

## **As alianças público privadas para o desenvolvimento: desafios e restrições a sua implantação**

**Ana Lúcia Paiva Dezolt  
Karisa Ribeiro  
Vanialucia Lins Souto  
William Lauriano**

### **I. INTRODUÇÃO**

#### **AS ALIANÇAS PÚBLICO PRIVADAS PARA O DESENVOLVIMENTO (APPDs) COMO ALTERNATIVA PARA ALAVANCAR A TAXA DE INVESTIMENTO NO BRASIL**

Fomentar as Alianças Público-Privadas é fundamental para superação de desafios que impedem o desenvolvimento econômico sustentável brasileiro. Por um lado, os gargalos em infraestrutura econômica implicam menor produtividade e um país menos atrativo para investidores nacionais e internacionais. Por outro, a ausência de investimentos em infraestrutura social perpetuam a inequidade e a exclusão social. De tal modo, o desenvolvimento de parcerias entre os setores público e privado contribuiriam para aumentar as taxas de investimento em infraestrutura e garantir crescimento econômico de longo prazo.

Essa estrutura é vantajosa para o setor público, porque permite o diferimento dos investimentos ao longo do tempo, o que o proporciona investir em vários projetos, em vez de concentrar os recursos em apenas um setor. Para o setor privado, o desenvolvimento dessas parcerias permite a ampliação dos segmentos nos quais esse setor pode atuar e propicia uma melhor estrutura de obras e serviços para o desenvolvimento de projetos, o que contribui para a maior competitividade das empresas.

O Brasil evidencia um déficit muito significativo de infraestruturas e da provisão dos serviços associados, em especial aqueles relacionados à logística, constituindo este um dos principais entraves ao desenvolvimento social e ao crescimento econômico do País.

O nível de investimentos em infraestrutura no Brasil tem sido bastante inferior ao de outros países similares, correspondendo a 2,2% do PIB enquanto na China esse valor é de 8,5% e na Índia é de 4,7% (ANUÁRIO EXAME: Infraestrutura 2013-2014, 2014).

O País precisa inverter esta condição no curto prazo, mas as restrições de natureza fiscal e orçamentária existentes, que exigem a redução das despesas não obrigatórias, e simultaneamente a dificuldade ou mesmo impossibilidade de recorrer a novas fontes (aumento da carga tributária), inviabilizam que o setor público possa, através da contratação pública tradicional de obra, recuperar, pelo menos nos próximos anos, o atraso e déficit existentes.

Considerando a necessidade de recursos financeiros destinados a alavancar os investimentos de longo prazo, relacionados com a redução da pobreza e da desigualdade, para melhorar as condições de infraestrutura no país, e com o entendimento de que as Alianças Público Privadas são instrumentos importantes para a implantação de políticas públicas, analisamos o contexto e mecanismos para a promoção do desenvolvimento com a parceria do setor privado.

O envolvimento do setor privado e o modelo de Alianças Público Privadas para o Desenvolvimento (APPDs) podem alavancar o financiamento das obras de infraestrutura, como também acelerar a

execução dos projetos e, ainda, fornecer um melhor *Value for Money (VfM)*<sup>1</sup> na sua implementação, aproveitando a maior flexibilidade, *know-how*, responsabilização e capacidade de gerenciamento de riscos do setor privado.

O foco do presente trabalho está na utilização de instrumentos de política pública nos quais o setor privado atue como parceiro na execução dos projetos apresentados pelo setor público para a implantação de políticas públicas.

Preliminarmente merece destaque o fato de que a expressão “parceria público privada”, *latu sensu*, comumente denominada “PPP”, apresenta vários significados e pode ser usada com várias conotações. Tal generalização, entretanto, tem causado muita confusão entre os vários atores envolvidos com o tema, quais sejam a mídia, entes governamentais, integrantes da iniciativa privada, consultores, bancos de fomento e o público em geral.

