias Público-Privadas no Estado.

O Marco Regulatório do Programa Estadual de PPPs no Estado deu-se em dezembro de 2004, quando foram instituídas normas gerais para licitação e contratação de Parceria Público-Privada no âmbito da administração pública. No ano seguinte, uma lei complementar agregou normas específicas para licitação e contratação desta modalidade de negócio, no âmbito do Estado do Rio Grande do Norte, e assim instituiu-se o Programa Estadual de PPP.

Esse decreto regulamenta a fórmula de apresentação dos PMIs, como funcionam os grupos setoriais de avaliação dos projetos e como acontece a aprovação desses projetos dentro da Secretaria.

O Programa tem como diferencial a celeridade nos processos que funcionam através de um Conselho Gestor, formado pelo secretário geral do gabinete da Casa Civil, o consultor geral, o coordenador geral, pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Planejamento, Infraestrutura e Tributação, e pela Secretaria da Fazenda.

O Conselho Gestor é responsável por receber as propostas e encaminhá-las para as áreas técnicas para avaliação. Para isso foi criado junto ao

Gabinete Civil do Governador, uma equipe multidisciplinar de projetos para atenção plena e prioridade total a Parcerias estruturadoras e projetos especiais, alguns em parceria com o Banco Mundial e Banco Interamericano de Desenvolvimento. Investidores estrangeiros e grupos empresariais internacionais de países como Israel, Alemanha, Rússia, Espanha e Japão já estão com adiantados projetos em estudo por meio de MIPs.

Os tramites de um projeto de PPP no RN

Existem dois tipos de PMIs que podem ser apresentados: os espontâneos, aquilo que o governo entende que é demanda e precisa consultar o mercado para analisar se existe alguém interessado; e o PMI provocado, que é quando as empresas manifestam interesse em avaliar o projeto.

No PMI espontâneo, o empresário manifesta ao Conselho Gestor o seu interesse em investir em determinada oportunidade, por meio de proposta formal, conforme estipulado em decreto do Programa Estadual. Na sequência, o Conselho encaminha aos grupos setoriais, que vão avaliar o projeto e o interesse real do governo, com base nas demandas. Se aprovado, o projeto retorna para o Conselho com parecer positivo das câmeras setoriais. Nesse prazo em que se delibera e autoriza, abre-se a participação de outras empresas, com o prazo em andamento.

O prazo máximo para análise de projetos é de 15 dias e a partir da publicação, o empreendedor já está autorizado a fazer todos os trâmites da investigação do processo. Após

o retorno são cerca de 60, 90 dias, dependendo da complexidade do projeto, para o Conselho analisar, aprovar e encaminhar à licitação.

PPPs no Estado

O projeto considerado modelo do estado, em PPPs, é a Arena das Dunas, estádio sede da Copa do Mundo. O cronograma foi uma das grandes peripécias no processo, e que se tornou um bom argumento para demonstrar que as Parcerias Público-Privadas também podem ser ágeis. A regulação do projeto base ocorreu em 2010, e em abril de 2011 já estava contratado. Trata-se de uma Concessão de 20 anos que contempla a administração da Arena.

O Estado, no entanto, conta com áreas de atuação consideradas prioritárias e que pretende inves-

tir nos próximos anos, são elas: mineração, transporte, logística e gestão. Também chamadas de pólos de desenvolvimento, essas áreas possuem demanda crescente e o Rio Grande do Norte dispõe de grandes cidades com capacidade para empreender nesse sentido.

O governo também apoiará os grandes municípios em formação de consórcios que poderão viabilizar as Parcerias Público-Privadas podem como boas alternativas para o desenvolvimento regional.

Outros projetos que estão sendo analisados envolvem as áreas de eficiência energética, transporte intermunicipal fluvial, gestão prisional, estradas, turismo, as perdas da companhia de água, construção e administração de um Hospital Metropolitano, além de projetos na área de informática.

“Existem dois tipos de PMIs que podem ser apresentados: os espontâneos, aquilo que o governo entende que é demanda e precisa consultar o mercado para analisar se existe alguém interessado; e o PMI provocado, que é quando as empresas manifestam interesse em avaliar o projeto. ▮ ▮

Criação de programa de investimento é aposta do Governo do Ceará para atrair capital privado



Antônio José Câmara

Secretário Adjunto da Infraestrutura do Estado do Ceará

A visão do Estado do Ceará no que se refere a parcerias entre governo e setor privado está em processo de desenvolvimento. O governo atual já tomou posse com uma visão voltada a desenvolver Concessões e PPPs.

O primeiro passo foi analisar as áreas com demanda e onde seria possível realizar parcerias com a iniciativa privada. Foi então que surgiu a ideia da criação de um Programa de Investimento, uma força-tarefa conjunta entre cinco de suas secretarias: Planejamento, Infraestrutura, Fazenda, Desenvolvimento Socioeconômico e Turismo.

O programa tem como foco infraestrutura social e econômica, cuja finalidade é atrair capital privado. O plano está em avaliação, e está sendo ponderado o que é possível fazer, implementar projetos com esta modelagem e quais as demandas existentes.

A iniciativa visa aumentar a disponibilidade do serviço público vinculado à infraestrutura outorgada, melhorar a qualidade dos serviços prestados, desonerar o Estado (e, sempre que possível, até gerar receitas adicionais) por conta de uma exploração mais eficiente dos ativos e ainda, garantir um patamar tarifário compatível com um bom nível de serviços aos usuários.

As áreas de investimentos foram divididas em duas posições:

- Estruturas sociais: aquelas que necessariamente devem ser contratadas através da Lei 8666, com captação de recurso público, contrato administrativo, e que normalmente o risco é exclusivamente do

público. São obras sem vertente econômica.

- Infraestrutura econômica: aquela onde o serviço pode ser contratado por meio de parceria, por ser uma atividade econômica.

Um dos focos de atuação são as estradas, cuja ideia é a redução de custos para o estado com aumento de receitas. A intenção é utilizar as Parcerias Público-Privadas para construir estradas e tentar criar, a exemplo do que ocorre nos Estados Unidos, onde a empresa constroem as estradas, os pedágios, e incluem locais de prestação de serviços para geração de receitas acessórias no decorrer da estrada, como postos de gasolina, lanchonetes, serviços mecânicos, dentre outros.

Potenciais parcerias

O possível pipeline de projetos que está sendo estudado envolvem os setores de geração de energia, estradas, aeroportos regionais e a área de Porto do Pecém, e até mesmo turismo.

Um dos projetos do Estado é a rodovia Arco Metropolitano na BR 116, cerca de 80 quilômetros de Fortaleza, e faz um desvio até o Porto do Pecém. O objetivo do projeto é evitar a passagem dos veículos pesados e de carga dentro da zona urbana da cidade. Além disso, o trecho é mais longo, o que demanda em tempo. Essa rodovia é um exemplo muito claro de uma estrutura econômica. Ela gera recursos, economia e tem um apelo muito grande por Concessão ou PPP.

Os projetos em potencial estão sendo trabalhados para que sejam

apresentados até o final do ano um portfólio com aquilo que o Estado entende que é o melhor em termos de oportunidade de parcerias. O Estado está fazendo um estudo preliminar que indique empreendimentos com viabilidade para uma parceria de sucesso.

O governo pretende aumentar a participação da iniciativa privada nos investimentos necessários no Estado, partilhando os riscos, inclusive os sucessos, porque operações bem constituídas, bem planejadas e realizadas, os riscos são praticamente minimizados e divididos.

Os projetos potenciais para consti-

tuir uma Parceria Público-Privada são na área de portos de logística, aeroportos, as rodovias, além de mobilidade urbana, águas e saneamento, turismo e desenvolvimento socioeconômico. Todos esses projetos estão sendo trabalhados para que até o final de 2015 seja apresentado um portfólio com tudo aquilo que o Estado prevê como oportunidade de parceria com o setor privado.

O Estado do Ceará está realmente com o intuito de fazer esse tipo de parceria e que possuem uma gama de oportunidades para o privado investir na localidade.

“Um dos focos de atuação são as estradas, cuja ideia é a redução de custos para o estado com aumento de receitas.”



Governo da Paraíba pretende avançar mais em Concessões e PPPS



Pedro Filype Pessoa

Assessor de gabinete da Secretaria de Estado do Planejamento, Orçamento, Gestão e Finanças do Estado da Paraíba

O andamento de Concessões e PPPs no Estado da Paraíba anda a passos lentos. Há um projeto em andamento e outros três que o governo tem interesse em desenvolver e que vão garantir melhores condições de tráfego e gestão pública para a localidade.

O estado tem uma carteira reduzida no que diz respeito a Concessões e Parcerias Público-Privadas. Embora a legislação seja pioneira, o governo não consegue tirar do papel projetos a serem desenvolvidos.

Um dos estudos mais avançados em andamento é o Centro Administrativo que prevê a construção de uma nova unidade. O primeiro Centro foi construído em 1975 e sua estrutura comporta 9 secretarias e cerca de 4 mil servidores, das 22 existentes no estado.

Com a demanda crescente, o estacionamento ficou pequeno. Em decorrência dos 40 anos de construção, o prédio encontra-se em deterioração, precisando de reparos ou substituição, desde as instalações elétricas, hidráulicas, elevadores, etc. A situação está precária e são gastos R\$ 62 milhões de reais para mantê-lo.

O novo Centro Administrativo

São muitas as expectativas com a criação do novo Centro Administrativo. A primeira delas é ampliar sua capacidade de quatro mil para 7.500 funcionários e desta forma, acoplar as demais secretarias que ocupavam salas locadas pelo estado. Em contrapartida, será possível reduzir os gastos públicos. Entre os benefícios estão: melhores condições de trabalho aos servidores,

aumento da produtividade, maior eficiência dos espaços administrativos, além de maior comodidade e melhor atendimento à população.

Outro diferencial está na modelagem sustentável que prevê a utilização de energia solar, o reuso de água e o tratamento de resíduos sólidos. E ainda, a localização que foi pensada estrategicamente para ser instalada num eixo que pretende se tornar um pólo hoteleiro, o setor do litoral sul.

Trata-se de uma Concessão Administrativa de 35 anos, sendo que a primeira fase, que já está em construção, tem previsão de entrega em três anos e meio (30 meses) e a segunda fase em 42 meses, com investimento na ordem de R\$ 400 milhões. Nesta PPP abriu-se a possibilidade de captação de recursos extras, ou seja, o privado terá o direito de explorar esses prédios com lojas, shopping, etc.

Projetos que pretendem sair do papel

A Paraíba, em 2011, estava em 19º lugar no Brasil no que diz respeito a qualidade de rodovias pavimentadas federais e estaduais. No ano passado subiu dez pontos e atingiu a marca de 9º. Isso chamou a atenção do estado, para que haja maior desenvolvimento da área e melhorias. Esse é um dos projetos que deve sair do papel nos próximos anos.

Há interesse em realizar Concessões e PPPs para operação e manutenção de rodovias. O projeto que está no gatilho chama-se Caminhos do Paraíba, que já investiu na sua primeira fase, recuperou e pavimentou, cerca de 2.300 quilômetros de rodovias. Na sua segun-

da fase, a intenção é implementar 1.300 quilômetros de rodovias.

O objetivo geral da modelagem do projeto é definir e contextualizar os mecanismos de planejamento, avaliação, controle e os insumos básicos elementares, que possam nortear e dar suporte à concepção de um projeto (PPP), orientado a implantação do Sistema de Operação e Manutenção de Rodovias Estaduais.

Outro objetivo do Governo do Estado da Paraíba, no entanto, está na construção de uma Ponte que ligará o município de Cabedelo a Lucena. Um projeto que já se fala há

muito tempo, mas que agora precisa sair do papel.

A ideia é fazer uma ponte que ligue a PB 11 à BR 101 que dá acesso a Natal e a Recife. A principal vantagem é que o fluxo de cargas não passará por dentro de João Pessoa, será a solução para “desafogar” o trânsito na capital.

Se não houver frutos, valeu a beleza das flores. Se não houver flores, valeu a sombra das folhas. Se não houver folhas, valeu a intenção da semente. Essa semente é a PPP, ela foi plantada e vai gerar frutos, vai gerar flores, e tudo que a gente tem direito. E uma grande saída.

“O estado tem uma carteira reduzida no que diz respeito a Concessões e Parcerias Público-Privadas. Embora a legislação seja pioneira, o governo não consegue tirar do papel projetos a serem desenvolvidos.”



É vez das pequenas empresas buscar oportunidades com parcerias público privadas



José de Oliveira Junior

Assessor de gabinete da Secretaria de Estado do Planejamento, Orçamento, Gestão e Finanças do Estado da Paraíba

Uma coisa é certa: existem boas oportunidades de PPPs para empresas de porte pequeno e médio, e há um mito de que os projetos de PPP precisam ser muito grandes, de centenas de milhões ou dezenas de bilhões de dólares.

Mas existem casos de empresas com faturamento anual de R\$ 20 milhões, citadas como exemplos, que participam de projetos de PPPs complexos, com investimentos significativos. É preciso levar em conta que é necessário pensar a longo prazo, fazer contas com base em vinte ou trinta anos, tempo médio de uma Concessão.

O desafio é justamente criar condições para que operações mais simples, mais alinhadas com essa realidade das pequenas e médias, que possam ser executadas, sobretudo nos Estados menores como Sergipe.

Muito se falou ao longo do evento, mesmo em outras regiões, sobre a falta de preparo do setor público para fazer parcerias, bem como a ausência de expertise dos agentes públicos no que se refere à gestão de projetos inovadores. As Concessões e as PPPs podem resolver esse *gap* do Estado, ou seja, o setor público pode trazer do setor privado as condições de tecnologia de gestão e a capacidade empreendedora, já que infelizmente a gestão pública está em tantos casos atrofiada, imersa em processos lentos e burocráticos.

Por isso é tão importante seguir pelo caminho da parceria com o setor privado que possuem esses valores como parte dos seus fundamentos de atuação.

Mudança de rumo

O Estado de Sergipe estabeleceu em 2004 sua legislação própria de PPPs, mas essa lei foi reformulada integralmente em 2007, quando foi criado Conselho Gestor do Programa Estadual de Parcerias Público-Privadas (PROPPPSE), órgão responsável pela governança da carteira de projetos de PPP estaduais e a elaboração do Plano Anual de PPPs.

Em 2015, foi lançado o Plano de Governo para o triênio 2015-2018, por iniciativa do Governador Jackson Barreto, que consiste em um conjunto de compromissos do governo, entre os quais ações que podem vir a ser executados por PPP's. Além do plano geral do Governo, a SEPLAG - Secretaria de Estado do Orçamento, Planejamento e Gestão, está elaborando também o seu Plano anual de projetos de parcerias público-privadas e concessões.

A capacidade é de investir até R\$ 300 milhões por ano, confortavelmente dentro dos parâmetros da Lei de Responsabilidade Fiscal, considerando as contrapartidas de projetos de PPP. Entendemos que esse é um espaço de investimento satisfatório para as nossas necessidades, e não vislumbramos como prioridades grandes projetos de obras, mas uma carteira de projetos de tamanho mediano.

PPPs no Sergipe - estudos em exame

O primeiro projeto foi chamado de DESO Sustentável. A Companhia de Saneamento opera atualmente com uma lucratividade baixa e tem como seu principal gargalo as perdas

de água no processo de distribuição e comercialização. Essa PPP cuidaria justamente de para minimizar as perdas de águas e prestar serviços adicionais associados para a gestão do faturamento e economia de energia. Não se cogita, porém qualquer privatização dos serviços essenciais de saneamento e todo o controle do processo, no caso da PPP se realizar, será de responsabilidade da empresa estatal.

As Centrais de Abastecimento também estão em pauta em Sergipe e três projetos estão em discussão (o Comitê está elaborando o Plano de PPP, portanto essas referências são apenas de material em elaboração, e não significa que serão aprovados ou mesmo concluídos):

- Implantação de uma central de abastecimento para a capital, para Aracaju, em um novo local de acesso à cidade, na qual caberia ao setor privado a construção e a gestão desse equipamento.
- A segunda central poderia ser instalada na cidade de Itabaiana, que tem uma forte vocação para a produção de hortifrutigranjeiros e para o comércio em geral. A cidade tem tradição como produtora para o estado de produtos essenciais de abastecimento e com os serviços de transporte rodoviário. É bastante viável que um estabelecimento de comercialização possa ter excelentes resultados com a gestão privada, e nesse caso a PPP aproxima-se muito de uma concessão tradicional.
- Finalmente, uma terceira central de abastecimento em um projeto desta natureza pode trabalhar a recuperação do atual CEASA de Ara-

caju, um equipamento hoje em operação, mas bastante deteriorado. Há a possibilidade de otimizar a gestão desse equipamento adequando e modernizando as linhas de comercialização lá desenvolvidas.

Três projetos estão em estudo:

A gestão de penitenciárias públicas também tem demonstrado potencial para a construção de parcerias públicas em todo o Brasil. Em Sergipe não é diferente, e uma das possibilidades é a transformação do Complexo Penitenciário de Santa Maria e da Penitenciária Estadual de Areia Branca. O Governo está disposto a estudar propostas de transformação da gestão pública em gestão privada com modernização e ampliação da capacidade.

Outra fonte de oportunidades é a criação de um Distrito Industrial no entorno do Terminal Marítimo Inácio Barbosa. O Terminal, hoje usado para cargas em geral, com predominância dos graneis sólidos, é de uso privado, operado por um consórcio entre a Petrobras e a VLI – Valor Logística Integrada, subsidiária da Vale. No entorno do terminal portuário existe uma quantidade significativa de terrenos públicos onde se pode construir um distrito industrial, mantida a operação por agentes privados.

Sergipe tem no chamado complexo industrial-portuário um significativo volume de projetos, já que a área em questão é tida como privilégio da pelos recursos minerárias e pelas facilidades de logística.

Entre outros produtos, uma das vocações seria atrair empreendimen-

“O desafio é justamente criar condições para que operações mais simples, mais alinhadas com essa realidade das pequenas e médias, que possam ser executadas, sobretudo nos Estados menores como Sergipe. ”

O Governo está disposto a estudar propostas de transformação da gestão pública em gestão privada com modernização e ampliação da capacidade.”

to da cadeia produtiva de petróleo e gás, pois as recentes descobertas de óleo de excelente qualidade e gás natural em águas ultra profundas, na bacia geológica de Sergipe-Alagoas, está bem próxima.

Além disso há a produção de fertilizantes, com a única mina produtora de cloreto de potássio do Brasil, junto a uma planta de fertilizantes hidrogenados da Petrobras – que produz ureia e cloreto de amônio, essencial para as lavouras nordestinas de cana-de-açúcar. Na região também há fatura de calcário, e há investimentos previstos para a instalação de plantas de fabricação de cimentos, além de um mega-projeto de produção de energia elétrica a partir de gás natural usando uma unidade flutuantes de regaseificação (um FSRU – Floating Storage and Regaseification Unit), capaz de gerar, se implantado integralmente, cerca de 2,5 MW de energia elétrica.

A vocação seria para empresas da área de fertilizantes, tendo em vista a proximidade com a única reserva de potássio do Brasil.

Todo esse conjunto de projeto demonstra o potencial da área, e uma PPP poderia facilitar e anteciper os investimentos públicos necessários.

Em Sergipe há oportunidades negócios para misturadores, indústrias de construção civil, devido à existência de grandes reservas de calcário nessa área. Além disso, é o único estado brasileiro que detém dos três principais ingredientes de fertilizantes, o famoso LPK, e a produção autônoma de dois desses ingredientes que são justamente os mais caros, os mais difíceis de produzir: cloreto de potássio e a amô-

nia, produzida pela Petrobras na empresa de fertilizantes.

Sergipe também é o maior produtor de cimento do nordeste, então a produção de calcário e de cimento abre oportunidades significativas nessa região e também nessa área está sendo instalada uma usina termelétrica, que deve ser uma das maiores do Brasil para produção de energia elétrica a partir do gás.

Também está sendo examinada a recuperação do Hospital da Polícia Militar, que seria uma PPP na área hospitalar. Ele já funciona, mas não é um hospital de porta aberta, não é um hospital do SUS, e projeto poderia ser transformado em um equipamento de atendimento universal, nos moldes já vistos em outros hospitais públicos funcionando no Brasil sob modalidade de PPP.

O portfólio de projetos em exame pelo governo sergipano demonstra a existência de um sem número de oportunidades que podem ser aproveitadas por empresas de porte pequeno ou médio, desde que detenhams expertise de excelência nas suas atividades fins, e sejam capazes de se associar em consórcios com empresas estruturadoras que agreguem a expertise complementar necessária para atuação em parcerias público-privadas.

O evento de PPP organizado em Fortaleza foi extremamente oportuno em sua proposta de demonstrar a existências de nova oportunidades par a iniciativa privada e de tentar apresentar aos empresários que as parceria público-privadas devem ser desmistificadas, transformando-se em mais uma alternativa para a contratação segura e transparente de empreendimentos associados ao poder público.

O cenário de Concessões e PPPs em Fortaleza

Em 2013, quando ocorreu a troca de comando da administração pública, a prefeitura foi provocada por lideranças empresariais e aliados políticos a dar a devida atenção às Concessões e PPPs, por serem estratégicas para o desenvolvimento das cidades.

Para dar início a estes trabalhos, foi constituído o Conselho Gestor de PPPs, que estudou sobre as áreas mais urgentes e estratégicas para este modelo de contratação, e quais tipos de projetos poderiam abrigar parcerias desta natureza. O primeiro passo foi explorar as operações urbanas consorciadas, que são instrumentos de planejamento urbano postos à disposição dos municípios, visando à implementação de políticas de desenvolvimento urbano.

Assim como em PPP, estas operações também exigem uma estruturação legal bem definida e cuidados para calcular a viabilidade dos investimentos públicos e privados.

Um bom exemplo é a Operação Consorciada Sítio Tunga, lançada em outubro de 2015, que visa criar um parque público urbano, paralelamente à permuta de parte da área do Sítio Tunga com um terreno no Passaré, onde serão construídas habitações de interesse social.

Está em fase de estudos de viabilidade um projeto piloto na área da saúde, que será a PPP de gestão

hospitalar. Também há estudos para um projeto de Concessão de estacionamentos na cidade, visto que o serviço de Zona Azul em Fortaleza não funciona adequadamente, por falta de fiscalização.

Algumas mudanças foram empregadas no sistema de transporte público de Fortaleza, que até então não contava com integração temporal, sendo a integração feita apenas em terminais. Foi criado o bilhete único, que permite ao cidadão pegar quantos ônibus quiser, no período de duas horas, em qualquer sentido, pagando apenas uma passagem.

O usuário fica livre para fazer o embarque e desembarque na parada em que desejar, sem ter a obrigatoriedade de passar por um terminal. Essa vantagem irá reduzir o tempo de viagem, uma vez que permite fazer a integração em cerca de 5 mil pontos espalhados na cidade.

Entretanto, a gestão dos terminais é absolutamente precária. Há lentidão em recuperar teto que cai, a pia que quebra, não há segurança e limpeza adequadas, visto que não há expertise pública para fazer a gestão de operação rodoviária. Isso não é um negócio público, nunca foi. Por isso a prefeitura está estudando uma parceria com a iniciativa privada, a fim de melhorar a eficiência e qualidade dos serviços prestados para a população, sem onerar os cofres públicos.



Roberto Cláudio Rodrigues Bezerra
Prefeito de Fortaleza

Piauí: um arsenal de oportunidades para a iniciativa privada



Viviane Bezerra

Superintendente de Parceria e Concessões do Governo do Estado do Piauí

O Piauí tem como respaldo aparatos da legislação e os projetos são avaliados de forma bastante criteriosa para que se estabeleçam as prioridades da cidade. O seminário é uma oportunidade para o governo demonstrar suas ações a cerca do tema.

No que diz respeito à legislação, o Piauí está buscando alternativas constantes de melhorias. O ambiente regulatório do Estado está bem definido, com uma lei estadual de 2005, lavrada em 2008, que impulsionou mudanças no Conselho Gestor, presidido pelo governador do estado do Piauí.

Mais um passo importante dado pelo governo foi a lei estadual de 2012 que cria todos os critérios e os mecanismos de garantia, um decreto estadual de 2015 que institui o PMI, regulamenta o uso dessa ferramenta e uma Resolução Normativa que trata do procedimento de seleção dos processos que são prioritários.

Este ano, foi criada a Superintendência de Parcerias e Concessões que é vinculada à Secretaria de Governo e atua diretamente junto ao Conselho Gestor, pelo governador, coordenado pelo secretário de governo e conta como membros, os secretários de Administração, Planejamento, Fazenda e a Procuradoria Geral do Estado.

Todos os projetos que são aprovados pelo Conselho Gestor decorrem de um pedido de uma proposição, ou da iniciativa privada ou de órgãos setoriais do governo.

Cada projeto que é estudado na superintendência possui uma comis-

são intersetorial responsável pelo seu desenvolvimento. E temos a Agência de Fomento que é quem cuida de todo o mecanismo de garantia e do fundo garantidor.

Tramites das PPPs no Piauí

Como em outras cidades, no Piauí a busca por parcerias objetiva melhorar a infraestrutura, obter maior eficiência, trabalhar com planejamento de projetos, otimizar e alocar adequadamente recursos, reforçar a gestão pública, reduzir custos e controlar resultados.

Para ser aprovada a PPP precisa passar por um processo de avaliação bastante criterioso. A superintendência recepciona os pedidos de autorização de estudos feitos pela iniciativa privada, porém, todos os pedidos, ainda que sejam dos próprios órgãos do Governo do Estado, eles passam por uma avaliação e são submetidos a critérios de admissibilidade. Entre eles: ambiente legal e institucional básico, aspectos técnicos, econômicos e financeiros, avaliação comparativa de mecanismo de governança, custo de governança.

As variáveis levadas em consideração são os ganhos de eficiência, apoios tecnológicos envolvidos e estáveis, o compromisso fiscal, considerando o orçamento estadual e o interesse público. Após essa etapa o projeto segue ao Conselho Gestor. Ou seja, nenhum projeto chega ao Conselho sem ter sido avaliado pela superintendência.

Andamento das PPPs

A carteira de projetos do Piauí é bastante diversificada e conta com 10

possibilidades que abrangem áreas de abastecimento, transporte e logística, rodovias, turismo entre outros.

Há um estudo em fase bastante adiantada para a criação de um Espaço Cidadania, um estudo que veio da iniciativa privada. A Central de Abastecimento está bem avançada, próximo a finalização. Outro estudo é para a implantação de um novo Centro Administrativo, originário de um pedido da iniciativa privada.

A área rodoviária também é prioridade por lá. O projeto Trancerrados consiste numa rodovia importante para o cenário estadual, está situado na região dos cerrados, um pólo de produção extremamente importante para o estado. A Concessão é para implantação, readequação, operação e manutenção da rodovia Trancerrados (PI-397) com extensão de 331,80 quilômetros. O objetivo é atender o escoamento da produção agrícola e melhorar a acessibilidade e o tráfego de veículos. O valor de investimento é de cerca de R\$ 1 bilhão, um valor estimado de contraprestação de R\$ 3 milhões. A entrega será feita em três lotes, cuja primeira etapa deve ser concluída em dezembro (2015).

Plataforma Logística Multimodal tem como objeto principal viabilizar a construção da Praça de Manutenção de Plataforma composta de vá-

rios equipamentos. A ideia é suprir as demandas relacionadas à logística, relacionada a distribuição de mercadorias e bens, tanto nacionais como internacionais. O que viabiliza essa plataforma é a posição estratégica na cidade de Teresina. Algumas premissas foram levadas em consideração para que esse projeto fosse aprovado pelo Conselho Gestor, como a posição geográfica estratégica de Teresina, uma área de influência entre vários estados, uma macrorregião com potencial universal populacional bastante expressivo. Esse é um projeto que o Governo Federal tem interesse em colocar no PIL - Programa de Investimento em Logística. A ideia de investimento é cerca de R\$ 1,4 bilhões.

A cidade visa ainda viabilizar a estruturação de um Complexo Turístico que consiste na reforma, ampliação, modernização das acomodações, construção de um Parque Aquático e um auditório. Ao todo são 20 mil metros quadrados de área a serem revitalizadas e está localizado numa área privilegiada, próximo no litoral piauiense. Este espaço era utilizado apenas pelos servidores públicos e está bastante degradado. Um estudo preliminar feito pela superintendência sugere um investimento em torno de R\$ 100 milhões e outorga de 30 anos para o estado.

“Como em outras cidades, no Piauí a busca por parcerias objetiva melhorar a infraestrutura, obter maior eficiência, trabalhar com planejamento de projetos, otimizar e alocar adequadamente recursos, reforçar a gestão pública, reduzir custos e controlar resultados. ▾ ▾

Como foi viabilizada a primeira PPP do Estado do Ceará



Ferruccio Feitosa

Presidente da ADECE (Agência de Desenvolvimento Ceará)

A primeira Parceria Público-Privada do Estado do Ceará tratou da reforma, ampliação, adequação, manutenção e conservação da Arena Castelão. Para este projeto, foi firmada uma Concessão Administrativa com receitas compartilhadas. Foi constituído um conselho gestor da PPP, composto pela secretaria de Planejamento e Gestão do Governo do Estado do Ceará, secretaria da Fazenda, Casa Civil, Procuradoria Geral do Estado e pela secretaria de Infraestrutura, além de equipe técnica das respectivas secretarias.

Para analisar a viabilidade do projeto foi efetuado estudo do Value for Money, que foi norteador para a tomada de decisão do poder público. Em seguida, optaram pela modalidade de concorrência pública baseada nas leis federais e estadual, considerando técnica e preço como critério de julgamento de melhor proposta técnica e menor valor de contraprestação pública devida ao parceiro privado.

A licitação foi lançada em outubro de 2010, gerando uma disputa acirrada entre quatro consórcios, somando 11 empresas envolvidas. O valor estimado para este projeto era de R\$ 617 milhões, sendo que o montante contratado foi R\$ 518 milhões, gerando portanto uma economia de quase R\$ 100 milhões para o tesouro estadual, somente na licitação.

O contrato foi assinado em 26 de novembro de 2010, com obras iniciando em dezembro do mesmo ano. A execução durou 24 meses, sendo que o Castelão foi a primeira arena concluída no País, com foco nos jogos da copa.

As partes envolvidas na PPP foram: governo do Estado do Ceará, a Sociedade de Propósito Específica (constituída pelo consórcio vencedor da licitação) e os acionistas controladores da concessionária.

Resumo do contrato de concessão

Prazo de Concessão: 96 meses

Valor Global do Contrato: (R\$) 518.606.000,00

Contraprestação Total Anual Estimada: (R\$) 4.884.000,00

Contraprestação Total Mensal: (R\$) 407.000,00

Investimento – CAPEX: (R\$) 486.940.599,15

Operação – OPEX: (R\$) 31.665.400,85

Mecanismo de pagamento

O contrato de Concessão Administrativa optou por segmentar a remuneração da Concessionária em duas modalidades: remuneração fixa (relacionada exclusivamente às questões de obras) e contraprestação mensal (referente ao serviço prestado).

A remuneração fixa foi dividida em quatro etapas e realizadas conforme a conclusão das obras, seguindo estes valores:

Etapa 1 - R\$ 102.000.000,00

Etapa 2 - R\$ 140.000.000,00

Etapa 3 - R\$ 90.000.000,00

Etapa 4 - R\$ 154.940.599,15

Por meio da contraprestação men-

sal foram custeados os gastos com as despesas relativas à manutenção e operação da infraestrutura. O valor inicial foi definido com base na proposta financeira da licitante, na ordem de R\$ 407.000,00 por mês.

Este valor pode ser reduzido em função de falhas de performance da Concessionária, conforme critérios e mecanismos previstos no contrato de Concessão Administrativa. Também pode ser diminuída em decorrência do compartilhamento das receitas com o parceiro privado, que se dá mediante o desconto proporcional das receitas líquidas obtidas.

Economia gerada para o Estado:

Exercício 2013 - R\$ 1.577.755,14

Exercício 2014 - R\$ 1.616.475,00

TOTAL: R\$ 3.194.230,14

O projeto da Arena Castelão executado por meio de PPP trouxe resultados exitosos tanto em termos de economia para o tesouro estadual quanto de tempo. A obra foi realizada em 24 meses por conta das metas estimuladas junto ao parceiro privado, que foi buscar tecnologia para executar a obra no menor tempo possível e, conseqüentemente, receber o que lhe cabia no tempo mais curto.

O projeto da Arena do Castelão foi a primeira obra pública no País a conquistar a certificação ambiental internacional LEED (Leadership in Energy and Environmental Design).

O Estádio do Ceará foi o único no Brasil que não teve acréscimo no valor da obra. Nós começamos o projeto com orçamento previsto em R\$ 486 milhões e finalizamos empregando este mesmo valor.

“O projeto da Arena Castelão executado por meio de PPP trouxe resultados exitosos tanto em termos de economia para o tesouro estadual quanto de tempo.”



Vivante apresenta 1º hospital viabilizado por meio de PPP no Brasil



Philippe Enaud
Presidente da Vivante

O Hospital do Subúrbio da Bahia é a primeira unidade hospitalar pública do Brasil viabilizada por meio de Parceria Público-Privada (PPP), que iniciou atendimento à população baiana em setembro de 2010.

A unidade é a maior prova de que é possível melhorar a saúde pública do País sem ter de gastar uma fortuna. É um hospital público, com atendimento gratuito em casos de urgência e emergência, com a qualidade de um bom hospital particular.

A excelência dos serviços prestados já recebeu reconhecimento nacional e internacional. Neste ano, depois de conquistar o prêmio do Serviço Público das Nações Unidas, na categoria 'Melhoria na prestação de serviços públicos', o hospital recebeu o Prêmio Luiz Plínio Moraes de Toledo – Práticas Inovadoras 2015, durante o VII Fórum Internacional de Qualidade em Saúde IQG, o evento é idealizado pelo Instituto Qualisa de Gestão (IQG), credenciado pela Organização Nacional de Acreditação (ONA) e referência nacional na certificação e na implementação de programas de gestão de qualidade na área de saúde.

O hospital

Construído pelo governo baiano, o Hospital do Subúrbio é administrado, operado e equipado pela iniciativa privada, onde a Vivante é uma das acionistas, desde sua inauguração, em setembro de 2010.

É composto por 373 leitos, 6 blocos cirúrgicos, onde atuam aproximadamente 1.300 profissionais, das mais variadas áreas.

Uma das principais vantagens des-

ta modelagem é o fato de ser um hospital público com administração transparente. Basta acessar o site (www.prodalsaude.com.br) para acompanhar os indicadores de produção, quantitativos e qualitativos, os quais a empresa vencedora da licitação é obrigada a publicar. Se as metas para estes indicadores não forem atingidas, conforme o que foi estabelecido em contrato, a empresa é devidamente multada. Estas metas estimulam a empresa vencedora da licitação a buscar excelência na prestação de serviço.

Assim que começou a atender a população baiana, em menos de 10 dias o hospital já havia atingido 120% de sua taxa de ocupação e, desde então, nunca mais conseguiu reduzir este volume, dado ao tamanho da demanda.

O hospital conseguiu multiplicar por dez o número de operações cirúrgicas, sem aumentar o número de blocos, o que indica a eficiência de gestão na unidade de saúde.

Pontos fortes do projeto

- Integração dos serviços assistenciais e dos serviços não assistenciais.
- Complementaridade da Promedica (assistenciais) e da Vivante (não assistenciais).
- Excelência operacional comprovada pelos numerosos prêmios recebidos.
- Transparência operacional: indicadores no site internet, aplicativo HS.
- Pagamentos ordinários em dia.
- Garantia de pagamento.

- Verificador independente.
- Funcionamento dos Comitês.

Pontos fracos

- Realização da construção pelo Estado, com lançamento da PPP após a conclusão da obra, culminando em problemas técnicos - estruturais.
- Grande diferença entre o que foi modelado e o que está sendo realizado (modificação da demanda, sendo um risco para o Estado).
- Reequilíbrio permanente e de resolução demorada - ideal seria contar com mecanismo automático de ajuste em função da demanda.
- Prazos políticos e administrativos - mudança no poder político aumenta a lentidão dos processos administrativos.
- Negociação da remodelagem em curso há mais de três anos.
- Faltam indicadores para os serviços não assistenciais.
- O custo das utilidades (água, gás e eletricidade) não faz parte do escopo contratual.

Oportunidades

- Consolidação do perfil atual do

hospital: hospital de porta fechada x hospital de porta aberta (foi feito trabalho de conscientização da população explicando que a unidade é destinada a atendimentos considerados graves).

- Amadurecimento das administrações.
- Interesse de varias administrações se despertou para a integração entre construção + atendimento assistencial + não assistencial.
- Necessidade política de concretizar alguns projetos (próximos anos eleitorais).
- Atores financeiros ou fundos de investimento olham esse mercado com atenção.

Principais ameaças

- Demora na remodelagem do hospital pode criar um colapso.
- Pressão para redução dos custos pode criar uma frustração da população.
- Tempo de desenvolvimento desse tipo de projeto é demorado.
- Crise econômica e aumento das taxas de rentabilidade podem criar

uma paralisação dos projetos.

- Garantias muitas vezes sem liquidez real.
- Dificuldade de estruturar o financiamento.
- O numero de participantes potenciais esta se reduzindo.

A demora é a principal ameaça. Faz três anos que está sendo tratado da remodelagem na parte estrutural do hospital. E por que leva tanto tempo? Porque essas mudanças dependem de tratativas entre SPE, a administração da unidade e o poder político, que também sofre alterações em seus quadros (em casos de eleições por exemplo), então os prazos vão se alongando, dificultando o andamento dos trabalhos.

As garantias e os pagamentos efetuados em dia nestes contratos são extremamente importantes. Hoje em dia há muitos investidores financeiros interessados nesse modelo de projeto, mas para se sentirem seguros neste tipo de negócio é necessário garantia de liquidez. Para o parceiro privado fazer a sua parte, o agente público tem de cumprir com suas obrigações. Credibilidade é fundamental.

Conselho Gestor de PPPs da Prefeitura apresenta PMIs de Fortaleza



Alexandre Pereira

Presidente do Conselho
Gestor de PPPs de Fortaleza

Os projetos realizados em parceria com uma empresa ou um consórcio de empresas são complexos, requerem um amplo diálogo entre as partes, porque para viabilizá-los é necessário que sejam interessantes para todos os envolvidos. Para o poder público fazer negócio com o agente privado é necessário muita transparência no processo: o parceiro privado precisa resguardar a sua atividade, o governo tem de dar satisfação para a população, explicando que não está onerando a máquina pública em função da parceria, e os clientes, que são os cidadãos, precisam estar absolutamente satisfeitos com os resultados, com os serviços prestados.

O histórico de PMIs em Fortaleza

Novo Centro Administrativo - O projeto, orçado em R\$ 300 milhões, prevê a construção de um prédio que atenderá a 31 secretarias e órgãos administrativos da Prefeitura, com capacidade para 6.000 servidores e Gestão de Facilities. O

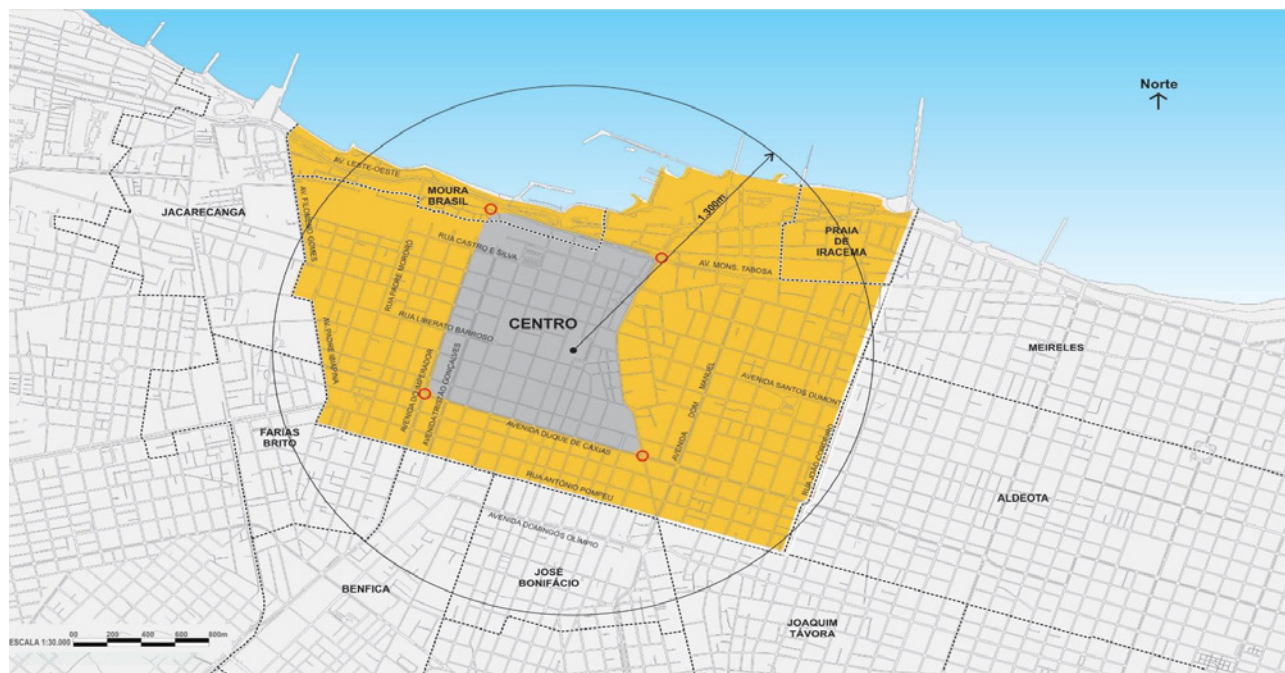
objetivo é reduzir tempo no atendimento aos munícipes, promover o compartilhamento dos serviços comuns, a qualidade do fluxo de informações, além de reduzir custos de operação.

Estacionamentos de Zona Azul - O objetivo é realizar a Integração dos modais da cidade, regulamentar e implantar estacionamentos em áreas prioritárias, e criar um novo sistema de Gestão de Zona Azul. A frota do Município de Fortaleza cresceu 104,43% no período de 2003- 2013 e que há uma grande carência de estacionamentos em áreas públicas e privadas, inclusive no sistema rotativo.

Parque Tecnológico - Criação de um Data Center em Fortaleza, devido à posição geográfica estratégica da cidade, e conecta, por cabos submarinos de fibra óptica, o Brasil à Europa, África e Estados Unidos. Para apoiar projetos neste sentido, foi criada a Lei 9.585/2009, que concede benefícios fiscais e materiais para pólos tecnológicos e criativos.



Requalificação do Centro de Fortaleza



LEGENDA

■ CENTRO HISTÓRICO
■ CENTRO EXPANDIDO

----- BAIROS LÍMITROFES AO CENTRO

Área do Centro Expandido: 500 Ha
Número Estimado de Habitantes: 27.000

Número estimado de Transeuntes: 1.000.000/dia

Requalificação do centro - Operação Urbana Consorciada que visa requalificar o centro da cidade. O trecho alvo da intervenção consiste nas vias do Centro Urbano, área de intensa vitalidade comercial popular, que possui marcos arquitetônicos e áreas públicas (praças) de grande relevância histórica e turística. Atualmente, o desenho urbano desta região apresenta sérios problemas de mobilidade, má utilização da infraestrutura existente, além de falta de conectividade visual e física.

Arena Paulo Sarasate - Este que é o maior ginásio coberto do Ceará, palco de diversos eventos esportivos, shows e religiosos, é uma estrutura que não se paga, segundo o coordenador de PPPs. A prefeitura

está negociando com investidores, para que a gestão do espaço seja feita por meio de parceria com a iniciativa privada.

Um exemplo de sucesso que vale ser ressaltado é o case de Belo Horizonte, onde 20 escolas são geridas por meio de PPPs. O custo de um aluno na rede escolar pública é o mesmo ao de um aluno de escola particular, só que de melhor nível. Então por que não oferecer para o estudante da rede municipal um ensino com o mesmo gabarito de uma escola privada?. Foi o que a prefeitura de Belo Horizonte fez.