De acordo com Ribeiro & Prado (2007), o Brasil apresenta inúmeros casos de PPPs, de acordo com a conotação empregada acima. Constituem exemplos: a) instrumentos de convênios e de acordos de cooperação técnica firmados para execução de empreendimentos de interesse comum, como desenvolvimento de tecnologia, inovação, infraestrutura urbana, etc.; b) autorizações e permissões emitidas unilateralmente pelo Poder Público para prestação de serviços públicos; c) franquias (modalidade utilizada frequentemente pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos); d) contratos de concessão de serviços públicos; e) locações de ativos no setor de saneamento básico; f) *joint-ventures* contratuais e societárias entre empresas estatais e privadas, inclusive para participar de licitações de concessões de serviços públicos; g) sociedades de economia mista; h) participação de bancos públicos, por meio de subsidiárias, como acionistas de empresas privadas; i) Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP; j) Organizações Sociais – OS, k) Operações Urbanas Consorciadas introduzidas no art.2º da Lei 10.257, de 2001 – Estatuto das Cidades, entre outras, sem a pretensão de esgotar todos os exemplos possíveis.

Aos exemplos aqui elencados serão denominados de Alianças Público Privadas (APPs) para evitar a confusão com o termo Parceria Público Privada (PPPs), pois segundo as normas brasileiras, este se aplica exclusivamente ao instrumento de contratação pública previsto na Lei nº 11.079, de 2004 (Lei das PPPs)

## II. CONTEXTO

Feitas as considerações introdutórias, é importante contextualizar a questão econômica do país desde a década de 80 e seu impacto no financiamento privado de longo prazo.

A história econômica brasileira desde o início dos anos 80 até meados da década de 90 foi marcada por substanciais desequilíbrios internos e uma excessiva instabilidade macroeconômica. Combalida com o choque dos juros internacionais e o aumento dos preços do petróleo, a economia passou todo o período num cenário de forte instabilidade financeira. A década de 80, por exemplo, é usualmente denominada

<sup>1</sup> Terminologia britânica, “*Value for Money (VfM)*” refere-se às vantagens socioeconômicas para a sociedade (benefícios tangíveis e intangíveis) obtidas por meio do fornecimento de determinado serviço por parceiro privado, em determinada qualidade, vis-à-vis os custos (tangíveis e intangíveis) para tornar tal serviço disponível por meio do método tradicional de contratação, ou pela prestação direta pelo Estado”. Conceito obtido no sítio eletrônico da Unidade de parcerias público-privadas do Estado de Minas Gerais:

<http://www.ppp.mg.gov.br/oqueppp/ploneGLOSSARY.2007-11-19.6874970178/ploneGLOSSARYDEFINITION.2007-12-07.0002697000?searchterm=value+for+mon> em 17/11/2008.

de “década perdida” devido ao baixo crescimento e a piora de quase todos os indicadores sociais do País.

No período, houve um acirramento dos desequilíbrios do setor público com uma redução significativa da poupança pública, resultando em um aumento substancial do endividamento interno e externo, endividamento este focado exclusivamente em cobrir no curto prazo os déficits fiscais do governo. Esta dinâmica perversa da dívida levou o País a passar por períodos de moratórias de sua dívida, confiscos da poupança privada e uma inflação galopante que atingiu valores mensais de dois dígitos. Em um ambiente econômico marcado por tais eventos, conjugado à falta de um marco regulatório satisfatório, a tomada de decisões de investimentos de longo prazo praticamente foi inviabilizada.

Durante a década de 90, o país alcançou uma maior estabilidade econômica, principalmente no que tange ao processo inflacionário através do Plano Real. A segunda metade da década foi marcada por um processo de privatização em diversos setores da economia. Os programas de desestatização, que tinham como premissa que o espaço de investimento deixado pelo setor público poderia e deveria ser ocupado pelo setor privado, foram compostos primordialmente pela transferência de ativos e pela construção de um arcabouço legal e regulatório, que passaram para a iniciativa privada o controle de setores industriais e, por meio de concessões, as explorações de setores de serviços públicos e de infraestrutura. Embora os resultados encontrados tenham sido heterogêneos, nem sempre satisfatórios no que tange à melhoria da qualidade dos serviços oferecidos, o processo reforçou a necessidade de mudanças no país principalmente no que se refere ao aprimoramento do marco legal e da forma de financiamento dos investimentos de longo prazo.

As privatizações apontaram para a necessidade da existência de uma política setorial calcada em um marco legal para os diversos setores. Esse marco deve incentivar a universalização, a competição e definir com clareza o papel do Estado e os objetivos de médio e longo prazo, sendo assim capaz de orientar o setor privado e permitir a correta percepção dos riscos do negócio. Além disso, ficou clara a necessidade de definir uma estratégia de substituição do financiamento que permita a ampliação da participação privada.

As crises internacionais vividas pelo país nos últimos anos da década de 90 inibiram uma maior evolução desse processo. Somente a partir de 1999, com a implementação de um regime de metas de inflação e cambio flexível, e início de 2000, com a aprovação da Lei Complementar nº 101 (Lei de Responsabilidade Fiscal), foi possível ao País criar um tripé econômico que gerasse uma maior estabilidade macroeconômica e, conseqüentemente, um ambiente favorável ao desenvolvimento do mercado de investimento de longo prazo. Mesmo dentro de um ambiente macroeconômico mais favorável, principalmente no período entre 2004 e 2007, em que pese ter havido queda da inflação e se verificado a recuperação dos mercados de capitais com novas emissões de ações e instrumentos privados de dívida, os volumes registrados não garantiram um fluxo estável de financiamento de longo prazo.

A partir da crise internacional de 2008-2009, com a diminuição dos fluxos de capitais internacional e nacional e maior restrição de crédito no mercado privado, o governo adotou uma política anticíclica ao ampliar o financiamento público, por meio dos seus três maiores bancos (Caixa Econômica Federal/CAIXA, Banco do Brasil/BB e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social/BNDES). Os recursos foram destinados a reestruturar empresas, consolidar setores escolhidos e preservar empregos.

Essa política pode ser parcialmente explicada pela tentativa de manutenção dos avanços dos indicadores sociais alcançados pelo país na década de 2000. O período foi marcado pela queda contínua da desigualdade do País. De acordo com os dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), a proporção de domicílios pobres contraiu de 28,07% para 11,67% entre 2001 e 2013. A queda do índice de extrema pobreza foi ainda mais acentuada, passando de 11,36% para 4,92% (IPEA, 2015), no mesmo período. Além da estabilidade econômica, estes avanços são explicados pela dinâmica positiva no mercado de trabalho, a ampliação significativa dos programas de seguridade social e transferência de renda (Programa Bolsa-Família), a promoção do empreendedorismo e programas de apoio à agricultura familiar.

Todavia, a adoção das políticas anticíclicas levou a uma piora da situação macroeconômica do País. Do ponto de vista fiscal, de acordo com dados do Banco Central, de janeiro a dezembro de 2014, o setor público (União, Estados e Municípios) acumulou um déficit primário de R\$32,5 bilhões, quando a meta fiscal para o ano era de superávit de R\$ 99 bilhões. O déficit nominal (que inclui as despesas com juros) representou, em 2013, 3,25% do PIB, e atingiu 6,7% em 2014. A dívida bruta do governo geral atingiu 63,4% do PIB, elevando-se 0,4 p.p em relação a 2013 (Banco Central do Brasil, janeiro, 2015).

Ficou claro então que, para o retorno a altas taxas de crescimento, o País deveria focar em aumentar sua produtividade e adotar um modelo de ampliação dos investimentos e, portanto, da capacidade produtiva da economia. No período 1995-2003 a taxa de investimento do País ficou, em média, em 16,7% do PIB, tendo subido para uma média de 17,8% do PIB no período 2004-2012. De fato, os dados mostram que, desde 2009, o investimento oscila em torno de 18,7% do PIB, abaixo dos 24% do PIB, necessários para garantir um crescimento econômico na faixa de 4% ao ano e bem abaixo do investimento em países de renda similar ao País (McKinsey, 2014) (ver [Gráfico 1](#)).

Segundo o relatório do McKinsey Global Institute “*Connecting Brazil to the world: A path to inclusive growth*”, de maio de 2014, nas próximas duas décadas, o Brasil necessitará de um crescimento anual do PIB na ordem de 4,2%, de modo a consolidar na classe média a população do País ainda considerada vulnerável (McKinsey, 2014). No entanto, a desejada expansão dos investimentos no país deverá enfrentar severas restrições nos próximos anos, seja do ponto de vista conjuntural quanto estrutural da economia brasileira.