Por meio de PPP, o privado constrói a escola, faz a administração da segurança, da limpeza, da merenda escolar, enfim das questões operacionais, enquanto que o po-

“ Por meio de PPP, o privado constrói a escola, faz a administração da segurança, da limpeza, da merenda escolar, enfim das questões operacionais, enquanto que o poder público, por meio de seus professores, cuida da parte pedagógica e atividade fim.”



Áreas de Interesse em Novos Projetos de PPP

Novo Hospital Municipal



der público, por meio de seus professores, cuida da parte pedagógica e atividade fim. O erro do gestor público é colocar o melhor docente na direção da escola. Ele pode ser um bom professor, mas não quer dizer que será um administrador eficiente.

Novo Hospital Municipal – O prefeito de Fortaleza esteve recentemente em Londres para discutir com um fundo de investimento que investe em hospitais em mais de 50 países.

Eles querem emprestar o dinheiro para a Prefeitura, a uma taxa de 0,75% ao ano, com dois anos de carência. A administração municipal tem crédito, tem poder de endividamento, mas não pode aceitar

este recurso por questões burocráticas, e que o investimento para viabilizar o projeto do hospital tem de ser via parceiro privado. Detalhe: para investimento no privado, a taxa vai a 4% ao ano. Eles não conseguem entender como o brasileiro prefere pegar dinheiro mais caro, por conta da sua burocracia.

A grande vantagem deste investidor é a expertise na área de gestão hospitalar. Eles têm um banco de dados de doenças compartilhado, contribuindo com uma gestão mais eficiente. É o conceito da “bata cinza” e “bata branca”, onde eles ficam responsáveis por toda a parte administrativa do hospital e a Prefeitura fica com a atividade fim, que é a área de saúde.

Estudo de caso – Verificador Independente COMPESA

As firmas-membro da KPMG são algumas das principais prestadoras de serviços nas áreas de *Audit, Tax e Advisory*, contando com 162.000 profissionais atuando em 155 países. No Brasil, são aproximadamente 4.000 profissionais distribuídos em 13 estados e Distrito Federal, em 22 cidades.

A empresa foi a vencedora de contrato (ainda vigente) de verificação de desempenho da Compesa.

Dentro da KPMG existe um grupo específico que acata os projetos de Governo e infraestrutura, o qual eu faço parte, e especificamente a minha responsabilidade é também essa de verificador independente, consultoria e auditoria de grandes obras.

Contamos com o conhecimento de uma equipe multidisciplinar, formada não só por engenheiros que fazem auditoria e consultoria, mas também um conjunto de profissionais em diversas áreas que conhecem profundamente o negócio.

Cada vez mais a figura do verificador independente vem sendo exigida e surge sempre nesse contexto onde existe um poder concedente, passando por uma concessionária a obrigação de realizar serviços públicos em nome do poder concedente.

Nessa relação, a figura do verificador independente, que tem a missão de se ater aquilo que é escrito no contrato entre as partes. Então a obrigação principal do verificador é manter o compromisso em contrato, independentemente dos interesses de uma parte ou de outra.

Para cumprir esta missão deve ter a responsabilidade de enfrentar si-

tuções de controvérsias, criando oportunidades de mediar divergências e a necessidade de se amadurecer temas, como indicadores de desempenho, sempre à luz do contrato.

Entre os relatórios produzidos pelo Verificador Independente estão:

1. Status semanal para validação dos aspectos apurados em campo;
2. Relatório Mensal de apuração da nota de desempenho e cálculo da contraprestação;
3. Relatório Mensal das atividades realizadas pelo VI;
4. Relatório Mensal sobre o sistema de coleta e alimentação dos indicadores de desempenho;
5. Análise mensal sobre os relatórios de desempenho e ações da concessionária;
6. Análise semestral dos indicadores de QID desempenho.

O papel do Verificador Independente Ciclo de vida de governança um projeto de investimento vai desde:

- Concepção e viabilidade do empreendimento
- Projeto básico,
- Licenciamento ambiental,
- Estruturação do investimento,
- Contratação de fornecedores, e Instalações de canteiro,
- Elaboração do projeto executivo e implantação do projeto Operação comercial.



Erico Giovannetti
Director - KPMG

O verificador independente não tem atuação de acompanhamento da execução da obra, mas do prazo de entrega da obra e se está em concordância com as condições estabelecidas em contrato.”

Modelo de apuração de desempenho



Relatórios produzidos pelo Verificador Independente

1. Status semanal para validação dos aspectos apurados em campo;
2. Relatório Mensal de apuração da nota de desempenho e cálculo da contraprestação;
3. Relatório Mensal das atividades realizadas pelo VI;
4. Relatório Mensal sobre o sistema de coleta e alimentação dos indicadores de desempenho;
5. Análise mensal sobre os relatórios de desempenho e ações da concessionária;
6. Análise semestral dos indicadores de desempenho.

Incluindo licenciamento ambiental, contratos, medições, cronogramas, relatórios, pagamentos, exigências de entidades de financiamento e convênios.

O processo pode ter três etapas principais:

- Análise sobre os entregáveis do projeto específicos a cada fase do ciclo de vida.
- Implantação de boas práticas, Testes de compliance com a legislação, normativo técnico e, incluindo qualificação dos riscos de implantação do projeto.
- Relatório periódico de monitoramento.

O papel certificador do Verificador Independente

Existem alguns locais onde a figura do verificador independente surge também com um certificador, essa é uma outra nomenclatura que tem surgido em obras de Metrô, por exemplo, ou em outras obras de infraestrutura, especialmente em contratos de PPP, pois estão incluídas as questões de engenharia e operação nesse tipo de projeto.

Ou seja, existe uma grande operação em andamento, existe um componente de obra significativo também, e a forma de atuação do

verificador é pautar assuntos multidisciplinares relacionados apurando os indicadores de desempenho.

O verificador independente não tem atuação de acompanhamento da execução da obra, mas do prazo de entrega da obra e se está em concordância com as condições estabelecidas em contrato.

Objetivo do Verificador Independente:

- Aferir indicadores de desempenho de uma concessionária de serviços públicos (PPP, concessões, e outros).
- Zelar e promover a melhoria da qualidade dos serviços prestados pela iniciativa privada quando comparado com o setor público.
- Mediar conflitos entre concessionária e poder concedente com base em fatos, mantendo a imparcialidade, independência e isenção de interesse.

Fatores críticos de sucesso

- Não substituir a obrigação do poder concedente na fiscalização do contrato.
- Poder concedente e concessionária devem apoiar estrategicamente e operacionalmente o Verificador Independente.

- As divergências entre as partes devem ter fórum específico e precisam ser tratadas de forma tempestiva, ágil e os planos de ações devem ser implementados rapidamente;
- Mandatos maiores que 1 ano;
- Conhecimento multidisciplinar do Verificador Independente.

Existem tipos de indicadores que são sistêmicos, ou seja, o verificador independente tem um conhecimento e traz uma tecnologia que é análise de dados, análises de informações que estão registradas e cadastradas em sistemas como no caso da Compesa, que detém essa interface com o usuário.

Então é importante entender e conhecer a base de apuração, certificando que ela é comum para todos, ou seja, é a mesma base tanto para o verificador independente quanto para a concessionária, e quanto para o poder concedente.

Esse é um fato que a gente teve uma preocupação e é um dos pontos aqui de sucesso do verificador independente, ter a certeza sobre a uniformidade dessa base de apuração.

E há também outro conjunto de serviços de indicadores, como de qualidade de serviço, na qual há a necessidade da visita em campo, então o nosso time de verificadores independentes trabalha em uma base amostral e faz a visita aos pontos onde os serviços de reparo e de desobstrução, são efetivamente realizados.

É desta base que vem pontos ali importantes de quais são os relatórios são produzidos pelo verificador independente, com status semanal para realização do aspectos apurados em campo.

No caso da Compesa, são 21 indicadores de desempenho a serem apurados mensalmente e mais cinco vão surgir.

É necessário ter um convívio semanal com as EIPs envolvidas no processo. Então o verificador independente vai a campo, constata o que foi realizado, apresenta isso para as duas equipes, tanto da Compesa, do poder concedente, e também para a concessionária, então a gente tem que apontar e concordar sobre tudo aquilo que está sendo verificado semanalmente, está sendo cruzado, o que está sendo recursado, o que está sendo aceito.

O outro grande produto é o relatório mensal de apuração da nota de desempenho, que é justamente o conceito aqui, todos esses indicadores apurados semanalmente eles têm que convergir, portanto, por uma de uma nota final de desempenho.

E essa nota final de desempenho, que consta do contrato, se ficou abaixo da estabelecida é aplicada uma penalidade na contraprestação do serviço de concessão.

Esse é o grande produto, ele tem toda uma dinâmica de apresentação e de formatação bastante exigente, porque é necessário se apurar mensalmente, ter uma aprovação da fiscalização, do verificador independente, consenso das equipes para que ocorra a apuração correta do desempenho.

Há também um relatório de todas as atividades que foram realizadas pelo verificador independente, em todas as unidades, e outro relatório mensal justamente que fala sobre o sistema de coleta, que é a apuração de toda a base automáti-

ca, sistematizada de apuração das informações, então fazemos uma crítica sobre este conjunto de informações sistêmicas, propomos melhorias, recomendações, e a Compesa atua nesse modelo de gestão de informação sempre para procurar aprimorar o modelo de captação dos dados.

Há ainda uma análise mensal sobre os relatórios de desempenho e ações da concessionária. Então para cada uma daquelas regiões a concessionária emite relatório de todas as atividades que foram feitas.

As ações comunitárias, as ambientais e sociais também fazem parte desses relatórios mensais e são emitidos pela concessionária e apuradas aqui pela figura do verificador independente.

E por final, existe uma análise semestral dos indicadores de desempenho. Ai é um grande resumo, com dois programas por cada exercício.

Transparência

Cada vez mais têm surgido os trabalhos de verificação independente e a preocupação quanto à transparência, publicação dos dados e dos indicadores de desempenho.

Então esta é uma tendência dos novos modelos de projetos para que sejam transformados em uma grande base de dados disponível para o acesso.

Todo este corpo de indicadores está refletido, portanto, em relatórios periódicos que trazem recomendações, planos de ações, e principalmente os riscos que surgem quando esses indicadores não são atingidos ou não são atendidos pela prestação do serviço.

O case Cidade Saneada



Roberto Tavares
Presidente da Compesa

O Programa Cidade Saneada é uma parceria público-privada entre a Companhia Pernambucana de Saneamento (Compesa) e a Odebrecht Ambiental, que prevê a universalização do esgotamento sanitário na Região Metropolitana de Recife (incluindo 15 municípios e a cidade de Goiana, na Mata Norte,) ampliando a cobertura de esgoto para 90% e tratando 100% do que for coletado, com impacto direto na vida de 4 milhões de pessoas.

Em operação há cerca de dois anos e meio, já investiu R\$ 330 milhões em obras e serviços, de um montante de R\$ 4,5 bilhões previstos (Privado: R\$ 3,5 bilhões / Público: R\$ 3,5 bilhões).

Trata-se de um sonho idealizado pelo ex-governador Eduardo Campos nas áreas de abastecimento de água e esgotamento sanitário no estado não ficou apenas no discurso e se transformou em convênios, em contratos e em investimentos.

O modelo de PPP tem um período de contrato de 35 anos (início Julho - 2013), com 41 sistemas de esgotamento, com obrigações do parceiro privado envolvendo a recuperação dos sistemas existentes; a operação e manutenção dos SES; a elaboração de todos os projetos e a ampliação e implantação de sistemas.

Volume de Investimentos

Nos últimos anos a Compesa, apesar de ser a nona maior empresa do setor, em faturamento, ocupou com destaque a quarta posição em volume de investimento no país.

No ano passado (2015) a meta era

investir R\$ 800 milhões e devido à crise, que já despontava em 2011, o investimento foi de R\$ 489 milhões. Esse ano (2016) a previsão era de R\$ 800 milhões, o que não pode se concretizar devido ao contingenciamento de despesas.

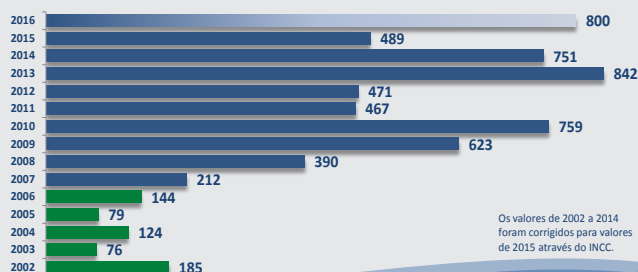
Nossa vantagem, entretanto, é que temos uma amplitude de fontes, provenientes do Banco Mundial, do BID e captações próprias da Compesa. Já estamos na terceira emissão de *debêntures*, as duas primeiras feitas com o BNDES, numa operação praticamente de governo, mas a terceira uma operação de mercado, com o Santander, com captação de R\$ 100 milhões de reais. Fizemos também o FDIC, que quem comprou e terminou encarteirando foi o Banco do Brasil.

Prêmios em Gestão

E apesar do segundo rebaixamento da nota brasileira feito pela agência *Standard & Poor's*, estamos com o rating A. O que demonstra uma gestão firme, consolidada, com bons resultados financeiros reconhecidos pelo mercado, com prêmios de destaque nacional, entre eles da Isto É Negócios, que nos classificou como a melhor empresa do ponto de vista econômico-financeiro da área de saneamento, com uma carteira de investimento (não contratado) de cerca de R\$ 11 bilhões de reais, sendo R\$ 4 bi na área de água e R\$ 6.7 bi na área de esgoto (2015-2022).

O destaque a este trabalho se dá pela análise da política de saneamento no Brasil que se mostrou em linhas gerais sem êxito nos últimos 50 anos, uma vez que tempos apenas três estados da federação que pos-

Evolução dos Investimentos



Os valores de 2002 a 2014 foram corrigidos para valores de 2015 através do INCC.

Obs.: A partir de 2015, o valor do investimento considera o Programa Cidade Saneada

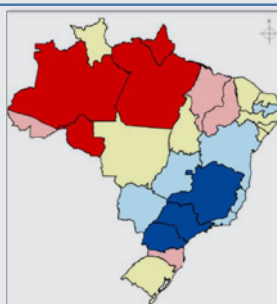


Contextualização

Panorama nacional do esgotamento sanitário



Índice médio de atendimento urbano por rede coletora de esgotos dos municípios cujos prestadores de serviços são participantes do SNIS em 2014



sui mais que 70% do seu território saneado. A maioria está abaixo de 40% de cobertura do esgoto.

E mesmo com a Lei Federal 11.445/2007, que institui diretrizes para a prestação dos serviços públicos de limpeza urbana e manejo de resíduos sólidos (o planejamento, a regulação e fiscalização, a prestação de serviços com regras, a exigência de contratos precedidos de estudo de viabilidade técnica e financeira, definição de regulamento por lei, definição de entidade de regulação, e controle social assegurado, incluindo como princípios a universalidade e integralidade na prestação dos serviços, além da interação com outras áreas como recursos hídricos, saúde, meio

ambiente e desenvolvimento urbano) seja um marco regulatório do setor, ainda estamos engatinhando em relação à telecomunicações ou energia elétrica.

O que nos falta é segurança jurídica. Até hoje a gente não sabe ao certo de quem é a concessão e como compartilhar competências entre estado e município, especialmente em sistemas integrados, que não enxergam um limite geográfico.

Outro ponto é a insegurança jurídica também em relação à questão ambiental, que afeta o contexto institucional e corporativo, além do próprio gestor, como pessoa física.

Por este motivo precisamos que

“O que nos falta é segurança jurídica. Até hoje a gente não sabe ao certo de quem é a concessão e como compartilhar competências entre estado e município, especialmente em sistemas integrados, que não enxergam um limite geográfico.”



“Criamos um sistema de partilha de investimento para que não comprometesse toda a nossa receita e o estado não tivesse que aportar recursos, separando por bacias, com 41 sistemas de esgotamento sanitário.”

normas sejam incorporadas urgentemente pelos órgãos de controle, principalmente no caso do Ministério Público, que precisa ter uma compreensão clara da lei e fazer valer o artigo que diz que o órgão ambiental tem que estabelecer metas progressivas para que se possa sair de uma realidade que se encontra, para outra desejada.

Isso porque sabemos que hoje existem sistemas que não atendem à legislação ambiental, mas essas metas precisam ser progressivas, precisam ser estabelecidas, para que se possa ter segurança jurídica, e que as mesmas não dependem somente do operador como de quem está fazendo o investimento.

Hoje nós temos na RMR (Região Metropolitana de Recife) cerca de 30% de cobertura e o nosso desafio é chegar a 90% em 12 anos. São 479 anos da capital pernambucana e se formos considerar que foi feito nos últimos 100, a partir de Saturnino de Brito, em 1918, quando se começou a construir, realizamos apenas 30% na região metropolitana, sendo que o nosso desafio é fazer 60% e recuperar estes 30% que já foram feitos.

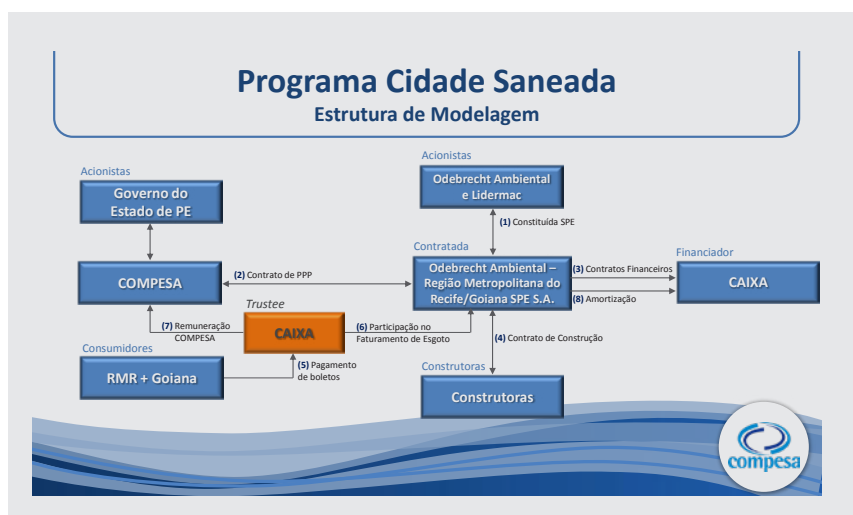
Trata-se de uma meta era extremamente ousada e com essa conjuntura econômica a gente já começa

a se preocupar com o seu cumprimento, pois existe um grau de complexidade muito maior, uma vez que há um sistema em operação, e que já gera receita além de outro novo que deve ser realizado, diferentemente de uma rodovia, por exemplo, onde se constrói uma nova estrada, implanta-se um pedágio e se paga apenas quando o negócio estiver funcionando.

Partilha de investimento

Por este motivo criamos um sistema de partilha de investimento para que não comprometesse toda a nossa receita e o estado não tivesse que aportar recursos, separando por bacias, com 41 sistemas de esgotamento sanitário. O poder público ele está responsável por fazer o investimento em 16 desses 41 e o parceiro privado em 25.

No entanto, o parceiro privado opera todos. Ou seja, não é porque eu vou fazer o investimento adicional, o investimento de crescimento, que ele não opera. Então a obrigação do parceiro privado é recuperar todos os sistemas, operar e manter, além de elaborar os projetos executivos dos sistemas que ainda precisam ser construídos, e fazer a ampliação e implantação dos mesmos.



O problema das ocupações especiais

Atuamos com base na Política de Saneamento Integrado, do Ministério das Cidades, então as áreas de ocupação especial sempre que possível são incorporadas ou previstas no nosso projeto de forma a contemplar a demanda futura de esgotamento sanitário quando houver a urbanização.

Estrutura de Modelagem

Além da participação da Caixa na composição acionária da Compesa, o banco federal é também financiador da PPP, o que garante grande poder de alavancagem, sendo atualmente o maior agente financeiro na área de saneamento no país.

Matriz de riscos

Há uma divisão de responsabilidade, cuja inadimplência é um risco que fica com o poder público.

Em relação a problemas antigos do sistema, que já existiam antes, são assumidos pela Compesa, se são riscos de sistemas novos gerados agora eles são do parceiro privado. No *Capex* público, há obrigação de investimento. Se o privado não fizer, tem o *Capex* do privado, uma vez que as obras que são respon-

sabilidade do privado. Já o risco da operação e manutenção do *Opex* é totalmente do privado e os riscos ambientais são partilhados, dependendo da origem desses riscos.

Como é que é realizada a remuneração do parceiro privado?

As contas e a relação de consumo continuam sendo entre o usuário e a empresa de saneamento – que cobrará o atingimento das metas ao consórcio parceiro.

Quanto a parte de remuneração foi criada uma escadinha, um *ramp up*, uma vez que a Compesa já tinha uma receita de esgoto para cerca de 30% dessa área de cobertura, e da noite para o dia tirar essa receita iria desarrumar um pouco as nossas finanças. (ver gráfico)

Então a Odebrecht Ambiental estabeleceu um *ramp up* do primeiro ano de 50% , no segundo de 70% e no terceiro ano passou para 86,5%.

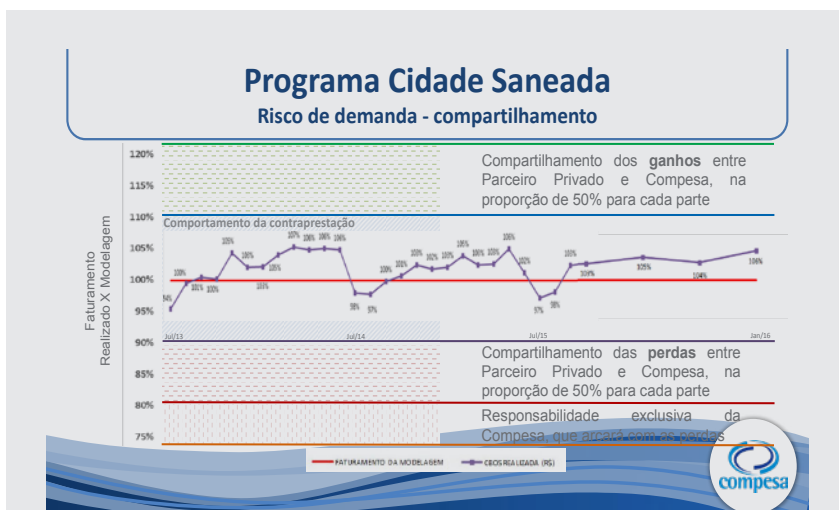
Então nosso teto na licitação é pagar até 90% do nosso faturamento de esgoto, fazemos a aferição, a medição, mês a mês, de vários indicadores que foram construídos ainda na época da licitação e que depois é aprimorado ao longo do trabalho, inclusive com os órgãos

de controle, gerando uma nota de desempenho.

O gráfico mostra que o risco de demanda é compartilhado. Nós fizemos uma curva de faturamento (Ver no gráfico) ao longo dos 35 anos com base na receita que a gente espera. Então, se variar 10 pontos para cima ou para baixo, nós não mexemos em nada. Se passar de 10% nós compartilhamos entre a Compesa e a Odebrecht Ambiental esse ganho (cláusula do super lucro). O que baixar de 90%, na curva de demanda, a gente divide o prejuízo, metade para cada um.

Marcos da PPP

- Começamos em 2013, dois anos para a recuperação dos sistemas existentes, cinco anos para ter todos os sistemas adequados à legislação ambiental atual.
- 2025 completam-se os doze anos, quando teremos a universalização dos serviços, ou seja, 90% de cobertura com 100% de tratamento.
- E 2047 é o término do contrato, quando todos esses ativos voltam para concessão Compesa) que pode decidir por nova parceria ou operar com a equipe própria.
- Alguns compromissos com cliente, como a tarifa social permanece inalterada, garantida por meio de subsídio cruzado, com isenção de esgotamento sanitário para usuários de baixa renda. Até 8% de clientes com este perfil não afeta a modelagem econômico-financeira da PPP.
- Política tarifária mantida.
- A relação do cliente é diretamente com a Compesa, via 0800, Compesa mobile, loja de atendimento ao cliente.
- Verificador independente (no caso KPMG Auditores Independentes).



O desafio do saneamento no Brasil



Pedro Leão

Presidente da Odebrecht Ambiental em Pernambuco

Apresentar o projeto em andamento Cidade Saneada é uma oportunidade para abrir um amplo debate sobre um dos maiores desafios que o Brasil enfrenta atualmente: o de eliminar, ou diminuir, o grande *déficit* na área de saneamento.

Primeira é a questão da mudança de cultura. Nós estamos falando de uma coisa completamente diferente que não é só obra. A obra é um detalhe do negócio da prestação de serviço de saneamento ao cidadão.

Um ponto extremamente importante que avaliamos em investimentos na área de saneamento é a eficácia e a eficiência do investimento.

Não basta somente de olhar o balanço do Programa de Aceleração do Crescimento 2 (PAC 2) que revela o volume de recursos pagos ou contratados abrangendo Orçamento Geral da União (OGU) ou das empresas investir bilhões, se não tivermos a garantia de que todas as casas em determinada região foram ligadas a uma rede, certificando-nos o destino eficiente e eficaz de todo o investimento.

Outro ponto é garantir a atratividade destas modelagens de PPP, fazendo com que as empresas privadas tenham condições de fazer parte, com garantias de retorno de investimentos em prazos altamente dilatados de até 35 anos.

Num país que a gente não tem cultura de investimento em infraestrutura em longo prazo, não temos também estrutura de financiamento para tal, ou seja nós não temos investidores acostumados a tomar risco de longo prazo.

Este é, em minha opinião, um desafio que Pernambuco está a um passo à frente e que pode ser um exemplo para o Brasil.

Por este motivo, a Odebrecht Ambiental tem como visão tornar-se até 2020 a empresa líder no mercado de soluções ambientais no Brasil e estar entre as 10 maiores empresas globais do setor, utilizando tecnologias sustentáveis para melhorar a condição humana e conservar o meio ambiente.

Sendo assim trabalha em três grandes áreas:

ÁGUA E ESGOTO - CONCESSÕES PÚBLICAS
(Cliente: Poder Concedente e Usuários dos Serviços)

UTILITIES - TERCEIRIZAÇÃO DE CENTRAIS DE UTILIDADE
(Cliente: Indústria do Petróleo, Petroquímica, Siderurgia e Papel & Celulose)

RESÍDUOS - SERVIÇOS DE DESTINAÇÃO FINAL DE RESÍDUOS E DE REMEDIAÇÃO DE ÁREAS CONTAMINADAS
(Cliente: Indústrias do Petróleo e Petroquímica)

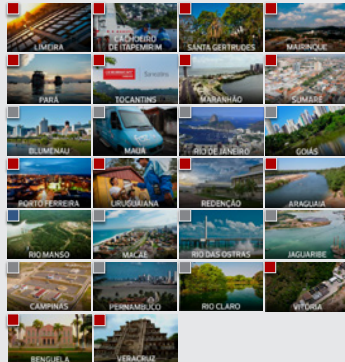
26 Ativos em diferentes modelos contratuais

A Odebrecht Ambiental possui 26 ativos em diferentes modelos contratuais em operação, 24 no país e 2 no exterior.

São modelos de subdelegação, concessão e PPPs, com municípios, com estados, patrocinada, administrada, ou seja, uma experiência acumulada com abrangência em todo o país.

Odebrecht Ambiental

Presença Geográfica



■ Água e Esgoto ■ Água ■ Esgoto

26 Ativos em diferentes modelos contratuais

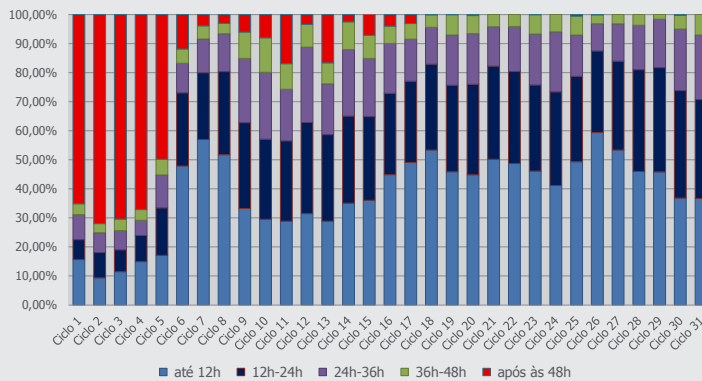


PROJETO DE ESGOTAMENTO SANITÁRIO DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE E MUNICÍPIO DE GOIANA



Tempo de Atendimento

Ordem de Serviços



Ciclo 1 - 23.07 a 22.08.2013 | Ciclo 31 - 23.01 a 22.02.2016



PROJETO DE ESGOTAMENTO SANITÁRIO DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE E MUNICÍPIO DE GOIANA



No caso de Pernambuco formamos uma Sociedade de Propósito Específico (SPE) com a Intermaq, uma empresa local de construção com foco na parte de terraplanagem e pavimentação, que é uma expertise extremamente importante numa PPP de saneamento.

Entre os agentes financiadores estão a Caixa Econômica, que é repassador de recursos de FGTS, o FDNE e a própria Compesa, além do Governo de Pernambuco.

O total financiado é de R\$ 651 milhões para a Odebrecht Ambiental.

O recursos que vem do FGTS e da FDNE, através da Sudene, em repasse à Caixa.

Marcos do Programa Cidade Saneada

Nos dois primeiros anos o grande investimento foi na recuperação de 1.200 quilômetros de tubulação (desde um simples desentupimento até a troca completa de tubulações para que os resíduos possam de fato saírem das casas e chegarem a uma estação de tratamento de esgoto).

“Nos dois primeiros anos do Programa Cidade Saneada foram recuperados 1.200 quilômetros de tubulação.”

Destaca-se o trabalho feito com os operadores, a sociedade e usuários de um modo geral, para que entendam o valor realmente do serviço de esgotamento.”

Melhoria na prestação de serviço



Vistorias realizadas em 1.240 estabelecimentos comerciais para fiscalização da caixa de gordura. Com trabalho forte junto a hotéis e restaurantes em especial na conscientização e limpeza. Mais de 600 foram notificados.

Mais de 1.400 pessoas trabalhando no Programa. Destes 950 são contratados diretos da Odebrecht Ambiental.

Mais de 130mil horas de treinamento realizadas desde em julho de 2013.

100% das ordens de serviço são atendidas em até 48 horas. Trata-se de um ganho que o cidadão, que é o usuário, já percebe (ver no gráfico).

Falando em números de instalações para o tratamento de esgoto o exemplo de Dancing Days é uma referência regional e nacional em termos de eficácia, com um salto de aproximadamente 541 para 1.299 litros por segundo de volume coletado de esgoto.

Ações Sociais e Culturais

Paralelo a isso, quando a gente fala de fomento de cultura de saneamento, destaca-se o trabalho feito com os operadores, a sociedade e

usuários de um modo geral, para que entendam o valor realmente do serviço de esgotamento.

O trabalho que vem sendo realizado de forma permanente atingindo cerca de 20 mil pessoas, diretamente, com informações, reuniões e visitas, e através de diversos projetos dentro de escolas públicas e privadas, fomentando a conscientização ambiental, em parceria com os agentes de saúde, incluindo campanhas contra o mosquito da Dengue e Zika vírus, entre eles destacam-se:

Programa Missão Ambiental - que visa desenvolver atividades informativas com os alunos e professores que compõem a Rede Regular de Ensino com atividades lúdicas e temática ambiental.

Agente Cidadão - objetiva contribuir com a atuação dos Agentes de Saúde na qualificação das intervenções nas comunidades com multiplicação de informações sobre prevenção das doenças de veiculação hídrica.

Oficina de encanadores - visa transmitir informações, estimulando reflexões sobre a cultura de saneamento e oferecendo orientações te-

óricas para a construção e manutenção de ligações de esgoto.

Interagindo com a Comunidade - objetivo de levar a discussão sobre a temática ambiental, responsabilidade social estimulando práticas adequadas de utilização e preservação do SES.

Portas Abertas - objetiva sensibilizar diversos setores da sociedade sobre a importância do SES e da corresponsabilidade do usuário, por meio de visitas às ETEs e EEEs.

Cidadão Ambiental - a atividade visa sensibilizar os integrantes para a temática ambiental e cultura de saneamento, bem como para a importância do seu papel como profissional e cidadão.

Oficina de reutilização – o objetivo de apresentar aos participantes os princípios da sustentabilidade estimulando os diversos públicos a refletir e destinar de forma responsável os resíduos gerados.

O trabalho social não é imediato, mas uma criança de 7, 8 anos de idade, daqui a 10 anos vai valorizar mais o serviço de esgotamento sanitário do que talvez a nossa geração tenha valorizado ao longo dessa década.

Inovação

Novo Cadastro de Redes com tecnologia de ponta

Foi concluído o levantamento do cadastro técnico das redes coletoras de esgoto existentes na área de cobertura do projeto, com permanente atualização, possibilitando por meio de smartphone que os operadores de serviços identifiquem exatamente qual tubo e especificação da rede nos 15 municípios da Região Metropolitana e regiões da área rural. Esta base cartográfica

ca e cadastro ajudará em diversos tipos de futuros, com uma precisão que possui margem de erro de 8 centímetros.

Caminhão Reciclador

Outro ponto importante é o equipamento capaz de desobstruir redes de esgoto por meio da reutilização de efluente sem necessidade de deslocamento. Cerca de 80 mil litros de águas são economizados por dia, agilizando significativamente os procedimentos.

Água de Reuso

O efluente tratado, que seria lançado no corpo hídrico, é utilizado para abastecer os reservatórios dos caminhões hidrojato que atuam na desobstrução e limpeza das redes de esgoto.

Tratamento biológico

- Método de tratamento biológico de águas residuais, que se destaca por:
 - Maior economia de energia (até 30%),
 - Isenção de odores,
 - Maior grau de eficiência e redução de custos de operação
- Exigência de menores áreas, com redução de até 4 vezes, se comparado a uma ETE convencional.

Laboratório

- Controle de qualidade das ETEs - mais de 430 análises/dia atestam o atendimento à legislação;
- Equipamentos de ponta;
- Corpo técnico qualificado;
- Laboratório móvel | ações de sensibilização nas comunidades;
- Parceria com a Bioagri.

Estudo de caso 01 Hospital Couto Maia (Estado)



Marcelo Mariani Andrade
Presidente da SPE Couto Maia S.A

Especializados na gestão integral de hospitais de média e alta complexidades nas áreas clínicas e não clínicas, o Grupo SM é responsável por um case no estado da Bahia, o Hospital Couto Maia, unidade que recebe pacientes com doenças infectocontagiosas. Com 20 anos de experiência e cinco contratos em operação, o grupo foi reconhecido como o primeiro operador a ter o ISSO 9000 em todos os processos.

O mercado brasileiro na área de saúde tem participação muito importante no PIB, assim como em qualquer lugar do mundo. Em 2014 foram R\$ 195 bilhões designados para a saúde e esse número está em crescimento, acima da inflação - realidade observada em todo o mundo. Dessa forma, a saúde sempre recebe recurso ou aumenta os investimentos acima da inflação. O investimento em saúde é rateado entre poder público e iniciativa privada. Do total investido, 46% são oriundos do poder público (municípios, estados e a união), enquanto o restante é dividido em investimento privado - diretamente do privado ou de cooperativas e seguros de saúde.

Quando comparado a outros países, o Brasil está bem posicionado em desenvolvimento econômico e social. O investimento brasileiro é de U\$ 971 dólares per capita, enquanto países como Argentina, Chile e México investem menos. Porém, os países desenvolvidos demonstram mais e melhores investimentos. Portugal, por exemplo, investe o dobro, em relação ao Brasil, ao passo que os Estados Unidos, que é um país referência, investe dez vezes mais. Isso quer dizer

que a infraestrutura de saúde brasileira tem muito a crescer, muito a se fazer. Existe um mercado gigante e bilionário a ser construído em termos de infraestrutura, principalmente no norte e nordeste. Nesse cenário entram as PPPs.

O papel da PPP na administração de unidades hospitalares

Hoje existe uma demanda reprimida elevadíssima no setor de saúde e a administração pública tem um limite de crédito extremamente comprometido. Pesquisas anuais revelam e repetem que a saúde pública é a principal preocupação da população.

As PPPs permitem que seja possível dar velocidade na implantação dessa estrutura, pois está em sua finalidade colocar o projeto desde a operação integral de uma unidade ou uma rede de unidades de saúde. Assim, o poder público passa a ter uma ferramenta mais rápida para desenvolver e aumentar a infraestrutura de saúde.

Existe o modelo baseado no apoio da iniciativa privada, sem fins lucrativos, mas que não tem capacidade e também não dispõe de pessoal para executar o que precisa ser feito. Outra possibilidade é o setor privado com fins lucrativos e com equipes extremamente profissionais e com qualidade em todos os setores, com cultura de controle. Logo, observa-se o mercado amplo para o desenvolvimento de PPPs nessa área.

Razões para Implantar as PPPs em Saúde:

- Alta demanda reprimida por novos serviços.

- Os limites de créditos da administração pública estão comprometidos.
- Grande apelo popular: pesquisas mostram que saúde pública é a maior preocupação do brasileiro (fonte: Ibope/2014).
- As PPP's aceleraram a implementação de novos serviços.
- O modelo de negócio sem fins lucrativos não é suficiente para atender toda a demanda reprimida especialmente em projetos mais complexos.
- O setor privado com fins lucrativos pode trazer qualidade e baixos custos unitários.

O Instituto Couto Maia

Há duas unidades de saúde na Bahia que cuidam de doenças infectocontagiosas, a Dom Rodrigues Menezes e o Couto Maia (1853). A Dom Rodrigues Menezes trata especificamente de Hanseníase, enquanto a Couto Maia cuida de todas as doenças infectocontagiosas do estado, de média e alta complexidade. Por se tratar de uma unidade secular, o Couto possui equipamentos antigos e inviabilidade de ampliação estrutural. Entretanto,

as duas unidades têm equipes clínicas e médicas de excelência, onde, inclusive se desenvolvem pesquisas e ensino.

A impossibilidade de reformas e ampliação física fez com que o poder concedente, a Secretaria de Saúde, pensasse no Projeto Couto Maia, uma concessão administrativa, cujo objetivo é a construção, fornecimento de equipamentos, operação de serviços clínicos e não clínicos e a manutenção. O prazo pré-operacional é de 16 meses que inclui licenças e, também demolições - porque está sendo construído o Instituto Couto Maia, onde ficava o Dom Rodrigues Menezes.

Raio-X do novo Couto Maia

- Pré-operacional (licenças + projetos + obras + comissionamento): 16 meses
- Operação: 20 anos.
- Investimento inicial: R\$ 95 milhões.
- Contraprestação máxima anual: R\$ 42 milhões/ano.
- Perfil da unidade: Hospital especializado em doenças infectocontagiosas de 155 leitos de internação.

“As PPPs permitem que seja possível dar velocidade na implantação dessa estrutura, pois está em sua finalidade colocar o projeto desde a operação integral de uma unidade ou uma rede de unidades de saúde. Assim, o poder público passa a ter uma ferramenta mais rápida para desenvolver e aumentar a infraestrutura de saúde.”

Unidades de Serviços Clínicos

Unidade de Atendimento Ambulatorial

Ambulatório
 CRIE (Centro de Referência de Imunobiológicos Especiais)
 Farmácia Ambulatorial
 Urgência de Baixa e Média Complexidade

Unidade de Internação (155 leitos)

Adultos (85)
 Pediatria (35)
 Semi-Intensiva Adultos (10)
 Intensiva Adultos (10)
 Intensiva Pediatria (10)
 Hospital Dia (5)

Unidade de Apoio ao Diagnóstico e Terapia

Patologia Clínica (NB2)
 Imagenologia (Ressonância Magnética, Tomografia, Raio X, Ultrassom, Endoscopia)
 Métodos Gráficos
 Agência Transfusional
 Reabilitação
 Centro Cirúrgico

Buscou-se também ter um ambulatório com acessos individuais para cada serviço, a urgência e emergências separadas com entradas independentes, como mostra a planta.”

Unidades de Serviços Não Clínicos

Unidade de Apoio Técnico

SND (Serviço de Nutrição e Dietética)
Farmácia
Central de Material Esterilizado
Maqueiros
Necrotério

Unidade de Ensino e Pesquisa

Treinamento de Pessoal

Unidade de Apoio Administrativo

Serviços Administrativos, Clínicos, de Enfermagem e Técnico
Documentação e Informação (TI)
Recepção

Unidade de Apoio Logístico

Processamento de Roupa

Unidade de Apoio Logístico

Almoxarifado
Manutenção (Eng. clínica)
Conforto e Higiene
Limpeza e Zeladoria
Segurança e Vigilância
Infra-Estrutura Predial
Administração da Concessionária
Transporte
Telefonia
Mensageria
Bombeiro Civil
Jardinagem

► 17



A Lei exige que o projeto seja executado por uma Sociedade de Propósito Específico (SPE). Nesse caso, a Couto Maia S/A, cujos sócios são a SM e a Metro Engenharia, ocorreu de forma diversificada. Foi possível fazer um contrato DPC e contrato de operações. A SPE vai construir, operar e cada um dos sócios fará a transferência da tecnologia.

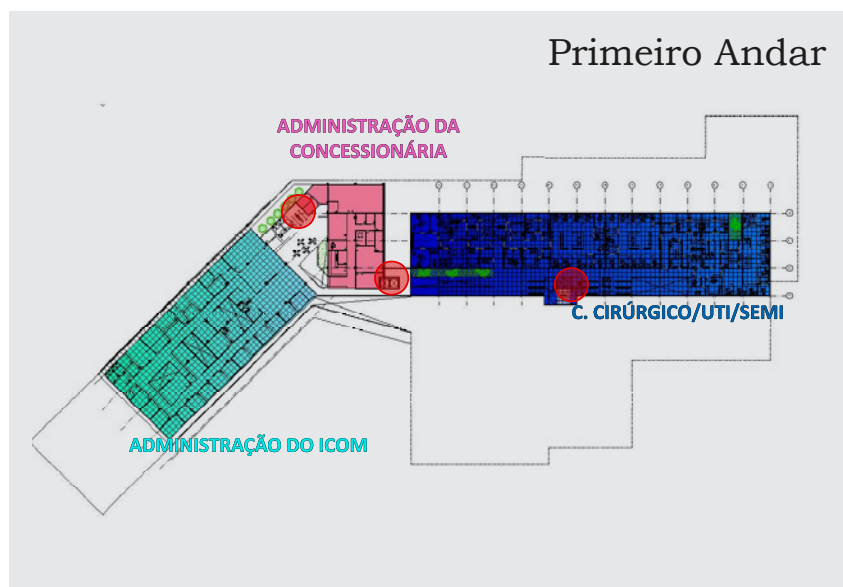
Localização da construção

A ficha técnica indica para um terreno de 11 mil metros quadrados, em Cajazeiras, perto de Águas Claras, uma região bem servida de

área verde. A empresa planejou e o Governo do Estado aceitou, com a criação de um cinturão verde ao redor do hospital. Ele terá um sítio operacional onde haverá prédios, estacionamento, heliporto, sempre respeitando o cinturão, e o perfil dos pacientes que, devido ao tipo de tratamento, ficarão um tempo médio nas unidades. Faz parte também de uma postura que deixa o hospital mais humanizado.

Checklist da estrutura

- 23 mil metros de área construída



- Vagas de estacionamento
- 14 mil metros quadrados de vias
- Ambulatórios
- Centro biológico
- Farmácia ambulatorial
- 155 leitos para internação de adultos e pediatria
- 30 leitos de unidade intensiva, semintensiva
- Um pequeno hospital/dia

No estacionamento buscou-se otimizar a terraplenagem, direcionando o sol para os pacientes em internação. Assim como mitigar os riscos biológicos do térreo. Buscou-se também ter um ambulatório com acessos individuais para cada serviço, a urgência e emergências separadas com entradas independentes, como mostra a planta.

Processo licitatório e garantia pública

O processo licitatório foi de menor preço, com oferta e lance via voz na bolsa. A garantia pública foi de fundo de participação do Estado, como é feito geralmente. Os repasses são feitos via Banco do Brasil que é a administradora. O banco paga a concessionária e o restante volta para o Estado. Para fiscalizar existe um verificador independente que avalia o desempenho trimestralmente. O dinheiro não tem tarifa e é pago 100% pelo poder concedente, sendo que 30% está condicionado ao desempenho. Os pagamentos são mensais.

Riscos da PPP

O princípio da PPP é a manutenção do equilíbrio econômico financeiro do contrato, o que permite os in-

vestimentos da iniciativa privada. É aí que mora a matriz de risco. Nesse ponto se define a responsabilidade das partes. O poder público é responsável pelas variações de demanda, ou seja, o que extrapolar o contrato, como uma epidemia, é responsabilidade do Estado para equilibrar o acordo. Se houver alteração na legislação de imposto, o Estado também reequilibra o contrato.

A concessionária, por sua vez, é responsável pela atualização tecnológica, o que envolve reinvestimento para manter o bom andamento e estado do hospital. Esse risco, entretanto, é do Estado. Todos os outros riscos são do setor privado como risco ambiental, engenharia, operação, variação de preço, câmbio, inflação e ações trabalhistas, por exemplo. Qualquer conflito que não esteja previsto no contrato é mediado por uma comissão de arbitragem. Nessa comissão a empresa indica um membro, o Estado outro e o terceiro membro é indicado por ambos, empresa e Estado.

Dificuldades para implantar o Instituto

Apesar do apelo popular existem algumas dificuldades para implementar o instituto. A primeira são as garantias, especialmente na fase de investimentos. Existe um período entre o pedido e a concessão em que é possível pedir o reequilíbrio, mas a iniciativa privada é quem financia. A empresa recebe em sistema retroativo depois de um processo administrativo. Logo a empresa precisa estar preparada para financiar esse desequilíbrio. Quando o contrato está em regime de pagamento, funciona bem. Porém, durante a fase de investimento a iniciativa privada fica carente da

garantia pública para captação do recurso, o que culminou em uma conversa com o BNDES para desenvolver alguma garantia durante essa fase. Ainda existe um preconceito de entidades por confundir concessão com privatização.

Concessão não é privatização

A concessão não tem nada a ver com privatização. O equipamento é público, assim como o serviço, e o poder público pode pedir o equipamento de volta, arcando com as custas. Dessa forma, existe um risco político no contrato de longo prazo.

No Brasil poucos agentes de financiamento estão aptos a estruturar projetos de longo prazo e as empresas ficam sem opção. Há também poucas equipes especializadas em estruturar projetos em saúde pública e a saúde tem um custo operacional maior, se comparados a outros projetos. O poder concedente tem o limite de contratação de 5% de suas receitas.

A saúde pública é o negócio e a PPP é o instituto. Pesquisas qualitativas e quantitativas indicam que com a opinião pública, a tensão social e filas nos hospitais, as ações no setor de saúde tem retorno grande, geram impactos sociais e econômicos.

Assim sendo, a PPP veio para ficar, apesar das dificuldades. Vide os exemplos de Portugal e Espanha que têm modelos de saúde muito parecidos com o brasileiro, estabelecidos através de santas casas e saúde universal. Foge um pouco do modelo inglês que é de responsabilidade do Estado - entretanto é o país que mais têm concessões. O Instituto da PPP é uma ferramenta muito importante a ser utilizada, e não tem volta.

Estudo de caso Estação da Lapa (Salvador)



Fabio Mota

Secretário Municipal de Mobilidade Urbana da Prefeitura de Salvador

Uma das preocupações da cidade de Salvador é a questão da mobilidade urbana, muito prejudicada pelo aumento no fluxo de pessoas e também pela degradação local. O case da Estação da Lapa de Salvador apresenta um local com fluxo altíssimo de pessoas e que tinha extrema necessidade de remodelagem.

A visão voltada à mobilidade e o desenvolvimento desse setor por meio de PPPs foi iniciado na gestão anterior da prefeitura de Salvador. Naquela época, pensou-se numa concessão de transporte de serviços públicos da cidade. Foi quando entrou em discussão a concessão da Estação da Lapa.

A Estação foi inaugurada em 1982, construída segundo um projeto inovador do arquiteto João Filgueira Lima, o famoso Lelé. Embora considerada um ponto turístico por muitos anos, antes da reforma ela estava bastante deteriorada, inclusive com problemas estruturais como infiltrações. Era possível ver ainda ferros retorcidos. O principal agravante é que todas essas características estavam presentes na principal estação da cidade de Salvador, com circulação de aproximadamente 450 mil pessoas diariamente.

A estação foi planejada para ser reconstruída dentro do replanejamento assumido junto a Secretaria de Transportes Públicos de Salvador.

O planejamento previa a licitação de ônibus, cobrando uma outorga de R\$ 180 milhões, exigindo que o ganhador da licitação fizesse uma média de frota de três anos e meio. Com a concessão entraram em circulação 200 ônibus organizados em três cores, distinguindo as áreas

da cidade. Outra exigência foi a instalação de GPS em todos os veículos, o que possibilitou um controle maior da gestão, o que também serviu de exemplo para outras localidades por ser a única do País com monitoramento 24 horas em todos os ônibus da cidade.

Na onda da tecnologia, foi implantando um aplicativo, o Cittamobi que atualmente conta com mais de 600 mil usuários. O app é completo e traz benefícios para usuários e também para os gestores. Permite ao usuário ter a previsão dos horários das linhas e para a Prefeitura um controle completo de parada dos veículos, ocorrências mecânicas, velocidade, entre outros.

Gargalos de mobilidade

A capital baiana possuía diversos gargalos de mobilidade nos três principais vetores do transporte público. Em Cajazeiras, por exemplo, foi realizada uma obra que ligou o Cajazeira 5 ao Cajazeira 10, que permitiu com que as pessoas que se deslocassem dos ônibus até a Estação da Lapa com meia hora de antecedência, promovendo maior qualidade de vida para a população ir ao trabalho.

Outro gargalo era na Avenida Suburbana, o segundo vetor mais importante da Estação da Lapa. Para este trecho foi pensado numa obra de qualificação, principalmente na área do Luso, o que garantiu um ganho de tempo e a chegada na Estação em apenas 45 minutos.

A Nova Estação da Lapa

Após as medidas iniciais de reestruturação dos trechos que davam

vazão à Estação da Lapa, chegou a hora de transformar o patrimônio da cidade numa estação condizente com a terceira maior capital do País. O principal objetivo era agregar os avanços do novo sistema de transporte público e melhorar a mobilidade.

A concessão da Estação da Lapa teve uma outorga de R\$ 13.623.000 milhões de reais e 10% do valor referente ao dinheiro real de uso. O contrato seria de 35 anos no valor total de R\$ 139 milhões. O favorecido na licitação deveria além de revitalizar assumir a manutenção da Estação, no que diz respeito a limpeza, iluminação e toda a parte de segurança - serviços antes mal geridos pelo município e muito criticados pelos usuários.

A concessionária gastou aproximadamente R\$ 21 milhões para reerguer a estação da Lapa. O importante dessa modelagem não é só simplesmente refazer a estação da Lapa, nota-se que, se a prefeitura fosse fazer a mesma obra, além de gastar o dinheiro público ela não teria condições de manter.

O início da atividade do consórcio da Lapa foi no dia 13/01/2015, então, desde esta data o consórcio já assumiu a manutenção. O prazo de execução das obras seria de 12 meses, no entanto foi entregue antes, no dia 29/03/2016.

Centro de Compras da Estação

A segunda parte do projeto contempla um centro de compras. A Lapa está localizada próxima ao convento, uma área de 34 mil metros quadrados. Esse é o objeto, uma

concessão de serviços públicos para administração, operação e gerenciamento da estação, concessão dos usos das construções existentes para reforma, manutenção, requalificação, bem como concessão de terrenos anexos à estação para implantação do centro de compras.

A obra foi feita no prédio denominado Cleriston Andrade com solo e subsolo, e o terreno em questão é o terreno da frente, onde ficam as plataformas e será erguido, num prazo de 24 meses (a partir do início), um centro de compra com mais de 200 lojas.

A concessionária, além da obra de requalificação e manutenção, é responsável pela administração, operação, manutenção, limpeza, segurança patrimonial e ordenamento. Ordenamento, o comércio informal em toda a área. A circulação de pessoas chega em 450 mil diariamente. Hoje ela é uma estação de ônibus e metrô - muito embora a linha de metrô seja de apenas 10 km atualmente.

A escolha da modalidade de contratação, a concessão de serviço público, é um instrumento moderno, transparente e eficiente à gestão pública, pois viabiliza a transferência temporária da exploração do serviço público para pessoa jurídica ou consórcio, que demonstra capacidade para vencer o seu objeto. É um instrumento que não tem burocracia. Se a Estação da Lapa fosse licitada nos moldes comuns, oneraria em pelo menos um ano em processo licitatório, em contratação e fiscalização.

A iniciativa privada quando chega com uma disposição maior, sem sombra de dúvidas, é muito mais

“Outro gargalo era na Avenida Suburbana, o segundo vetor mais importante da Estação da Lapa. Para este trecho foi pensado numa obra de qualificação, principalmente na área do Luso, o que garantiu um ganho de tempo e a chegada na Estação em apenas 45 minutos. ▾ ▾

A iniciativa privada quando chega com uma disposição maior, sem sombra de dúvidas, é muito mais rápido do que uma obra pública. Então a estação da Lapa ela não é uma obra pública, ela é uma concessão que foi feita dentro dessas moldagens.”

rápido do que uma obra pública. Então a estação da Lapa ela não é uma obra pública, ela é uma concessão que foi feita dentro dessas moldagens.

Desafios e oportunidades do projeto:

- A necessidade de existência de uma Lei específica para autorizar concessão do certame. Esses são os requisitos básicos para se fazer a concessão, elaborar a concessão viável e atrativa envolvendo os gastos, no caso, aproximadamente R\$ 140 milhões.
- Possibilidade de exploração de áreas comerciais dentro do limite da concessão. A Lapa em si hoje tem 64 lojas e o futuro shopping terá 240 lojas. Então o concessionário passará a ter 304 lojas.
- Possibilidade de exploração comercial de estacionamento de veículos.
- Possibilidade de exploração de publicidade e outras receitas extraordinárias, são as receitas acessórias de publicidade dentro da estação e dentro do espaço a ser construído.
- Estrutura de GT com técnicos de diversos órgãos da PMS para analisar os princípios elementares envolvidos. Essa estrutura de GT já foi formada, na verdade é uma Comissão de Avaliação, ela é permanente, ficará assim durante 35 anos, sempre renovado.

A previsão das futuras concessões no modelo SPE dá uma garantia e uma transparência muito grande à gestão pública e também aos munícipes. Quando você institui uma SPE, ela se enquadra na legislação da sociedade anônima em que é ne-

cessário a publicação de balanços públicos então, é um elemento mais forte para fiscalização tanto da gestão pública, que tem uma eficiência na sua fiscalização porque tem um acompanhamento trimestralmente de um balanço, e até de um eventual pedido de reequilíbrio, que é o caso de contratos que aconteçam, como também para o próprio concessionário, que passa a ter uma avaliação dia a dia do seu negócio.

Diferenciais da Estação da Lapa

Um dos pontos altos do projeto foi a acessibilidade. Uma avaliação feita anteriormente ao novo projeto demonstrou que era a estação menos acessível do Brasil. Para isso, foram trocadas 11 escadas rolantes – sendo uma delas a maior da América Latina. Foram instaladas ainda cerca de dois quilômetros da rota tátil – caminho utilizado para mostrar obstáculos ao longo de toda a estação, criado em virtude da acessibilidade.

Buscando um patamar ainda mais elevado quanto à acessibilidade, foram colocados dois elevadores, um exclusivo para deficientes e outro para transporte de cargas. Outras vantagens que beneficiam o público em geral foram a instalação de sistema para detecção de incêndio, instalação de rede de combate a incêndio, climatização dos sanitários com sistema de exaustor e pisos de granito.

Com foco na segurança de toda a população foi implantado um sistema de vídeo monitoramento com 90 câmeras de vigilância patrimonial. Ou seja, a Estação da Lapa ela está toda monitorada e contam com o apoio de seguranças espalhados por todo o local.

PERGUNTAS

Carlos Henrique de Oliveira Passos – **SINDUSCON-BA:** Marcelo, eu percebi pela sua apresentação que o que compete à sua SPE é o serviço não clínico, então eu suponho que o serviço clínico vai continuar sendo estatal. Você vê algum risco ou algum problema dessa mistura de gestão, ou, que tipo de influência um mal desempenho do serviço público tem, porque o fim é o serviço clínico, possa prejudicar a avaliação do seu desempenho pelo serviço não clínico?

Marcelo Andrade – SPE Couto Maia: Nós já pontuamos isso com o poder concedente e venho pontuando isso também com o verificador independente na fase de avaliação dos indicadores, por que alguns são pesquisa de opinião. Então, se você tem um paciente que foi, na opinião dele, mal atendido pela equipe médica, pela equipe de enfermagem, ele pode poluir a opinião dele sobre os outros serviços. Então esse risco ele existe e tem que ser controlado. Primeiro tem que analisar como você pergunta. Segundo, criando grupos de controle, fazendo testes de hipóteses, formulando as mesmas perguntas sobre os mesmos serviços daqueles que gostaram também dos serviços clínicos, daqueles que não gostaram dos serviços clínicos, para ver se é relevante a opinião sobre o mesmo serviço, se é discriminante aquele público que não gostou do serviço clínico, se ele é discriminante na hora de avaliar os meus serviços não clínicos. Então nós vamos tratar isso estatisticamente criando o grupo foco, o grupo de controle, e isso foi inclusive pauta de discussões com o verificador independente, então nós vamos ter um tratamento estatístico para ten-

tar mitigar isso. Mas isso é também uma preocupação nossa desde o início, quando na época ainda de edital nós questionamos isso.

Carlos Henrique de Oliveira Passos – **SINDUSCON-BA:** Quais são os indicadores de desempenho no caso da estação da Lapa, e nessa perspectiva de crescimento de público, seja pela melhoria do transporte rodoviário ou pelo próprio crescimento do sistema hidrovial, haverá necessidade de novos investimentos? Isso estaria contemplado?

Fábio Mota – Prefeitura de Salvador: São duas concessões, dois modelos diferentes, no caso do transporte público evidente que os índices e parâmetros mais importantes é a melhoria da qualidade do transporte público na cidade de Salvador. Nós, no próprio contrato, criamos os mecanismos de fiscalização e remuneração, e a questão da tarifa está condicionada ao índice de satisfação por esses todos vetores. Como eu falei, a tecnologia, que é nosso principal aliado hoje na cidade de Salvador nos remete 108 relatórios diariamente no CCO, pelo fato de ter o GPS nos ônibus nós georreferenciamos cada um dos pontos de ônibus da cidade de Salvador. Quando o ônibus passa naquele ponto de georreferenciamento é extraído dali todas as informações, que é mandada para o nosso Centro de Controle Operacional, por exemplo se as viagens programadas na linha Fazenda Grande-Pituba foram feitas, se o tempo de intervalo é o programado, se o itinerário definido pela prefeitura está sendo cumprido. Então, o parâmetro ele está vinculado a esse índice de satisfação da administração pública, e também das pesquisas de três em três meses que são feitas em institutos escolhidos pelo

“Com foco na segurança de toda a população foi implantado um sistema de vídeo monitoramento com 90 câmeras de vigilância patrimonial. Ou seja, a Estação da Lapa ela está toda monitorada e contam com o apoio de seguranças espalhados por todo o local. ”

município para fazer avaliação.

Letícia Queiróz – Queiróz Maluf

Advogados: Tenho duas perguntas, uma para cada palestrante. A primeira para o Marcelo, sobre a cláusula de arbitragem, saber se ela já foi, já chegou a ser utilizada, qual a câmara eleita, e se ela tem alguma separação de matérias que devem ser objetos de arbitragem e outras que iriam para o judiciário.

Marcelo Andrade – SPE Couto Maia:

Graças a Deus ela não foi utilizada.

Letícia Queiróz – Queiróz Maluf

Advogados: Tem algum mecanismo de solução amigável? Porque eles funcionam muito bem nesse contratos, não é?

Marcelo Andrade – SPE Couto

Maia: Sim. Tem uma Comissão Administrativa formada por três técnicos, um indicado pela concessionária, um pelo poder concedente, um terceiro de comum acordo, não resolvendo administrativamente vai-se para arbitragem. Absolutamente, qualquer litígio resolve-se na arbitragem e a Câmara de Comércio Brasil-Canadá.

Letícia Queiróz – Queiróz Maluf

Advogados: E essa Câmara, essa junta que funciona amigavelmente ela acompanha o contrato todo, ou ela só é nomeada em um momento de conflito?

Marcelo Andrade – SPE Couto

Maia: Só em caso de conflito. Agora, quem fiscaliza o contrato é o poder concedente, através de comissões transitórias e permanentes, e o verificador independente. As transitórias porque alguns pontos são realmente frutos de sua fase. A avaliação de projetos tem uma Co-

missão transitória só para projeto, a avaliação do caderno de encargos de equipamentos imobiliários tem uma Comissão transitória só para avaliar esses cadernos, depois se desfaz isso. E tem a Comissão permanente do poder concedente e um verificador independente ao longo do contrato, toda vida do contrato.

Letícia Queiróz – Queiróz Maluf

Advogados: Agora uma pergunta ao secretário. Eu gostaria de saber, aí especial no projeto na estação da Lapa, como foram tratadas as receitas alternativas no contrato, que me parece devem ser relevantes, se houve, se há algum compartilhamento, se não, como é que foram as projeções representativamente ao volume das receitas tarifárias.

Fábio Mota – Prefeitura de Salvador:

Nós temos dois modelos. Vou voltar um pouquinho. Na concessão de transporte público, das receitas alternativas, 50% é do município, 50% é da concessionária. Por exemplo, mais objetivamente, a publicidade dos ônibus, tudo que está ali, 50% é da concessionária, 50% é do município de Salvador. No caso da estação da Lapa segue o modelo igual, idêntico, ou seja, existe a receita acessória em cima do que é anunciado dentro da estação da Lapa. É o modelo único do município e o município criou uma agência municipal, que ela é quem fiscaliza o contrato. Além também de ter os verificadores independentes e as comissões, nós temos uma terceira instância, que é a agência municipal que fiscaliza, arbitra e define a questão das incorreções se porventura acontecerem ou dos vícios dentro do contrato. Tem uma gerência interna.

PPPs: oportunidades para a investidores

O modelo de PPP representa um ganho para a administração pública, abrindo um grande leque de oportunidades para a iniciativa privada no que tange a investimentos.

Por isso é importante ressaltar três pontos:

- Primeiro, obviamente, é a qualidade dos projetos e a sua estruturação, neste sentido, apresento aqui a Estrutura de Garantia do Estado da Bahia e alguns dos projetos já contratados pelo estado, outros que estão em fase de desenvolvimento ou estudo.
- Uma segunda linha de abordagem, bastante importante, é a Estrutura de Garantia do Estado da Bahia, bancabilidade e financiabilidade desses projetos, uma vez que qualquer projeto de Concessão e PPP deve ter aporte de Equity ou financiamento pelos parceiros privados, que vão buscar recursos e captação junto aos bancos financiadores, que são o BNDES, Banco do Nordeste, entre outros. O que se resume no conceito de Project Finance.
- E, por fim, o terceiro ponto, não menos importante, a contratação de longo prazo, e como mitigar os riscos de instabilidade política, requerendo uma estrutura de garantia para o privado quanto ao recebimento da contraprestação pública, mesmo com as mudanças de governo e de cenários institucionais e governamentais.

Project Finance

• O termo *project finance* define-se como uma modalidade de financiamento cujo processo de avaliação, estruturação e concessão dos recursos está calcado, primordialmente, na capacidade financeira do projeto, uma de suas características é a

concessão de crédito a uma entidade jurídica segregada - SPE;

• A trajetória do financiamento baseado no fluxo de caixa do projeto inicia-se com os grandes empreendimentos relatados pela história mundial;

• Em 1299, a coroa britânica negociou um empréstimo com o Frescobaldi – um dos principais bancos de investimento italianos da época – para desenvolver as minas de prata da região de Davon com uma estrutura financeira baseada em ativos. Outro exemplo de financiamento baseado em ativos, ocorrido alguns séculos mais tarde, foi a utilização, pelos países ibéricos, desse tipo de estrutura no financiamento das grandes navegações

• Devido a diferentes momentos de escassez de recursos no mercado internacional, na segunda metade do século 20, começam a surgir novas engenharias financeiras, cujo objetivo é criar alternativas de financiamento, principalmente para o setor de infraestrutura;

• A disseminação do project finance nos EUA é fruto da implementação da Lei da Política de Regulamentação de Serviços – Public Utility Regulatory Policy Act6 (Purpa). Esse marco regulatório representou um passo fundamental na estruturação dessa modalidade de financiamento baseada em ativos, ao estabelecer as obrigações contratuais de longo prazo e tornou-se bastante difundida nos EUA e na Inglaterra.

Características do Project Finance

Existência como um investimento econômico separado, preferencial-



Rogério Princhak

Secretário Executivo de PPP
Governo do Estado da Bahia

O termo project finance define-se como uma modalidade de financiamento cujo processo de avaliação, estruturação e concessão dos recursos está calcado, primordialmente, na capacidade financeira do projeto, uma de suas características é a concessão de crédito a uma entidade jurídica segregada - SPE.”

mente segregado em uma sociedade de propósito específico (SPE);

Porte elevado de investimento, exigindo um alto grau de alavancagem por parte dos acionistas caso fosse financiado através de financiamento corporativo;

Bom nível de previsibilidade sobre o fluxo de caixa e a taxa de retorno, como no caso de um monopólio natural, reduzindo assim o risco mercadológico do serviço ou produto ofertado.

- Segregação e alocação de riscos entre necessariamente múltiplos participantes, com a redução de solidariedade dos sócios.
- Possibilidade dos credores/interessados poderem tomar medidas efetivas para trazerem a si a execução do contrato.

Contexto Brasil

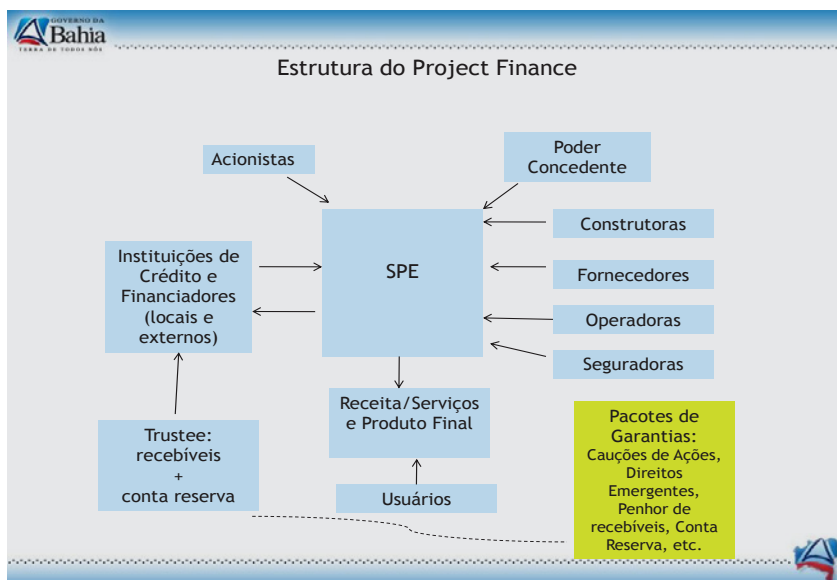
Trata-se de um instituto muito novo aqui no Brasil, que tem por característica segregar no processo de garantia, pela contratação, através de uma SPE, o ativo das empresas do negócio a ser contratado. Então, a garantia é o próprio ativo, que é o próprio negócio, que vai ser o responsável pelo pagamento. Então

essa é uma questão importante, que requer uma preocupação e uma qualidade da modelagem desse processo que vai ser feito. Esse é um ponto crucial. E no Brasil só se começa a pensar em project finance a partir de 1990, quando se inicia o processo de privatização. Então, esse é um conceito importante para os empresários que precisam captar dinheiro: alavancar o “equity”, ou seja, parte de recurso próprio, tendo como garantia o próprio projeto.

A discussão começa a ser feita no Brasil e tem necessidade de maturação por parte dos bancos e das contratantes de operações de longo prazo, para que possam buscar alternativas já existentes de financiamento de longo prazo com a celeridade adequada, combinada e conjugada com outras alternativas de captação de recurso, como debenture de infraestrutura e outras formas criativas de captação por parte do setor privado.

Resistência

Mas este modelo, entretanto, na prática, ainda possui resistências do BNDES, do Banco do Nordeste, que exigem, durante a fase de implantação e mesmo com o projeto performado, algumas outras garantias adicionais para o privado.



Neste contexto, inicia-se o primeiro conflito, quando é feita a modelagem e o privado vai precisar destas garantias adicionais, isso gera um custo financeiro a mais. No entanto, os órgãos de controle, tais como o Tribunal de Contas da União, Tribunal de Contas do Estado, entre outros, questionam nessa modelagem, especialmente quando colocados os famosos empréstimos pontes, que viabilizam o início do negócio.

Então, isso é um primeiro problema que também pode ser entendido como uma questão de cultural, no sentido de sensibilizar e evidenciar aos bancos a qualidade do projeto. E um bom projeto custa caro. Então, uma boa modelagem de médio e de grande porte não custa menos de R\$ 3 milhões ou R\$4 milhões, pois são projetos de longa duração de 15, 20 ou 30 anos.

Em reação a essa característica do negócio, temos no Brasil uma evolução do tipo e da forma de contratação, que intrinsecamente está ligada à forma de como se vai aferir receita. Uma vez que a obra pública, regida pela tradicional Lei 8666, recebe recursos à medida que se está executando o serviço.

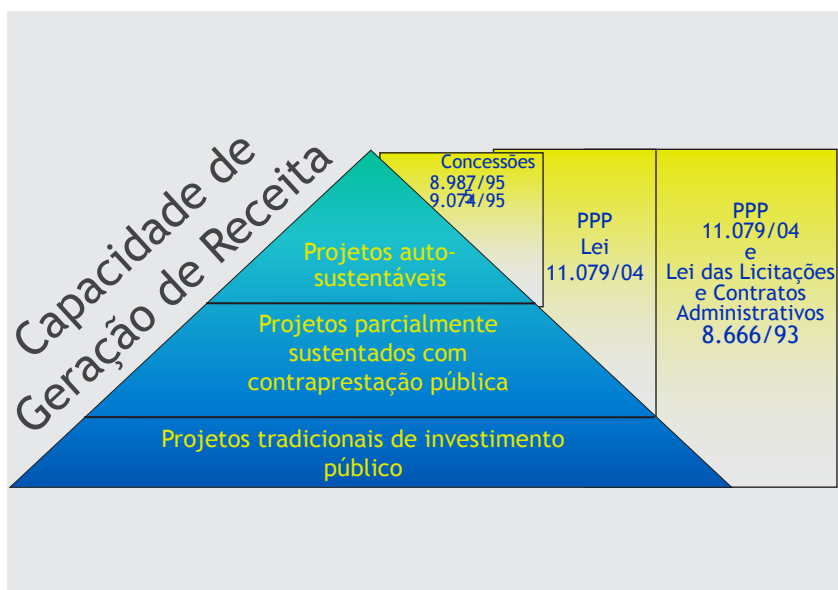
Capacidade de Geração de Receita: Concessão X PPPs

Por este motivo entra-se na Lei de Concessão uma vez que ela prevê, desde que haja autorização específica, um subsídio durante a fase de construção, e aí a própria evolução para contrato de PPP patrocinado ao PPP administrativo, no qual inicialmente o pagamento ao privado só ocorria a partir do início da operação, e houve uma alteração, passando a prever a possibilidade de parte dos recursos serem aportados durante a fase de construção, ao que denominou-se de aporte.

Com isso você, ao longo do recebimento é possível contabilizar receita, que é zerada, ou seja não tributada sob o ponto de vista de Imposto de Renda, e o PIS e o COFINS é postergado e diluído para o momento seguinte, que é limitado pelo prazo máximo de depreciação, amortização, ao prazo do contrato.

Então esse, na verdade, é o mecanismo que rege e que diferencia o contrato de PPP do Contrato de Concessão, a não ser quando há figura do subsídio, desde que haja uma previsão legal previamente ao processo licitatório. Essa é a grande diferenciação: a possibilida-

“No Brasil só se começa a pensar em project finance a partir de 1990, quando se inicia o processo de privatização.”



Lei nº 8.987/95: permite o provimento pelo parceiro privado de uma infraestrutura, decorrendo-lhe como contrapartida financeira, o direito de exploração econômica.”

de de aporte do ressarcimento de investimento.

Aspectos Legais

Limitações da Lei nº 8.66/97: veda a inclusão no objeto do contrato administrativo de serviços a previsão de obtenção de recursos financeiros para o financiamento das prestações e restringe a conjugação de 2 objetos (prestação de serviços + obra, por exemplo)

Lei nº 8.987/95: permite o provimento pelo parceiro privado de uma infraestrutura, decorrendo-lhe como contrapartida financeira, o direito de exploração econômica.

Mecanismo de Pagamento nos contratos de PPP

Há também uma questão cultural que acarreta em entraves junto aos órgãos de controle, Caixa Econômica Federal e Governo Federal para caracterizar como será feita a liberação de aportes.

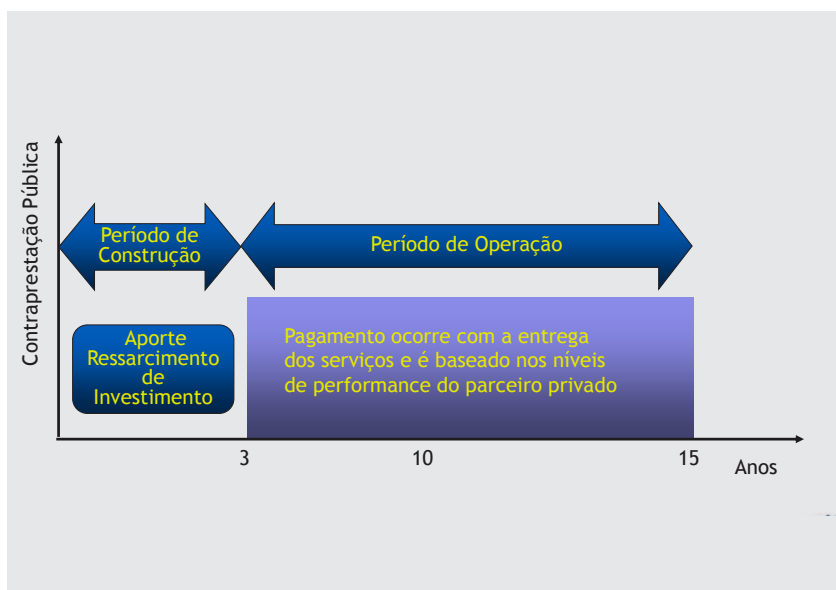
A Lei que norteia as PPPs traz marcos operacionais que geralmente trazem alguns percalços. Por exemplo, um contrato de metrô, que contém a figura do aporte que o Estado captou, está previsto repasse de recurso pelo Orçamento

Geral da União (OGU) e o financiamento de recursos que o estado captou junto à Caixa para bancar e reduzir o custo do projeto durante o seu período de implantação.

Por exemplo, ao fazermos o Sistema Rodoviário BA-092 definimos uma passarela aérea como marco operacional da construção e quando se projetou o raio de curva foi verificado que havia uma linha de alta tensão e o risco dessas interferências seriam por conta do estado.

Depois disso, se buscou fazer uma passarela subterrânea. A Caixa Econômica Federal não liberou a totalidade dessa parcela da passarela, que não representava nem 1% do total desse aporte porque simplesmente, ao invés de fazer uma passarela aérea, eu fiz uma passarela subterrânea.

Então, esse aprendizado a gente tem, não podemos ser nem tão genéricos, nem tão específicos. O contrato foi necessário ser aditado, para prever que esse marco operacional indo ao Ministério das Cidades e Caixa Econômica Federal que se certificaram do ocorrido. Então esses percalços ainda existem na legislação brasileira.



Modelo de Estrutura de Garantia do Estado da Bahia

O Governo deve oferecer ao ente privado, por estar tratando de contratos de longo prazo, garantias robustas, com a necessidade de constituição de uma estrutura de garantia adequada que dê esse conforto ao privado e ao agente financiador, já que a Lei de PPP prevê uma figura denominada de step-in-right.

Trata-se do direito do financiador em assumir o negócio em caso de inadimplência, inclusive a vinculação direta, quando ele financia, de parte da contraprestação que vai direto para a conta do agente financiador.

Objeto: o travamento bancário do montante de 12% do valor recebido pelo Estado da Bahia no âmbito do Fundo de Participação dos Estados.

Finalidade: ter um mecanismo simples que garanta o fluxo de pagamento da contraprestação pública, independente do orçamento público, resistente a ingerências políticas e que comprometa só os recursos estritamente necessários.

Garantia: 18% do FPE é trans-

ferido por força da Lei Estadual 11.477/2009 à Desenhahia e, automaticamente, ao concessionário para o cumprimento das obrigações do Estado da Bahia em Contratos de PPP.

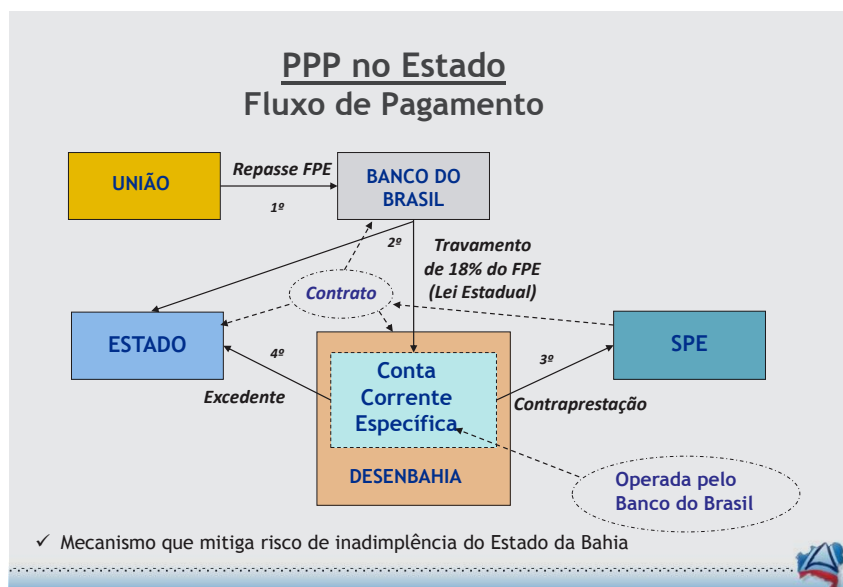
Forma: Contrato Guarda-Chuva disciplina abertura de conta corrente, segregada das demais contas de titularidade da Desenhahia, e pagamentos realizados pelo Agente de Pagamento, por meio de procuração outorgada pela Desenhahia.

Excedentes: retornam para o caixa único

Receita auferida pelo Estado da Bahia

Com o mecanismo de pagamento das PPPs com recursos do Fundo de Participação dos Estados e Distrito Federal - FPE (Lei Estadual 11.477/2009) travou-se uma discussão jurídica para esclarecer se a receita oriunda da FPE tratava-se de imposto ou não.

Isso porque a Constituição veda a vinculação de imposto. Entretanto, se determinou que a receita oriunda do FPE não se trata de um imposto, pois ela é fruto, e tem como origem um tributo, que é competência tri-



Emissário Submarino - Obra foi uma das primeiras PPPs de saneamento do País e custou R\$ 259 milhões. Parte terrestre foi escavada com tecnologia pipe jacking.”

butária da União, que é o IPI e o Imposto de Renda, e por ser receita não há porque se falar em imposto em relação a isso.

Principais Dispositivos da Lei Estadual

Art. 1º: autoriza expressamente:

i.o agente financeiro a transferir à Desenhavia o montante de 18% do FPE para adimplemento de obrigações contraídas pelo Estado da Bahia em Contratos de PPP;

ii. a Desenhavia a autorizar o agente financeiro a transferir recursos diretamente para o Concessionário.

Art. 2º: permite que o procedimento de pagamento (fluxo e movimentação de recursos) pelo Agente de Pagamento seja regulado por contrato, anexo aos Contratos de PPP, possibilitando a constituição de conta específica.

Art. 3º: determina o retorno do saldo remanescente dos recursos do FPE ao Tesouro do Estado da Bahia, após realizados os pagamentos das contraprestações.

BA tem estrutura de garantia testada

Para viabilizar grandes obras de infraestrutura, a Bahia montou o fundo garantidor baiano de parcerias, que autoriza integralização de capital de até R\$ 750 milhões. Por enquanto o fundo tem R\$ 250 milhões para garantir a parceria do metrô, contrato assinado em 2013. Os recursos vieram do BNDES.

O montante é mantido durante 24 meses. Depois disso, a garantia baixa para R\$ 200 milhões, que serão mantidos no fundo por 24 meses adicionais. Ao fim dos 48 meses, ficarão cerca de R\$ 67 milhões no fundo, o equivalente a seis contraprestações do Estado no contrato.

Nessa fase o metrô já estará operando e esse valor será mantido pa-

ra garantir recursos no caso de não ser possível um aumento de tarifas, o que eleva a necessidade de contrapartida do Estado.

O maior desafio de grandes obras de infraestrutura como o metrô, que demandam investimentos altos e prazos longos, é um sistema de garantias capaz de reduzir o risco e o custo do negócio.

Sem garantias nesse tipo de projeto, o Estado precisa aumentar sua contrapartida, ou a tarifa fica acima da capacidade de pagamento da população. Isso torna o projeto inviável.

Para ter capacidade de fazer frente às contrapartidas, a Bahia também reserva 18% dos recursos do FPE (Fundo de Participação dos Estados e Distrito Federal - FPE (Lei Estadual 11.477/2009) para o pagamento das contraprestações.

Num primeiro momento esse recurso nem chega ao Tesouro do Estado, a parcela é segregada e utilizada para honrar as contraprestações. Somente o saldo remanescente segue depois para o caixa geral do Estado.

Agente de Pagamento

Banco do Brasil S.A., instituição financeira por lei incumbida de operar e movimentar os recursos do FPE.

- Responsabilidade: responde somente pelo descumprimento de suas obrigações contratuais, nos limites estabelecidos no Contrato.
- Remuneração: comissões a serem negociadas e a integrarem anexo ao Contrato.
- Renúncia/Destituição: Agente de Pagamento poderá renunciar mediante notificação prévia, ou ser destituído no caso de descumprimento de suas obrigações contratuais.
- Prazos/Custódia: no caso de re-

núncia ou destituição, haverá um prazo de 90 dias para a substituição do Agente de Pagamento; as obrigações de custódia permanecem em vigor.

Obrigações e Direitos da Desenbahia e do Estado

Legitimidade: Desenbahia e Estado da Bahia outorgarão ao Agente de Pagamento mandato irrevogável e irretroatável para custodiar, movimentar e gerir os recursos de modo a adimplir as obrigações contratuais do Estado da Bahia perante Concessionários signatários de Contratos de PPP.

Principais obrigações:

- custodiar, movimentar e gerir os recursos destinados às Contas;
- transferir diretamente ao privado recursos para pagamento da contraprestação pública, realizando a escrituração na Conta Corrente Específica;
- controlar os fluxos de recursos da Conta.

Desenbahia: (i) manter em vigor os poderes conferidos ao Agente de Pagamento para movimentação da Conta de Receita; (ii) informar da

existência de processo administrativo ou judicial que possa afetar as Contas;

Estado da Bahia: (i) destinar os recursos do FPE para garantia (extracontratual); (ii) informar mensalmente à Desenbahia o valor da contraprestação pública, que por sua vez informará ao Agente de Pagamento;

- Desenbahia fará jus a remuneração pela operacionalização da garantia, a ser negociada com a Secretaria da Fazenda.

Direitos e Obrigações do Parceiro Privado

- Receber os valores devidos pelo Estado da Bahia diretamente a partir da transferência dos recursos da Conta Específica.
- Dar em garantia qualquer de seus direitos emergentes do Contrato nos financiamentos que vier a contratar.
- O parceiro privado não poderá movimentar diretamente os recursos depositados na Conta Específica; tal movimentação será realizada exclusivamente pelo Agente de Pagamento em conformidade com os termos e condições do Contrato.

“O parceiro privado não poderá movimentar diretamente os recursos depositados na Conta Específica; tal movimentação será realizada exclusivamente pelo Agente de Pagamento em conformidade com os termos e condições do Contrato.”



Informações Financeiras

	2015	2016
RCL	27,2 bilhões	28,1 bilhões
Limite de 5%	1,3 bilhões	1,4 bilhões
Contratos Ente Federado	328 milhões	450 milhões
Contrato Estatal não dependente	64 milhões	71 milhões
Total contratado	393 milhões	521 milhões
Limite comprometido	1,2%	1,6%

▮▮ **A adesão de um novo Concessionário será formalizada por meio da celebração de assinatura de Termo de Adesão ao Contrato.”**

- Adesão incondicional e integral ao contrato.

Adesão de Novos Concessionários

- O Mecanismo de Garantia do fluxo de pagamento criado pela Lei Estadual e pelo Contrato será utilizado em projetos de PPP do Estado da Bahia por meio da adesão incondicional e integral dos Concessionários aos termos e condições do Contrato.

- A adesão de um novo Concessionário será formalizada por meio da celebração de assinatura de Termo de Adesão ao Contrato.

- A partir da adesão de um novo Concessionário, deverão os recursos do FPE ser transferidos a sua conta corrente, respeitando a ordem preferencial por antiguidade dos contratos celebrados pelo estado.

Garantia - Fluxo de Pagamento

Imaginem a estrutura de receita da PPP de um Metrô, constituída por um aporte durante a fase de investimento, pela contraprestação e pela tarifa de remuneração, que é a tarifa paga por passageiro transportado, e o Estado capta a tarifa pública, que é a tarifa do usuário.

Então imagine, eu tenho uma receita de tarifa de remuneração que ela tem uma curva de crescimento prevista contratualmente, que é 70% do IPCA mais 30% de tarifa de variação de energia, conforme indica a Fundação Getúlio Vargas, e a tarifa pública, que é uma tarifa política.

Então, em algum momento dessa curva a tarifa pública pode não vir a cobrir a totalidade de tarifa de remuneração e mais a tarifa de repasse de integração que o sistema paga com o ônibus.

Um fundo garantidor passa a resguardar desta diferença. Com isso, potencialmente, sob o ponto

de vista legal, temos espaço bastante livre ainda de contratação de novas operações, cujo maior valor ocorrerá em 2018 até 2010, que eu vou comprometer 2%, que é quando o metrô entrará em plena operação e o Couto Maia também entrará em funcionamento, que eu vou ter o máximo. Ou seja, temos ainda 3% de margem para contratar novos projetos de PPP.

Necessidade de Alteração Legislativa

Lei Nº 12.610 de 27 de dezembro de 2012 – Autoriza o Poder Executivo a criar o Fundo Garantidor Baiano de Parcerias -FGBP;

Aporte inicial de R\$ 250 milhões

- Ajustes a serem feitos: – Retroalimentação do Fundo; – Recebíveis do FUNDESE ; – Royalties.

Quanto à constitucionalidade da vinculação das receitas

– **Para o Estado não é uma receita de natureza tributária, portanto, não se sujeita a vedação do artigo art. 167, inciso IV e § 4º da Constituição da República;**

- Não é uma garantia real (não é penhorável)

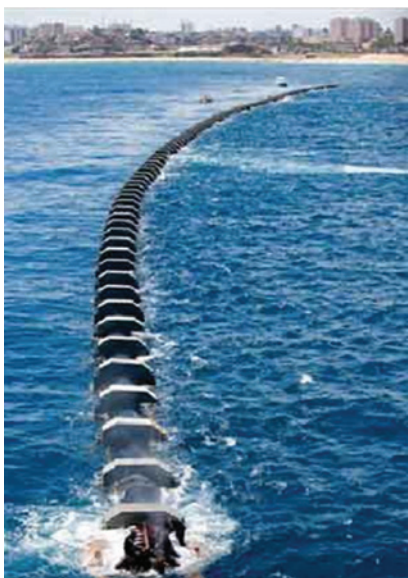
- Garantia orçamentária que vincula determinada receita ao pagamento das contraprestações públicas em contratos de PPP;

- Assegura, assim, o fluxo de pagamentos – recebimentos;

- Permite o penhor de direitos creditórios pela SPE na etapa seguinte.