Do ponto de vista conjuntural, o produto da combinação das dificuldades de aumento da arrecadação devido ao baixo crescimento do País, o excesso de carga tributária vigente conjuntamente à rigidez das obrigações orçamentárias e a necessidade de obtenção de superávits fiscais impõem um grande desafio ao aumento do investimento.

Com relação à carga tributária, não está claro que o governo possa usar novos tributos para financiar os gastos em investimentos, em função da resistência de se expandir a elevada carga tributária, que já ultrapassa 35,42% do PIB em 2014, conforme [Gráfico 2](#), elaborado com os dados mais recentes divulgados pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT) (IBPT, 2015)<sup>2</sup>. A evolução da carga tributária, no Brasil, pode ser resumida em 3 períodos: (i) 1947-1965 quando a carga tributária

---

<sup>2</sup> O IBPT considera todos os valores arrecadados pelas três esferas de governo (tributos mais multas, juros e correção); para o levantamento das arrecadações estaduais e do Distrito Federal utiliza-se como base de dados, além do CONFAZ, os valores divulgados pelas Secretarias Estaduais de Fazenda e Secretaria do Tesouro Nacional do Ministério da Fazenda; quanto às arrecadações municipais, faz um acompanhamento dos números divulgados por 1.512 municípios que divulgam seus números em atenção à Lei de Responsabilidade Fiscal, nos Portais da Transparência e também através dos números divulgados pela Secretaria do Tesouro Nacional e dos Tribunais de Contas dos Estados.

era inferior a 20% do PIB; (ii)1966-1993, quando após a reforma financeira de Campos e Bulhões a carga tributária cresce para 25% do PIB e permanece em torno desse valor até 1993; e (iii)1993-2012, quando a carga tributária cresce quase continuamente e passa de 25% para 36% do PIB, puxada pela necessidade de cobrir o Estado de Bem Estar Social estabelecido na nossa Constituição de 1988 e pela necessidade de economia do governo federal (superávit primário) (ver [Gráfico 2](#)).

Além disso, há limites, ainda, para a concessão de créditos dos bancos estatais, em particular o BNDES, para financiamento de projetos de infraestrutura. De acordo com o Acórdão do Tribunal de Contas da União (TCU) nº 3.071/2012 os subsídios, explícitos e implícitos, concedidos pelos bancos estatais e em especial nas operações de crédito do BNDES e de subvenções concedidas por meio deles totalizaram o montante de R\$347 bilhões, no período 2008-2011.

Do ponto de vista estrutural, a segurança jurídica dos contratos, a credibilidade das instituições, a estabilidade das regras e a previsibilidade das decisões conformam, em grande medida, o ambiente de negócios, e sua influência sobre os investidores também impõe restrições ao aumento do investimento no país.

### III. DIAGNÓSTICO

#### AS APPs COMO INDUTORAS DA PRODUTIVIDADE E COMPETITIVIDADE

Tradicionalmente se convencionou que tratar de infraestrutura no Brasil significa realizar obras, sendo esta uma forma reduzida de se pensar em um elemento tão relevante para o desenvolvimento. Esta nota define infraestrutura como um sistema de serviços que solucione as necessidades fundamentais do dia a dia, tais como: energia, comunicação, locomoção, logística, saneamento, segurança, saúde e educação. É razoável pensar de forma sistêmica já que tais setores têm por natureza características de rede, ganhos de escala e externalidades. São serviços que, independentemente de serem prestados pelo setor público ou pelo privado, prescindem de mecanismos de regulação. Faz-se necessária a adoção de plano estratégico para sua provisão, bem como da criação de incentivos para que tais serviços sejam prestados com qualidade, dado que sua oferta afeta a melhoria do bem estar de seus usuários.

O padrão de gastos históricos indica que o investimento mundial em rodovias, ferrovias, portos, aeroportos, energia, água e telecomunicações utiliza cerca de 3,8% do PIB global, considerando os dispêndios de 84 países que respondem por mais de 90 por cento do PIB mundial. Nesse contexto, aplicando-se as projeções de crescimento para 3,3% ao ano, haverá a necessidade de um investimento total de US\$ 62 trilhões de 2013 até 2030. Observa-se o deslocamento do “centro de gravidade” dos gastos em infraestrutura global para economias em desenvolvimento, acompanhando o crescimento econômico (McKinsey, 2013).

Dentre as muitas determinantes que impulsionam a produtividade e a competitividade relatadas no *The Global Competitiveness Report* do *World Economic Forum*, referente ao biênio 2014/2015, vários componentes são capturados pelo Índice de Competitividade Global - GCI (*Global Competitiveness Index*), e são agrupados em 12 pilares da competitividade, a seguir: instituições, infraestrutura, ambiente macroeconômico, saúde e educação primária, educação superior e da formação de capacidades, eficiência do mercado de trabalho, eficiência do mercado de produtos, desenvolvimento do mercado financeiro, preparo tecnológico, tamanho do mercado, inovação (ver [Figura 1](#)) (World Economic Forum, 2014).

Neste relatório, o Brasil ocupa a posição 57º no GCI, sendo decisivo para esta classificação o progresso insuficiente da infraestrutura de transportes, fundamental para assegurar o funcionamento eficaz da

economia, por ser um aspecto importante na determinação da localização da atividade econômica e os tipos de atividades ou setores que podem se desenvolver dentro de um país.

De acordo com a FIESP, em 2014 ficou patente que o setor de infraestrutura brasileiro apresenta lacunas importantes e precisa acelerar seus investimentos nos próximos anos, com destaque para três pontos a seguir (FIESP, 2014): (a) a infraestrutura brasileira não atende às necessidades atuais do País, tampouco fornece as condições necessárias para crescimento: os investimentos nos últimos anos foram modestos (de apenas 2,2% do PIB) vis-à-vis referências históricas do País e mesmo de outras economias emergentes como Índia (4,7%) e China (8,5%). (b) O Brasil deve então expandir e acelerar seu programa de investimentos em infraestrutura: aspiração de aumentar a competitividade do País no mercado global, reduzindo os custos internos de operação e melhorando a qualidade de vida em metrópoles, exige infraestrutura de qualidade. Estima-se que para fechar estas lacunas exijam-se investimentos de mais de 5% do PIB ou R\$ 240 bilhões ao ano, nos próximos anos. (c) Os desafios para executar um programa de investimentos desta magnitude são relevantes e estão presentes em todas as fases dos projetos: (i) necessidade de se criar um ambiente regulatório favorável para desenvolvimento de projetos de qualidade; (ii) promoção do investimento privado e do aumento da produtividade, incluindo a instituição de marcos regulatórios alinhados com o contexto e necessidade dos setores; (iii) plano integrado e políticas nacionais para desenvolvimento de infraestrutura que, conseqüentemente, originariam grandes projetos prioritários para fechar as lacunas existentes; (iv) obtenção de licenças e aprovações, com fóruns dedicados ao entendimento de especificidades do setor; e (v) modelos de acompanhamento da execução dos projetos.

O [Gráfico 3](#) demonstra a dependência que o crescimento econômico tem de uma infraestrutura de qualidade instalada em um país.

### **Oportunidades e Desafios para o Setor Brasileiro de Infraestrutura**

O relatório *The Global Competitiveness Report 2014–2015* destaca que o aumento da produtividade e da competitividade é fundamental para aumentar a prosperidade de um país, sendo um processo que requer compromissos de longa duração das partes interessadas.

Elencam-se, assim, seis características de um sistema de infraestrutura eficaz: coordenação estreita entre as instituições de infraestrutura; separação clara das responsabilidades políticas e técnicas; envolvimento efetivo entre os setores público e privado; engajamento das partes interessadas baseada na confiança; informações robustas para basear as tomadas de decisão do que fazer; e, capacitações significativas ao longo da cadeia de valor da infraestrutura (McKinsey, 2013).