Projetos de PPP implantados na Bahia

Emissário Submarino - Obra foi uma das primeiras PPPs de saneamento do País e custou R\$ 259 milhões. Parte terrestre foi escavada com tecnologia pipe jacking.



- **Objeto:** Concessão administrativa para Construção e Operação do Sistema de Disposição Oceânica do Jaguaribe.
- **Investimento:** R\$ 179 milhões.
- **Prazo da concessão:** 18 anos, sendo 2 anos para a execução das obras. Início das obras: junho/08 e início das operações: maio de 2011.
- **Contraprestação atual mensal:** R\$ 5.907.955,07 por 183 meses.
- **Garantia:** recebíveis da Embasa, empresa estatal não dependente.

Arena Fonte Nova

- **Objeto:** Concessão administrativa para reconstrução e operação da Fonte Nova.
- **Prazo da concessão:** 35 anos; 3 anos para a execução das obras
- **Contraprestação atual mensal:** R\$ 12.231.949,98, por um prazo de 15 anos.
- **Investimento:** R\$ 591 milhões.
- **Garantia:** fluxo de pagamento através de recursos apartados do FPE.

Hospital do Subúrbio

- **Objeto:** Concessão administrativa

para gestão e operação de unidade hospitalar.

- **Prazo da Concessão:** 10 anos.
- **Investimento da concessionária:** R\$ 36 milhões em equipamentos.
- **Contraprestação mensal:** R\$ 15.809.397,61.
- A unidade é bem avaliada pelos usuários, em geral, tem atingido indicadores de desempenho quantitativos e qualitativos.
- **Garantia:** fluxo de pagamento através de recursos apartados do FPE.

Instituto Couto Maia - projeto inovador, premiado internacionalmente na área de saúde, que raz o investimento do equipamento como também a prestação de serviço da área médica, ele traz sistemas e mecanismos de pagamentos de controle de qualidade, de transparência, extremamente interessantes.

- **Objeto:** Concessão administrativa para construção e prestação de serviços não assistenciais.
- **Prazo da Concessão:** 21,4 anos; sendo 1,4 ano para execução de investimentos.

- **Investimento:** R\$ 96 milhões

- **Contraprestação mensal:** R\$ 3.515.027,17.

- **Situação:** terraplanagem.

- **Garantia:** fluxo de pagamento através de recursos apartados do FPE

Sistema Metroviário de Salvador e Lauro de Freitas

- **Objeto:** Concessão patrocinada para o metrô de Salvador e Lauro de Freitas (34km).
- **Prazo da Concessão:** 30 anos • **Investimento:** R\$ 3,6 bilhões.
- **Contraprestação mensal:** opera-

ção plena: R\$ 14.742.848,28.

- Situação atual: em operação parcial.
- Garantias públicas: Fluxo de pagamento através de recursos apartados do FPE Fundo Garantidor Baiano de PPPs (R\$ 250 milhões).

Rede de Serviços de Diagnóstico por Imagem

- Objeto: Concessão administrativa para gestão e operação de serviços de apoio ao diagnóstico por Imagem em uma Central de Imagem e em 12 Unidades Hospitalares.
- Prazo da concessão: 11,5 anos, sendo 1,5 anos de obras e atividades de transição.
- Contraprestação mensal operação plena: R\$ 8.208.819,86.
- Situação atual: operação transitória.
- Investimento inicial: R\$ 80 milhões.
- Garantia: fluxo de pagamento através de recursos apartados do FPE.

Projetos em Avaliação/Estudo



VLT – Comércio/São Luiz

- Objeto: Implementação, operação e manutenção do VLT Salvador, em substituição ao sistema de trem atualmente existente

- PPP Patrocinada.
- Investimento: R\$ 1,1 Bi.
- Trecho: 20 Km • Estações – 23.
- Operação: faseada e completada em 36 meses.
- Contraprestação anual: estimada em R\$ 112 MM.

Sistema Viário BA-052

- Consiste na requalificação e manutenção de um sistema viário que compreende a BA052, a BA148, a BA432 e a BA160, totalizando cerca de 685 km, além da construção da ponte Xique-Xique / Barra.
- Fase atual: modelagem em parceria com o BNDES/IFC.
- Cronograma.
- Consulta pública: jul/2016.
- Licitação: out/2016.
- Contratação: fev/2017.

Sistema Viário do Oeste

- Objeto: Construção e operação do SVO [Ponte Salvador-Itaparica (12km), uma via entre a ponte e a BA 001 até a BR 242 (150 km)] com o objetivo de desenvolver o Baixo Sul.
- Modelagem: Mckinsey&Company, que foi contratada pela Seplan.
- Serviços contratados: Sondagem, Hidrologia marítima, Projeto básico, EIA/RIMA, Impacto cultural, Patrimônio imaterial, Revisão dos planos diretores de urbanismo de Itaparica e Vera Cruz.
- Valor: a definir, mas será composto por: o pedagiamento da rodovia/ponte, aporte dos governos da Bahia e Federal, tentando-se minimizar ao máximo a necessidade de contraprestação.
- O valor estimado do investimento levantado pelo PMI é de R\$ 7,3 bilhões.

PMI em Estacionamentos Públicos de Salvador

O Procedimento de Manifestação de Interesse em Estacionamentos Públicos em Salvador, se assemelha a uma realidade vivenciada por todos nós no Brasil.

O objeto do PMI visa orientar a participação dos interessados na elaboração de estudos técnicos, que compreendem soluções de tecnologia, engenharia, arquitetura, perspectivas de viabilidade técnica, ambiental, econômico-financeira e jurídica, além de estudo de trânsito, oferta e demanda, em nível de detalhamento suficiente para subsidiar futura contratação de concessão para exploração de estacionamento rotativo, serviços de sinalização horizontal e vertical, estacionamentos pré-existentes e edifícios garagem robotizados ou garagens subterrâneas, compreendendo obras, implantação, manutenção, operação e gestão do serviço, de acordo com os elementos do Termo de Referência.

O serviços de estacionamentos, em geral:

- Apresentam muitas ineficiências;
- Oferecem pouca segurança e comodidade aos usuários e prestadores de serviço;
- Utilizam tecnologia defasada (cartelas impressas) que dificulta o acompanhamento dos pagamentos e o uso adequado das vagas;
- Favorecem a informalidade na prestação do serviço.

Novas oportunidades

A futura concessão de serviço de estacionamentos trará novas oportu-

nidades, com base na Proposta de Manifestação de Interesse (PMI), dentre as quais se destacam:

- Exploração da Concessão do Serviço de Estacionamentos em SSA.
- Construção de edifício(s) garagem ou garagem subterrânea.

Cenário

Um levantamento da situação atual dos estacionamentos no município soteropolitano avalia que a iniciativa privada deve realizar muito melhor este serviço do que a própria Prefeitura de Salvador e dentro desse levantamento há um projeto básico, relativo à viabilidade.

O que se está buscando coletar com esses estudos? Colher subsídios para elaboração da futura concessão dos estacionamentos dos municípios, estacionamentos públicos do município de Salvador.

Oportunidades

Tanto para exploração do próprio serviço, quanto em relação ao trabalho de construção dos edifícios garagens ou garagens subterrâneas, que estão previstos na própria estrutura do PMI de Salvador, as oportunidades de novos negócios são muitas.

Os modelos que modernizaram cidades brasileiras na gestão de seus estacionamentos estão servindo de base para a conclusão do procedimento, em especial o do Rio de Janeiro, entretanto as tecnologias estão sendo adotadas em diversos municípios brasileiros, à exemplo:

Recife/PE; Rio de Janeiro/RJ; Porto Alegre/RS; Florianópolis/SC; Rio



Eduardo Leite

Diretor da SEMOP (Secretaria Municipal de Ordem Pública) de Salvador

” Tanto para exploração do próprio serviço, quanto em relação ao trabalho de construção dos edifícios garagens ou garagens subterrâneas, que estão previstos na própria estrutura do PMI de Salvador, as oportunidades de novos negócios são muitas.”

Branco/ AC; Fortaleza/CE; Guarulhos/SP; Caragatatuba/SP, ABC Paulista/SP; Lavras/MG; São José dos Campos/SP; Araucária/PR; Pelotas/RS; Caruaru/PE; Petrolina/PE.

A divulgação do Edital do PMI foi veiculada no DOM em 20/05/15, com prazo de 20 dias para manifestação de interesse do setor privado (pessoas físicas e jurídicas, individualmente ou em consórcio.

Decorrido o prazo, 2 empresas manifestaram interesse: Shopping Boulevard 161 e Hora Park Sistema de Estacionamentos Rotativos Ltda.

Após análise da Comissão de Avaliação, o Shopping Boulevard 161 foi inabilitado por ter proposto apenas a gestão dos estacionamentos em áreas contíguas ao seu próprio centro comercial. A empresa Hora Park atendeu aos requisitos do PMI e, por esse motivo, foi autorizada a elaborar os estudos.

Mercado

A autorização concedida à Hora Park não impede que qualquer outro interessado participe de futura licitação para Concessão a ser definida pela Administração. Tampouco confere à mesma vantagem ou privilégio em uma futura licitação.

O valor correspondente aos custos dos estudos a serem elaborados pela empresa autorizada não será ressarcido pela Prefeitura, mas sim pelo futuro vencedor da licitação e caso os estudos não sejam aproveitados ou não ocorra licitação, por qualquer motivo, não caberá ressarcimento à empresa.

Ou seja, o risco do investimento na realização dos estudos é integralmente de responsabilidade da própria empresa, conforme o art. 21 da Lei Federal nº 8.987/95 (Lei das Concessões). Em SSA, é regulamentado pelo Decreto Municipal nº 23.396/13.

No caso específico desse PMI o te-

to de ressarcimento do estudo ficou na casa R\$ 2 milhões. Lembrando que a Prefeitura não vai realizar o pagamento, quem vai realizar o ressarcimento por esse estudo que já foi despendido pela empresa, vai ser a futura concessionária. Então, sendo realizada a concessão, o consórcio que vencer vai fazer o ressarcimento desse estudo.

Se não for realizada a concessão, e isso está previsto no edital do PMI, a empresa simplesmente não vai ter esse ressarcimento. Ela sabe que é realmente uma negociação que envolve um risco muito elevado. Bom, em Salvador ele é regulamentado pelo Decreto 23.393.

Benefícios que devem constar do PMI

- Ampliação do número de vagas (7.400 p/ até 15.000);
- Permitir o pagamento mais justo pelo período utilizado;
- Construção de edifício-garagem robotizado ou garagens subterrâneas;
- Aumentar a rotatividade na utilização das vagas, permitindo que mais pessoas tenham acesso a elas;
- Aumentar a fluidez no trânsito, reduzindo o tempo de manobra e procura por vagas;
- Incentivar o uso de transporte coletivo;
- Maior comodidade para realizar os pagamentos. Exs: dinheiro, cartões bancários, cartões inteligentes, tickets eletrônicos, internet, ou telefone celular.
- Aumento da segurança para os usuários e prestadores de serviço;
- Formalizar a condição de trabalho dos atuais prestadores de serviço;
- Desestimular o trabalho clandestino.

Mobilidade

Vale ressaltar que o estímulo à rotatividade dos estacionamentos está muito ligado à Política de Mobilidade Urbana, inclusive o tema está vinculado à Política de Estacionamentos, prevista na Lei 2587, que é a Lei de Mobilidade Urbana, norteando toda a elaboração do procedimento de manifestação de interesse.

Além disso, tivemos a preocupação de aumentar a fluidez no trânsito, incentivar em determinadas situações, porque em alguns casos você pode decidir implantar ou até retirar um estacionamento prévio já existente, e isso trabalhando em conjunto com o planejamento de uma rede integrada de transportes.

O planejamento prevê toda a questão de mobilidade com base em futuras linhas de metrô, com o Serviço de Transporte Público Coletivo de Passageiros por Ônibus no Município de Salvador (STCO), ou seja ônibus urbanos, metropolitanos, no BRT que futuramente aí vai ser operado pelo próprio município.

Ou seja, há uma preocupação da integração não só das moldagens de transportes público, mas também com o sistema em si, pautando como tema central a questão da mobilidade urbana, que é uma das grandes preocupações atuais.

Além disso, se prevê uma comodidade muito maior para o usuário na questão do pagamento, com aplicativos, cartão eletrônico, ou mecanismo físico, que seria o parquímetro, oferecendo segurança e

praticidade ao usuário.

Além disso, é importante ressaltar o seguinte, a situação dos sindicalizados do Sindiguarda, que atualmente trabalham nessa venda, na comercialização das cartelas, e essa comercialização é acompanhada pela Transalvador, que ela emite, na verdade, essas cartelas, que é vendida para o Sindiguarda e o Sindiguarda faz esse repasse para os guardadores, os guardadores recolhem o dinheiro e depois eles fazem o repasse para a Transalvador.

Quer dizer, é uma operação que não é das mais eficientes, ela não tem um vínculo formal estabelecido que tenha um amparo legal consistente.

O procedimento deve encontrar alternativa também para acabar com o trabalho clandestino em larga escala, que são guardadores de rua que não têm nenhum vínculo o sindicato, o Sindiguarda, mas que mesmo assim, na prática exercem a função de guardadores, sem vínculo ou amparo legal consistente.

Até mesmo sistema de comercialização das cartelas, acompanhada pela Transalvador, que emite e vende para o Sindiguarda que faz o repasse para os guardadores, é falho e dará lugar a uma solução mais eficiente.

PMI

Os estudos técnicos de um PMI devem compreender soluções de tecnologia, engenharia, arquitetura, perspectiva de viabilidade técnica, ambiental, econômica, finan-

ceira e jurídica, além do estudo de trânsito, oferta e demanda, em nível de detalhamento suficiente para subsidiar futura contratação de concessão (exploração de estacionamentos rotativos; serviço de sinalização horizontal e vertical; serviços preexistentes; edifício garagem robotizados ou garagens subterrâneas; compreendendo obras; implantação; manutenção; operação; gestão do serviço; de acordo com os elementos do termo de referência).

Apresentação dos Estudos

O Relatório 1, que seriam os estudos básicos, e o relatório 2, que seriam os estudos de viabilidade econômico-financeiro definem o PMI.

O primeiro já chegou e tem diversos elementos, como, por exemplo, a divisão de parquímetros, de um espaço de parquímetros a cada 20 veículos, os meios de pagamento (pode ser o cartão eletrônico, pode ser um aplicativo no celular, pode ser no próprio parquímetro, há possibilidades de recarga, questões relacionadas à central de atendimento, de ouvidoria que seriam criadas para prestação de serviços, enfim, todos esses elementos da proposta conceitual).

Até o final de abril de 2016, chegarão os estudos de viabilidade econômico-financeira, como também aspectos jurídicos envolvidos, além da própria apresentação do que se vai utilizar como um modelo futuro para o termo de referência.

PPP para Iluminação Pública



Bruno Barral

Diretor Geral de Serviços da SEMOP

A Diretoria de Iluminação Pública (DSIP) da Secretaria Municipal de Ordem Pública (Semop) é responsável pelo parque luminoso do município de Salvador e executa diversos serviços para a melhoria da iluminação das vias da cidade, como manutenção de postes públicos e troca de lâmpadas, implantação de pontos novos de iluminação e braçadeiras, além de iluminação para eventos.

Hoje a iluminação pública da cidade é gerida por um fundo chamado FUNCIP, que vem da arrecadação da conta de luz de residências e empresas. A prefeitura está superavitária neste quesito, pois arrecada exatamente o que tem que gastar com iluminação pública.

Tudo começou em 9 de setembro de 2010, quando a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) publicou a Resolução Normativa nº 414 que estabelece as condições gerais de fornecimento de energia elétrica de forma atualizada e consolidada. Entre outras palavras, os municípios devem se tornar responsáveis pelo serviço de iluminação pública, ou seja, realizar, entre outras atividades, a operação (um serviço de 0800 para o atendimento da população) e a reposição de lâmpadas, de suportes e chaves, além da troca de luminárias, reatores, relés, cabos condutores, braços e materiais de fixação.

A grande questão é que alguns municípios, notadamente os menores, estão resistindo, por meio da obtenção de liminares judiciais, a se adequarem ao proposto na resolução da Aneel. O principal motivo alegado é a falta de recursos finan-

ceiros para arcar com os custos que a nova responsabilidade exige.

Como muitas prefeituras não têm know how para gerir estes serviços, houve uma corrida para que a iluminação pública pudesse ser gerida por uma PPP, principalmente porque existe o FUNCIP (Fundo de Custeio de Iluminação Pública), que não pode ser utilizado para outro fim.

No caso de cidades pequenas, com menos de oito mil pontos por exemplo, foi pensado em estruturar consórcios de municípios. Para tanto, o desafio é vencer as dificuldades e diferenças políticas para viabilizá-lo.

Em Salvador, no ano de 2015, o poder público resolveu estudar o assunto, até por conta da provocação de um agente privado ocorrida no ano anterior. Foi feito um chamamento público, foi criada uma comissão de avaliação, onde apareceram oito interessados, por meio de consórcios, a fazer os estudos de melhoria ou de eficiência do parque de iluminação da cidade.

No termo de referência a administração pública pedia três estudos simples, cada um no valor de R\$ 1 milhão, um estudo financeiro-econômico, o embasamento jurídico, e a modelagem técnica operacional.

Com estes três estudos será possível chegar a um modelo de edital a ser lançado para uma concessão futura. No primeiro chamamento, apresentaram-se sete empresas, sendo que apenas três atenderem todos os pré-requisitos, o que é público e está no Diário Oficial, e

estudaram o parque. Depois disso, elas tiveram 60 dias para apresentar um diagnóstico.

É esta a fase atual. Tem um estudo, por exemplo, que indica a intenção de mudar 100% do parque em 36 meses, com uma concessão de 30 anos como contrapartida. Isso não é viável, a administração quer que o parceiro trabalhe com algo menor, que seja investido 70% dos parques em 4 anos. A partir destas análises é possível entender como irá modelar tal edital.

Em 2015 a prefeitura de Salvador

pagava em torno de R\$ 3,5 milhões de conta de luz. foi feito um trabalho de redução, com objetivo de diminuir este valor para R\$ 3 milhões. Se o poder público conseguiu implementar esta redução, imagina a iniciativa privada, que tem condições de investir em tecnologias melhores, como refletores de led, com 150 watts de potência em todos os postes da orla da cidade?

A intenção da prefeitura de Salvador é deixar estes estudos prontos ainda este ano, para que possa ser lançada a PPP em 2017.

“Hoje a iluminação pública da cidade é gerida por um fundo chamado FUNCIP, que vem da arrecadação da conta de luz de residências e empresas. A prefeitura está superavitária neste quesito, pois arrecada exatamente o que tem que gastar com iluminação pública. ”

RedePPP: compartilhando conhecimentos e fomentando as Concessões e PPPs



Priscila Romano

Coordenadora de Projetos Especiais, PPP e Concessões da Secretaria Executiva de PPP do Governo do Estado da Bahia

Mesmo com a crise política e econômica que o Brasil está enfrentando, o cenário para as Concessões e PPPs é positivo. É um setor atrativo, muito pouco conhecido, e que traz números expressivos para o mercado:

- Terá investimentos superiores a R\$ 400 bi (Governo Federal anunciou R\$251 bi para o PAC e mais de R\$ 198 bi para o PIL, em aeroportos, rodovias, ferrovias e portos).
- A Média das Taxas de Retorno para os Acionistas estão acima de 12% (variando de 12 a 15% (a depender do tipo de projeto)).
- Segurança no recebimento das contraprestações públicas em virtude das garantias financeiras. Hoje os contratos de concessão são realmente os mais seguros do país.
- O Brasil precisará investir mais de 5,5% do PIB em Infraestrutura até 2030.
- O País precisará que o capital investido em infraestrutura que hoje esta em 53% do PIB chegue o mais próximo possível de 70% do PIB para aumentar o crescimento.

* O volume das contraprestações anuais dos projetos de PPP no País são muito expressivos (tem estados que pagam mais R\$500 mi/ano nos seus contratos de PPPs).

A PPP é uma solução estratégica mas não serve necessariamente para todo tipo de projeto. É preciso esclarecer muitas questões a cerca deste tema e este trabalho de orientação a secretaria tem feito com as unidades de PPP dos estados e municípios que são associados à RedePPP - que tem recebido uma

grande demanda por parte de outras administrações públicas sobre a criação de decretos, de portarias, editais, contratos e minutas.

Em geral, todos querem saber como fazer uma PPP, como criar o processo administrativo, como tratar a PPP internamente, transformando-a em realidade, processualmente, no trâmite do serviço público, e quais são os projetos que podem se enquadrar como PPP.

Inicialmente, para começar uma PPP é necessário contar internamente com uma equipe robusta e bem preparada para trabalhar no projeto, o que é difícil encontrar nos estados e nos municípios.

Do outro lado há outras questões importantes. Quem são as empresas interessadas neste modelo de negócio? Como será a viabilidade econômica? Às vezes o projeto é um sonho do político, que não consegue ajustar as questões técnicas e legais.

Rede Intergovernamental PPP

Em 2014, a unidade PPP do governo do Estado da Bahia, durante as comemorações dos 10 anos da Lei de PPP, lançou no Brasil um movimento que se chama Rede Intergovernamental PPP, com objetivo de agregar aos estados esse conhecimento. A intenção é abrir o diálogo com o setor privado de uma forma clara e transparente, porque os empresários e investidores também precisam conhecer mais sobre o que o poder público tem planejado para as cidades e estados.

Quem participa da Rede PPP? Apenas agentes do setor público: os estruturadores de projetos, os bancos

públicos, as advocacias públicas, que são as procuradorias gerais dos estados, os fundos garantidores, que são os bancos de fomento.

Na Bahia existem seis contratos de PPPs assinados, e a equipe de colaboradores da Rede PPP basicamente está sediada na Secretaria da Fazenda.

O foco é contribuir para que os projetos de PPP sejam de alto nível, aumentar o desempenho e os resultados, minimizar os riscos tanto para o poder público quanto para o poder privado, ampliar os investimentos, trazer transparência e compartilhar as experiências hoje vividas em alguns estados com outros, para evitar problemas.

Se um projeto não foi bem sucedido em um determinado estado, a Rede busca as informações para que aquele conhecimento possa ser aproveitado por outro estado, evitando que o mesmo problema volte a acontecer.

Um exemplo disso é o projeto de resíduos sólidos que vem sendo trabalhado com outros estados, e também o projeto saneamento.

O projeto da Rede PPP, que tem quase 2 anos de funcionamento,

tem atraído olhares de organizações internacionais para o setor de PPP brasileiro. A UNECE, Comissão Econômica das Nações Unidas, convidou o estado da Bahia para apresentar o modelo da Rede PPP em Barcelona, a fim de replicar este modelo para Europa. Eles querem montar centros de referência em PPP para que os países possam compartilhar experiências e conhecimento, e os seus técnicos possam auxiliar profissionais de outros países, pensando no continente europeu como um todo.

A Rede lançou recentemente um MBA, em parceria com a London School, que será ministrado a distância, com um módulo de 40 horas em Londres, na própria LSI.

Também tem trabalhado no desenvolvimento de cursos de curta duração, gratuitamente para estados e municípios para capacitar os nossos servidores públicos e os técnicos que estão envolvidos nas diversas áreas dos projetos. Estão desenvolvendo ainda uma plataforma para divulgar nacionalmente, em um ambiente web, gratuito e público, todas as informações de PPP consolidadas. Esse é um projeto que está em andamento, mas a perspectiva é que até o ano que vem seja lançado.

“Inicialmente, para começar uma PPP é necessário contar internamente com uma equipe robusta e bem preparada para trabalhar no projeto, o que é difícil encontrar nos estados e nos municípios. ▾ ▾

Fortaleza abre suas portas para as Concessões e PPPs



Águeda Muniz

Secretária Municipal de Urbanismo e Meio Ambiente de Fortaleza

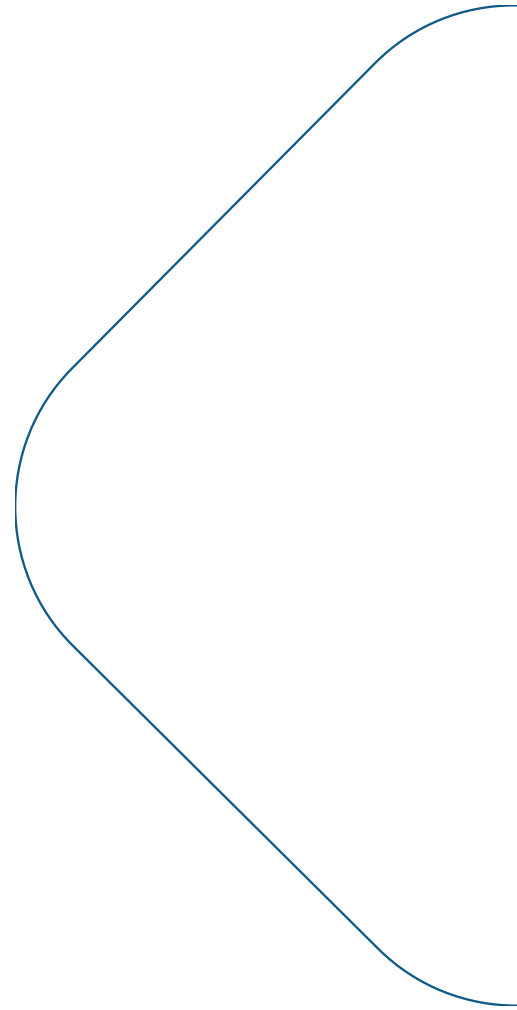
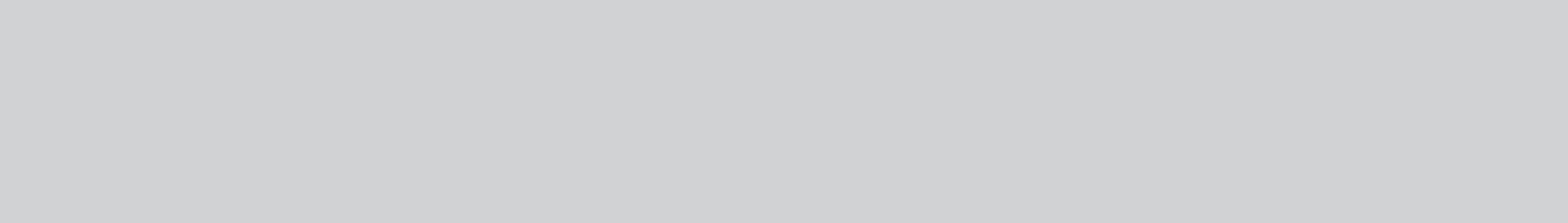
A cidade de Fortaleza tem potencial para novos investimentos em Concessões e PPPs. A Prefeitura já manifestou interesse e está aberta a parceiros para projetos de pequeno, médio e grande portes, nos diversos tipos e formas que é possível estruturar uma PPP: pelos moldes da Lei 11.079 e também Parcerias Público-Privadas.

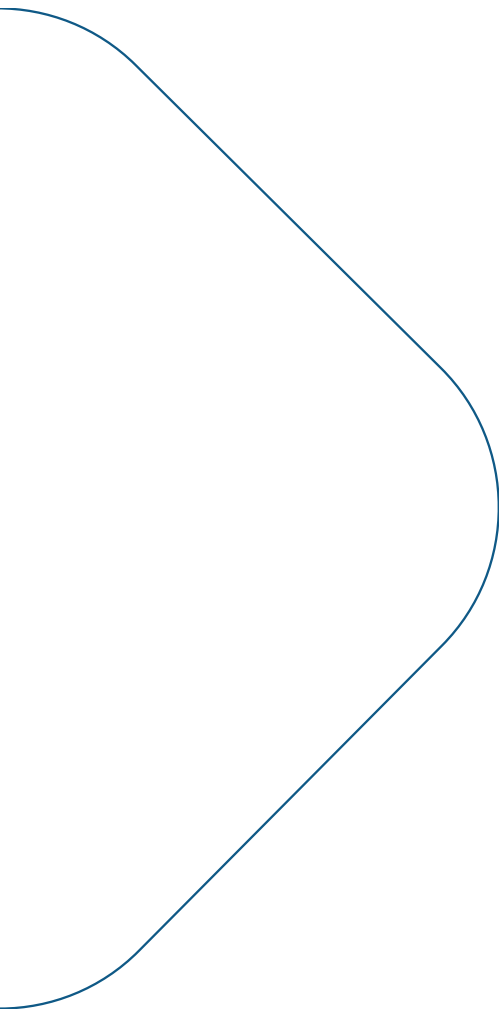
O maior interesse da localidade é pela área em que representa: urbanismo e meio ambiente. Atualmente, a secretaria de urbanismo está trabalhando em cinco operações urbanas: três finalizadas, uma em andamento e uma para iniciar, outras duas foram encaminhadas à Câmara Municipal e devem, em

breve, começar a ser desenvolvidas. É uma forma de melhorar a infraestrutura da cidade. Não dá mais para o poder público buscar resolver as demandas sozinho, é preciso contar com o setor privado.

A iniciativa privada tem condições de melhorar os procedimentos do setor público, diminuindo a burocracia, que é um dos grandes gargalos do País.

Uma Parceria Público-Privada que já deve iniciar na área de urbanismo e meio ambiente de Fortaleza é uma Operação Consorciada no Centro da cidade nos moldes de co-parceria Público-Privada stricto sensu, sendo uma grande oportunidade para os empresários.





Região Sudeste



Evolução das Concessões e PPPs na Região Sudeste



AEERJ destaca a importância do RJ no contexto de PPPs e Concessões



Luis Fernando Santos dos Reis

Presidente Executivo da AEERJ

Luis Fernando Santos Reis, presidente executivo da AEERJ, destacou a importância do estado do Rio de Janeiro no contexto de PPPs e Concessões, que vem despontando como referência nacional com casos de sucesso concretizados como a Operação Urbana Porto Maravilha, que abrange uma área de 5 milhões de metros quadrados e a AP-5 e outros em andamento.

É preciso garantir que este modelo continue forte, ampliando a participação das empresas, principalmente as de pequeno e médio portes.

Além da ampliação de projetos de PPP e Concessões no Sudeste, o restante do País também oferece perspectivas favoráveis para que haja mais contratos de longo prazo entre poder público e iniciativa privada nos próximos meses.

Este é o momento da iniciativa privada buscar as reais oportunidades de projetos de infraestrutura, o que reforça a posição AEERJ sobre o atual momento econômico. O setor está mais caótico do que muita gente pensa. E acreditar em uma recuperação dos governos até 2017, quer sejam estaduais ou federais, não é algo possível. O setor foi drasticamente afetado pela crise financeira, onde o pior sintoma é a falta de credibilidade no mercado.

Hoje o empresariado tem receio de confiar em qualquer coisa que venha do Governo, por este motivo é difícil abordar este tema de PPPs neste instante, sem gerar dúvidas. Entretanto, é preciso entender que essa é a única solução para minorar as deficiências da infraestrutura brasileira.

O estado do Rio de Janeiro está bastante adiantado, quer seja nas obras que já estão sendo executadas como também em outros programas que vem sendo planejados com a participação de empresas de diversos portes.

O modelo PPP não é só para empresas grandes. Tem sapato para todo tamanho de pé. Por isso, o Governo tem que ter a sapiência, e está tendo, de montar programas que caibam nas diversas empresas, principalmente no estado do Rio de Janeiro, que não possui muitas construtoras com DNA e características de grande porte. O estado está apenas começando a ter um núcleo de empresas que podem assumir isso.

Por outro lado, independentemente do tamanho da empresa, este modelo de negócio ger um número de empregos e de obras e de contratações enorme, mesmo que não seja envolvendo diretamente, como contratante principal, as empresas de determinada região.

As empresas do RJ têm uma atuação enorme. Ao passar por algumas obras, é possível observar uma série de associadas da AEERJ trabalhando para as concessionárias de PPPs ou em concessão, o que reforça a importância do trabalho conjunto para o desenvolvimento desse modelo, gerando novas oportunidades Brasil a fora.

Responsabilidade Social

A possibilidade da iniciativa privada, por meio das propostas de manifestação de interesse (PMIs), atuar no desenvolvimento de estudos para a realização de novas con-

cessões e PPPs é sem dúvida uma ferramenta de extrema valia neste momento, especialmente quando se agigantam as perspectivas de demissões no setor.

Há previsão de que a partir do final das Olimpíadas, cerca de 150 a 170 mil trabalhadores no estado sejam dispensados, e somente no município do Rio de Janeiro 170 mil (chegar número).

Por este motivo, as empresas devem cumprir com a sua responsabilidade social, buscando formas de viabilizar projetos com a participação forte de entidades que podem apoiar esta ação, a exemplo da FIRJAN, a própria AEERJ que é uma casa não de engenheiros, mas sim de engenharia, e que está disposta a buscar as melhores soluções para o desenvolvimento do País, em seu contexto econômico e social.

O estado do Rio de Janeiro está bastante adiantado, quer seja nas obras que já estão sendo executadas como também em outros programas que vem sendo planejados com a participação de empresas de diversos portes.

RJ cria a maior PPP de saneamento do Brasil



Maria Paula Martins

Subsecretária estadual de PPPs do Rio de Janeiro

Um dos projetos que deve se tornar um case de sucesso para todo o Brasil foi apresentado pela subsecretária estadual de PPPs do Rio de Janeiro, Maria Paula Martins: a PPP de saneamento, que será a maior do País, atingindo 5 milhões de pessoas numa única PPP.

O que o estado do Rio de Janeiro acha das PPPs e por que resolveu fazer esse investimento? O estado, por um lado, não tem condições de suprir todas as demandas e é nesse sentido que o privado se insere, investindo no nele e obtendo um retorno adequado para realizar serviços públicos.

Uma das alternativas que futuramente podem alavancar ainda mais o processo de contratação de Concessões e PPPs diz respeito ao regime diferenciado de contratação pública, que a princípio foi criado exclusivamente para abranger as obras da Copa do Mundo e das Olimpíadas, mas está em avaliação, pelo governo federal, para ser ampliada.

Um projeto de PPP precisa de quatro pontos fundamentais:

- A definição do modelo de negócios.
- Boa modelagem.
- Governança.
- Indicadores de desempenho.

Gestão de projetos

O processo de gestão de PPPs no Rio de Janeiro é formado por um Conselho Gestor do Programa de Parcerias Público-Privadas, constituído por várias secretarias: Pro-

curadoria do Estado, Secretaria de Obras, Secretaria de Fazenda, Secretaria de Planejamento, Secretaria do Ambiente e Secretaria do Desenvolvimento. Além disso, em assuntos que envolvem região metropolitana, tem o assento da Câmara Metropolitana. E por fim, também há a participação da secretaria do segmento do projeto, como por exemplo, transportes, saúde etc.

Esse conselho se reúne, decide o que entra no programa de prioridade e depois, ao longo do desenvolvimento da PPP, ele avalia e delibera o que está sendo feito.

Contratação de PPPs

Existem duas formas de fazer a contratação de PPPs:

- Com estudos independentes
- Com estudos feitos pelos interessados nas PPPs, nas MIPs

O primeiro caso que são dos estudos independentes, em que uma das premissas consideradas na elaboração do projeto é que a PPP dever ser modelada de acordo com os interesses do governo do estado. Desta maneira, há simetria de informações, o que resulta numa taxa de sucesso maior nas licitações.

O estado do Rio de Janeiro adotou como premissa básica ter o estudo independente para fazer a modelagem de todas as PPPs. O estado está aberto a receber algumas MIPs, mas, nas grandes, a preferência é que seja feito através de independente, tornando o estado mais atuante e com papel decisório para definir tudo que vai ser feito.

Soluções em garantias

As garantias, questão fundamental nas PPPs, não são um problema para o Rio de Janeiro, que está bem assistido nesse contexto. Existe um rol de possibilidades que originam as garantias, e são decididas caso a caso:

- Recebíveis.
- Imóveis.
- CIDE.
- Títulos da dívida pública federal.
- Ações e dividendos que o estado tenha de suas empresas.
- Fundos constitucionais (depósitos constitucionais).
- FPE.
- IPI de exportação.

Projetos em desenvolvimento

O estado do Rio de Janeiro está com 11 projetos em andamento: 8 são de PPPs tradicionais (2 projetos de saneamento, 1 de Metrô, 1 para presídio, 1 de tecnologia da informação, 1 para DEGASE - ressocialização de menores, 1 de educação e 1 de diagnóstico de imagens) e 3 operações estruturadas (modernização das instalações da Polícia Militar, a extensão da Linha 2 do Metrô no centro da cidade, e um túnel de transposição de águas ligando a hidrelétrica de Lages, em Pirai, ao reservatório de abastecimento de água de Guandu).

Saneamento

A PPP de saneamento representa o maior esforço de solução de saneamento em uma única iniciativa, que já houve no Brasil. O reflexo será o atendimento a uma população

de 5 milhões de pessoas numa única Parceria. O governador priorizou o saneamento da Baixada Fluminense - que integra a Região Metropolitana - e do Leste do Grande Rio.

O objetivo é ter a universalização da água em 5 anos e a do esgoto em 10 anos. Quer dizer, 80% de toda coleta e tratamento de esgoto em 10 anos. Pretende-se ainda fazer um cinturão, um sistema de antecipação da coleta de águas pluviais para impedir que a água da chuva, junto com o esgoto, vá parar na Baía de Guanabara - um sistema de proteção da Baía.

Além de ser a maior, também é a mais adiantada da localidade. A EBP foi a vencedora de três empresas que apresentaram propostas para realização do projeto. Ela era a que melhor atendia aos itens do termo de referência, e desta forma, foi autorizada pelo estado, pelo Conselho Gestor do Programa de Parceria Público-Privada a fazer o estudo – que teve duração de aproximadamente seis meses.

O fato de ser muito grande, não afasta as empresas pequenas do Rio, pelo contrário, estimula que façam parcerias com outras empresas nacionais e estrangeiras, tanto para formar consórcios ou serem contratadas para executar os projetos de engenharia. Mas será feito um road show internacional para tentar atrair a parceria entre empresas internacionais e as brasileiras de todos os portes.

Outros projetos

O projeto de Metrô visa melhorar a mobilidade com a criação de um transporte que ligará Araribóia, em Niterói, até São Gonçalo, Alcântara. Serão 22 quilômetros de extensão, na chamada Linha 3, que prevê

a instalação de 13 estações. O governador está negociando junto ao governo federal um aporte de recursos e também no Fundo Garantidor. Está em fase de pré-estudo e as definições devem ocorrer ao longo de 2016.

A PPP de tecnologia digital é uma PPP que o governador tem muito carinho por ela, e a ideia é levar a tecnologia digital a todos os municípios do estado e ainda, criar uma interligação entre os órgãos públicos: delegacias, escolas, hospitais, etc. Ela está em fase de modelagem.

Na área de saúde, a PPP de diagnóstico de imagem é uma das prioridades, que deverá ser levada para Niterói, a todos os hospitais públicos estaduais para que tenham os mesmos equipamentos e possam ter uma central única de diagnóstico por imagem.

O estado estuda ainda outras PPPs:

- Presídios: substituição das prisões existentes e melhora de condições;
- Unidades de ressocialização: substituição das existentes e proporcionar a efetiva ressocialização das crianças e adolescentes em conflito com a lei;
- Construção de escola: construção de novas escolas (a meta é 80);
- Metrô: expansão de algumas linhas e construção de outras;
- Túnel de transposição de águas: melhoria no abastecimento de águas do Rio;
- Modernização dos quartéis da Polícia Militar.

Parcerias Público-Privadas do Rio de Janeiro



Gustavo Guerrante

Subsecretário de Projetos Especiais SECPAR - Prefeitura da Cidade do RJ

Como a Secretaria Especial de Concessões e Parcerias Público-Privadas do Rio de Janeiro se estruturou para, desde 2009, fomentar Parcerias Público Privadas na Prefeitura do Rio de Janeiro:

Foi criada uma Subsecretaria na Casa Civil, que virou posteriormente uma Secretaria, conforme foi aumentando a carteira de projetos e a necessidade de ter um grupo qualificado, não só fazendo a estruturação dos projetos como também regulando os projetos que estavam sendo licitados, tendo a seguinte estruturação:

- Lei Municipal de PPPs e Concessões.
- Montagem de equipe.
- Criação de Comitê Gestor de PPPs Concessões na Subsecretaria.
- Parceria com o Banco Mundial, visando o aprimoramento.
- Criação da CDURP e das Leis do Porto.

- Contratação de equipe qualificada, para estudar possíveis concessões e projetos, possíveis PPPs.

Em 2013, a SUBPPP teve seu escopo ampliado com a criação da Secretaria Especial de Concessões e PPPs (SECPAR), se estruturando em:

- Superintendência de Patrimônio.
- Concessões já existentes.
- Novos Projetos.
- Concentração de vários órgãos para estabelecer novas Parcerias.

Através de indução estímulo do investimento privado, está sendo possível acelerar as entregas para a sociedade, por meio de concessão comum, PPP e Concessão Patrocinada, bem PPP Administrativa ou contratação de obra pública, estruturando projetos divididos em:

- Privados de interesse do Governo.
- Financeiramente autossustentáveis.



Parque Olímpico

Valor do Contrato
• R\$ 1,6 bilhão

Cronograma:
• Obras de Jul/12 a Jan/16

- Construção de equipamentos olímpicos e manutenção das áreas verdes, vias e redes de infraestrutura
- Pós Olimpíadas: áreas utilizadas pelos equipamentos Olímpicos provisórios serão destinados para construção de empreendimentos residenciais e comerciais
- Garantia: o próprio terreno

- Que prescindem de aporte de recursos fiscais.
- Públicos tradicionais.

Parque Olímpico da Prefeitura do Rio de Janeiro

Com 90% da obra concluída, a Parceria Público-Privada do Parque Olímpico da Prefeitura do Rio de Janeiro, estabelece concessão administrativa para a prestação de serviços e execução de obras necessárias à implementação e manutenção do Parque Olímpico do município para os Jogos Olímpicos e Paralímpicos de 2016.

O contrato determina construção e manutenção dos equipamentos olímpicos (pavilhões de basquete com 16 mil assentos, de judô com 10 mil lugares e de lutas com capacidade para mais 10 mil pessoas), implantação da infraestrutura da área, da futura Vila Autódromo e da Vila Olímpica e Paralímpica, assim como a prestação dos serviços de manutenção e operação na área. O investimento é de R\$ 1,45 bilhão.

Atendido por duas das novas linhas de BRT, a Transolímpica e a Transcarioca, o Parque Olímpico abrigará a maior parte das instalações das Olimpíadas de 2016. Estima-se público de 120 mil pessoas por dia no parque durante os jogos.

No terreno de 1,18 milhão de metros quadrados serão disputadas 16 modalidades olímpicas. Legado para a cidade, instalações provisórias viram escolas e espaços de lazer e atividades físicas para os cariocas. A Arena do Futuro, por exemplo, abrigará quatro escolas municipais. O Rio de Janeiro ganha Centro Olímpico de Treinamento (COT), com Centro de Tênis, Velódromo e Parque Aquático Maria Lenk, voltado a atletas de alto rendimento.

Trata-se de uma forma inteligente de estruturar uma PPP, que foi dar os terrenos como forma de pa-

gamento e garantia para o parceiro privado, então 55% dessa área ele vai poder empreender posteriormente e 45%, aproximadamente, continua como área pública, inclusive os centros olímpicos de treinamento, que vão virar centros de treinamento para atletas de alto desempenho. Lembrando que essa parte de infraestrutura da Vila Olímpica foi feita dentro da PPP também, rede de esgoto, drenagem, água, pavimentação, tudo. E o prédio é um empreendimento privado.

Há uma licitação de vagas rotativas pronta, já arquivada no TCM, com estruturação via PMI.