Em função da situação econômica e diante da necessidade de desenvolver modelos inovadores que estimulem a oferta de serviços de utilidade pública pelo setor privado, a opção pelo uso de alianças com o setor privado requer modelos de análise dos ganhos de eficiência do investimento, com o objetivo de se avaliar se a celebração dessa aliança representa a melhor opção de contratação do projeto. Como se pode observar nos [Gráficos 4](#) e [5](#), no Brasil, este mecanismo tem sido utilizado nos três níveis de governo e em grande diversidade de setores.

### **Aplicação dos Mecanismos de Investimentos**

No contexto proposto, as alternativas pela adoção de Parcerias Público Privadas (PPPs), no âmbito das administrações públicas federal, estadual e municipal, serão apresentadas como possíveis instrumentos para implantação de políticas públicas que permitam alavancar o investimento em infraestrutura.

De forma usual, as parcerias reguladas pela Lei 11.079, de 2004 (Lei das PPPs) se situam entre duas formas de contratação tradicional adotadas no Brasil: o que se denomina regime de Concessão de Serviços Públicos, instituído pela Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, e o regime de Licitações e Contratos Públicos, criado pela Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Na concessão patrocinada, o Governo complementa a receita oriunda da cobrança da tarifa. Na concessão administrativa cabe ao Governo, usuário direto ou indireto dos serviços, o pagamento integral ao parceiro privado.

Assim, a introdução da Lei nº 11.079/04, no arcabouço legal brasileiro teve como objetivos principais abrir espaço para viabilizar projetos que se mostravam incapazes de se autossustentar financeiramente, apesar de possuírem elevado retorno social e econômico, ou ainda, permitir a contratação de serviços prestados direta ou indiretamente ao Estado cujo prazo de contratação se mostrava insuficiente para amortizar os investimentos necessários à sua execução.

No regime de Concessões da Lei n.º 8.987/95, o ente privado vencedor da licitação assume a gestão, risco e custo da obra sem qualquer pagamento de complementação pecuniária pela administração pública, sendo-lhe devidas apenas as tarifas dos usuários e eventuais receitas acessórias ou adicionais como pagamento pelos investimentos realizados e serviços prestados. Já os contratos firmados com base na Lei nº 8.666/93, todos os aspectos citados são de responsabilidade da administração pública e o parceiro privado desempenha o papel de prestador de serviço.

A Lei das PPPs, por sua vez, permite a objetivação clara da repartição de riscos entre as partes e tem a remuneração do setor privado vinculada a padrões de *performance* previamente definidos no contrato. Adicionalmente, as PPPs estão fundamentalmente associadas ao fornecimento do serviço pelo parceiro privado, por isso, é vedada a celebração de contratos com objeto exclusivo de fornecimento e instalação de equipamentos ou execução de obras, devendo sempre estar associado o fornecimento dos serviços que serão prestados nas instalações construídas ou reformadas.

A Lei nº 11.079/04 tenta, portanto, superar a limitação da Lei nº 8.987/95 (Lei de Concessões), ao permitir que os Governos complementem a receita do operador privado quando essa não puder ser recuperada exclusivamente por meio de tarifas. Dessa forma, possibilita-se a licitação de projetos promotores do bem-estar social, mas não lucrativos e, assim, incapazes de atrair o interesse do operador privado sem subvenção governamental. Outra vantagem conceitual da lei de PPPs é a aplicação, de forma complementar, de vários aspectos da Lei de Concessões e da Lei de Licitações e Contratos.

Com o intuito de mitigar os impactos fiscais provenientes da assunção de obrigações que pudessem comprometer o orçamento público por longo período de tempo, estabeleceu-se um limite de 1% da Receita Corrente Líquida (RCL)<sup>3</sup> para o somatório de despesas anuais provenientes dos contratos de firmados pela União. A concessão de garantias e transferências voluntárias da União para os Estados, Distrito Federal e Municípios está condicionada ao cumprimento, pelos entes subnacionais, do limite de 5% da RCL com suas obrigações anuais de contratos de PPP.

No que tange a utilização da modelagem no país é crescente o interesse pelas PPPs em seu sentido estrito. Passados dez anos da aprovação da Lei nº 11.079/04 é crescente também o número de projetos

---

<sup>3</sup>A Lei Complementar nº 101/2000 define receita corrente líquida como o somatório das receitas tributárias, de contribuições, patrimoniais, industriais, agropecuárias, de serviços, transferências correntes e outras receitas também correntes, deduzidos, no caso da União, os valores transferidos aos estados e municípios por determinação constitucional ou legal e as contribuições trabalhistas e de seguridade social.

de PPPs nos Estados e Municípios da Federação.