Carros elétricos compartilhados

- Na modalidade de Concessão, com prazo de 5 ou 10 anos e investimento estimado em R\$ 250 milhões.

Características do projeto:

- Compartilhamento de veículos elétricos no mesmo modelo do que é feito hoje com o Bike Rio.
- Redução de veículos.
- Redução de emissões.
- Ampliação de modais.
- Um veículo é compartilhado por até 7 usuários.
- Garantia de vaga no destino.
- Circulação pela faixa exclusiva de ônibus.
- Mais barato do que o táxi.
- Em fase de consulta.

Uso de 100 carros elétricos compartilhados (mesmo modelo de Paris). Alternativa ecológica que evita que o cidadão um tenha o segundo carro ou use para uma destinação específica.

Concessão Zôo - Estudo sendo conduzido para atualizar e trazer novas

No terreno de 1,18 milhão de metros quadrados serão disputadas 16 modalidades olímpicas. Legado para a cidade, instalações provisórias viram escolas e espaços de lazer e atividades físicas para os cariocas.



“ O polo de cine-vídeo é um ativo da prefeitura, mais especificamente da RIOURBE, há um imóvel que foi construído com esse fim, ou seja, desenvolver a indústria criativa no Rio de Janeiro.”

atrações, com investimento estimado mais de R\$ 60 milhões.

Características do projeto:

- Zôo do Rio é uma instituição de 75 anos.
- Mais de 20 anos sem grandes investimentos em infraestrutura.
- Concepção antiga de jaulas de pequeno porte.
- Licitação marcada para 25 de fevereiro de 2016.

Plano de Legado das Arenas Olímpicas - Na modalidade de PPP Administrativa com investimento estimado em R\$ 60 milhões.

Características do projeto:

- Viabilizar a estrutura, preservando o legado olímpico.
- Manter e operar o Centro Olímpico de Tênis, as 3 principais Arenas, Pista de Atletismo, Parque Aquático Maria Lenk, Velódromo, Parques Públicos da Via Olímpica e Live Site.
- Manter centro de treinamento de atletas de alto desempenho.

VLT Botafogo – Gávea - Na modalidade de PPP com investimento estimado em R\$ 1 bilhão e cronograma de obras entre Out/2016 a Dez/2018.

Características do projeto:

- Sistema de Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) ligando Botafogo à Gávea.
- Interligação não atendida pelo Metrô em modal de transporte de grande qualidade. Rede de aproximadamente 23 km de trilhos.
- Estimativa de mais de 200 mil passageiros/dia já nos primeiros anos.

Operação Urbana Consorciada das Vargens - Investimento estimado em R\$ 15 bilhões.

Descrição do Projeto:

- Grande área localizada na zona oeste do Rio de Janeiro.
- Operação similar a realizada no Porto Maravilha.
- Áreas de investimento em análise: Urbana, Infraestrutura, Mobilidade e Ambiental.

Diferentemente do Porto Maravilha, que a receita vem de uma só vez, como foi o caso das CEPACs (Certificado de Potencial Adicional de Construção), trata-se de terreno privado, cujos recursos vão vir de forma espaçada, de formas diferentes, com operação urbana consorciada, que deve ser concluída em 2016.

Polo de Cine e Vídeo - Na modalidade de Concessão de uso do espaço com investimento estimado em R\$ 60 milhões e cronograma de obras entre de Fev/2016 a Dez/2018.

Características do Projeto:

- Reformar, ampliar, operar e manter o Polo de Cine e Vídeo da Barra da Tijuca.
- Duplicar a área de estúdios hoje disponível.
- Operar e manter por 30 anos.
- Fomentar a indústria criativa no Rio de Janeiro.

O polo de cine-vídeo é um ativo da prefeitura, mais especificamente da RIOURBE, há um imóvel que foi construído com esse fim, ou seja, desenvolver a indústria criativa no Rio de Janeiro.

Ele tem uma capacidade de expansão muito grande e com a concessão desse imóvel, seria mais que duplicado a sua capacidade instalada.

A ideia é fazer uma licitação de modernização da instalação existente, com o encargo de duplicação da área de estúdios para trazer, aproveitar que essa indústria está concentrada no Rio de Janeiro.

RJ inova ao criar Câmara Metropolitana de Integração Governamental

O presidente da Câmara Metropolitana do Rio de Janeiro, Vicente Loureiro, apresentou o órgão colegiado, criado em 11 de agosto de 2014, formado pelos prefeitos do estado e presidido pelo Governador do Rio de Janeiro, que tem como missão criar um estado da arte em planejamento e a governança da região metropolitana da cidade.

A Câmara cria um novo arcabouço legal e institucional; propõe um modelo de governança e visa intermediar a cooperação entre os diversos níveis de governo, concebido a partir da edição do Estatuto das Metrôpoles de 2015, importante decisão do Supremo Tribunal Federal, que tem agora o grande desafio de olhar de maneira mais integrada para os territórios metropolitanos e suas respectivas capitais.

O Rio de Janeiro é a segunda maior metrópole do país, com mais de 12 milhões de habitantes, que possui diversos passivos urbanísticos e ambientais, mas que também oferece um conjunto de oportunidades que precisam ser melhor equacionadas. E é justamente nos momentos de crise, quando os recursos são escassos e as perspectivas são sombrias, que devemos inovar e encontrar alternativas para evoluir.

A criação da Câmara Metropolitana foi um ato político do governador Pezão, que assumiu o governo tentando sinalizar para os governantes dos municípios da região – e para a sociedade de um modo geral – de que ele gostaria de tratar do tema metropolitano de outra forma. Então a partir dessa percepção, ele editou um Decreto instituindo a Câmara Metropolitana.

Pela primeira vez na história, um Plano Diretor Metropolitano, oferece um conjunto de estratégias de infraestrutura de visão integrada. Sabemos que o transporte não pode mais ser pensado e desenhado sem a habitação, sem uso do solo, sem olhar do saneamento. O trabalho está mais articulado e mais bem integrado, dando maior eficiência a todas as ações do Governo.

Evitar desperdícios de verba é também uma das prioridades deste órgão, citando a Linha 2 do Metrô, que onde nos últimos 30 anos foram feitos investimentos sucessivos vigorosos e o resultado da quantidade de passageiros transportados diminuiu, mesmo com o crescimento da Pavuna e da região na centralidade criada ao redor do Shopping Nova América. Estes recursos poderiam ser melhor aproveitados em outro ponto da região.

Então você investe dinheiro, coloca ar condicionado, melhora os trens, que são coisas sucessivas, de vários governos, e no fim o resultado é pífio sobre o volume de investimento realizado. Por quê? Porque, ao mesmo tempo, foi um território que se degradou, do ponto de vista social, com o tráfico de drogas, violência, entre outras mazelas e que urbanisticamente não teve o acompanhamento necessário, sendo que a política de habitação não foi consagrada.

Por este motivo, esta visão mais integrada é a grande estratégia das metrópoles mais desenvolvidas do mundo, que já estão trabalhando de maneira mais articulada, pensando no desempenho futuro.



Vicente Loureiro

Diretor e executivo da Câmara Metropolitana do RJ

Esta visão mais integrada é a grande estratégia das metrópoles mais desenvolvidas do mundo, que já estão trabalhando de maneira mais articulada, pensando no desempenho futuro.”

Grupo Executivo de Gestão Metropolitana

A Câmara Metropolitana do RJ, possui um grupo executivo, dedicado, que tem como atribuição:

- Operar as decisões da Câmara.
- Coordenar a gestão dos assuntos metropolitanos.
- Desenvolver planos, programas e projetos metropolitanos.
- Promover a interlocução entre os municípios metropolitanos.

Nesse momento tem um Projeto de Lei na Assembleia Legislativa dando corpo a esse processo, criando realmente uma forma de governança para atender aos requisitos implantados pelo Estatuto da Metrópole, sancionado pela presidente Dilma, em janeiro desse ano, e pelo Acórdão do Supremo.

Com base neste Projeto de Lei todo e qualquer serviço público de interesse comum no território metropolitano tem que ser compartilhado. Essa é uma inovação, pois há um compartilhamento de decisões, significa que o Governo do Estado e municípios da região têm que decidir se vai fazer uma concessão, uma ampliação de concessão, um novo sistema e qualquer de serviço público daqueles considerados de interesse comum metropolitano.

Plano Estratégico de Desenvolvimento Urbano Integrado da Região Metropolitana

O governador Luiz Fernando Pezão anunciou, no dia 8 de setembro de 2015, o vencedor da licitação internacional para a preparação do Plano Estratégico de Desenvolvimento Urbano Integrado da Região Metropolitana, que vai definir ações estruturantes, como mobilidade e saneamento, em apoio aos 21 municípios da região, incluindo a capital.

O consórcio escolhido é liderado pelo escritório do arquiteto e urbanista Jaime Lerner, por meio da Jaime Lerner Associados, e integrado pela Quanta Consultoria, e Barcelona Regional Urban Development Agency - responsável pela revitalização da região metropolitana de Barcelona, após a realização das Olimpíadas de 1992 na cidade catalã. Na mesma ocasião, o governador assinou o projeto de lei que cria uma autarquia governamental para decidir assuntos de interesse comum da Região Metropolitana, cuja gestão passará a ser compartilhada pelo Governo e municípios da região.

O trabalho vem sendo realizado e deve ficar pronto no final de 2016 para que os novos prefeitos, depois de eleitos, em outubro, já recebam essa visão metropolitana concebida e trabalhada num processo de planejamento o mais aberto e participativo.

Com recurso do Banco Mundial, o Governo do Rio de Janeiro realizou uma concorrência internacional para a realização de um Plano Estratégico de Desenvolvimento Urbano Integrado da Região Metropolitana, que vai definir ações estruturantes, como mobilidade e saneamento, em apoio aos 21 municípios da região, incluindo a capital.

Uma sugestão é que a AEERJ abra a sede da entidade para um encontro com os empresários para uma conversa sobre as demandas, ideias que a casa queira sugerir, no sentido de amadurecer esse processo de planejamento, ouvindo a opinião de quem está no frente e tem a experiência prática para identificar desafios e a complexidade para resolver alguns desses problemas.

O outro desafio para o trabalho é criar uma base cartográfica da região, pois há municípios que há 30 anos não foram mapeados, por isso fomos a antiga IPLANRIO - Empresa Municipal de TI e Planejamento, hoje IPP - Instituto Municipal

de Urbanismo Pereira Passos, para a contratação de Mapeamento Digital em Áreas Urbanas e entregar às prefeituras plantas cartográficas com restituição nas áreas urbanas na escala 1 para 2 mil. Quem é da engenharia aqui sabe o que significa isso em termos de facilitar trabalho, ajudar a fazer um pequeno estudo de engenharia, e principalmente de viabilidade. Então é um instrumento fundamental.

E por último um sistema de informações que permita, não só do ponto de vista do georreferenciamento, mas também de outros sistemas para melhorar a gestão no território metropolitano. Todas estas são ações já contratadas, em curso, com prazos de 1 a 2 anos para serem entregues.

Cenário para 2030

O esforço de planejamento é para encontrar saídas de desenvolvimento, avaliando também cenários macroeconômicos, postura do país em relação ao seu processo de desenvolvimento pois todas as variáveis vão definir perspectivas mais animadoras ou mais reduzidas.

Entre os desafios estão também passivos importantes, com processos informais de loteamentos clandestinos, irregulares na periferia metropolitana, ausência de saneamento, mobilidade, e por conta desse processo ainda marcadamente informal, áreas de baixa densidade e dispersas.

Os empreendimentos mais destacados desse estudo da FIRJAN, tinha uma expectativa em relação ao COMPERJ que não se confirmou, mas tem outras possibilidades, atividades de logística, que tem se mantido acesa e intensa, principalmente na periferia metropolitana, ao redor do arco.

Existem áreas disponíveis para expansão metropolitana, com vocação industrial, atividade de logística,

são território exíguos para expansão tão acelerada, ou porque são áreas dispersas ou porque existem conflitos a serem prevenidos. Esse plano metropolitano apontará oportunidades e estratégias adequadas de preservação ou de estímulo para que essas áreas, que não são muitas, do ponto de vista da quantidade, possam cumprir as suas funções econômico-sociais mais relevantes, visando o desenvolvimento da região.

A atividade urbanística-residencial nestas áreas é muito importante, em média 85% do território que se consome para expansão é para atividade residencial. Então ela é uma draga do ponto de vista da ocupação, nesse modelo que a gente tem realizado, informal, de baixa densidade, de loteamentos horizontais, de pouca densidade, de pouca verticalização.

Oportunidades e Investimentos

E sendo assim, as oportunidades de investimento, que estão em curso, e que são importantes para garantir pelo menos um cenário otimista em relação a esse processo de desenvolvimento, são:

- Cepac - Certificados de Oportunidade adicional de Construção.
- Delimitação de área para aplicação de operações urbanas consorciadas.
- Atração de investimentos privados com: modificação de índices e características de parcelamento, uso e ocupação do solo e subsolo, bem como alterações das normas edilícias, considerado o impacto ambiental delas decorrente, ou a regularização de construções, reformas ou ampliações executadas em desacordo com a legislação vigente.
- Direitos adicionais de construção.

Lei do ICMS

A Lei do ICMS, é outro recurso que pode ajudar, principalmente na periferia, a consagrar a localização de

“Com recurso do Banco Mundial, o Governo do Rio de Janeiro realizou uma concorrência internacional para a realização de um Plano Estratégico de Desenvolvimento Urbano Integrado da Região Metropolitana, que vai definir ações estruturantes, como mobilidade e saneamento, em apoio aos 21 municípios da região, incluindo a capital.”

“ **A Lei do ICMS, é outro recurso que pode ajudar, principalmente na periferia, a consagrar a localização de atividades industriais de logística interessantes, porque com 75% dos postos de trabalho concentrados na cidade do Rio de Janeiro, não há sistema de mobilidade que dê conta.**”

atividades industriais de logística interessantes, porque com 75% dos postos de trabalho concentrados na cidade do Rio de Janeiro, não há sistema de mobilidade que dê conta.

É um modelo que nunca foi mexido, sempre foi pensado como se esse modelo fosse irreversível, imutável, e chegou a hora de começar a discutir essa possibilidade e distribuir melhor essas oportunidades de desenvolvimento nestas regiões, uma vez que não há sistema de transporte que suporte tamanha concentração.

O Rio de Janeiro é a metrópole no país onde as pessoas gastam mais tempo no deslocamento casa-trabalho, deixando em segundo lugar no ranking o estado de São Paulo, no conjunto da metrópole.

É preciso pensar e repensar nessa questão e reorganizar um pouco esse processo de distribuição das oportunidades de desenvolvimento de trabalho, para se criar uma metrópole mais equânime e diminuir a pressão sobre os serviços essenciais de saneamento e, principalmente, de mobilidade. Há viagens em excesso realizadas pelo sistema Supervia, sistema de ônibus metropolitano, por conta da falta de planejamento ou da má distribuição de equipamentos.

Por exemplo, uma mulher em Japeri, mãe de família, que precisa fazer nebulização na criança tem que tomar o trem para ir a Ricardo do Albuquerque, no município do Rio, que é a primeira clínica da família que ela encontra para fazer isso. Quer dizer, se isso não for alterado, isso vai ficando insustentável, não só para a clínica de família, para manter o sistema de saúde, como para também manter o sistema de mobilidade.

A Revista Exame realizou duas pesquisas sobre atividade imobiliária no Brasil, uma no início do ano de 2015 e outra no meio do ano, com uma empresa de consultoria e descobriu que há 20 cidades no Brasil que não são capitais e que tem

até 1 milhão de habitantes, sendo que do ponto de vista da valorização imobiliária as 3 mais atraentes estão na região do Rio de Janeiro: Niterói, que é a terceira colocada no Brasil, Nova Iguaçu e Caixas.

Trata-se de uma potencial. E não há dúvida que operação urbana consorciada é um conceito que veio para ficar, mas teremos que ser inventivos e criativos para construir esse ambiente de investimento conjugado entre o público e privado.

Há **outros ativos** que poderão ser trabalhados com mais intensidade, por exemplo:

- Linha 3 - estruturação espacial da região de influência
- Via light – ampliação do uso mediante alteração das torres de transmissão
- Antigos ramais da linha férrea – estudar potenciais para uso
- Tod – requalificação de estações de trem e seu entorno
- Porto e Estrada de acesso ao COMPERJ – projetos estruturantes
- Parque Marambaia – parque de recreação para a baixada fluminense
- Terrenos da União e Estado ociosos.

Existe uma perspectiva interessante de retomada de governança, com a construção de um ambiente de planejamento, que engloba não apenas uma cidade ou outra, mas uma grande metrópole, com visão de futuro que podem gerar e alavancar oportunidades de negócios e de desenvolvimento de infraestrutura para melhor atender a população nos próximos anos.

Apesar da crise há uma perspectiva bastante animada para retomada desse processo de desenvolvimento.

Concessões e PPPs potenciais para o Rio de Janeiro

Riley Rodrigues de Oliveira, assessor do Conselho Empresarial de Infraestrutura do Sistema FIRJAN, em sua abordagem, apresentou um panorama das Concessões e PPPs no Brasil, introduzindo sua análise focada no estado do Rio de Janeiro. Para ele, ainda é preciso superar desafios para que o País tenha uma ampliação maciça do uso das PPPs. O principal desafio é fazer com que os programas de PPPs sejam estruturados como política de estado e não políticas de governo.

Concessões e PPPs **são processos de longo prazo: implantação, maturação e retorno não se consolidam em apenas um mandato**. É preciso pensar no interesse do estado, com foco no atendimento à população, e aí sim, o Brasil começará a desenvolver programas visando não a atender demandas ou necessidades pontuais, mas a promover o desenvolvimento local, regional e nacional.

Um dos pontos relevantes é organizar esses programas estrategicamente, pensando na obtenção de ganhos de competitividade, no aumento da produtividade do capital instalado e na viabilização de novos investimentos. Um exemplo é a expansão de redes de metrô, projetos nos quais as estações devem ser utilizadas como mecanismos de desenvolvimento local, integrando o sistema de transporte de massa ao planejamento regional com foco no desenvolvimento do entorno, inclusive com mudanças nos parâmetros construtivos para permitir a consolidação de novos pontos de comércio, serviços e habitação.

Os riscos do investimento, principais preocupações em Parcerias Pú-

blico-Privadas, precisam ser ponderados, evitando negociações excessivas de contratos. É preciso adequar o retorno às atividades requeridas pelo Poder Público, ou seja, ter a visão do que o estado quer em termos da qualidade do serviço a ser prestado à população por aquele contrato, não esquecendo que o cidadão é o cliente final, não o governo, principalmente porque o contrato transcende o governo que inicia o processo.

Planejamento é um dos pontos chave em projetos de Concessões. Os consorciados precisam visualizar um pipeline plurianual, obter informações completas sobre os projetos e suas complexidades, com tempo adequado para a realização de estudos detalhados.

Mas de que adianta um planejamento impecável se o projeto é ruim? Essa é a pergunta que muitos envolvidos em Concessões e PPPs se fazem, e foi um dos temas discutidos em praticamente todas as regionais em que o Seminário passou anteriormente ao Rio de Janeiro. Um dos problemas é que os projetos carecem de metodologias conhecidas e replicáveis. Um exemplo é a falta de instrumentos padronizados de análise de riscos pelo mercado de capitais, uma vez que cada projeto, mesmo aqueles do mesmo setor, possui uma metodologia diferente, muitas vezes incompatível com a própria natureza do projeto.

Exemplo claro é a falta de consideração, muitas vezes, de que existem dois casos bastante típicos: um, quando se tem total conhecimento do comportamento do objeto da concessão, no qual já se co-



Riley Rodrigues de Oliveira

Especialista Sênior em Competitividade Industrial e Investimentos no Sistema FIRJAN

Planejamento é um dos pontos chave em projetos de Concessões. Os consorciados precisam visualizar um pipeline plurianual, obter informações completas sobre os projetos e suas complexidades, com tempo adequado para a realização de estudos detalhados.”

nhece o projeto, seu potencial e como o projeto se comporta, ou seja, todo o processo é conhecido, como nas renovações de concessões ou concessão, por exemplo, de portos ou rodovias existentes.

O segundo caso é quando trata-se de um novo projeto, como a concessão de uma rodovia nova, quando se tem um investimento novo, onde nada é conhecido acerca do futuro comportamento do objeto da concessão. Estas duas características diferentes precisam de metodologias e instrumentos específicos. Leva-se em consideração ainda os riscos de construção, de demanda, ambientais - que são grandes, e ainda a modelagem do processo e redação dos editais, muitas vezes abertas e interpretações que geram insegurança nos investidores.

Problemáticas de regulações no Brasil

Atualmente o Brasil conta com 58 agências reguladoras, sendo 10 federais, 26 estaduais e 22 municipais. Apesar deste grande número, o cenário mostra que as agências estão enfraquecidas, atuam com modelos incompletos, instáveis e que existe falta de comprometimento governamental com soluções estruturantes e estratégias transparentes para desenvolvê-las. Por conta disso, o financiamento dos projetos ocorre, na maioria das vezes, com alto custo de capital devido ao elevado risco regulatório, o que interfere consideravelmente no desempenho da fase de licitação das concessões e PPPs, assim como nos resultados dos projetos depois de implantados.

No caso da regulação ambiental, a situação é ainda mais grave: muitas vezes não se sabe qual é a regulação ambiental vigente. E ainda, devido às imprecisões e falta de critérios claros e diretos, essa regulação depende da pessoa que está do outro lado do balcão cuja interpre-

tação da lei não é “reta”, o que implica numa interpretação aleatória, muitas vezes equivocada, quanto ao foco e à equação custo x benefício dos projetos.

O Brasil tem potencial e demandas para novos projetos

A carência em infraestrutura, saneamento, saúde, etc, é um dos argumentos que tornam as Concessões e PPPs uma das grandes apostas para os próximos anos no Brasil. Há um espaço enorme para expansão, que vão além dos projetos que estão em andamento ou com assinaturas de contratos previstos.

Existem 260 estudos e projetos formatados para serem oferecidos ao setor privado. O valor estimado do investimento é de R\$ 404 bilhões. Entre as possibilidades estão projetos que vão da infraestrutura (mobilidade urbana, trechos ferroviários, rodovias, aeroportos, saneamento, iluminação pública e sistemas de transmissão de dados por fibra óptica), a gestão de serviços, como saúde pública e educação. Somando projetos que estão em fase inicial de análise, o potencial já mapeado das PPPs no Brasil atinge um montante da ordem de R\$ 700 bilhões.

As PPPs no Brasil, desde 2006, totalizam 85 contratos em operação, com investimentos na casa de R\$ 133 bilhões. O desempenho histórico das PPPs no País aponta os setores de rodovias e saneamento como àqueles que estão mais amadurecidos para avançar mais rapidamente em relação a novos projetos.

Direcionando o olhar para o Rio de Janeiro, o estado representa 9,4% dos contratos em vigência e 10% dos valores contratados em todo o País. Um dos destaques é a PPP do Porto Maravilha, projeto que mudará o cenário da região central da cidade do Rio de Janeiro, retomando a importância social e econômica da

Zona Portuária para além do movimento do Porto do Rio, que possui o metro quadrado que mais gera impostos e empregos no estado.

Potenciais do Rio de Janeiro

Além dos projetos já em andamento, o Rio de Janeiro dispõe de potencial para outras áreas: iluminação pública; resíduos sólidos - incluindo centros de tratamento de resíduos; aeroportos regionais; metrô e trem; gestão de sistemas de saúde, educação, segurança pública e atendimento ao cidadão.

O estado precisa aumentar muito o seu investimento, mas isso só ocorrerá com uma política clara que in-

centive a maior participação do setor privado. É preciso reconhecer que o setor privado possui maior capacidade para oferecer com qualidade serviços públicos que exigem grandes investimentos. É preciso aumentar os setores atendidos e o volume das PPPs. O Brasil tem poucos investimentos via PPPs em comparação com o mundo; e o Rio possui muito pouco comparado ao Brasil.

É preciso que haja mais espaço para a participação de pequenas e médias empresas nos projetos, de forma a estimular a economia e reduzir riscos que envolvem lotes muito grandes de concessão.

“Apesar deste grande número, o cenário mostra que as agências estão enfraquecidas, atuam com modelos incompletos, instáveis e que existe falta de comprometimento governamental com soluções estruturantes e estratégias transparentes para desenvolvê-las. ▾ ▾

Um novo Rio de Janeiro através da Concessão do Porto Maravilha



José Renato Ponte

Presidente da Concessionária Porto Novo

O projeto do Porto Maravilha, na costa do Rio de Janeiro, já é considerado um case de sucesso, com cinco anos de concessão em andamento. O projeto foi apresentado no Seminário de Concessões e PPPs da Região Sudeste pelo presidente da Concessionária Porto Novo, José Renato, empresa vencedora da PPP.

O projeto de revitalização da região portuária do Rio de Janeiro era um assunto de discussões antigas, uma demanda necessária devido à degradação de uma das áreas de maior circulação do Rio, a região central. Aos poucos o projeto foi amadurecendo, com as características que foram aplicadas, até ser implantado.

Ele foi desenvolvido a partir do Estatuto das Cidades onde estão as leis municipais que permitiram a fundamentação jurídica e a financeira para a implementação.

Ao todo são 5 milhões de metros quadrados de área, o que equivale ao tamanho de Copacabana, atualmente com 30 mil habitantes e um índice de desenvolvimento humano bastante baixo para a localidade. Entre os objetivos do projeto estavam a ampliação, articulação e requalificação de espaços públicos da região; melhoria da qualidade de vida local; sustentabilidade ambiental e socioeconômica da área.

Um dos diferenciais do Porto Maravilha, são os vários conceitos aplicados no projeto. Um deles é a utilização de CEPACS (Certificados de Potencial Adicional de Construção), ou seja, valores imobiliários emitidos pela prefeitura da cidade e que são utilizados como meio de paga-

mento de contrapartida para realização de uma Operação Urbana Consorciada. Foi algo inédito em PPPs.

No caso do Porto Maravilha, o CEPAC foi obtido através de leilão, posterior a criação da Companhia de Desenvolvimento Urbano da Região Portuária, interface com a Concessionária responsável pelo projeto, a Porto Novo. Os trabalhos iniciaram em meados de junho de 2011.

Desta forma, foi criado um potencial adicional de construção e o recurso arrecadado com a venda desse potencial, através da venda desses títulos municipais do CEPAC, que é regulado pela CVM, como qualquer outro título imobiliário, será utilizado na revitalização da região.

Nesse caso, por se tratar de uma Operação Urbana Consorciada, trata-se de uma Concessão de serviços e obras. Foram prestados todos os serviços que a prefeitura oferece por 15 anos e realizadas todas aquelas obras que precisam ser feitas para que haja revitalização, valorização dos CEPACS, construindo-se assim um círculo virtuoso, onde o CEPAC valorizado pode bancar o sucesso da operação.

Existem ainda outras demandas na região, como a de interesse social: as favelas cariocas como o Morro da Providência e as áreas do entorno. São locais que precisam de preservação de suas características urbanísticas.

O *funding* do Porto foi basicamente o FI-FGTS, onde todos os CEPACS que somam R\$ 6 milhões foram arrematados em leilão únicos por R\$ 3.5 bilhões, valor de face que já está sendo negociado entre R\$

2 mil e R\$ 2.500 reais o CEPAC. Cria-se um fundo de investimento imobiliário com a participação da Prefeitura, que assume um compromisso de adquirir todos os terrenos públicos ou disponibilizá-los para os compradores, os CEPACS, que a partir do momento em que esses terrenos são disponibilizados, assumem o compromisso de custear o projeto inteiro durante os 15 anos do prazo de concessão. (Aproximadamente 75% daquela região, onde o potencial adicional de construção foi definido, é a região que predominam terrenos públicos, basicamente terrenos da União).

O contrato tem prazo de 15 anos e o valor de R\$ 7.6 bilhões, com todos os serviços inclusos no contrato como limpeza urbana e coleta de lixo, controle de tráfego, manutenção de toda a malha viária, segurança e sinalização, áreas verdes, a conservação das áreas verdes (tanto as existentes quanto as que estão sendo construídas), a manutenção da iluminação pública e a execução de todas as obras de infraestrutura necessárias para a prestação desses serviços.

Entre os destaques do projeto está a construção de 650 mil metros de calçadas, plantio de 15 mil árvores e ainda, 120km de redes de água.

Andamento do projeto

O cronograma do projeto estima que a obra irá até 2023, no entanto, cerca de 85% devem ser con-

cluídas até junho de 2016, considerando o período pré-olímpico. A concessionária dividiu as obras em duas categorias: as obras viárias e as obras de infraestrutura.

- Obras viárias: construção da Avenida Bienário do Porto, que assume o papel que era da Avenida Rodrigues Alves; e a construção da via expressa, que vai ser entregue em maio de 2016, substituindo a Perimetral – terá maior capacidade, um túnel de 3 km de extensão, duas galerias, construídos no centro da cidade do Rio de Janeiro.

- Obras de infraestrutura: consiste na reconstrução de todas as ruas da região. A infraestrutura desta região é uma infraestrutura obsoleta, foi construída por Pereira Passos, então, desde a drenagem, as redes de esgoto, as redes de água e etc., são daquela época. Será necessário refazer toda essa infraestrutura e em cima só ficam os postes de iluminação com iluminação de LED controladas a partir do centro de controle da concessionária.

A empresa possui um centro de controle com alta tecnologia agregada, com sistemas integradores através do qual o planejamento e a execução de todos os serviços públicos para os quais a concessionária foi contratada. O centro de controle favorecerá ainda na visualização de todas as rotinas de serviço executados, o que dará uma visão ampla do andamento da obra.

“Existem ainda outras demandas na região, como a de interesse social: as favelas cariocas como o Morro da Previdência e as áreas do entorno. São locais que precisam de preservação de suas características urbanísticas.



Projeto de saneamento AP5 leva qualidade de vida para RM do Rio



Sandro Stroiek
Presidente da Foz Águas 5

Com quase 30 anos de experiência na área de saneamento, o presidente da Foz Águas 5, Sandro Stroiek, apresentou o projeto de PPP de esgoto denominado AP5, desenvolvido para a cidade do Rio de Janeiro. A Foz Águas 5 é uma concessionária formada pela parceria societária entre a Odebrecht Ambiental e a Saneamento Ambiental Águas do Brasil (SAAB).

A AP5 consiste na prestação de serviço de esgotamento sanitário, mais especificamente na ampliação do sistema já existente, e ainda, a gestão comercial do serviço de água e de esgoto. O contrato compreende mais de 48% da área do Rio de Janeiro, desde a região do Deodoro até Santa Cruz. Ele foi assinado em janeiro de 2012 e a ordem e serviço foi emitida em maio de 2012. Já são mais de três anos de concessão da AP5, de um total de 30 anos.

Perfil da AP5

A Concessão atende quase 50% do território da cidade do Rio de Janeiro, o que representa um montante de 21 bairros da cidade, que somados atingem mais de 1.7 milhões de habitantes.

Embora a demanda seja maior do que prevê o contrato, os reflexos serão bastante consideráveis. No início da Concessão o edital demonstrava que 55% do esgoto que era coletado, mas apenas 5% era tratado - uma grande parte dessa coleta era executada através de sistemas unitários, que é a galeria de água pluvial.

A empresa se organizou da seguinte forma, criou três bases operacionais, uma base no distrito de Santa Cruz, outra no distrito de Campo Grande e

outra em Deodoro. A partir daí criou lojas de atendimento, foi implantado um sistema informatizado, aonde toda a demanda relativa ao serviço de esgoto é distribuída automaticamente para cada base operacional.

Depois de receber a ordem de serviço, a primeira ação da empresa vencedora do contrato foi fazer o estudo de concepção do sistema. O sistema de saneamento da zona oeste foi concebido através de 10 grandes sistemas, com uma população de fim de plano na ordem de 2,3 milhões de habitantes, com uma necessidade de aumento de 4,8 metros cúbicos por segundo de capacidade de tratamento de esgoto, e o investimento na ordem de R\$ 2,6 bilhões a ser executado.

Andamento do projeto

Um dos diferenciais de trabalho agregados a este projeto são as metas quinquenais, ou seja, o contrato estabelece as metas periódicas e, para cada etapa elas são definidas através dos Planos de Prestações de Serviços (PPSs), que possibilita a estruturação do financiamento e então, se organiza execução da obra.

O primeiro lote de investimentos prevê o atendimento de cerca de 500 mil pessoas, praticamente a cidade de Niterói, ampliando a capacidade de tratamento em mil litros por segundo, o que resulta em 31,57% de atendimento no tratamento de esgoto no 5º ano da Concessão.

A meta dos primeiros cinco anos foi dividida em três etapas:

- A primeira meta já atingida: atender os equipamentos olímpicos do Cluster Olímpico de Deodoro.

Sandro afirma que foi muito importante porque para a maioria desses equipamentos olímpicos foram previstas estações de tratamento compactas individuais, antecipando as obras de instalação da rede coletora nessa região e ampliando uma pequena estação que existe a meta foi atingida em junho de 2015, sem a necessidade de instalar essas ETEs compactas.

- A segunda parte de meta tem como prazo maio de 2016, aonde deverá ser entregue 200 quilômetros de rede coletora de esgoto implantada. Atualmente a obra já conta com praticamente 150 quilômetros já implantados. Outro detalhe, 25 mil novas ligações de esgoto e a inauguração da nova estação de tratamento que trata mil litros de esgoto por segundo.

- A terceira parte tem como prazo dezembro de 2016, uma antecipação da meta inicial em cinco meses, contemplando a entrega de mais 100 quilômetros de rede coletora e mais 15 mil novas ligações. No dia do Seminário, foi entregue a Carta Consulta do PPS2, que é um investimento na ordem de R\$ 1,2 bilhões (investimento para atender a meta do ano 10 da concessão). São mais de 615 mil pessoas atendidas, prevendo a instalação de 572 quilômetros de rede coletora de esgoto, 57 quilômetros de tronco, mais 73 mil novas ligações domiciliares.

Novas metas

O Complexo Prisional de Gericinó é uma demanda que também está no plano da concessionária. Hoje o Complexo tem cerca de 26 mil apenados e apenas duas estações de esgoto compactas para atender, sendo ainda esse esgoto a céu aberto que é derramado nos valões da região. Está em fase de construção um termo de cooperação em que alguns investimentos vão ser feitos para pegar esse esgoto e trazer para ETE Deodoro (que será inaugurada em maio).

Esse outro investimento vai ter uma

característica diferente, será executado de forma descentralizada em toda AP5, atuando em cinco frentes, haja vista que o primeiro PPS foi direcionado para as bacias que desaguam para a Baía de Guanabara.

O próximo a atuação será em cinco frentes: dar continuidade na região de Sarapuí, Santa Cruz, Campo Grande vai ser um grande foco de atuação da concessionária, a região de Guaratiba, e fazer uma fatia adicional da região de Afonsos, que ficou faltando da primeira etapa.

As Olimpíadas também vão ganhar e muito com este projeto, mesmo ele em andamento. Um dos pontos positivos é a contribuição significativa para a despoluição da Baía de Guanabara, com a inauguração da ETE Deodoro com capacidade de tratar mil litros de esgoto por segundo. E tem mais, serão concluídos 300 quilômetros de rede, deixando de lançar 65 milhões de litros de esgoto/dia na Baía de Guanabara. E por fim, contribuir com a região tirando o esgoto de 500 mil pessoas da Baía de Guanabara.

Desafios e dificuldades do projeto

Alguns aspectos críticos dificultam o andamento do projeto. A região de aplicação da Concessão possui grande incidência de milícia e tráfico, o que impede por vezes as intervenções técnicas e comerciais.

Outro desafio é a consolidação das concessão em meio a incertezas e questionamentos, pois a AP5 dando certo esse modelo pode ser usado em outras localidades como alternativa para avançar com serviço de esgotamento sanitário.

E por fim, a garantia da regularidade do abastecimento do serviço de água, especificamente na concessão do esgoto tem um impacto importante, e isso é fundamental para que a gente consiga efetivamente então cobrar pelo serviço de esgoto prestado para a comunidade.

“Um dos diferenciais de trabalho agregados a este projeto são as metas quinzenais, ou seja, o contrato estabelece as metas periódicas e, para cada etapa elas são definidas através dos Planos de Prestações de Serviços (PPSs), que possibilita a estruturação do financiamento e então, se organiza execução da obra.”

Locação de Ativos no setor de saneamento



Fernando Marcato
Sócio da GO Associados

A alocação de ativos é uma modelagem muito específica para o setor de saneamento, mas que gradativamente vem sendo encampada por outros segmentos, justamente por se tratar de uma importante parceria para destravar investimentos, com casos exitosos de companhias de saneamento na implantação desses projetos e por já terem a aprovação de órgãos de controle nesta modalidade de parceria.

No estado de São Paulo a Sabesp implementou cerca de 8 projetos de locação de ativos e uma série de órgãos de controle, de Procuradorias, já estão se manifestando favoravelmente ao modelo que tem uma diferenciação dos demais tipos de concessões, tais como a concessão comum, a patrocinada, a administrativa, as SPEs (Sociedades de Propósito Específico) e também a participação privada no capital, ou PPPs.

A locação de ativos é um modelo distinto, a gente está falando de um outro modelo jurídico, outra modelagem

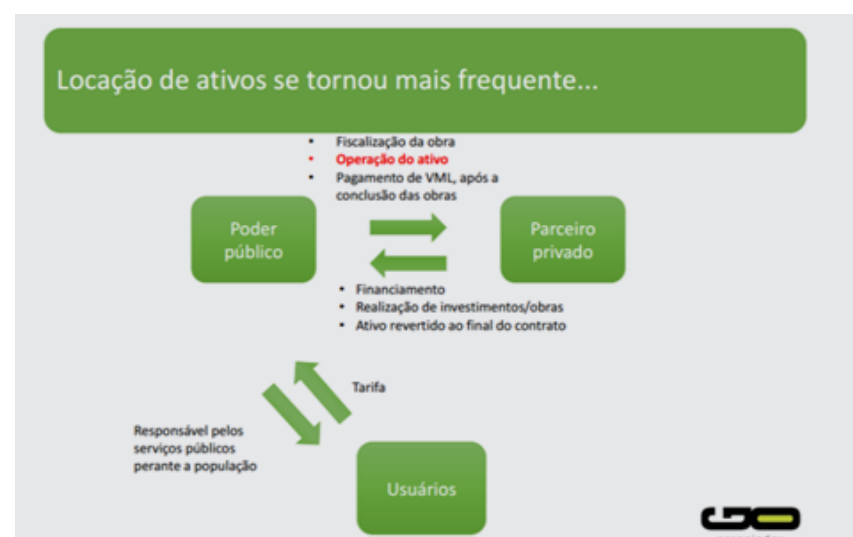
econômico-financeira, que não se confunde com nenhum desses modelos. Surgiu como alternativa às restrições regulatórias aplicadas à CEF:

- Limite imposto à CEF para financiar as grandes estatais.
- Cria-se uma linha específica para financiamento das obras executadas pelo privado.
- Grandes estatais não tinham intenção de delegar a operação dos serviços.
- PPP tende a ser mais burocrática no que diz respeito às aprovações.

E como que a locação de ativos se estrutura?

Costumo dizer que ela se parece muito com uma PPP Administrativa, mas neste caso não há a operação.

A estrutura se baseia na figura do poder público, que pode ser uma empresa de saneamento estatal ou municipal, via de regra ou municipal, e o ente privado que fica res-



ponsável por construir a obra e, ao final da construção ele entrega essa obra para a operação pelo parceiro público.

Então diferentemente da Concessão Administrativa, como acontece, por exemplo, no caso da Sabesp do Alto Tietê, não há operação do ativo por parte do parceiro privado.

Além disso, pelo fato de só receber o pagamento a partir do momento em que a obra estiver pronta, ele tem que se financiar, pegar empréstimo para construir essa obra, que geralmente é dado pela Caixa Econômica Federal, e o parceiro público ou a empresa pública paga o que foi convencionado chamar, um valor mensal de locação desse ativo.

E por que é locação de ativos?

Porque, na prática, o ativo é construído em cima de um terreno da empresa estadual, que oferece uma concessão, ou seja, um direito de

uso (direto de superfície) daquele terreno, de acordo com tecnicidades jurídicas, para que o mesmo construa aquele ativo no terreno, sendo registrado como um ativo do privado.

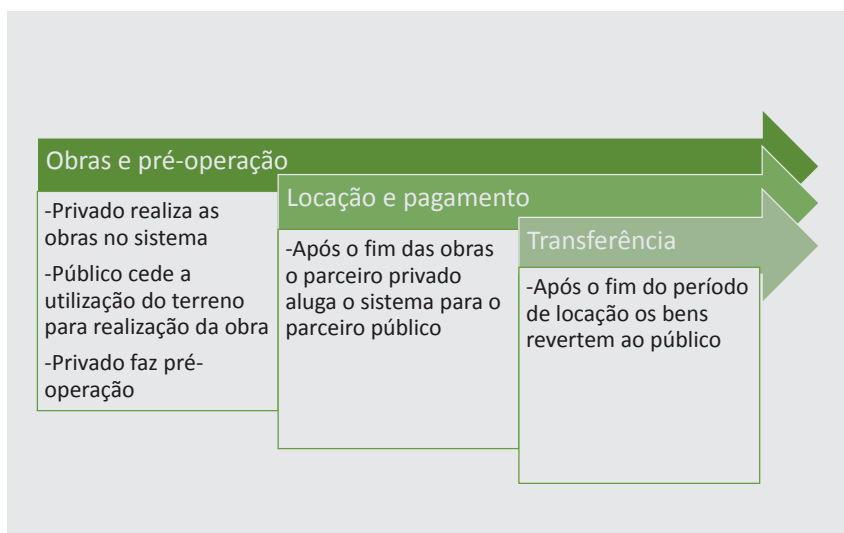
No longo do período do contrato, que pode ser um período de 15, 20 anos, é pago uma remuneração mensal, que é - chamado de valor mensal de locação. Na verdade é um, se a gente puder comparar, é um *leasing*, semelhante a um modelo de *leasing*.

Por que é semelhante ao modelo de *leasing*?

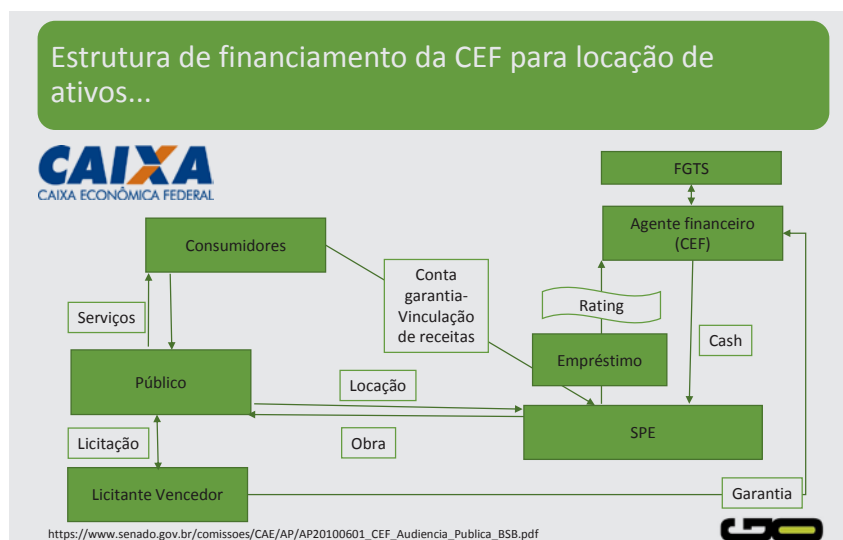
Porque ao final do contrato esse ativo é automaticamente incorporado pela empresa estadual. Então aquele ativo, aquela estação de tratamento, vamos imaginar que seja uma estação de tratamento de água, esgoto, ao final do contrato aquele direito de construir, utilizar o terreno, se encerra, e o ativo passa a ser da empresa estatal.

Obviamente, que a empresa estatal mantém o relacionamento com

“A empresa estatal mantém o relacionamento com os usuários, fiscaliza a obra e uma vez concluída o pagamento é feito.”



Então criou-se uma linha específica para financiamento dessas obras executadas pelo privado, como alternativa à PPP, uma vez que algumas estatais falavam, e a Sabesp é uma delas, têm uma resistência corporativa de delegar parcelas da operação dos serviços.”



os usuários, fiscaliza a obra e uma vez concluída o pagamento é feito. Neste caso é possível se colocar um período de pré-operação, para que neste período o privado possa ajudar em uma pré-operação da planta junto com a empresa estadual.

A Sabesp está num processo de modelagem de um secador de lodo com base na locação de ativos. Trata-se de tecnologia nova que vai necessitar de uma fase de pré-operação para a transferência de tecnologia e após o fim das obras, a empresa pública inicia os pagamentos, diferidos no tempo ao longo de 15, 20 anos, pagamentos fixos, não atrelados a qualquer tipo de performance, o que é diferente da modelagem de uma PPP, em que normalmente você tem pagamentos variáveis em função de performance.

Lógica da locação de ativos

Mas de onde surgiu essa ideia?

No passado, as empresas estaduais de saneamento estavam com grande volume de investimento, elas sempre foram as principais captadoras junto à Caixa Econômica Federal, seja em linhas gerais ou via FGTS, FI-FGTS.

O problema é que, em função dos regramentos do Acordo de Basiléia,

o Conselho Monetário Nacional e a Caixa Econômica possuem um limite para emprestar a determinada empresa e setor público.

Então há uma linha específica para o setor público que não pode ultrapassar X% para evitar risco (não se pode concentrar tanto risco num único tomador).

Com isso as grandes como a Sabesp, Copasa, Sanepar representam uma grande parcela dos investimentos, enquanto as demais, por dificuldades técnicas, não conseguem fazer esse tipo de tomada de empréstimo.

Então qual foi a solução da Caixa?

Incorporar o Built to Suit, que é o modelo da iniciativa privada no qual eu construo para determinado cliente, alugando as instalações exclusivamente para ele, durante um período determinado, de por exemplo 30 anos e ao final do contrato aquele prédio pode reverter inclusive como um leasing em favor do comprador ou do locador.

Então criou-se uma linha específica para financiamento dessas obras executadas pelo privado, como alternativa à PPP, uma vez que algumas estatais falavam, e a Sabesp é uma delas, têm uma resistência corporativa

tiva de delegar parcelas da operação dos serviços.

Tanto que quando a gente olha as PPPs da Sabesp (Alto Tietê e São Lourenço), o nível de serviços é muito pequeno. A CAB Ambiental, por exemplo, não opera a estação de tratamento de água do Alto Tietê, ela presta serviços acessórios.

Quando você fala em delegar, por exemplo, para a iniciativa privada a gestão comercial, isso é quase um tabu dentro das empresas estaduais, principalmente a Sabesp, uma das empresas mais estruturadas. Então o modelo de PPP também não servia, além disso era visto como burocrático.

A Locação de Ativos foi vista como tendo vantagens tanto para o parceiro público, quanto para o privado:

Ao setor público

- Garante fortalecimento da capacidade de investimentos da empresa pública.
- Possível redução no tempo de execução das obras.
- Pode proporcionar a troca de tecnologia e conhecimento na pré-operação.
- Forte incentivo à conclusão da obra dentro do prazo — o privado só passa a receber sua remuneração quando a obra estiver sido entregue e operacional.
- Modelagem de garantias públicas e VML desvinculado de risco de demanda.

Ao setor privado

- Os riscos do negócio desvinculam-se de uma operação e estão basicamente atrelados à sua construção e financiamento.
- Alta possibilidade de alavancagem.

- Um conjunto mais amplo de empresas tem capacidade de competir.

- Existem linhas de financiamento pela Caixa Econômica Federal capazes de atrair o setor privado.

O que precisa para ser licitada uma locação de ativos?

- Projeto básico.
- Modelo econômico-financeiro de referência – TIR adequada às condições de mercado.
- Com base no projeto básico, estimar o CAPEX e o resultante do fluxo de caixa do projeto será o retorno adequado.
- Estudo econômico-financeiro de fluxo de caixa descontado.
- Terreno definido pelo contratante.
- Estrutura de garantias públicas. Há garantias suficientes? Servem de garantia para outros projetos.

Como pode ser apresentada:

- No âmbito de uma PMI.
- Pode ser uma manifestação de interesse para um projeto de PPP em que a locação de ativos atinja o mesmo objetivo almejado pela Administração com vantagens.

Características jurídicas principais de uma locação de ativos

- Contrato atípico.
- Necessidade de realização licitação para sua contratação.
- Não há necessidade de pagamento por medição.

Locação de Ativos X PPPs

A Lei de PPPs estabelece um limite de R\$ 20 milhões, mas o custo de transação costuma ser muito elevado, dependendo do ór-

“Atualmente já existem linhas de financiamento da Caixa destinadas para locação, como por exemplo, Saneamento para Todos, que não tem posto limitação para alavancagem.”

Na PPP você tem a liberdade de propor um projeto básico, com base num anteprojeto da licitação, já no caso da locação de ativos você não consegue escapar dessa obrigação de ter um projeto previamente definido.”

Resumo comparativo dos VMLs por projeto

	Campo Limpo Várzea	Franca (Etapa 1)	Campos do Jordão	Franca (Etapa 2)	Socorro	São José dos Campos	Praia Grande
VML - Edital (R\$ mil)	1.227.000	1.040.000	1.214.757	544.671	215.126	833.474	486.583
VML Vencedor (R\$ mil)	1.128.840	1.030.000	1.111.987	-	-	-	-
Investimento (R\$ mil)	120.574.963	87.808.832	111.969.728	66.449.488	24.086.103	94.064.418	54.085.598

gão estatal que você esteja. Então na locação de ativos esse problema não se coloca, justamente por causa disso existe um espectro maior de competição, com mais empresas participando, uma vez que, eventualmente num projeto de PPP, algumas empresas não teriam fôlego para participar.

Atualmente já existem linhas de financiamento da Caixa destinadas para locação, como por exemplo, Saneamento para Todos, que não tem posto limitação para alavancagem. Há casos da Sabesp, no passado, que o privado chegou a alavancar 100%, o que melhorou consideravelmente o resultado do projeto.

Caixa atualmente disponibiliza linha “Saneamento para Todos”

- Mutuário: Sociedade de Propósito Específico (SPE).
- Recursos: FGTS.
- Prazo: até 20 anos com 04 anos de carência.

Incluindo:

Custo financeiro - 6% a.a. (exceto para a modalidade Saneamento Integrado que possui taxa nominal de 5,0% a.a).

Remuneração básica CAIXA - 2% sobre o saldo devedor.

Taxa de risco de crédito- Definida conforme a análise cadastral do solicitante, limitado a 1% a.a.

Resumo comparativo de empreendimentos em locação de ativos.

Cases de Locação de Ativos

A primeira locação de ativos que saiu no país foi a da Sanasa, realizada para a construção da ETE Capivari, com investimento de R\$ 60 milhões e prazo de 264 meses, impactando 60 mil habitantes. O vencedor dessa licitação foi a Odebrecht.

Existem 7 locação de ativos. O primeiro caso foi Campo Limpo e depois Várzea em 2009. Quando a Caixa conseguiu viabilizar esse modelo em conjunto com todo o corpo técnico da Sabesp, que uma vez viabilizado teve o aval da Procuradoria Geral do Estado de São Paulo, com um parecer super embasado, que serviu quase como referência, do ponto de vista jurídico, para destravar esse modelo, e a partir de então a Sabesp viabilizou todos esses modelos.

Esgotos Sanitários do Município de Socorro

- Valor do empreendimento: R\$

24.086.103,00 (vinte e quatro milhões, oitenta e seis mil, cento e três reais).

- Prazo: locação – 240 meses.
- (vml): valor mensal máximo de locação: R\$ 215.126,12 (duzentos e quinze mil cento e vinte seis reais e doze centavos).
- Operação assistida: 12 meses.
- Período de pagamento do (vml): out/2012 até out/2032.

Locação de ativos da Sabesp no Município de São José dos Campos

- Valor: R\$ 94.064.418,69 – VML: R\$ 833.474,11.
- Objeto: Financiamento, construção e pré-operação do sistema de esgotamento sanitário Pararangaba.
- Aumentará índices de coleta de esgotos de 91% para 93%.
- E índices de tratamento de esgoto dos 88% atuais para 92%.
- População Beneficiada: aprox. 130 mil hab.
- Prazo do contrato: 276 meses (sendo 6 meses para o período de eficácia, 30 meses para execução das obras e 240 meses para a locação dos ativos).
- Vazão: 640l/s.

Locação de ativos da Sabesp no Município de Franca

- Valor da obra: Etapa 1 = R\$ 93,8 mi e Etapa 2 = R\$ 63,4 mi.
- Objeto: Construção de um novo sistema de água.

Locação de ativos da Sabesp em Campo Limpo Paulista e Várzea Paulista

- Valor da obra: R\$ 120,6 mi.
- Prazo: 228 meses (obras +

locação).

- Objeto: Esgotamento sanitário.

Projeto Básico

Na PPP você tem a liberdade de propor um projeto básico, com base num anteprojeto da licitação, já no caso da locação de ativos você não consegue escapar dessa obrigação de ter um projeto previamente definido. Mas no caso da locação de ativos, à exemplo do que ocorre na PPP, é necessário constituir uma Sociedade de Propósito Específico, que vai ser a responsável por aquele projeto.

Outros estados já começaram a fazer o modelo de locação de ativos, e o segundo estado a implementar o modelo de locação de ativos foi de Alagoas.

A Casal, que foi quem implementou isso em 2013, um modelo bastante parecido com o da Sabesp, com prazo de 32 anos e valor do contrato bastante elevado. A empresa já tinha realizado uma série de PPPs e Concessões ao longo de 2013, 2014, tendo contratos esgotamento sanitário em locação de ativos e PPPs, com modelos num mesmo município.

Mas acho que a mensagem básica é que esse é um modelo já consolidado São Paulo em importante operadora municipal, de transferir a gestão para a iniciativa privada, mas ao mesmo tempo garantir financiamento para empresa estatal em montantes agressivos (Sabesp, com a modelagem de locação de ativos, na ordem de R\$ 600 milhões de reais) é um também uma alternativa para o País, especialmente num cenário atual de crise fiscal.

Como órgãos de controle têm se manifestado? A Lei 8666 se aplica a esse contrato?

Sim, ela se aplica. Mas não todas as cláusulas. O modelo contratual da Lei 8666 é um modelo de empreitada, e o locação de ativos não

“Para um órgão público que tenha restrições fiscais, que não tenha condições de pegar financiamento e fazer aquela obra na base da medição, se o privado estiver disposto a via locação de ativos pode ser uma alternativa e uma oportunidade de para o ente privado.”



▮▮ **Há uma permeabilidade grande entre as Concessões / PPPs e a locação de ativos (não acho que sejam rivais) porque, em algumas situações o governo não vai querer delegar a operação para o privado, e no caso há uma alternativa a ser proposta. “**

é um modelo típico de empreitada. Então em qualquer hipótese eu tenho que fazer uma licitação, isso não se discute, tende a ser feita por preço, mas em princípio não haveria uma vedação para ser feita por técnica e preço também. Mas por não ter a a necessidade de pagamento por medição, e alguns dispositivos que estão na Lei 8666 tratam exclusivamente da lógica de pagamento por medição, então permitem você dar uma interpretação diferente, e, felizmente, os órgãos de controle têm aceito isso.

Manifestação da Procuradoria Geral do Estado

No contexto da locação de ativos para o Município de Franca, a Procuradoria Geral do Estado de São Paulo emitiu parecer favorável à operação de Locação de Ativos da Sabesp pelos seus próprios e jurídicos fundamentos.

• Ref. Parecer GPG.Cons. N° 60/2008.

• Data: 30 de setembro de 2008.

É possível propor um projeto?

A maior parte desses projetos, ou todos, foram propostos pelo Governo, mas há uma situação em que eventualmente esteja se discutindo uma PPP, via uma PMI, e o governo chegue à conclusão dizendo: a PPP aqui não serve, vamos fazer uma locação de ativos?

Ou seja há uma permeabilidade grande entre as Concessões / PPPs e a locação de ativos (não acho que sejam rivais) porque, em algumas situações o governo, por questões políticas ou questões técnicas, não vai querer delegar a operação para o privado, e no caso há uma alternativa a ser proposta.

Não vejo concorrência, ainda mais num setor onde você tem uma demanda por infraestrutura enorme, então tem espaço para todo mundo. E eu acho que uma reflexão importante sobre o modelo é que o mesmo não é exclusivo do saneamento, sendo necessária a sua aplicação em outras áreas.

Por que eu não posso fazer uma locação de ativos para construir um prédio público?

Tecnicamente é possível negociar com a Caixa, que obviamente teria que criar uma linha de financiamento específico ou se buscar dinheiro do BNDES e fontes outras de financiamento.

Outros segmentos da infraestrutura também podem se beneficiar desse modelo. Então, para um órgão público que tenha restrições fiscais, que não tenha condições de pegar financiamento e fazer aquela obra na base da medição, se o privado estiver disposto a via locação de ativos pode ser uma alternativa e uma oportunidade de para o ente privado.

Aegea Saneamento

A Aegea Saneamento gerencia ativos de saneamento através de suas concessionárias em diversos Estados do País. A companhia atua como administradora de concessões públicas, em municípios de pequeno, médio e grande porte, operando em todos os processos do ciclo integral da água – abastecimento, coleta e tratamento de esgoto em 44 municípios de oito Estados do Brasil, divididos em cinco regionais, atendendo aproximadamente três milhões de pessoas, o que representa cerca de 18% da fatia do mercado privado.

Para aproveitar este amplo mercado a companhia conta com uma grande eficiência na redução de perdas físicas e comerciais, além de sua forte gestão comercial e, agora, também de distribuição, através de outra empresa especializada no grupo, denominada GSS – Gestão de Sistemas de Saneamento.

Além disso, sua administração é responsável pela definição da estra-

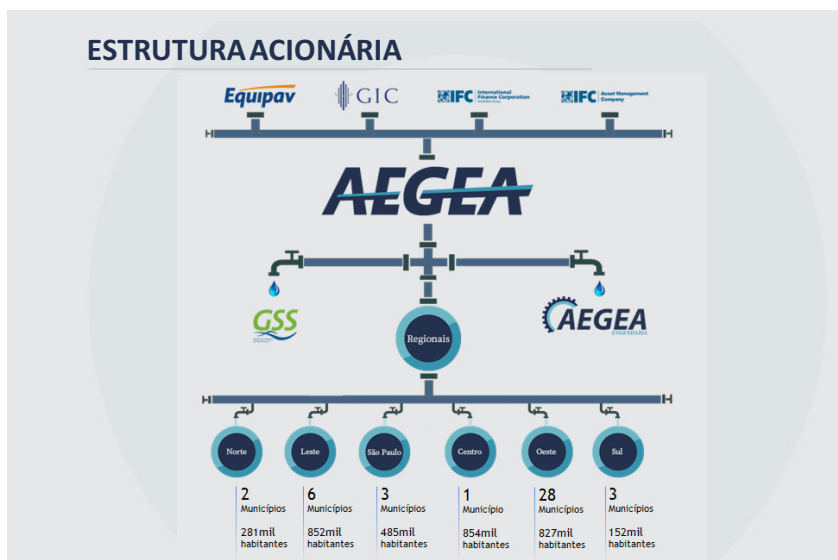
tégia e coordenação das operações de cada uma das concessionárias, bem como a coordenação das atividades da Aegea Engenharia, utilizando este veículo como mecanismo de potencialização de retorno.

A Aegea tem alto desempenho operacional através da utilização de sinergias e da segregação das atividades por modalidade de atuação, captando todo o retorno ao seu acionista. Com a entrada no setor de prestação de serviços a companhia pode aproveitar um mercado que engloba 93% dos municípios brasileiros que são operados por companhias estaduais de saneamento básico (CESB) e autarquias, e detém um baixo nível de capital investido requerido.

O reconhecimento pelos trabalhos executados foi consolidado nos anos de 2013 e 2015, nos quais a Aegea foi reconhecida como a melhor empresa do segmento de saneamento, estando entre as maiores. Além disso, o CEO Hamilton



Bruno Baldi
Advogado da AEGEA



Normalmente o gestor público tem uma dificuldade em conceder o serviço, acrescida da barreira política de transferir um serviço público para o ente privado.”

Amadeo, recebeu o título “Executivo de Valor no setor de Água, Saneamento e Engenharia Ambiental”, concedido pelo jornal Valor Econômico por dois anos consecutivos (2014 e 2015).

PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA PIRACICABA

Recentemente, a história do saneamento de Piracicaba, ganhou mais um capítulo importante nesta trajetória de 20 anos, com a universalização do tratamento de esgoto, alcançada graças aos investimentos executados pelo Programa Piracicaba Rede 100%, por meio da PPP – Parceria Público-Privado, firmada pela concessionária Águas do Mirante e o Serviço Municipal de Água e Esgoto - SEMAE.

A estrutura do sistema de esgotamento sanitário de Piracicaba teve seu início em meados da década de 90, com a construção da Estação de Tratamento de Esgoto Piracicamirim, planejada e executada Serviço Municipal de Água e Esgoto (Semae) e pela Prefeitura do Município de Piracicaba. Este projeto foi considerado pioneiro no município, já que se tratava da primeira ETE de grande porte da cidade, com capacidade para tratar 36% do esgoto e atender a 90 mil habitantes.

O índice de tratamento de esgoto elevou-se para 72% no ano de 2012, com a conclusão da ETE Ponte do Caixão, a segunda de grande porte e com investimento público, localizada à margem esquerda do rio Piracicaba, com capacidade para atender 150 mil habitantes. Paralelamente, as ETES Tupi e Capim Fino iniciaram a operação do sistema e contribuíram ativamente para o alcance da meta obtida com este marco.

Um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) assinado pelo Governo Municipal junto ao Ministério Público, determinou a universalização do tratamento de esgoto em 2012,

entretanto, naquela ocasião, a autarquia não dispunha dos valores necessários para os investimentos relacionados ao cumprimento da meta. Diante deste panorama, várias alternativas foram estudadas e a solução encontrada, foi a PPP – Parceria Público-Privada, contrato viabilizado entre o Semae e a holding Aegea Saneamento, empresa vencedora do processo licitatório.

O modelo de negócio implantado pela Aegea no município de Piracicaba, foi um investimento diferenciado frente às outras unidades do Grupo, considerando o fato de que a Águas do Mirante ser uma SPE – Sociedade de Propósito Específico, criada para gerenciar somente a área de esgotamento sanitário, sem ter a captação e o tratamento de água envolvidos no processo. Além da coleta e tratamento do esgoto, durante o prazo de 30 anos da concessão, a manutenção, ampliação e substituição de redes coletoras; modernização das Estações de Tratamento de Esgoto - ETE e Estações Elevatórias de Esgoto - EEE existentes; novas ligações de esgoto, a construção de novas estações e a modernização do parque de hidrômetros, também são responsabilidades da empresa. Com o investimento previsto de R\$ 333 milhões, ao longo do período da concessão.

A partir da assinatura do contrato, a holding colocou em ação o plano de metas de operação e gestão com foco no atendimento aos marcos regulatórios. A primeira etapa, contemplou a instalação da concessionária no município em 30 dias, antecipando o prazo de início da operação em 12 dias antes do previsto.

Os principais desafios que envolveram esta operação, foi a implantação de um modelo de negócios inédito no Grupo, contendo em sua estrutura um quadro de colaboradores, composto pelos habitantes da cidade, aliado à expertise da equipe

técnica de força tarefa, importada da Águas Guariroba, e desta forma, garantir que os profissionais estivessem aptos a atender a demanda crescente do município. Além disso, o cumprimento dos marcos estipulados no processo de licitação, como ampliar o tratamento de esgoto de 72% a 100% no período de dois anos, foi uma meta ousada.

Para o atendimento à meta arrojada a empresa adotou procedimentos operacionais que agilizaram a realização de um dos marcos, no tempo recorde de 8 meses, com a conclusão da ETE Bela Vista, que deu início às operações em dezembro de 2013, ampliando o índice para 98%, com capacidade de tratamento superior a 400 litros por segundo.

A universalização do tratamento de esgoto concretizou-se em julho de 2014, com as ETEs Anhumas e Ártemis, que inseriu Piracicaba em um grupo seletivo de municípios com abrangência total do tratamento de esgoto.

Os saldos positivos e a evolução da empresa em tão pouco tempo de operação, demonstram a maturidade e a estratégia de negócios da holding. Considerando a complexidade e os desafios que envolveram as

etapas do processo da concessão, os resultados obtidos nestes quase três anos de operação, reforçam os valores priorizados do Grupo e o compromisso que a Águas do Mirante firmou com a população piracicabana: proporcionar a melhoria da qualidade de vida e a preservação do rio Piracicaba por meio dos serviços prestados.

Sistema de esgotamento sanitário de Piracicaba

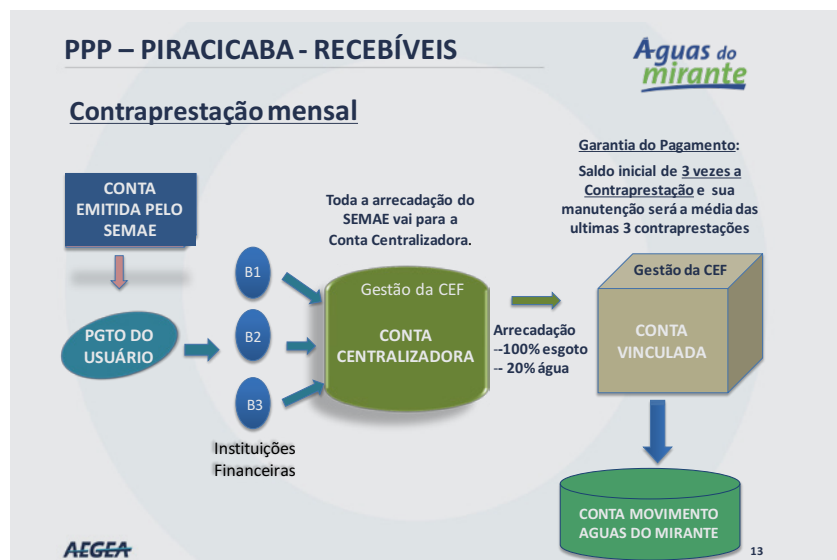
Atualmente, o sistema de esgotamento do município é composto por:

- 27 Estações de Tratamento de Esgoto**
- 43 Estações Elevatórias de Esgoto**
- 1.200 quilômetros de redes coletoras**
- 126.766 ligações de rede coletoras de esgoto até 2015**
- 1.349.596m extensão de redes coletoras de esgoto**

Saneamento X Qualidade de Vida

Reforçar o compromisso social, promover ações de incentivo à preservação do meio ambiente, são alguns dos objetivos e valores adota-

“Piracicaba hoje é a terceira no ranking nacional de tratamento de esgoto entre as 100 maiores cidades brasileiras.”



Com a ETE Ponte do Caixão, Piracicaba conquistou-se avanço significativo no tratamento de esgoto, saltando de 36% para 70%.”

dos pela Águas do Mirante. Para isso, a área de Projetos Socioambientais da empresa, estuda constantemente, maneiras de conscientizar a população sobre as questões ambientais.

Os projetos socioambientais desenvolvidos na empresa, têm como premissa promover o esclarecimento de dúvidas da população piraci-

cabana sobre o tratamento de esgoto, proporcionar o compartilhamento de conhecimento e possibilitar às pessoas uma nova consciência ambiental.

Atualmente, a empresa conta com mais de 20 projetos em execução, que até dezembro de 2015, obtiveram os seguintes índices:

Número de Bairros / Campanhas (Até Dezembro/2015)	
Projeto	Total
Afluentes	200 campanhas
De Olho no Óleo	138 campanhas
Saúde Nota 10	93 instituições
Estação Viva	49 campanhas
Total Geral	480 campanhas/ bairros atendidos

Número de Beneficiários (Até Dezembro/2015)	
Projeto	Total
Afluentes	5.866
De Olho no Óleo	70.500
Saúde Nota 10	24.268
Estação Viva	10.056
Total Geral	110.690 beneficiados

PPP – PIRACICABA – REGRAS DE CÁLCULO

Águas do mirante

$$CP = (0,12 + K) \cdot VFe \cdot Pr$$

CP= Contraprestação mensal devida
Pr= Preço de Referência (R\$/m³)
VFe= Volume Faturado de Esgoto no mês
K= Fator em função do evento já atingido, conforme tabela abaixo

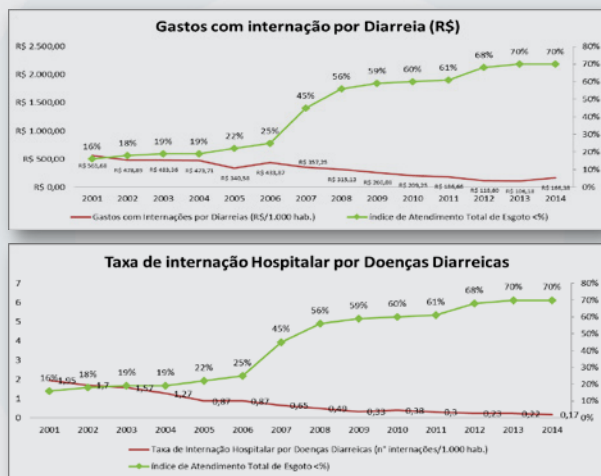
O valor do Preço de referência (Pr) é de R\$ 1,45 por m³ (R\$/m³)

Evento	K
Assunção das ETEs existentes	0,25
1. Assunção da ETE Ponte do Caixão e atendimento ao primeiro marco de investimento	0,35
2. Início de operação da ETE Bela Vista e atendimento ao segundo marco de investimento	0,65
3. Atendimento ao terceiro marco de investimento	0,75
4. Atendimento ao quarto marco de investimento	0,8
5. Início de operação da segunda fase da ETE Sta. Rosa e atendimento ao quinto marco de investimento	1

$$\text{Índice de Reajuste: } R = 1 + (0,50 \cdot \text{IPCA} + 0,20 \cdot \text{IGPM} + 0,15 \cdot \text{INCC} + 0,15 \cdot \text{E})$$

IPCA: Índice nacional de preços ao consumidor
IGPM: Índice geral de preços do mercado
INCC: Índice Nacional de custo da construção
E: Índice de energia elétrica

SANEAMENTO x QUALIDADE DE VIDA - REDUÇÃO DE CUSTOS EM SAÚDE PÚBLICA



“Piracicaba em 2001 tinha 16% de atendimento de esgoto, essa rede foi sendo ampliada, em 2014, 70% da cidade já é atendida.”

Perguntas:

Um dos pontos altos das Concessões e PPPs é a eficiência a na operação e pelo que entendi da locação de ativos, é basicamente um leasing e uma maneira do contratante público dar um by pass nestas limitações fiscais. Então a PPP e a concessão tem um ponto favorável, pois a iniciativa opera, gerencia e é a gestora, o que traria mais eficiência não?

Fernando Marcato: A locação de ativos não tem a dimensão da operação. E, de fato, no saneamento falta parar de falar em obra e falar em operação. Quer dizer, eu preciso falar em qualidade da operação. Entretanto, a locação de ativos é um modelo para aqueles clientes que por algum motivo não estão convencidos ou não se sentem em condições de desenvolver uma PPP ou uma Concessão.

O exemplo da Sabesp é muito claro, a empresa que tem uma operação relativamente boa e por questões internas, ela simplesmente não concorda em transferir a gestão comercial.

Então a locação de ativos viabiliza um investimento que de outra forma a empresa não teria condições

de fazer porque ela não tem capital, e porque a Caixa provavelmente iria emprestar recursos sem limitação financeira.

Existe sim um certo preconceito em privatizar. O termo é errado, mas é o termo usual. Então quando um gestor público tem essa primeira experiência numa locação de ativos onde ele não perde o controle, isso abre uma brecha, uma possibilidade que ele faça logo na sequência uma Concessão ou PPP. Então a locação de ativos caba sendo um namoro.

Na questão das licitações da locação de ativos não tem a possibilidade de inversão de fases, como você teria na PPP. A inversão de fases é para tentar simplificar o processo licitatório. Isso foi um problema na Sabesp que de alguma forma afastou interessados:

Fernando Marcato: Nos primeiros editais de licitação da Sabesp foi criado um edital de credenciamento. Então foram feitos dois editais. Foi um, que a gente chamou de pré-qualificação, e aí foi aberto depois um segundo edital de concorrência.

Na época foi feita sem inversão de fases, mas a legislação estadual estabelece a inversão de fases como regra.

Então no caso da locação, por ser uma questão atípica, e até por ter uma preocupação aí com relação à concorrência optou-se por não fazer, e eu não tenho conhecimento de que as mais novas tenham sido feitas com inversão. Mas em princípio, acho que não haveria nenhum limitador. E hoje existe assim alguns prestadores que já estão adaptados com esse modelo e já conhecem, então eu acho que o fato de ter a inversão não afastaria não interessados.

O ganho com saúde pública entra, de alguma forma, no cálculo?

Bruno Baldi: Não entra. Talvez seja até um dos fatores para modelagem de novos projetos, mas certamente traz um ganho até para o próprio órgão público, porque quando se trata de uma concessão, você está desonerando o caixa da administração pensando no setor de saneamento, mas a saúde também está sendo beneficiada.

Na atual conjuntura do país, as cidades não conseguem nem pagar suas contas, quanto mais montar um fundo garantidor em cota para que seja garantido o pagamento de PPPs, não é? O fundo garantidor ele está em lei? Existem PPPs que não têm fundo garantidor?

Fernando Marcato: Acho que há muitos, há uma série de projetos que já pensaram em uma série de alternativas que não o fundo garantidor. Uma porque não adianta ter o fundo só, tem que ter o recheio do fundo.

Então se não tiver dinheiro você vai ter uma casca. Além disso, em alguns casos a gente tem conhecimento até de bancos que questionaram a natureza jurídica desses fundos.

Mas, por exemplo, a vinculação de royalties de mineração e petróleo, já foram utilizados como garantia e a vinculação do Fundo de Participação dos Estados e Municípios, que

são os repasses obrigatórios feitos pela União. Lógico que esses também minguaram, mas têm sido utilizados como garantia.

Na modelagem das concessões rodoviárias, em especial Tamoios aqui em São Paulo, muitas foram utilizadas, colocadas em um fundo, daí não garantidor, mas um fundo de investimento, e aí essas cotas de fundos foram oferecidas em garantia. Então há uma série de alternativas.

Os recebíveis de água, por exemplo, você fazer uma PPP de esgoto e oferece os recebíveis de água que a prefeitura cobra como garantia. Então, Minas Gerais tem uma série de exemplos que são garantias.

Há ações públicas que são oferecidas em garantias, ou seja há um caminho alternativo para essas garantias, como também casar com um determinado projeto rodoviário com alguma dimensão imobiliária, de valorização imobiliária.

Ou seja, eu possa fazer uma desapropriação por zona e jogar dentro do projeto também alguma dimensão de receita acessória associada à valorização imobiliária.

Quer dizer, eu posso fazer uma captura desse valor, porque o projeto de infraestrutura gera um valor, uma externalidade.

São Paulo tem sido um grande incentivador para fazer com que a iniciativa privada pense fora da caixa. Inclusive a MP 700, que está para ser votada, fala em fundos de investimento imobiliário associados a projetos de infraestrutura.

Nesse aspecto, por exemplo, os empreendedores que constroem novos loteamentos, para que sejam aprovados tem que ter tratamento de esgoto. É uma exigência.

A situação de responsabilidade fiscal do município é uma limitadora no processo de PPP?

Luiz Antônio Messias: Realmente a situação de responsabilidade fiscal do município limita. Como qualquer investimento, uma PPP tem uma remuneração, uma contrapartida pecuniária, que tem que caber dentro do orçamento do município. Mas vale ressaltar que talvez a situação política seja muito mais impeditiva do que uma situação econômica.

Ficou claro aí que a Sabesp não tem interesse em passar a opera-

ção, mas se foi feito algum estudo de value for money comparando o modelo de concessão a esse modelo de locação?

Fernando Marcato: É. Não houve um estudo clássico de value for money como é feito no caso das PPPs, mas, o que acontecia na época é que a Sabesp tinha alguns furos no seu plano de financiamento. Porque a Sabesp capta recursos do Banco Mundial, capta recursos do banco japonês, do BNDES.

São Paulo é referência em projetos de habitação no País



Rodrigo Garcia

Secretário de Habitação do Estado de São Paulo

Quando o assunto é habitação, São Paulo tem tradição e vem mostrando ao longo dos anos que tem potencial para desenvolver ainda mais projetos nesta área.

Há cerca de 20 anos, São Paulo passou a direcionar 1% da sua arrecadação de ICMS para a área de habitação de interesse social, o que hoje resulta num montante em torno de R\$ 1 bilhão e 500 milhões de reais todos os anos que são investidos em habitação no estado. E ainda, a capital possui a Companhia Estadual de Habitação que também ajuda a contar essa história de sucesso.

Com cerca de 50 anos São Paulo possui 360 mil mutuários ativos e uma carteira de recebíveis considerável, um estoque de aproximadamente R\$ 5 bilhões de reais de carteira, ou seja, uma arrecadação anual de R\$ 600 milhões para o estado. O modelo estadual de Parceria Público-Privada está consolidado e agora pode seguir com edital, contratação e início de obras, após dois anos de estudos de viabilidade e de caracterização deste modelo, do ponto de vista jurídico.

Requalificação do espaço urbano

O primeiro exemplo é uma PPP administrativa cuja finalidade é a requalificação do espaço urbano da cidade de São Paulo. O projeto visa reformar o centro antigo da capital que atualmente dispõe de muitas áreas degradadas e prédios abandonados. Outro objetivo é aproximar a moradia do emprego.

A cidade de São Paulo, no subdistrito da Sé (o centro da cidade),

tem 17% dos empregos e 3% das moradias. São 3 milhões de pessoas que vem e voltam só da zona leste para o centro da cidade, o que congestiona o transporte coletivo ocasionando a perda na qualidade de vida da população.

Desta forma, o projeto foi pensado também para melhorar a inclusão social. O contrato de Parceria Público-Privada, além de estabelecer faixas de renda de interesse social diferentes, de R\$ 900 a R\$ 4 mil reais, é exigido do parceiro privado a inclusão de habitação de mercado popular, para que seja possível uma integração social.

Principais características:

- Os contratos precisam contemplar um número de HISs e HMPs
- O público-alvo são pessoas que trabalham no centro da cidade e moram fora dele
- Faixas de renda determinadas: HIS até R\$ 4 mil e 300 reais de renda e famílias com renda de até R\$ 8 mil e 100, já alcançando o mercado popular através do sistema financeiro de habitação.

O edital tem como escopo a aquisição de terrenos, elaboração de projetos, execução de obras habitacionais, e um ponto adicional que é considerado o “pulo do gato”: na caracterização de um contrato de PPP na área de HIS há exigência da manutenção predial durante os 20 anos das obras realizadas e o apoio dos serviços condominiais.

A primeira audiência pública previu a contratação de 14 mil unidades (9 mil de HIS e 5 mil de HMP) com previsões de investimento do se-

tor privado de R\$ 3 bilhões e 500 milhões de reais, com uma contraprestação máxima anual do estado no valor de R\$ 330 milhões.

A prefeitura de São Paulo foi parceira indicando áreas no valor de R\$ 280 milhões de reais, num contrato de 20 anos, com entregas parciais do segundo ao sexto ano. Justamente para não exigir do parceiro privado o desembolso integral do contrato, para que tivesse um custo financeiro muito alto nesse investimento.

Garantias do contrato:

- Garantia primária: uma companhia de ativos que São Paulo
- Garantia secundária: carteira de recebíveis.

Em outubro de 2014 abriu-se o edital, em abril de 2015 o contrato do lote 1, de 3.683 unidades, foi assinado. Um contrato de um valor total de R\$ 1 bilhão 840 milhões de reais, com contraprestação do estado de R\$ 82 milhões 562 mil reais.

Novos projetos

Foi aberto um segundo chamamento na região metropolitana de São Paulo, numa área denominada Fazenda Albor, que é de propriedade da Companhia de Habitação do Estado. A característica será com receitas acessórias significativas, pois trata-se de um parcelamento solo,

2 milhões e 700 mil metros quadrados, praticamente 124 hectares, e uma localização privilegiada. A Rodovia Presidente Dutra é uma área que está a cerca de 10 km do aeroporto e situa-se na esquina mais cara hoje de São Paulo, do Rodoanel Trecho Leste com a Rodovia Presidente Dutra, sentido Rio de Janeiro.

O novo projeto resultará na construção de 10 mil unidades habitacionais (7 mil de HIS e 3 mil de HMP). A ideia são entregas parciais num cronograma de quatro anos. Trata-se de um investimento que irá refletir na economia local também, por ser em uma região estratégica e muito valorizada do Brasil, situada entre os municípios de Itaquaquecetuba, Arujá e Guarulhos.

Como o nível de receitas acessórias será alta, acredita-se que o subsídio será quase reduzido a zero. Para caracterizar a PPP, o serviço ocorre após a construção do empreendimento, com a manutenção predial e serviços de apoio ao condomínio por um período de 20 anos, para que se justifique a contraprestação anual do poder público.

É claro o interesse do Secovi e do Sinduscon de São Paulo na área de habitação, ambos avaliam a PPP de Habitação de Interesse Social como uma oportunidade. Avalia-se que mesmo em momento de crise, esse segmento faz com que os governos não reduzam o seu nível de contratação.

“O segmento de Habitação de Interesse Social faz com que os governos não reduzam o seu nível de contratação.”



PMIs demonstram interesse de crescimento do Espírito Santo



José Eduardo Faria de Azevedo

Secretário de Desenvolvimento do Estado do Espírito Santo

O ano de 2009 foi primordial para o estabelecimento das leis de Parcerias Público-Privada no Estado do Espírito Santo.

A lei de 2009 aprovou as diretrizes e os objetivos, ou seja, as áreas prioritárias para desenvolvimento de projetos. Além disso, nessa mesma época criou-se o Conselho de Gestor de Parceria, cuja função é avaliar estrategicamente os projetos, com base no governo e sua atuação. Essa Lei também prevê os mecanismos de contratação, contraprestação e garantias, e o fundo garantidor de parcerias - que o Estado está utilizando agora.

Estrutura completa:

- Conselho Gestor – CGP-ES: Conselho deliberativo do Programa formado pelos secretários de Estado de Desenvolvimento, Planejamento, Fazenda, Gestão e Recursos Humanos, Governo e Procurador Geral do Estado.
- Unidade PPP: Assessoria técnica aos órgãos e entidades. Difusão de conhecimento sobre PPPs.
- Unidades Setoriais de PPP: Órgãos e entidades que estejam desenvolvendo PPPs.
- Rede Intergovernamental para o Desenvolvimento das PPPs.
- Rede PPP: Promoção de ações necessárias à elaboração de políticas, fixação de diretrizes, harmonização de procedimentos, colaboração mútua entre os estruturadores e gestores de PPP da Federação.

Um dos diferenciais da Coordenação da Unidade é que ela é conduzida por dois assessores técnicos, pro-

fissionais gestores de carreira do estado, o que garante continuidade e o acúmulo do conhecimento ao longo dos projetos, acompanhando várias gestões e mudanças de governo.

PMIs publicados no Espírito Santo

Os primeiros Procedimentos de Manifestação de Interesse, chamados de PMIs, começaram a ser feitos, no Espírito Santo, entre 2011 e 2012, estruturados através de Decreto. O processo foi exitoso e de grande aprendizado, sendo o fator principal a possibilidade de contratação de projetos de estudos com grande qualidade e custo baixo – pela 8666, como já discutido ao longo dos eventos regionais, se torna bastante burocrático e pouco satisfatório.

A experiência de PMI é muito importante porque ela abre essa possibilidade de, através do mercado, construir e identificar alternativas boas de projetos sem que isso esteja no engessamento da Lei 8666.

Foram publicados seis editais de PMI:

PPPs Contratadas

Faça-Fácil

A primeira PPP foi para a ampliação da rede de serviços Faça-Fácil (nos moldes do Poupatempo de São Paulo). A unidade em funcionamento foi feita pela Lei 8666 e foi incorporada ao contrato de PPP licitado, estruturado através de um PMI. A escolha foi feita com base em dois oponentes que desenvolveram estudos, no entanto, o escolhido precisava melhorar alguns pontos para que pu-

desse se enquadrar no esperado. O PMI permite esse diálogo, que resultou numa estruturação de projeto bastante eficiente. Esse projeto foi licitado depois e foi o primeiro contrato de PPP assinado diretamente pela administração direta.

O contrato consiste na ampliação da Rede Faça Fácil para atendimento de 254 mil habitantes nos municípios de Colatina, Serra e Cachoeiro de Itapemirim. A concessão de 12 anos tem valor estimado em R\$ 833 milhões de reais e inclui duas unidades móveis e mais três fixas, além da operação das unidades.

Coleta e tratamento de esgoto do município da Serra (CESAN)

O estudo e o modelo dessa PPP foi desenvolvido através de um convênio com a EBB e o BNDES, que originou a licitação. O contrato foi assinado em 2014 e tem duração de 30 anos de concessão, com um valor na ordem de R\$ 630 milhões de reais.

Ela prevê a universalização da água durante os 30 anos de contrato. De acordo com o cronograma, em oito anos serão atingidos 95% de cobertura de ligação de água em toda a área municipal urbana remanescente desprovida da rede de coleta. Atualmente a rede abrange de 787 km e devem ser implantados outros 246 km, um investimento em torno de R\$ 320 milhões de reais de re-

de de coleta e tratamento. Somam-se ainda operação e manutenção de R\$ 309 milhões, totalizando R\$ 628 milhões do contrato.

Projetos a serem viabilizados

Dentre os PMIs publicados, alguns devem ser levados a diante nos próximos anos, como a modernização da Polícia Civil, o serviço não pedagógico e o sistema hidroviário, que está em fase de reavaliação. Ainda há um estudo na área de recuperação de prédios públicos e o projeto de coleta e tratamento de esgoto do município de Vila Velha, que está mais adiantado.

O projeto de saneamento básico está em fase bastante adiantada da modelagem da PPP, e a intenção é colocar o edital em consulta pública para que possa proceder a licitação. O modelo deverá ser similar ao da Serra, com alguns ajustes e adequações necessários para o município.

Acredita-se que há um esforço grande a ser feito, superar, consolidar e aprimorar a legislação brasileira, para criar um ambiente de confiabilidade melhor do que se tem hoje. Por isso há um cuidado de não abrir um leque muito grande de PMIs, mas procurar trabalhar naquelas que o estado considera realmente estratégicas, para não tirar credibilidade das ações e poder estabelecer, com o setor privado, uma interlocução que seja confiável.

“Temos o cuidado de não abrir um leque muito grande de PMIs, mas procurar trabalhar naquelas que o estado considera realmente estratégicas, para não tirar credibilidade das ações e poder estabelecer com o setor privado uma interlocução que seja confiável.”



Uma análise sobre o setor rodoviário e seus reflexos na economia do Brasil



HalpherLuiggi
Diretor Geral do DER-ES

A carência por segurança, conforto e demandas econômicas efetivamente positivas ao usuário de transporte rodoviário é uma das demandas do Estado do Espírito Santo. A ausência de recursos por parte do Poder Público é um dos grandes entraves para o setor de transportes.

Ao melhorar o sistema de infraestrutura rodoviária, infraestrutura de transportes, de uma forma geral, vários outros segmentos também passam a ganhar. O principal fator é a competitividade da economia.

Se você tem uma rodovia mais adequada, é possível transportar um bem ou produzir um serviço mais barato, o que reflete no escoamento da produção agrícola.

Um dos fatores preocupantes é o desperdício oriundo de um transporte inadequado. Uma carga de tomates produzida em Goiás, por exemplo, para chegar em outros estados como o Espírito Santo, há uma perda de 10% da produção. Ou seja, se já mil caixas, 100 delas são descartadas. Uma quantidade bastante significativa.

Histórico das Concessões Rodoviárias

As concessões rodoviárias efetivamente começaram no Brasil em 1994. O primeiro projeto nesse modelo foi a Ponte Rio-Niterói, que inclusive no ano 2014, foi concedida novamente à iniciativa privada. Foram 1.316 km em seis rodovias federais.

Uma análise nos governos Lula e Dilma demonstra que, mesmo governos que não estão tão alinhados com o processo de concessão, passaram a se aprofundar no tema co-

mo uma alternativa para resolução de demandas do País.

No período do presidente Lula (2003 a 2010), foram concedidos 3.305 km em oito rodovias. E no primeiro período da presidente Dilma foram 5.350 km em sete rodovias federais.

A concessão não tem que vir necessariamente quando você tem um período de problema de crise econômica ou de falta de recursos. Ela é uma alternativa de administração de infraestrutura, como, por exemplo, a infraestrutura rodoviária.

Experiências no setor rodoviário do Espírito Santo

Em 1998 o Espírito Santo deu origem a sua primeira concessão rodoviária, da Rodovia do Sol, uma concessão que já está bastante madura, foram feitas diversas ações de investimentos, construção do controle de Guarapari e a duplicação da Rodovia entre Vila Velha e o acesso norte do município da Serra de Guarapari. É um contrato de 25 anos, com extensão de 67 km, que prevê a recuperação, melhoramento, manutenção, duplicação e atendimento ao usuário. Esse contrato está em vigor, ele deve estar concluído em dezembro de 2023.

A segunda experiência foi em abril de 2013, uma concessão rodoviária federal, a BR-101, que conta com 458 km no estado do Espírito Santo, mais 17 km no estado da Bahia. É uma concessão em estágio inicial, também de 25 anos. A concessão trouxe consigo um avanço para a região. Depois que a concessionária assumiu, as ruas laterais ganharam serviço de atendimento médico, mecânico, recuperação de pista, entre

outros serviços, melhorando o desempenho da região e a qualidade de vida de seus moradores.

Desperdício pela falta de investimento

Segundo o Banco Mundial, o Brasil deixa de crescer 1% ao ano devido a problemas na matriz de transporte. Ou seja, de 2011 a 2014, primeiro mandato da presidente Dilma, o Brasil deixou de crescer entre 4 e 4,5%. No Espírito Santo calcula-se que a perda seja em torno de R\$ 1 bilhão e 300 milhões de reais por ano. A economia deixa de dinamizar, deixa de crescer, tudo isso porque nós temos problemas em toda a nossa infraestrutura.

O que é necessário para o melhor desenvolvimento do estado?

O Departamento de Estradas de Rodagem do Estado do Espírito Santo realizou um estudo que aponta os principais investimentos para o desenvolvimento rodoviário no estado, num prazo de 15 anos. A intenção foi trazer 1% de crescimento, do nacional para o local. O envolvimento seria promovido a rodovias estaduais e federais.

- Plano de pavimentação: foi feita uma análise em cerca de 2.500 km de rodovias não pavimentadas. Desse total, pouco mais da metade, 1.265, apresentaram a chamada taxa interna de retorno interessante, de 10 até 66%. Significa que se o es-

tado pavimentasse adequadamente esses 1.265 km o investimento teria como benefício econômico um retorno no mínimo 10% superior ao ano, ao investimento que ele fez. O total de investimento chega a R\$ 2,4 bilhões de reais (a preços de 2009), mas o benefício em 15 anos, chega a R\$ 6,6 bilhões, quase o triplo do valor investido.

- Plano de aumento de capacidade: Esse plano de aumento de capacidade prevê investimentos no período de 2011 a 2025, cerca de R\$ 1,57 bilhão de reais (preços de 2011), dois terços destinado a rodovias federais e um terço a rodovias estaduais. Neste caso, o investimento precisa ser maior porque as rodovias já estão bastante consolidadas.

Falta de investimento x desaceleração do crescimento

Não é novidade, mas, o Brasil passa por uma crise, em nível federal, os recursos estão escassos e há uma dificuldade do órgão federal em realizar investimentos. É aí que as concessões entram em cena, como uma alternativa de alavancar o País e melhorar o desenvolvimento das cidades.

Se for uma concessão pura ou uma concessão mista, ela pode reduzir significativamente, no tempo, o aporte de recursos que o Poder Público tem que fazer para poder desenvolver esses projetos e implementar de maneira mais adequada.

Uma análise rápida do Espírito Santo em relação a outras cidades como São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, nota-se que o estado de São Paulo é o estado economicamente mais dinâmico da União, ao todo são 22 concessões. O Rio de Janeiro está em ascensão e vai aumentar significativamente. Já Minas Gerais possui algumas concessões em especial o sul e o triângulo mineiro, que são mais contemplados com rodovias concedidas, não por acaso são os mais desenvolvidos economicamente. Quando chega ao estado do Espírito Santo, nota-se que o estado está defasado no tocante à infraestrutura rodoviária concedida, em comparação aos demais da região sudeste.

A visão geral das rodovias no País mostram um cenário de pouco crescimento. O ano de 2010 foi um período forte de investimento estatal em infraestrutura. Foi o ano que o Programa de Aceleração de Crescimento (PAC) mais dispendeu recursos nas rodovias federais. E o que se viu de evolução? Poucas rodovias em ótimo estado, uma quantidade razoável em bom estado e temos muitas rodovias regulares e ruins. E isso é por conta da forma como o estado administra a sua infraestrutura rodoviária.

Em contra ponto, os investimentos feitos por concessionárias são muito similares aos investimentos públicos, no entanto, há tempo certo para aplicação do projeto ou recuperação da rodovia.

Cidades inteligentes e humanas: um olhar inspirador sobre o futuro



André Gomyde

Presidente da Companhia de Desenvolvimento de Vitória

Cidades Inteligentes e Humanas: um olhar inspirador sobre o futuro

O presidente da Companhia de Desenvolvimento de Vitória, André Gomyde, apresentou o conceito de cidades inteligentes e humanas – espaços heterogêneos em suas necessidades e problemas, mas que se utilizam da tecnologia para solucionar os problemas ambientais, econômicos e sociais buscando a melhoria da qualidade de vida das pessoas.

Para tanto, e com o objetivo de difundir esta proposta no Brasil, foi criada a Rede Brasileira de Cidades Inteligentes e Humanas, que conecta agentes públicos de diversos municípios, entidades e governos nacionais e internacionais de forma colaborativa para desenvolverem projetos e planos integrados de forma a beneficiar as cidades filiadas.

A articulação desta rede, segundo Gomyde, nasceu dentro do Fórum Nacional de Secretários Municipais de Ciência e Tecnologia e existe desde 2012, mas sua constituição como entidade se deu em 2014, como entidade nacional ligada à Frente Nacional de Prefeitos (FNP) e à Rede Mundial de Cidades Inteligentes e Humanas, sediada na Europa.

A Rede Brasileira reúne Prefeitos, Secretários e Dirigentes Municipais de Ciência e Tecnologia, bem como Universidades e Instituições de Ciência e Tecnologia (ICTs), tendo um importante papel de congregar os três setores da economia: academia, poder público e iniciativa privada.

Entre os objetivos estão a articulação, o desenvolvimento de pesquisas e o apoio aos municípios brasileiros na implantação de projetos de cida-

des inteligentes e humanas, que resultem em melhoria na prestação de serviços públicos e na qualidade de vida das pessoas.

Ele reforça que o mundo passou por grandes transformações:

- 1º Ciclo agrícola – até então o homem era nômade e a partir da descoberta da agricultura ele se fixou à terra e começaram a surgir as cidades.

- 2º Ciclo industrial – surgimento das fábricas, sindicatos e das novas relações de trabalho.

- 3º Ciclo Criatividade Inovação e Tecnologia – início do século 21, onde a informação, o conhecimento e a tecnologia tomaram conta de todo o sistema econômico mundial.

- 4º ciclo Nanotecnologia e Biotecnologia – as ditas ciências da vida, que rege uma gama multidisciplinar de ciências exatas e cognitivas, que responde pelo nome de nanociência.

André Gomyde acredita que este ciclo deve gerar inúmeros negócios no mundo na área de pesquisa, tecnologia e inovação e o Brasil pode surfar nesta onda começando com a implantação de cidades inteligentes e humanas.

O palestrante destacou estudos de casos de cidades inteligentes e humanas ao redor do mundo, que podem servir como exemplos bem sucedidos, tais como:

Chattanooga, TN – EUA

Considerada a cidade mais poluída dos Estados Unidos até a década de 1980, Chattanooga, no Tennessee, conseguiu mudar a sua matriz econômica e transformou-se em uma

das cidades mais verdes do mundo. Com indústrias, instaladas especialmente na década de 30, que trouxeram o desenvolvimento — a cidade se reinventou saindo de uma matriz poluente para uma outra mais limpa, mais sustentável, criando estruturas tecnológicas e estratégias de comprar áreas de antigas indústrias, abandonadas, transformando-as em aquários públicos, revitalizando as margens dos rio Tennessee (um dos cinco maiores dos EUA), com áreas de lazer e esportes, além de construir parques, arborizar o centro e realizar o plantio de árvores em diversos pontos.

O papel das Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) neste processo se dá de forma integrada, utilizando dados de informação, gerando a inclusão das pessoas no processo de busca de soluções por meio da co-criação de forma a prover soluções inteligentes, no segmento de iluminação, educação, transporte entre tantos outros que podem ser suportados pela tecnologia.

“Antes as soluções não eram integradas, era como se cada uma destas soluções tivessem uma inteligência, uma forma de tratar as informações. As cidades europeias foram as primeiras a integrar e a perceber que não adiantava apenas integrar se não houvesse um diálogo mais profundo com a localidade, se as pessoas não pudessem se apropriar destas informações, nasceu aí o conceito de cidades abertas, que oferece transparência, diálogo, apropriando informações e co-criação com o poder público na busca de soluções. Isso é inserir os próprios atores no processo.

E é justamente por isso, que a nomenclatura de cidades inteligentes deve incluir o termo humanas.

Este é o papel da Rede Brasileira de Cidades Inteligentes e Humanas, ou seja integrar empresas, discutindo como tudo isso pode ser implan-

tado e como a sociedade das diversas cidades brasileiras pode realizar esta grande troca de informações e experiências.

A base para isso é a infraestrutura tecnológica, que permite conectar pessoas a um ecossistema de inovação, ligando as seguintes estruturas:

Prefeitura – por meio do Conselho Municipal de Tecnologia.

Living Labs e Praças de Ciências – com laboratórios vivos de inovação aberta, o qual integra concorrentemente processos de pesquisa dentro de uma Parceria Público-Privada.

Parceria Público-Privada – oferece a infraestrutura tecnológica nos parques de iluminação pública.

Fábrica de Ideias – atuando em conceitos de economia criativa.

Se a cidade monta um ecossistema como este tem garantia de sustentabilidade neste processo de inovação e desenvolvimento tecnológico ao longo dos anos.

Infraestrutura para Cidades Inteligentes e Humanas:

- Tecnológica
- Smart Grid
- CICC
- Plataforma Aberta
- Saneamento
- Geração de Energia
- Saúde
- Educação
- Economia Criativa

Por exemplo, citou Gomyde, uma central integrada de comando e controle na cidade, utilizando a sensorização de cada poste de iluminação elétrica na cidade, que manda informações para uma plataforma aberta são elementos que fazem da cidade mais inteligente e humana.

As PPPs fazem o caminho para as Cidades Inteligentes e Humanas

- PPP Iluminação

- PPP Saneamento
- PPP Geração de Energia
- PPP Saúde
- PPP Educação

Infraestrutura Tecnológica oferecida na PPP de Iluminação Pública

- Câmeras, Aplicativos, Sensores
- Captação de Informações
- Fluxo de informações por meio da fibra ótica
- Central de Comando e Controle
- Integração das Informações
- Plataforma Aberta
- Melhores Serviços

PPP de Iluminação em Vitória – ES

A primeira Parceria Público-Privada (PPP) de Vitória foi lançada em 2015, por meio de um chamamento público para a instalação do novo parque de iluminação da capital.

“Essa ideia surgiu quando fazíamos as discussões sobre o Parque Tecnológico Metropolitano e levantamos a necessidade de que a população possa estar conectada em qualquer lugar da cidade. Já iríamos passar para o setor privado a gestão da iluminação pública, pensamos em proporcionar para as pessoas o acesso à internet de alta velocidade em qualquer lugar que elas estivessem”, destacou o presidente da CDV, André Gomyde. Uma das tecnologias do contrato foi a oferta de internet Wi-Fi nos postes de iluminação pública da cidade. Além disso, os 32 mil postes com lâmpadas de LED, ganhando em eficiência e economia de energia.

Formato:

- Prazo de Modernização 03 anos
- PMI
- Chamamento
- Estudos
- Modelagem Final
- Audiências
- Licitação
- Contrato: R\$ 430 Mi
- Investimento: R\$ 150 Mi
- Prazo de Modernização 03 anos

Investimento privado: possibilidade real de acelerar entregas para a sociedade



Jorge Arraes

Secr. Especial de Concessões e PPPs da Cidade do Rio de Janeiro

Como funcionam as Parcerias Público-Privadas e os Procedimentos de Manifestação de Interesse para os municípios do Rio de Janeiro?

No Brasil os investimentos realizados sob a prática da Parceria Público Privada devem atender a Lei 11.079/2004 (Lei de PPPs) e a Lei 8.987/1995 (Lei de Concessões), que formam um arcabouço jurídico arrojado, fomentando negócios dentro do rigor da legislação, sendo para tanto necessário a estruturação de projetos, segundo ele, baseados em:

Montagem de equipe bem qualificada

A modelagem institucional-financeira do Porto Maravilha é inédita no país. Foi colocado no mesmo projeto o uso de mecanismos urbanísticos do Estatuto das Cidades; uma Lei Federal e instrumentos de mercado de capitais, como Fundos Imobiliários e CEPACs. Tudo isso lastreado em um contrato de PPP, o que torna a união destes fatores em algo único no Brasil.

As principais características da Estrutura do Fundo de Investimento Imobiliário para atingir o objetivo:

- Deverá ser avaliada por uma agência classificadora de risco;
- A colocação direcionada aos investidores em geral;
- Apresentar liquidez histórica na negociação das cotas para fundos de renda;
- Ter potencial para retornos de longo prazo;
- Garantir proteção contra a infla-

ção, com fluxo de renda dos ativos indexado a mercado;

- Baixa volatilidade das cotas (ativo com característica de equity mais estável);

Obs: os ativos da carteira do FII são os imóveis e edificações, CRI, LCI e LH;

Receitas: Rendas de Aluguéis, venda dos ativos e títulos mobiliários e valorização das cotas;

Instrumento do Mercado de Capitais:

- Regulamentação e fiscalização da CVM
- Transparência das operações
- Governança Pública estabelecida
- Relativa blindagem política

As Concessões geram um montante na ordem de R\$ 6,2 bilhões, englobando os seguintes projetos:

- Engenhão
- Arena multiuso
- Parque aquático
- Orla Rio
- Cuca fresca
- Mobiliário urbano
- Bike rio
- Placas indicativas de logradouros
- Marina da Glória
- Transolímpica
- Saneamento da zona oeste
- Lamsa
- Cemitérios

Já as PPPs os valores correspondentes a R\$ 10,1 bilhões, englobando o Porto Maravilha (R\$ 7,6 BI); o Parque Olímpico (R\$ 1,4 B) e o VLT (R\$ 1,1 BI).

Destacam-se os seguintes empreendimentos:

Porto Maravilha

Operação urbana consorciada da região do porto do Rio de Janeiro, o Porto Maravilha, é a maior operação urbana consorciada em tamanho e quantidade de CEPAC do Brasil, que resgata a zona portuária de uma das mais importantes cidades do Brasil, o Rio de Janeiro, com uma proposta urbanística pautada em princípios de sustentabilidade e melhoria da qualidade de vida na região. O custo total da operação é de R\$ 8 bilhões e abrange uma área de cinco milhões de metros quadrados, tendo, como limites, as avenidas Presidente Vargas, Rodrigues Alves, Rio Branco e Francisco Bicalho. Com duração de 15 anos, de junho de 2011 a junho de 2026, a operação pode chegar a 30 anos, com aprovação de nova lei.

Parque Olímpico

A PPP foi criada para viabilizar o coração das Olimpíadas de 2016 e o diferencial é que usou como instrumento de garantia o pagamento

de terreno onde funcionava o Autódromo de Jacarepaguá. O Parque Olímpico demonstra possibilidades de negócios que podem ser viabilizados com recurso privado.

A Cidade Olímpica foi pensada também para gerar mobilidade. O Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) com 28 quilômetros de extensão e capacidade para transportar 300 mil passageiros por dia, vai ligar o Centro à Região Portuária e fará conexão com trens, barcas, metrô, ônibus, Aeroporto Santos Dumont e o Teleférico da Providência.

Veículo Leve Sobre Trilhos - VLT

A implantação do novo meio de transporte tem custo avaliado em R\$ 1,157 bilhão, sendo R\$ 532 milhões com recursos federais do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) da Mobilidade, e R\$ 625 milhões viabilizados por meio de uma Parceria Público-Privada (PPP).

O VLT é uma PPP patrocinada. O regime das PPPs foi instituído pela Lei Federal 11.079/04, em âmbito municipal, as Parcerias Público-Privadas estão previstas na Lei Complementar 105/09. De acordo com essas leis, Parceria Público-Privada é o contrato administrativo de concessão, na modalidade patrocinada ou administrativa, sendo que:

- Concessão Patrocinada é a concessão de serviços públicos ou de obras públicas de que trata a Lei Federal 8.987/95, quando envolver, adicionalmente à tarifa cobrada dos usuários contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado.

O ineditismo do projeto é amplo, trata-se do primeiro do mundo totalmente com cabeamento subterrâneo de fibra ótica que aumentará a confiabilidade e a qualidade dos serviços de telefonia, internet e até mesmo de eletricidade, uma vez que os cabos aéreos sobrecarregam os postes, causando danos e prejudicando as transmissões de dados. Além disso, proporcionará mais segurança a pedestres e motoristas que trafegam pelas principais vias.

Novos projetos

Entre os projetos que serão licitados a partir de 2016, estão: PPP legado olímpico, Zoológico do Rio de Janeiro; Saneamento da Barra da Tijuca e Jacarepaguá; Carros elétricos, Estacionamentos – Vagas Inteligentes; Operação Urbana Consorciada Vargens; Nova Rodoviária e o Polo Cine Vídeo. gentes; Operação Urbana Consorciada Vargens; Nova Rodoviária e o Polo Cine Vídeo.

Concessões e PPPs avançam em Belo Horizonte



Luciano Teixeira Cordeiro

Diretor presidente da PBH Ativos

A PBH Ativos é uma sociedade anônima de capital fechado que tem como acionistas o Município de Belo Horizonte, a PRODABEL - Empresa de Informática e Informação do Município de Belo Horizonte S/A e a BHTRANS - Empresa de Transportes e Trânsito de Belo Horizonte S/A, cuja finalidade é complementar políticas públicas, dando apoio sistemático ao Município de Belo Horizonte na realização de operações financeiras estruturadas e atividades afins.

Os tipos de relacionamento estabelecidos com a iniciativa privada são:

Concessão Comum

Delegação da prestação de um serviço público, mediante licitação, na modalidade de concorrência, à pessoa jurídica ou consórcio de empresas que demonstre capacidade para seu desempenho, por sua conta e risco e por prazo determinado.

Parceria Público-Privada

Administrativa: contrato de prestação de serviços onde a administração pública é a usuária direta ou indireta, ainda que envolva execução de obra ou fornecimento e instalação de bens.

Patrocinada: concessão de serviços públicos ou de obras públicas de que trata a Lei nº 8.987/1995 quando envolver, adicionalmente à tarifa cobrada dos usuários, contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado.

Privatização

No conceito legal, o termo é desestatização. Transferência para a iniciativa privada da execução de

serviços públicos explorados pela União ou a transferência /outorga de direitos sobre bens móveis e imóveis da União. É vender em definitivo um ativo público.

Estruturação/modelagem de projetos

Interno: É quando a administração pública, por meio de seus próprios recursos internos, ou seja, equipe técnica, desenvolve um projeto. Adicionalmente, a equipe interna pode ter apoio de consultoria externa, contratada conforme a legislação vigente, para o fim específico.

Externo: PMI: procedimento instituído pela Administração Direta e Indireta do poder executivo para obtenção de estudos, contendo opiniões fundamentadas e justificativas sobre viabilidade, levantamentos, investigações, dados, informações técnicas, projetos ou pareceres de interessados em projetos de concessão patrocinada, concessão administrativa, concessão comum e permissão.

MIP: apresentação de propostas para o desenvolvimento de projetos, estudos ou levantamentos elaborados por requerimento de pessoa física ou jurídica de direito privado, a serem utilizados na estruturação de Parcerias Público-Privadas no âmbito da Administração Direta e Indireta do poder executivo municipal.

Contratos vigentes em Belo Horizonte

PPP da Educação: Concessão Administrativa para realização de obras e serviços de engenharia e prestação de serviços de apoio, não pedagógicos, a unidades de ensino da rede municipal de edu-

cação básica do Município de Belo Horizonte. Contrato assinado em julho/2012.


PPP Macaúbas (aterro sanitário): Concessão Administrativa para prestação do serviço público de disposição final em aterro sanitário e tratamento dos resíduos sólidos provenientes da limpeza urbana de Belo Horizonte. Contrato assinado em novembro/2008.

PPP Hospital Metropolitano do Barreiro: Concessão administrativa para realização de serviços e obras de engenharia e serviços de apoio não assistenciais à gestão e operação do Hospital Metro-

politano de Belo Horizonte. Contrato assinado em março/2012.

PPP dos Centros de Saúde: Contrato de Concessão Administrativa para a prestação de serviços não assistenciais de apoio e infraestrutura a rede de atenção primária à saúde.

PPP Iluminação Pública: Concessão administrativa para prestação dos serviços de iluminação pública no Município de Belo Horizonte, incluídos o desenvolvimento, modernização, ampliação, efficientização energética, operação e manutenção da rede municipal de iluminação pública. Consulta pública em andamento.

“MIP é a apresentação de propostas para o desenvolvimento de projetos, estudos ou levantamentos elaborados por requerimento de pessoa física ou jurídica de direito privado.” 

Conheça o case da Concessionária Serra Ambiental



**João Lúcio Souza
Lima Filho**

Diretor Comercial da Sonel Engenharia S/A e Conselheiro da Concessionária de Saneamento Serra Ambiental

Trata-se de um consórcio formado por Sonel Engenharia, Construtora Aterpa e Mauá Participações, que venceu o leilão realizado pela Cesan (Companhia Espírito Santense de Saneamento) em outubro de 2013, na Bovespa.

Em seguida, constituiu uma SPE (Sociedade com Propósito Específico) com capital a ser integralizado de R\$ 65 milhões. A assinatura do contrato de concessão, válido por 30 anos, ocorreu em julho de 2014 e o início da operação aconteceu em janeiro de 2015.

O objetivo dessa concessão é a universalização do sistema de esgotamento sanitário do município da Serra, o mais populoso do Espírito Santo, com aproximadamente 467 mil habitantes. Estão previstos cerca de R\$ 660 milhões em investimentos ao longo do contrato, sendo R\$ 394 milhões até o final de 2020. A expectativa é contar com R\$ 240 milhões de capital de terceiro (BNDES) para financiar os investimentos necessários para os 6 anos iniciais da concessão, período no qual se concentram os trabalhos de expansão da rede de coleta e da capacidade de tratamento de esgoto.

A remuneração acontece por meio de parcela fixada, que remunera os investimentos e os juros e outra variável, contabilizada conforme o metro cúbico de esgoto tratado.

A expertise na área de saneamento é um ponto muito importante para este projeto. A Sonel, por exemplo, é uma empresa mineira fundada há 50 anos, especializada em saneamento, e que acredita que a única forma de universalizar o saneamento no Brasil é por meio de Parceria

Público-Privada, visto que o investimento necessário para isso é muito elevado.

Garantias da Contraprestação

Os recebíveis da Serra são as maiores garantias do projeto, tanto de água quanto de esgoto. Além disso, existe uma conta reserva no BANESE, que também auxilia nas garantias solicitadas pelo BNDES.

Quando o consórcio assumiu a concessão da Serra, o índice de cobertura de coleta e de tratamento de esgoto era de 60%. A meta é alcançar 95% nos próximos 8 anos, o que significa que há muito investimento a ser feito, como estações de tratamento para possibilitar a universalização do serviço.

De janeiro a setembro de 2015, foram atendidas 11 mil solicitações de serviço e estão em operação 21 estações de tratamento de esgoto e 108 elevatórias.

O contrato conta com indicadores de performance exigindo, por exemplo, que a concessionária atenda às chamadas por desobstruções de redes e ramais em 24 horas, sendo que o consórcio está conseguindo fazer em 19 horas.

Solicitações de obras diversas devem ser atendidas em 48 horas, e estão conseguindo fazer em 26 horas, e segundo pesquisas feitas regularmente com a população, os trabalhos têm 95% de satisfação.

A Serra Ambiental implantou um centro de controle operacional. A empresa conta com 50 estações elevatórias ligadas online, funcio-

nando 24 horas por dia. Esta é a vantagem do privado, que tem mais agilidade na contratação e na forma de gerir.

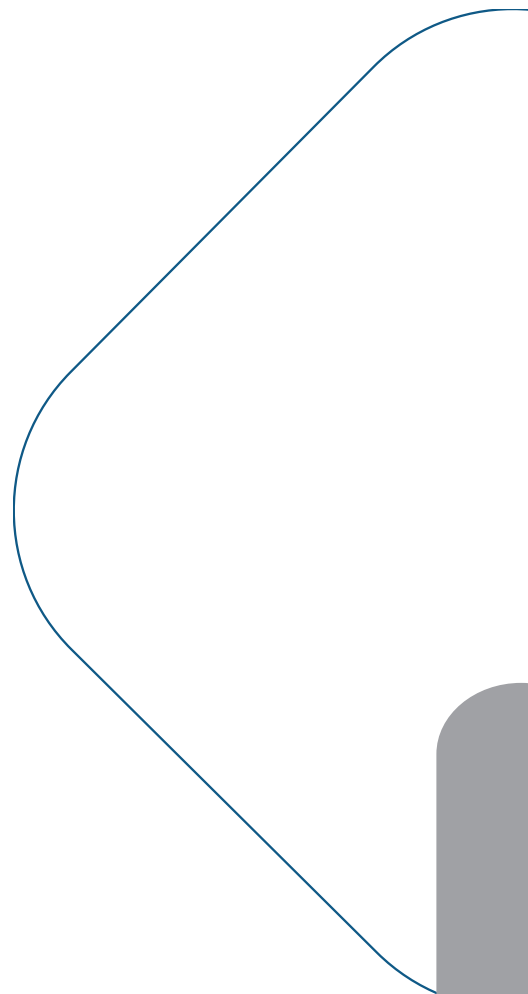
Retrato do saneamento no Brasil

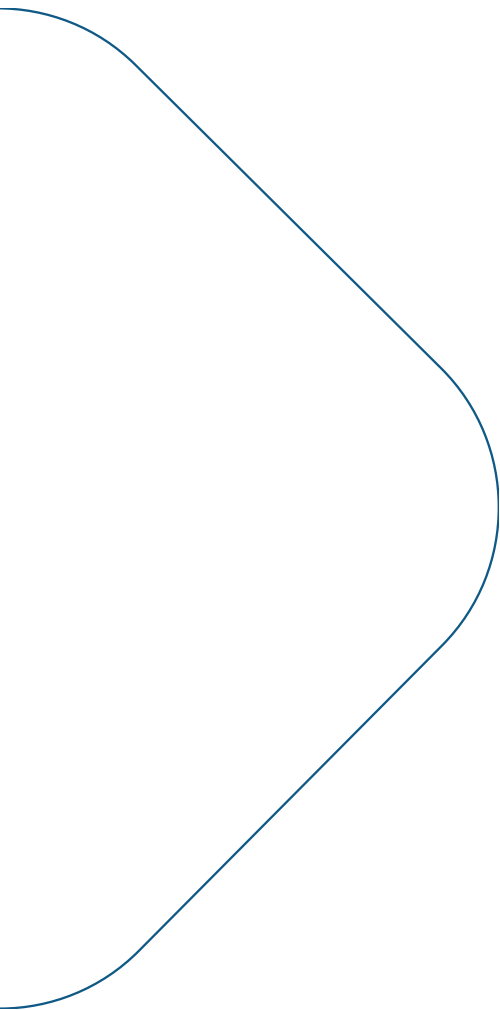
- 76% do saneamento é gerido pelas companhias estaduais.

- As companhias municipais e SAAEs (Serviço Autônomo de Água e Esgoto) representam 12%.

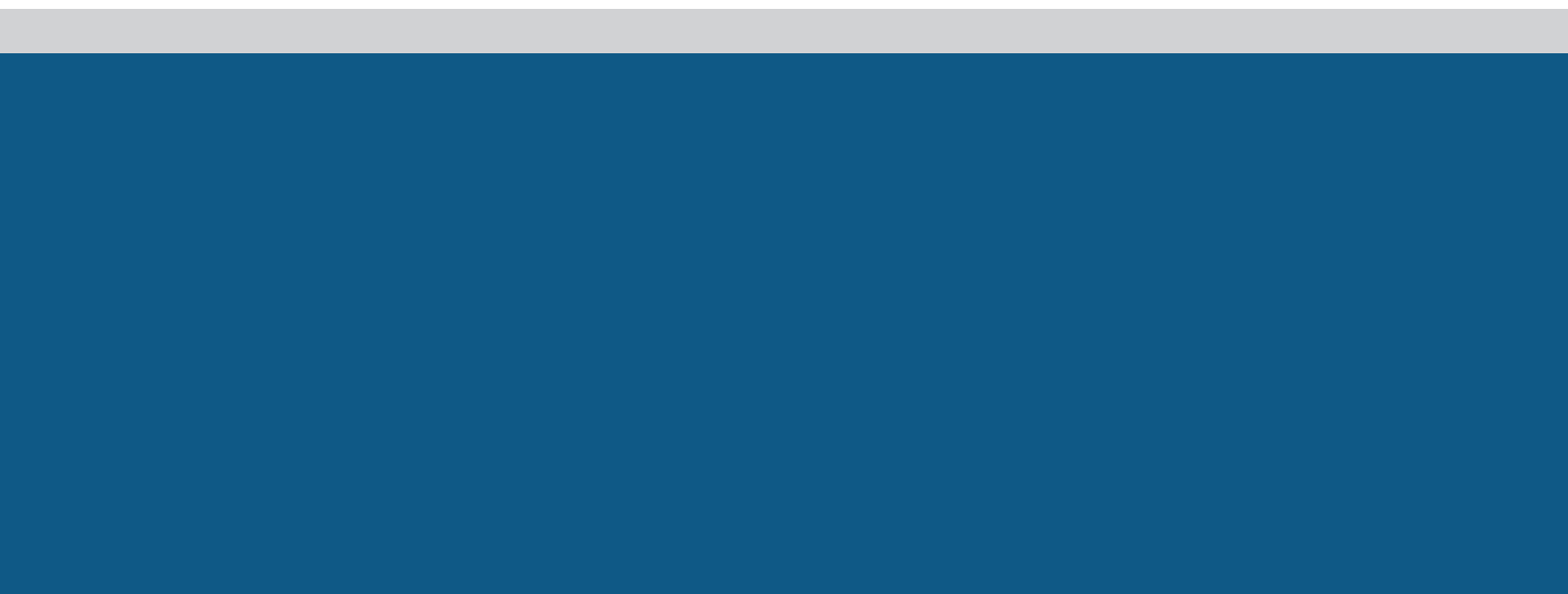
- 12% das concessões estão com agentes privados.

“Quando o consórcio assumiu a concessão da Serra, o índice de cobertura de coleta e de tratamento de esgoto era de 60%. A meta é alcançar 95% nos próximos 8 anos.”





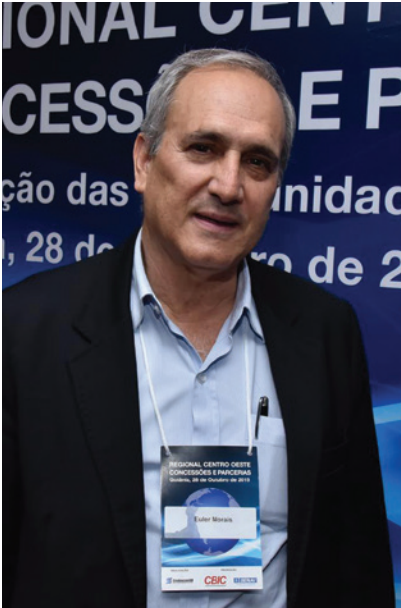
Região Centro-Oeste



Pipeline municipal e estadual da Região Centro-Oeste em Concessões e PPPs



Um novo olhar sobre Aparecida de Goiânia



Euler Morais

Secretário Municipal de Governo e Integração Institucional da Prefeitura de Aparecida de Goiânia

Não é só em grandes metrópoles que se fazem projetos de Concessões e PPPs. O município possui mais de 500 mil habitantes e está em fase de crescimento acelerado. A cidade se localiza na Região Metropolitana de Goiânia, ao lado da BR-153, com fácil acesso a todas as regiões do País. Sua forte vocação industrial vem atraindo a atenção de investidores do Brasil e do exterior.

Atualmente, Aparecida de Goiânia está em quarto lugar entre as regiões metropolitanas com maior poder de consumo, e também figura entre as dez melhores cidades para negócios e entre as cem melhores para se investir em imóveis no país.

Em 2014, a cidade de Aparecida investiu a soma de Goiânia e Anápolis. Foram R\$ 152 milhões de investimentos em obras. Por isso, a FIRJAN (Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro), apontou a Prefeitura de Aparecida como o primeiro lugar no estado e em 21º em todo o Brasil à frente de 26 capitais brasileiras em gestão fiscal.

PPP de iluminação pública

Em abril de 2012, a prefeitura recebeu proposta de uma empresa para a realização de estudos para implantação da iluminação pública trocando as lâmpadas da cidade por LED.

Foi autorizado que a empresa fizesse os levantamentos necessários para viabilizar o projeto, enquanto se avançou em toda a definição do marco legal. O PMI foi regulamentado e apresentado pela empresa, e ainda foi concedida autorização para a elaboração dos estudos que foram concluídos em maio de 2015.

Após análise, constatou-se que o estudo apresentava vários erros e precisou ser refeito. O Conselho Gestor sentiu a necessidade de recorrer a uma consultoria privada especializada que, além de auxiliar nesses fatores e na análise de PPPs, também efetuou análise de viabilidade econômica e financeira.

Essa PPP de iluminação terá contrato de 300 meses. Inicialmente o valor previsto para investimento no período da contraprestação seria de R\$ 876 milhões, um custo médio mensal de R\$ 937 milhões, mas com o objetivo de que com a adoção do sistema LED, seja possível ter uma economia de 6,5 % por mês, bem como uma economia média no período de 16%. O investimento seria em torno de R\$ 180 milhões, quando a Prefeitura, nesse período, estaria gastando, em torno de R\$ 236 milhões. Reflete uma economia de R\$ 44 milhões entre outros benefícios: um sistema de iluminação moderno, atualizado e que, certamente, além da Prefeitura não ter que investir, espera, evidentemente, economizar e ter um sistema de iluminação adequada.

Objetivos da PPP:

- Migração aqui de toda a iluminação no período de 36 meses;
- O número total de luminárias que era algo em torno de 50 mil passou para 70 mil;
- Possuir um sistema de gestão online para podermos gerir bem esse processo.

Espaço Garavelo

O projeto do Espaço Garavelo tem como objetivo implantar um com-

plexo de lazer, entretenimento, o que ele chama de “mini shopping” com muitas atratividades, que visa modernizar e alavancar a região. Sua localização é privilegiada, na Praça Igualdade, uma das áreas mais valorizadas de Aparecida e que em seu entorno tem SINE/SAC, CMEI e CAIS.

Expectativas do poder público:

- Gerar receitas para o Espaço;
- Abrir novas oportunidades de empregos e renda;
- Criar um espaço moderno, atrativo e que enriqueça o lazer na região;
- Beneficiar a sociedade, os investidores e também os empreendedores locais.

Outros projetos realizados

- Parque América: um empreendimento privado onde se tinha uma área pública. Em conversa com empreendedores se estabeleceu uma permuta: o pagamento das taxas de regularização urbana pelo público e em contrapartida, o projeto de implantação dessa praça, pelo privado.
- Parque da Criança: um grupo em-

preendedor tinha uma área de preservação e que desejava implantar ali um condomínio, no entanto, uma pequena pertencia a Prefeitura. Desta forma, se criou uma parceria em que contemplou o projeto de implantação do Parque da Criança, aproveitando aquela área verde, correspondente ao valor daquilo que foi estimado e, da mesma forma, projeto de lei com toda a transparência feita pelo público.

- Parque da Família: surgiu em virtude da implantação logo à sua frente de um novo empreendimento, um shopping center cujos empresários entenderam que valia a pena investir com a Prefeitura na melhor urbanidade, atratividade do local.

Demandas em estudo

Uma das demandas da cidade, que cresceu muito nos últimos anos, é a destinação adequada de resíduos. A prefeitura tem buscado alternativas e estima direcionar cerca de R\$ 183 milhões em PPPs de resíduos sólidos.

Há cerca de dois anos, a cidade de Aparecida transformou um lixão em aterro sanitário. Essa foi uma das grandes conquistas, um grande avanço para a região. Os catadores foram alocados em coo-

perativas para fazer a coleta seletiva e o próximo passo será analisar propostas de tecnologias que estão sendo apresentadas para eliminar completamente o aterro.

O único compromisso da Prefeitura seria ceder a área para a implantação de uma usina que transformaria todo aquele passivo em madeira, em óleo diesel, em energia e etc. E a parte de coleta e destinação do lixo seria, exatamente, através da PPP.

Entre as contrapartidas da parceria estão: a implantação de eco pontos para reciclar para coleta do lixo; implantação de contêineres; implantação de galpão de triagem de resíduos para as cooperativas; fornecimento de equipamentos para as cooperativas; varrição mecanizada, implantação de papeleiras e, também, unidades de atendimento ao cidadão, inclusive para a educação da própria população.

O objetivo dessa PPP é assegurar uma melhor coleta, transporte e tratamento dos resíduos domiciliares, dos resíduos de feiras, dos resíduos da área da saúde, também na parte de coleta até mesmo de animais que são mortos e colocados em todos os lugares da cidade.

Expertise de outros estados foi fundamental para a criação de PPPs no MS



**Zaida de Andrade
Lopes Godoy**

Coordenadora da Unidade Central de PPP do Mato Grosso do Sul – UCPPP/MS

O Mato Grosso do Sul também foi um dos últimos a aderir a lei de PPPs na região Centro-Oeste, no entanto, o diferencial foi poder verificar as experiências de outros estados, inclusive aprender com os insucessos.

O modelo criado pelo estado teve o apoio do Banco Mundial por meio de um programa de desenvolvimento de estradas, que vai ao encontro com os objetivos do Mato Grosso do Sul de fortalecimento institucional e ainda, em questões de meio ambiente e planejamento.

Em 2003, alguns anos antes da lei de PPP nacional, foi instituído um grupo de secretários dentro do estado de Mato Grosso do Sul, por meio do Decreto nº 11.501, quando foi instituído o Grupo de Trabalho com a incumbência de elaborar as estratégias para implantação da Parceria Público-Privada (PPP) no Estado do Mato Grosso do Sul. O coordenador designado desse grupo de trabalho, na época, foi o Secretário de Estado da Produção e do Turismo. Na composição desse grupo estavam os Secretários de Estado de: Planejamento e de Ciência e Tecnologia; de Infraestrutura e Habitação; da Receita e Controle; um representante da Procuradoria-Geral do Estado e, outro, da Coordenação-Geral do Governo.

O resultado dos trabalhos foi a indicação da priorização nas áreas de transporte e energia e de considerações sobre os grandes entraves para a implantação do programa em MS, devido o baixo nível da Receita Corrente Líquida, comprometimento do limite de endividamento do Estado, alinhado ao alto

risco de demanda com a necessidade da constituição de uma complexa estrutura para gestão dos projetos. Porém, no ano de 2012, após a instituição de um novo grupo de trabalho e novos estudos, implementou-se um arranjo de governança inovador e em rede, utilizando as estruturas já existentes em uma coordenação integrada multi-institucional e interdisciplinar, visando não onerar a administração pública e manter um alto nível técnico no arranjo institucional das PPPs de MS.

O programa de parcerias de MS deste modo foi criado por meio da lei estadual nº 4.303/2012, instituindo uma governança com mecanismos de sustentabilidade financeira para a evolução e ampliação do programa buscando alianças estratégicas com o setor privado para realizar investimentos. Atualmente o PROPPP(MS) é composto por uma unidade técnica, Unidade Central UCPPP, que envolve técnicos efetivo da carreira de regulação, planejamento, finanças e da procuradoria do Estado para assessorar o Conselho Gestor de PPP. O programa tem duração continuada e está vinculada diretamente à Secretaria de Estado responsável pelo Planejamento do Estado de Mato Grosso do Sul, conforme a Lei e regulamento.

O trabalho foi feito à *diversas mãos*, em união com a *sociedade*, Academia e a Ordem dos Advogados do Brasil, Seccional do Mato Grosso do Sul. Ainda, a minuta de projeto de Lei de PPP foi objeto da oficina “Regulação e Parcerias” na I Conferência Estadual de Desenvolvimento Regional de Mato Grosso do Sul que reuniu re-

presentantes da sociedade civil, poder público, setor empresarial e instituições de ensino superior, pesquisa e extensão, permitindo que a Lei fosse discutida amplamente. Uma das metas era a elaboração de um Plano de Desenvolvimento Regional, ou seja, pensar Gestão Pública de uma forma diferente: servidores públicos dialogando com a sociedade civil.

Houve a participação da sociedade na Primeira Conferência de Desenvolvimento Regional e na oportunidade foi feita uma lista de quais eram as áreas de demanda do Estado. A Lei de PPP no estado teve efetivamente a participação de todos os envolvidos, inclusive dos usuários de serviços públicos.

Meio Ambiente é o foco do Mato Grosso do Sul

Um dos pontos identificados pelos servidores, e que virou uma oportunidade de PPP, foi a Unidade de Conservação, com a possibilidade de colocá-la dentro dos parques estaduais, tendo em vista que um terço do estado é Pantanal, o que garante relevante expressividade ao meio ambiente local.

A gestão da Unidade foi o ponto crucial para se pensar em parceria, afinal, a expertise de gerenciamento, comercial, precisa vir de uma empresa especializada. Os próprios servidores identificaram que este serviço não faz parte do perfil deles. "O foco era separar o que é Gestão Pública do que é Gestão Privada. E isso estava muito claro na cabeça da equipe da Unidade de Conservação. Levamos tudo isso

para o Conselho Gestor e foi muito facilmente aprovado".

Pontos fortes da administração de PPPs

Em 2013 e 2014 o estado trabalhou nos decretos, PMI, cursos, regulamentação. Já o ano de 2015 foi o ano de concretizar os projetos existentes, iniciando termos de referências, tanto para PMI quanto pra estruturação direta pelo estado. Ainda em criou-se o EPE - Escritório de Parcerias Público-Privado ampliando o arranjo institucional na atual gestão, tendo em vista que o atual governador é bastante favorável a Concessões e PPPs..

Zaida pontua que o arranjo de governança, com Conselho e a Unidade de Assessoramento técnica em rede de governação integrada, foi um dos pontos inovador em PPPs no Mato Grosso do Sul. Não foram indicadas as secretarias e sim a obrigatoriedade mínima da participação da PGE, o secretário responsável pela pasta de planejamento, pela gestão financeira, pela coordenação de governo e um presidente indicado pelo governador. Existem membros eventuais também, no entanto, não têm direito a voto.

O Conselho conta com uma estrutura bem enxuta, o que facilitaria, inclusive, na aprovação e discussão de projetos. Foram realizadas duas reuniões de Conselho Gestor, nas duas houve facilidade de apresentar, tirar dúvidas, o que certamente traz celeridade aos processos.

As prioridades do local são voltadas as áreas de saneamento e rodovias, demandas existentes em todo o País.

“A sociedade participou ativamente da Primeira Conferência de Desenvolvimento Regional onde foi feita uma lista de quais eram as áreas de demanda do Estado. No evento foi possível debater, discutir e coletar as opiniões dos presentes. A Lei de PPP do estado teve efetivamente a participação de todos os envolvidos, inclusive dos usuários de serviços públicos.”

Melhora de serviços públicos é o foco do Mato Grosso



Vinicius de Carvalho

Presidente da MT Participações e Projetos

Criada a pouco mais de três anos, a MT Participações e Projetos SA surgiu de uma demanda do estado do Mato Grosso para aumentar a atividade empresarial. O Estado foi um dos últimos locais a criar um programa estadual de PPP, originário no final de 2011, o que acarretou consequências como atrasos no que diz respeito às parcerias.

A porta de entrada do estado em PPPs demonstra certa inexperiência. Uma das tentativas foi a retomada da obra de um hospital, o Hospital Central, cuja construção está parada há quase 30 anos. A segunda é a construção de um Complexo Penitenciário Prisional com capacidade para três mil reeducandos. Chegaram a soltar PMIs, tiveram remodelagem, mas acabaram não avançando.

A principal falha é pensar em PPP como última possibilidade, sendo que o grande potencial está justamente em realizar parcerias no início, com a ideia em construção. O que falta é bom planejamento e não dinheiro. Dinheiro sobra, o que faltam são bons projetos.

Carteira de projetos

O principal case do Mato Grosso é o projeto do Ganha Tempo, um shopping de serviços públicos estaduais, federais, eventualmente municipais, e de prestadoras de serviços, energia, telefonia, água, enfim, em um único local para facilitar o acesso do cidadão. Esse modelo já existe em outras cidades como Goiás, São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

O projeto tem um PMI que já foi publicado e está na fase da mode-

lagem. Ele contempla, inicialmente, seis unidades do Ganha Tempo distribuídas em vários municípios do estado, inclusive no interior. A demanda estimada para as seis unidades é de seis mil atendimentos diários, o que geraria em torno de 130 mil atendimentos por mês.

O investimento inicial estava orçado em R\$ 36 milhões para construção. Um diferencial aplicado foi a utilização apenas de imóveis públicos, uma decisão tomada pelo Conselho de Administração da MT-PAR e o Conselho Gestor do Programa, o que reduz os custos do projeto. Para um segundo momento entraria uma Concessão para a operação, cujo valor estaria avaliado em R\$ 446 milhões, ao longo de 15 anos.

O modelo de negócios é feito com base no número de atendimentos, ou seja, a empresa é remunerada pelo cidadão atendido no Ganha Tempo, não importa o serviço que utilize. A divisão é 70% da remuneração ficou modelada como fixa e 30% como variável como em cima de indicadores de desempenho. Ou seja, a empresa só vai receber se o atendimento for bem avaliado.

Outro projeto que está muito forte no Pipeline de Mato Grosso está voltado à gestão de escolas públicas. É algo que está crescendo muito no país, parcerias que contemplam construção ou reforma de escolas públicas, além de toda a operação, incluindo serviços de manutenção, limpeza, segurança, alguns avançam até para a alimentação escolar. O estado do Mato Grosso possui atualmente 747 escolas, mas, ainda está em avaliação quantas receberão o benefício.

Na área rodoviária o estado possui um projeto denominado Infovia, que visa ligar todos os municípios do estado, pelo menos uma boa parte deles, por meio de uma estrada digital, ou seja, de cabeamento, de outras tecnologias que permitam levar a TI ou então a TIC (Tecnologia de Informação e Comunicação), para todos os municípios do estado e permita melhorar a prestação de serviços públicos. A justificativa é a

extensão do Mato Grosso: é o terceiro maior estado em extensão e a maioria de seus municípios tem menos de 20 mil habitantes.

O desafio é implantar essa tecnologia e o objetivo é expandi-la por todo o estado, de modo a permitir que chegue lá nos municípios e melhore a prestação de serviços, porque hoje existe uma carência muito grande nas cidades pequenas.

“A principal falha é pensar em PPP como última possibilidade, sendo que o grande potencial está justamente em realizar parcerias no início, com a ideia em construção. O que falta é bom planejamento e não dinheiro. Dinheiro sobra, o que faltam são bons projetos.”

Case da Águas Guariroba: a importância de ampliar o diálogo com a sociedade



**José João de Jesus
Fonseca**

Presidente da Águas Guariroba

A Águas Guariroba é concessionária responsável pelos serviços de água e coleta e tratamento de esgoto de Campo Grande, capital de Mato Grosso do Sul.

A organização faz parte do grupo AEGEA Saneamento, que gerencia ativos de saneamento através de suas concessionárias em diversos estados do País, contando com o apoio da Engespav, empresa constituída com a finalidade de prestar serviços de manutenção e administração em geral.

A carência na área de saneamento no Brasil é enorme. Aproximadamente 50% da população não tem rede coletora, e na metade que conta com este serviço, apenas 38, 39% é tratado.

É importante manter uma relação próxima e diálogo constante com a sociedade civil organizada, visto que a conscientização da população é imprescindível para evitar problemas e minimizar desperdícios.

Um exemplo é a Agbar (Águas de Barcelona), em Campo Grande, que teve uma série de complicações decorrentes de relacionamento com acionistas, sociedade, agentes políticos, com o Tribunal de Justiça, o que foi inviabilizando os trabalhos.

O mesmo ocorreu com a Epal (Empresa Portuguesa de Águas Livres), que fez investimentos na região, que tinha as melhores estações de tratamento de esgoto do Brasil, mas acabaram vendendo a concessão, também por dificuldades em relação aos agentes de controle.

Deste modo, reforça-se a importância de manter diálogo constan-

te com a sociedade, por mais difícil que sejam os temas, o melhor sempre é buscar todos os envolvidos para encontrar soluções conjuntas.

Sistema de Campo Grande

Quando a Águas Guariroba iniciou os trabalhos em Campo Grande, em 2000, apenas 18% da cidade contava com rede de esgoto, sendo que atualmente a cobertura chega a 82% da população. Apenas 96% da população contava com água encanada e hoje 100% dos moradores são atendidos.

O contrato de concessão é de 30 anos, prorrogáveis para mais 30, sendo um dos mais longos do País. A obrigação da concessionária era oferecer cobertura de esgoto em 70% da cidade até 2030, mas o prefeito da gestão anterior a atual queria a universalização deste serviço.

Depois de muitas análises e discussões sobre o reequilíbrio do contrato, ficou acertado que a cobertura integral de rede esgoto para a cidade seria viável e concluída em 2025, e que o contrato com a concessionária teria vigência postergada por mais 18 anos e seis meses.

A Águas Guariroba faz o abastecimento de água por meio de duas captações superficiais e 150 poços subterrâneos, inclusive um super poço, que busca captar água do Aquífero Guarani.

Através do Programa de Redução de Perdas (PRP), a concessionária reduziu o índice de perdas no sistema de 56% (2006) para cerca de 19% no abastecimento de água de Campo Grande - uma das melhores

médias nacionais. O trabalho é sistemático e ininterrupto.

Depois de muitos investimentos em gestão e tecnologia, o consumo de energia que a concessionária tem hoje equipara-se ao de 8 anos atrás, mesmo aumentando 12 mil novas ligações de águas todos os anos, e prevendo a evolução de todo o sistema de esgoto. Antes, havia 1.100 vazamentos de rede por mês, hoje a média está em 135.

A busca pela eficiência é contínua. O negócio da concessão não é ganhar dinheiro fazendo obra, mas vendendo o serviço de água e de coleta e tratamento de esgoto.

PPP Piracicaba

A Parceria Público-Privada de Piracicaba é semelhante a que foi realizada com o projeto da Águas Guariroba, com o detalhe de ser apenas o serviço de esgoto.

O contrato foi firmado em junho de 2012, com início de operação no mês seguinte à assinatura, com duração de 30 anos e investimento previsto em obras na ordem de

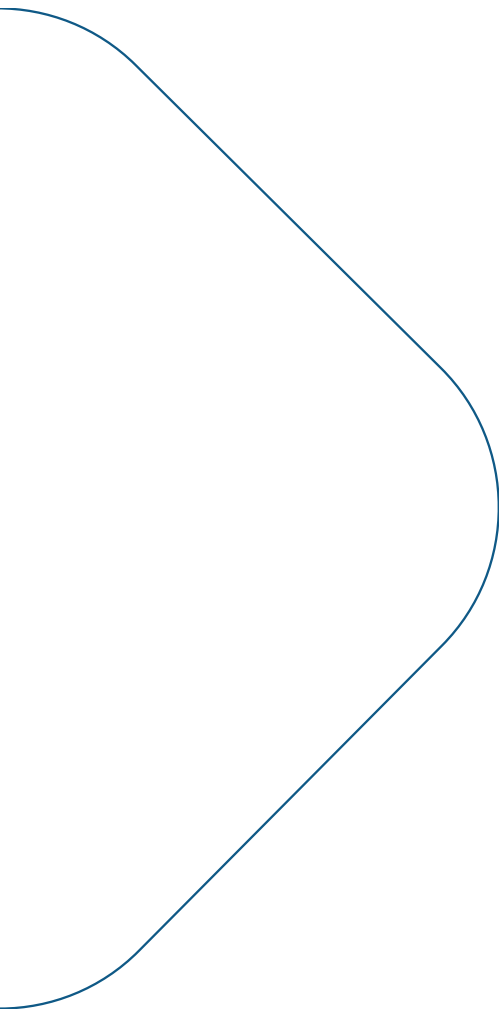
R\$ 416 milhões.

Piracicaba conta com um Centro de Controle de Operação e em dois anos o serviço de esgoto foi universalizado. Nos últimos 24 meses, já foram investimentos R\$ 300 milhões.

Para universalizar o serviço de água e esgoto no País nos próximos 20 anos, seguindo as diretrizes e metas do Plano Nacional de Saneamento Básico, é necessário mais que dobrar o que o estado investe nesta área.

Devido às restrições fiscais, o poder público não tem condições de realizar estes investimentos e precisa parcerizar com a iniciativa privada. Portanto, há um nicho de oportunidades no setor para projetos de infraestrutura, com a vantagem de que nestes projetos em específico não há necessidade, em tese, de uma garantia de contraprestação pública, visto que em geral eles se mantêm com a cobrança de tarifa de água e esgoto, caracterizando-se assim um risco menor para o investidor.

“Através do Programa de Redução de Perdas (PRP), a concessionária reduziu o índice de perdas no sistema de 56% (2006) para cerca de 19% no abastecimento de água de Campo Grande - uma das melhores médias nacionais. O trabalho é sistemático e ininterrupto.”



Região Norte



Cases de Concessões e PPPs na Região Norte



Case da Águas Guariroba: a importância de ampliar o diálogo com a sociedade



Adnan Demachki

Secretário de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia (SEDEME) do Pará

O Pará está crescendo e com ele haverá oportunidades de concessões, como sugere o projeto Pará 2030, que visa o desenvolvimento do Estado longo prazo. Entre as metas estão aumentar a produção, melhorar a logística e reforçar o uso da marca Amazônica, um dos símbolos mais representativos do mundo.

A visão de Concessões e PPPs da nova gestão, que deverá seguir por mais três anos, tomou alguns direcionamentos para melhoria de processos. O núcleo da instituição está sendo reestruturado, sob a consultoria da empresa americana McKinsey&Company. A equipe técnica fez visitas a outras cidades como São Paulo e Minas Gerais, para aprender mais sobre os temas e avaliar o que vem dando certo nessas localidades.

Projetos em andamento

A Rodovia da Liberdade é um dos projetos que foram apresentados ao estado e visa iniciar pela região de João Paulo, passar pela alça viária, paralela a BR-316, e sair depois de Castanhal, ou ainda, ir até Santa Maria. A inclusão da alça viária é algo que interessa ao Pará e torna a proposição bastante completa, por isso, foi autorizado um estudo mais aprofundado que está sendo gerenciado pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico.

Outro PMI foi de uma ferrovia que interligaria Santana do Araguaia até Barcarena, uma extensão de aproximadamente 1.400 quilômetros. O projeto da ferrovia contempla duas fases. A primeira vai até a siderúrgica de Marabá. A segunda fase seria de Marabá até Santana, mais de 600 quilômetros. Os estudos demonstram que a segunda fase não

tem viabilidade nesse momento porque não tem carga suficiente para que ela seja viável. A aposta é para que, ao se concretizar a primeira etapa ela se torne viável, porque além de ter muita soja na região de Santana do Araguaia, também existe soja no outro estado (Mato Grosso). De Marabá até Santana também existe potencial de minerais: ferro, ouro, níquel, cobre, que não são da Vale, são de pequenos proprietários não explorados por falta de logística.

O projeto já está em fase de licenciamento ambiental e para o andamento rápido, algumas estratégias passaram a ser adotadas. Geralmente projetos como esses, há licitação, o concessionário recebe, depois busca a licença ambiental. O governo resolveu queimar etapas de forma legal. A Secretaria já pediu para Sema estadual a licença ambiental, já que é dentro do território paraense, foram excluídos assentamentos, áreas indígenas quilombolas, e já está em fase de licenciamento ambiental. Quando houver um vencedor a Secretaria transfere a licença ambiental para o concessionário. É concessão simples, quem vencer constrói e opera.

Essa ferrovia irá integrar o norte ao sul do Pará e são 1.700 proprietários. Imaginem um concessionário ter que negociar essa quantidade de representantes? Desta forma, a fim de facilitar a vida do concessionário, o estado fez um levantamento dessas pessoas pelo cadastro ambiental rural: quais são as áreas, a faixa de passagem e domínio, quantos hectares são, e o próprio estado irá desapropriar essas áreas todas. No edital está incluso que o concessionário fez o pagamento. Três empresas já demonstraram interesse.

Com esta primeira proposição já surgiu novas possibilidades no setor ferroviário do estado. A secretaria está discutindo com o Governo Federal, Ministério da Fazenda e Ministério do Planejamento, a intenção de construir uma ferrovia complementar a norte-sul.

O que se pretende é que o Governo Federal delegue para o estado a competência para que inclua na licitação dessa ferrovia paraense um trecho de 50 quilômetros de interligação entre Açailândia até Rondon do Pará (onde vai passar a ferrovia paraense). O principal argumento é que essa estrada de ferro daria acesso ao centro-sul brasileiro pela norte-sul e vice-versa. A proposta foi muito bem aceita pelo Governo e as equipes técnicas estão discutindo as possibilidades.

Um ponto fundamental é que essa construção não seria fundamental apenas para o Estado, mas para o Brasil, afinal ela deverá passar em 20 municípios paraenses, contribuindo significativamente para a economia.

Em Rondon, a Votorantim Metais tem um projeto para ser implantado, inclusive com licenciamento ambiental já concedido, que possui dificuldades devido a logística de bauxita e alumina.

Também está em pauta a siderúrgica de Marabá, embora ainda existam muitas etapas pela frente até que se possam vencer todos os desafios atuais. O Brasil já soma duas siderúrgicas fechadas nos últimos meses. O aço também não está vivendo um bom momento. Mesmo diante das dificuldades, tem uma empresa interessada em desenvolver, e está sendo construído um ambiente de negócios o mais apropriado possível para implantar esse empreendimento.

Em outras áreas o Pará também tem buscado atuação. Na área de saúde estão trabalhando agilidades e

há um compromisso do estado para a construção de alguns hospitais, via locação de ativos: quem vencer a licitação constrói e o estado loca o prédio.

O estado tem ciência de que nos próximos três, quatro anos, o recurso público será cada vez mais escasso, o que hoje já é insuficiente para manter o custeio. Por isso, busca-se novas alternativas como essa modelagem. Há ainda a construção do centro administrativo integrando num único prédio todas as secretarias e muitas outras demandas.

Plano Pará 2030

Em 1940 o Pará tinha o 10º PIB per capita do Brasil. Setenta anos depois o estado chegou em 22º lugar, demonstrando certa falha no desenvolvimento do período.

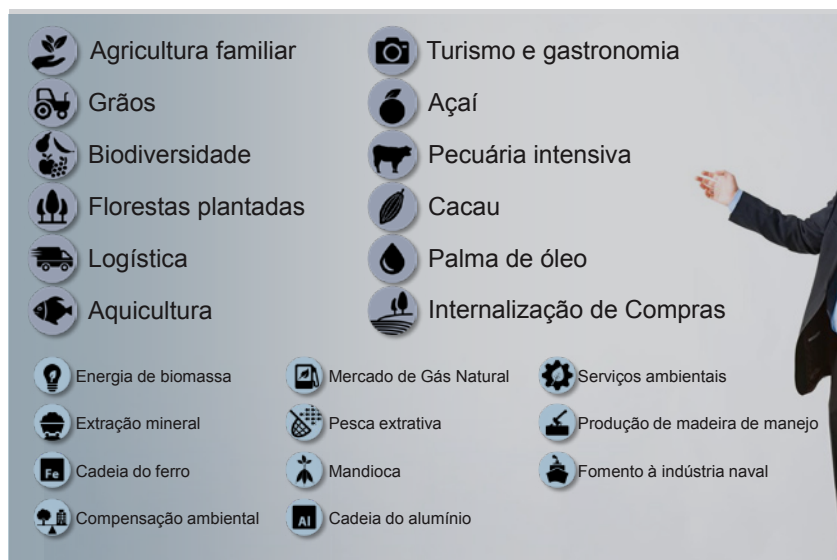
Com base nesta análise, o governo decidiu planejar o futuro num novo modelo, um formato que se alcance os objetivos. Uma das metas é igualar a mesma renda per capita nacional, o que representará um crescimento de 6% ao ano. Seria o mesmo que transformar o Pará numa China, ou seja, uma meta difícil de alcançar.

Para alavancar o estado foram elencadas 23 cadeias de oportunidades, com base em discussões com mais de 150 instituições, entre a Federação das Indústrias e o setor produtivo. Cada secretaria de governo disponibilizou seu planejamento estratégico e com todas essas informações está sendo criado o Pará 2030.

Uma das grandes apostas do Pará é o segmento do agronegócio. Hoje o estado produz em torno de 300 mil hectares de área plantada de soja, divididas entre as regiões de Santana, Paragominas e Santarém, o que resulta numa produção de 1 milhão de toneladas. O objetivo do projeto é chegar a 9 milhões de toneladas, aumentando o desenvolvimento e a exportação do setor e auxiliando a economia local.

“O estado tem ciência de que nos próximos três ou quatro anos, o recurso público será cada vez mais escasso, o que hoje já é insuficiente para manter o custeio. Por isso, busca-se novas alternativas como essa modelagem.”





O Pará 2030 traz como premissa a verticalização de todas as cadeias e também aumentar a produção. Quando se agrega valor à soja, o incremento de renda ultrapassa os 300%, chegando até a 350% o preço do produto.

Há um esforço muito grande para implantar indústrias no Pará, por isso, a tentativa insistente em fazer dar certo o projeto da siderúrgica. O argumento fundador é que nenhum estado conseguirá se desenvolver apenas sendo produtos de matérias primas.

O Pará exporta madeira nativa há 40 anos, praticamente grande parte das florestas locais foram para outros estados. Agora está se plantando muito eucalipto, algo que já vem se repetindo nos últimos 15 anos para ser vendido às guseiras de Marabá. As guseiras precisavam de carvão e a ideia era fazer de eucalipto.

Hoje o estado dispõe de muitos matos florestais na Belém-Brasília, na BR-222, na PA-150, e o que acontece é que grande parte está sendo vendido para Suzano, em Imperatriz. Quando você vende um metro cúbico de eucalipto o valor é de no máximo R\$ 70 reais o metro cúbico. Por outro lado, quando a venda é feita em tora, se agrega valor a ele transformando em MDF. Um

metro cúbico de eucalipto é igual a 48 metros quadrados de MDF. E ainda existe potencial de venda para fábricas de móveis, agregando ainda mais valor à matéria prima.

Para explorar o potencial pleno do estado, investimentos estruturantes em logística também foram priorizados pelo plano, dentre eles a constituição da FEPASA. Logística é um dos grandes gargalos encontrados hoje no estado do Pará, que se tornou também um desafio.

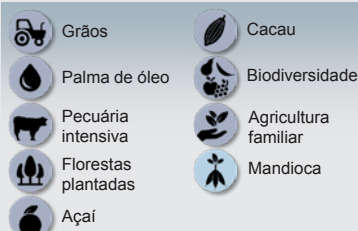
A maior deficiência do estado hoje que impede a ampliação da produção é a regularização fundiária, item 5 do gráfico.

É necessário reconhecer e entender que é preciso avançar muito para que seja possível crescer em nível de produção, e isso não vai acontecer se não houver uma regularização das propriedades rurais do estado. E isso é histórico, tem avançado muito pouco.

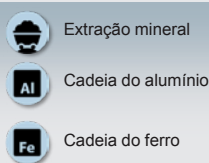
Outro fator é a otimização do licenciamento ambiental, capacitação e formação, a ainda, atração de investidores. Para isso, será implementada uma marca Amazônia aos produtos da localidade. É a maior marca do mundo e muito pouco, ou nada, utilizada.

O Agronegócio e a Mineração são alguns dos protagonistas deste movimento em direção ao crescimento e desenvolvimento do Estado

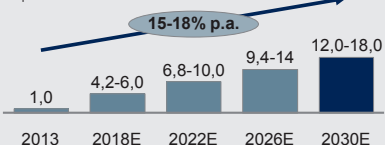
Oportunidades de criação de valor do Agronegócio incluídas no Plano 2030



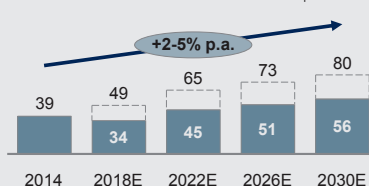
Oportunidade de criação de valor da Mineração incluída no Plano 2030



Receita da produção de soja e milho R\$ bilhões



Valor total da produção mineral R\$ bilhões



O Plano tem ênfase na proposição de soluções para 5 temas críticos no desenvolvimento do Estado



O Pará 2030 está sendo conduzido pela consultora McKinsey e por 13 secretarias de estado, totalizando um grupo de 30 pessoas. O prazo total é de 15 anos de projeto que deverá passar por três governos. Sendo assim, ele será conduzido, nos próximos três anos do atual governo, de duas formas:

- O estado tenta fazer o seu dever de casa para que o projeto tenha continuidade;

- O setor produtivo e a sociedade, se apoderem do projeto - ele não pode ser um projeto do governador, do secretário, ele tem que ser um projeto de sociedade.

No momento em que você fortalece a economia do estado, está se fortalecendo também a construção civil. Há mais geração de renda, emprego, surgem novas oportunidades, novos negócios.



**José Atilio Cardoso
Filardi**

REDE PPP e SEFAZ-BA

Estudo de caso: Hospital do subúrbio - BA

A apresentação que fechou o Seminário Regional de Concessões e PPPs de Belém ressaltou um case de sucesso da região Nordeste, o Hospital do Subúrbio da Bahia. Desde a concepção da ideia e a união dos atores, o case também apresenta questões técnicas do projeto financeiro, a licitação e execução do contrato, os desafios e como está a situação no momento.

A Rede PPP, o órgão que está a frente do projeto, atua como um organismo, uma associação em diversos estados e municípios, que visam desenvolver projetos e discutir assuntos a cerca de Concessões e PPPs. Inclusive agências de fomento participam de uma rede com o objetivo de melhorar a questão da Rede a nível nacional.

O Hospital do Subúrbio é bata branca (os casos nos quais a assistência também é obrigação do consórcio) e presta todos os tipos de serviços médicos, assistenciais e não assistenciais, bem como serviços de lavanderia, nutrição, manutenção predial. Denomina-se também porta aberta, ou seja, atende a totalidade de seu público seja para de urgência e emergência. A instituição é ligada ao SUS, desta forma, as pessoas não pagam nada para utilizar os serviços e a remuneração toda é feita pelo parceiro privado.

Sua localização é uma área onde se concentra bastante demanda, ele fica no subúrbio ferroviário de Salvador, em que o IDH dessa região é menor do que o IDH do Brasil, e também da cidade de Salvador como um todo. Então é uma região bem pobre, que necessita desse tipo de atenção.

Em questões mais específicas, ele é um contrato administrativo, ou seja, 100% da remuneração do parceiro privado é pago pelo ente público. Não existe nesse projeto receita acessória que pudesse complementar e reduzir um pouco dessa contraprestação que o estado irá pagar. O investimento inicialmente previsto para esse projeto era de R\$ 58 milhões de reais, de acordo com dados de 2009. A contraprestação paga para ele atualmente é R\$ 15 milhões de reais por mês, que equivale a R\$ 180 milhões de reais por ano. O prazo do contrato é de 10 anos.

Essa foi a primeira PPP de saúde do Brasil e a única com bata branca. Ele ganhou a chancela da ONA – Organização Nacional de Acreditação, uma organização que verifica os padrões de atendimento de qualificação de um determinado hospital, que nesta unidade foi feita em prazo recorde: 18 meses, conforme meta do próprio edital. O projeto também ganhou reconhecimento social e da população em geral.

Por que surgiu esse hospital?

A cidade de Salvador tinha muitos problemas com leitos hospitalares. O último hospital construído já completa 20 anos de idade, ou seja, a população praticamente dobrou e além da capacidade não ser suficiente as instalações eram antigas.

Em 2007 a Secretaria de Saúde entendeu a demanda reprimida e a necessidade de se construir uma nova unidade de saúde. Para isso, era necessário dispor de recursos que o local não tinha. Foi a oportunidade vista pelo estado que foi

em busca de alternativas, chegando às experiências das Parcerias Público-Privadas, não só no Brasil, como na Espanha também. O secretário de saúde, então, decidiu por fazer um hospital de bata branca completa.

Por se tratar de uma novidade, havia muita resistência e muitas dúvidas também: a partir de agora vão montar um hospital SUS em que nenhum servidor do estado vai entrar? nenhum servidor do estado vai poder participar? Os sindicatos, os servidores e a própria população ficou assustada. Aos poucos, conforme as reuniões foram ocorrendo, o estado foi conseguindo derrubar todos os contra-argumentos das entidades de classe.

O estado não tinha dinheiro para manter esse tipo de hospital. No entanto, para o Hospital do Subúrbio, o estado conseguiu, via recurso federal, R\$ 58 milhões de reais para a construção. Então tinha o terreno, construiu-se a estrutura física e depois da estrutura pronta deu-se a PPP para que o privado equipasse a unidade e fizesse a exploração pelo prazo de 10 anos.

O hospital com contrato de longo prazo também garante a economia de escala em diversos serviços con-

solidados que não são mudados a cada alteração de gestão.

A principal vantagem da PPP sob a Concessão vislumbra sob o ponto de vista do custo. Na concessão o usuário paga integralmente a sua tarifa. No caso de PPP não, centralizou em um único prestador de serviço todas as responsabilidades (equipamentos, serviços etc).

Em termos de localização, o estado pensou que além da demanda, o acesso é relativamente fácil para pessoas que vão do interior, o objetivo seria atender a área pobre, com IDH muito baixo, para tentar dotar essas pessoas de pelo menos um tratamento social, uma atenção social. Ele fica na zona oeste, uma densidade de mais de um milhão de habitantes, o que representa um terço da população da cidade de Salvador.

Desenvolvimento do projeto

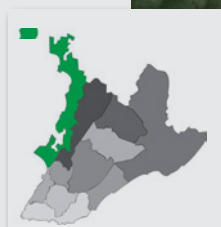
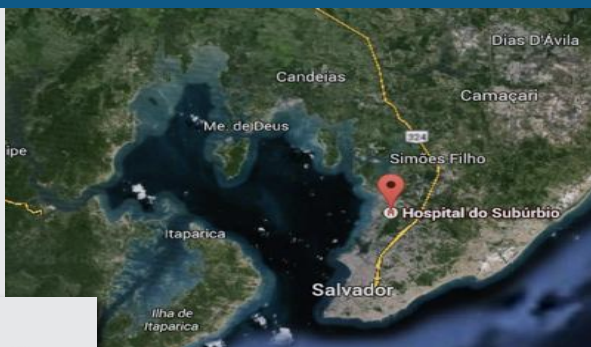
O desenvolvimento do projeto é fundamental no início de uma PPP. São 10 anos (projeto do Hospital do Subúrbio), relativamente curto diante de outros contratos que chegam a ultrapassar 30 anos.

A questão financeira foi o que mais pesou para decidir a construção por PPP. Neste modelo o pagamento só

“A questão financeira foi o que mais pesou para decidir a construção por PPP. Neste modelo o pagamento só vai acontecer depois que o serviço começou a ser prestado.”



Localização



- Acesso fácil ao pessoal do interior próximo a BR 324;
- População Subúrbio e Entorno: Aprox. 1.000.000 habitantes;
- Grande densidade populacional;
- Zona Oeste da cidade;
- Área de fragilidade social na região metropolitana;
- Perfil assistencial de Urgência / Emergência / Trauma.

Vantagens da Modelagem PPP:

- Pagamento somente após a prestação do serviço;
- Flexibilização para estruturar o projeto de acordo com as necessidades das partes;
- Solução respaldada por técnicos e consultores internacionais experientes nesta modalidade de contratação;
- Transferência de aporte de investimento inicial (equipamentos + mobiliário) ao parceiro privado + contrato de longo prazo;
- Realização de reformas e pequenas ampliações futuras pelo parceiro privado (celeridade);
- Reposição e atualização de parque tecnológico (equipamentos);
- Receber a unidade reformada ao final do contrato, além de reverter alguns os bens móveis ao patrimônio do Estado;
- Por ser de longo prazo (10 anos + 10 anos), o parceiro atrair profissional cuja especialidade é escassa na região, reduz risco de descontinuidade do serviço.

vai acontecer depois que o serviço começou a ser prestado. O privado equipa o hospital, contrata e qualifica os profissionais, compra os medicamentos e abre as portas para receber os pacientes. Só então o estado paga.

Um projeto precisa ser pensado em todas as vertentes, por isso, na ocasião do Subúrbio foi firmado um convênio com AFC/BNDES, que auxiliou na estruturação do projeto como um todo. O estado não tinha esse *know-how*. É importante esse reconhecimento da ausência de expertise, para ir em busca de especialistas no assunto.

Quando foi decidido por fazer uma PPP, uma série de questões vieram à tona. O que é que eu quero com esse projeto? Eu quero que ele atraia que tipo de resultado? Eu quero o que? Que atraia um parceiro privado bom.

Um fator a ser considerável em PPP é a colaboração de todos os seus atores. Ela precisa de forma indistinta da colaboração da alta administração do estado, secretários e governador. Um projeto desses acaba estacionando se os secretários não trabalharem em conjunto com o governador. Por isso existe a função do conselho gestor de PPP, que é formado por diversos secretários, justamente para balizar esse tipo de deliberação.

Uma análise com base nos custos os levou a seguinte equação: o Hospital do Subúrbio seria igual ao custo de dois hospitais públicos do estado no mesmo nível, de urgência e emergência, com a quantidade de leitos similar e 100% público.

O projeto vai sendo adequado à necessidade e à carência da população. Em termos de mix de serviços, o hospital presta praticamente todos esses serviços elencados:

Se ele precisar de algum tipo de serviço de apoio, de diagnóstico, lá também vai ter laboratório, Raio-X, ressonância, tomografia, e outros tratamentos que tenham. Ou seja, os serviços são completos.

Como o privado é remunerado?

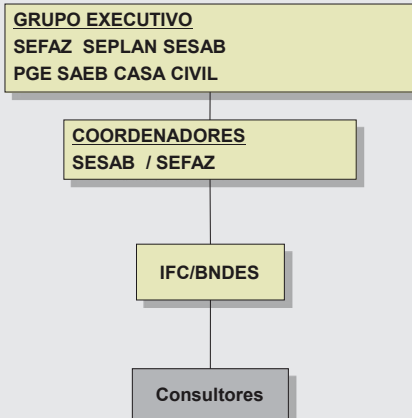
Ele pode ser remunerado de duas formas, a partir de indicadores, ou seja, 100% da contraprestação dele, 70% vinculado a indicadores quantitativos, e 30% referente a indicadores qualitativos ou desempenho.

É preciso ter um mínimo de remuneração para o privado. No caso especificamente do indicador quantitativo o mínimo que eu pago ele é 75%. Menos que isso ele se torna não operacional. Desta forma, se ele não conseguir atender aquela quantidade que tem lá e chegar no

Organização e Coodenação do Projeto

Governo estadual

- Grupo Executivo Intersetorial:
 - Secretaria de Saúde
 - Secretaria da Fazenda
 - Secretaria de Planejamento
 - Procuradoria Geral do Estado
 - Secretaria de Administração
 - Casa Civil
- Coordenadores: SESAB/SEFAZ
- Equipe IFC/BNDES
 - Equipe principal
 - Consultores



momento e ele não receber recurso para remunerar seu médico, seu medicamentos e seu material de apoio, o hospital quebra.

Você pode me perguntar, esse índice está muito alto, está muito baixo. Na época do modelo foi o que se achou mais prudente, foi o que foi estudado em função da divisão de custos e hoje não se tem tido problema com esse número.

Indicadores de desempenho

Um exemplo é a taxa de mortalidade, o máximo que poderia atingir era 3, e ele chegou a 3.52%. Ele vai ter algum tipo de penalização por indicador de desempenho referente a esse ponto. Tem uma apuração também financeira, que o critério do hospital foi variando anualmente, por se adaptar a um projeto novo e o privado não o conhecia como um todo.

Indicador de desempenho obedece a mesma sistemática, ou seja, 70% é indicador quantitativo e 30% indicador de desempenho, em termos de contraprestação.

Modelagem financeira

O valor teto estipulado para o contrato foi de R\$ 100 milhões de reais. Tendo em vista um prazo de 10 anos

de concessão, o que resulta em prazo e valor suficientes para amortizar todos os investimentos feitos e ter uma taxa interna de retorno de 12% real.

Então compatível com a atividade, foi feito um estudo WACC para esse caso específico, 10 anos e com um investimento de R\$ 58 milhões de reais ao longo dos 10 anos. No primeiro ano o investimento dele era só de R\$ 40 milhões de reais. Se eu tenho uma inflação de 11%, essa taxa praticamente cai, quando traz o real ela vai cair muito, na verdade. Então tem essa questão que tem que analisar.

Em termos de distribuição de custos e despesas, qualquer modelo de PPP em saúde o custo maior está no custo de operação do hospital, a manutenção dele, porque o investimento é relativamente baixo.

Os contratos de PPP na Bahia nunca tiveram um dia de atraso sequer desde 2010, então, o mecanismo funciona.

Escopo do contrato

- prestação gratuita e universal dos serviços de saúde no âmbito do SUS;
- aquisição, gestão e logística de suprimentos;

Destaque do projeto

- Obra civil realizada pelo Estado - R\$ 50,5 milhões de reais;

- O projeto prevê a operacionalização e gestão dos serviços clínicos e não clínicos do HS;

- Economicidade no custo leito/dia;

- Melhoria da Qualidade dos Serviços, através da Certificação dos Instituições Acreditoras;

- Repartição de riscos do negócio com o parceiro;

- Conservação e manutenção mais eficiente e atualização tecnológica constante dos equipamentos hospitalares;

- Maior eficiência do modelo proposto tendo em vista o rigoroso controle por resultados por meio dos indicadores de natureza quantitativa e qualitativa;

- Obrigação do parceiro de otimizar a alimentação dos sistemas de informação do Ministério da Saúde, maximizando os recursos a serem transferidos do FNS para o FESBA.

- aquisição, gestão, conservação e manutenção de qualquer insumo, bem, equipamento e mobiliário;
- contratação e gestão de profissionais;
- oferta e gestão dos serviços de alimentação, higienização e segurança e quaisquer outros necessários à execução dos serviços;
- desenvolvimento em parceria com a SESAB de programas e ações de saúde;
- manejo e destinação dos resíduos hospitalares;
- realização de internação domiciliar.

O estado só fiscaliza o contrato, analisa se os indicadores e o comprometimento com a concessionária estão sendo atingidos. O restante é responsabilidade integral do privado.

No contrato foi exigida uma garantia de R\$ 2,5 milhões de reais na assinatura, uma exigência de integralização de capital de no mínimo R\$ 20 milhões de reais. Se o investimento no hospital é de R\$ 58 milhões pelo menos, o *equity* tem que ser colocado.

Cronograma do projeto

Inovação

O Hospital do Subúrbio criou um

aplicativo que pode ser baixado no celular e mostra o tempo de espera para o paciente que pretende ir à unidade, como é que está a taxa de ocupação no momento. Uma ferramenta de consulta e controle para todo o estado.

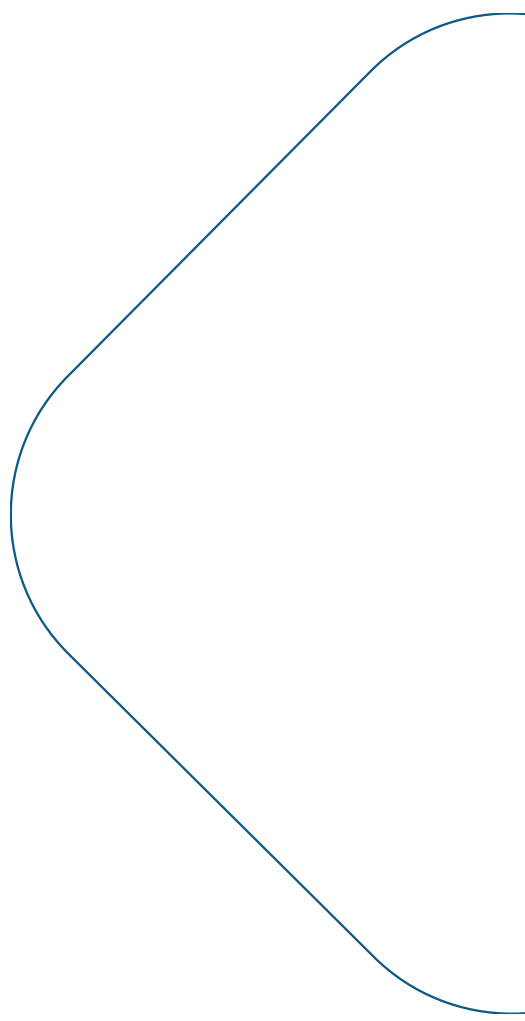
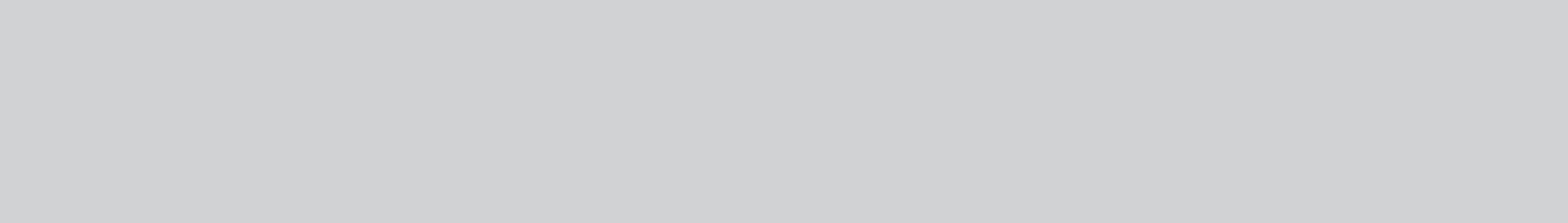
Todo o sistema é informatizado para prontuário, linha de controle, gerenciamento de custo, uma iniciativa do contrato e do concessionário. O estado tem acesso e pode verificar como está funcionando o hospital.

O hospital também está atento com a continuidade da qualidade do atendimento e especialistas, por isso, contribui com estudantes promovendo estágios, residência, internato, especialização dos médicos.

Pesquisa de satisfação do atendimento

A avaliação feita demonstra que a população sabe exigir um produto de qualidade. Por outro lado isso gera aumento de demanda.

A demanda do hospital foi estruturada para ter uma taxa de ocupação de 90%, média, total, limite. No entanto, ele atua com até 115%, ou seja, 25% a mais do que a capacidade do hospital. Por isso é importante o equilíbrio contratual, que prevê os novos custos diante da mudança de cenário.



CONHEÇA OUTRAS PUBLICAÇÕES CBIC

Acesse o site da CBIC (www.cbic.org.br/publicacoes) e baixe os livros gratuitamente.

INFRAESTRUTURA (OBRAS PÚBLICAS E CONCESSÕES)



PPPs e Concessões - Propostas para Ampliar a Participação de Empresas (2ª Edição)
Ano: 2016



PPPs e Concessões - Guia sobre Aspectos Jurídicos e Regulatórios
Ano: 2016



PPPs e Concessões - Propostas para Ampliar a Aplicação em Estados e Municípios
Ano: 2016



PPPs e Concessões - Guia para Organização de Empresas em Consórcios
Ano: 2016



PAC - Radiografia dos Resultados 2007 a 2015
Ano: 2016



PAC - Avaliação do Potencial de Impacto Econômico
Ano: 2016



Ciclo de Eventos Regionais Concessões e PPPs - Volumes I e II
Ano: 2015/2016



Um Debate Sobre Financiamento de Longo Prazo para Infraestrutura
Ano: 2016



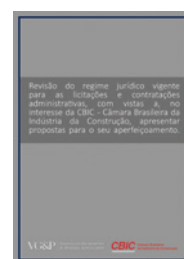
Investimento em Infraestrutura e Recuperação da Economia
Ano: 2015



Diálogos CBIC | TCU Contribuição da CBIC para o Manual "Orientações para Elaboração de Planilhas Orçamentárias de Obras Públicas"
Ano: 2014



Report International Meeting Infrastructure and PPPs
Ano: 2015



Propostas para Reforma da Lei de Licitações
Ano: 2015

RESPONSABILIDADE SOCIAL E EMPRESARIAL



Guia de Ética e Compliance para Instituições e Empresas do Setor da Construção
Ano: 2016



Código de Conduta Concorrencial
Ano: 2016



Plataforma Liderança Sustentável
Ano: 2016
cbic.org.br/liderancasustentavel

MEIO AMBIENTE E SUSTENTABILIDADE



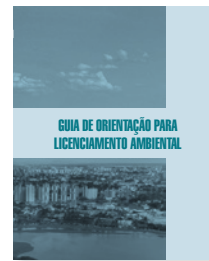
Manual de Implantação do Conselho de Desenvolvimento da Cidade
Ano: 2014



Guia de Compra Responsável na Construção
Ano: 2015



Mapeamento de Incentivos Econômicos para construção Sustentável
Ano: 2015



Guia de Orientação para Licenciamento Ambiental
Ano: 2015

RELAÇÕES TRABALHISTAS



Guia Contrate Certo - Guia para a Contratação de Empreiteiros e Subempreiteiros na Construção Civil
Ano: 2014



Guia Orientativo de Áreas de Vivência
Ano: 2015



Guia Orientativo de Segurança
Ano: 2015



Guia Orientativo de Incentivo à Formalidade
Ano: 2016

TECNOLOGIA E INOVAÇÃO



Coletânea Implementação do BIM - Volumes I a V
Ano: 2016



Guia Orientativo para Atendimento à Norma NBR 15.575/2013
Ano: 2013



Boas Práticas para Entrega do Empreendimento Desde a sua Concepção
Ano: 2016



Catálogo de Inovação na Construção Civil
Ano: 2016



Catálogo de Normas Técnicas Edificações
Ano: 2016



Análise dos Critérios de Atendimento à Norma de Desempenho ABNT NBR 15.575
Ano: 2016



Guia Nacional para a Elaboração do Manual de Uso, Operação e Manutenção das Edificações
Ano: 2014

MERCADO IMOBILIÁRIO



Perenidade dos Programas Habitacionais - PMCMV: Sua Importância e Impactos de uma Eventual Descontinuidade
Ano: 2016



Melhorias no Sistema de Crédito Imobiliário - O Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo e o Crédito Habitacional
Ano: 2015



O Custo da Burocracia no Imóvel
Ano: 2014