Levantamento da Unidade de PPP do Ministério do Planejamento, realizado em junho de 2014, a partir de informações públicas disponíveis na internet indica que há 42 contratos de PPPs, totalizando cerca de R\$ 105,4 bilhões de investimentos em áreas como transporte urbano e rodoviário, saneamento, saúde, segurança, habitação, centros administrativos e de atendimento ao público, e estádios para a Copa do Mundo de 2014, conforme resumido na [Tabela 1](#) e [Gráficos 6, 7 e 8](#). Até maio de 2015, houve expressivo crescimento em projetos de PPPs, alcançando 171 projetos identificados, sendo 15 federais, 6 de entes subnacionais e 150 estaduais.

No que se refere à distribuição por entes da Federação, verifica-se uma liderança da região Sudeste do País, cabendo, ainda, destacar os projetos desenvolvidos nos estados da Bahia e Pernambuco, ambos situados na região Nordeste.

Sobre os projetos em andamento, foram identificados, no levantamento do Ministério do Planejamento, 228 projetos de concessão administrativa ou patrocinada em desenvolvimento ou em licitação. No que tange a estimativa de valores, existem poucas informações disponíveis, sendo apurado que 38 projetos perfazem o total de R\$ 100 bilhões de reais.

Observa-se, ainda, a predominância das PPPs em projetos relacionados ao dia a dia do cidadão e a explicação para a maior difusão das PPPs nos Estados em relação à União reside, pelo menos em parte, em função da distribuição federativa da prestação dos serviços públicos. Por estarem também mais próximos da população e por disporem de menor flexibilidade financeira que a União<sup>4</sup>, as deficiências na prestação de serviços são mais visíveis e as pressões da população se fazem sentir mais fortemente nos entes subnacionais. Por exemplo, as atividades afeitas à implantação por meio de PPPs como saúde, segurança pública e transporte urbano, são de responsabilidade dos Estados e Municípios. Na carteira federal, por sua vez, concentram-se projetos autossustentáveis financeiramente, relativos aos setores de energia, transportes, telecomunicações, que na maioria das vezes pode ser desenvolvido como concessão comum.

### **Estruturação de Projetos de PPPs**

Como já se destacou, as PPPs pretendem trazer aos projetos públicos a capacidade de inovação e gestão do setor privado e propiciar uma adequada partilha na gestão dos riscos, otimizando, assim, a utilização dos recursos públicos.

A opção pelo seu uso requer, ainda, a execução de diversas fases cujo esquema resumido está representado na [Figura 2](#).

O primeiro aspecto relevante ao se contratar uma parceria público-privada refere-se à realização de uma análise dos ganhos de eficiência do projeto, com o objetivo de avaliar se a PPP representa a melhor opção de contratação do projeto. É esta noção que conduz à expressão “*Value for Money*”.

---

<sup>4</sup> A maior restrição fiscal da União está no cumprimento da meta de superávit primário, definida na Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO). Ao seu lado, os Estados e Municípios, além de terem limites rígidos de endividamento, têm restrições para a emissão de títulos de dívida por conta da Lei 9.496/97 que autorizou o refinanciamento das dívidas estaduais e, principalmente, da Resolução nº 43 de 2001 do Senado Federal, a qual, em seu artigo 11, determina que “até 31 de dezembro de 2020, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios somente poderão emitir títulos da dívida pública no montante necessário ao refinanciamento do principal, devidamente atualizado de suas obrigações, representadas por essa espécie de títulos.”

A opção pela contratação de uma parceria público privada apenas se vê justificada quando, da análise de determinado projeto, resulte uma convicção fundada de que essa é a via mais eficiente para a provisão de determinado serviço público; seja porque com a parceria serão despendidos menos recursos públicos para obter um mesmo resultado; seja porque serão obtidos melhores resultados utilizando-se os mesmos recursos.

Torna-se fundamental, portanto, na estruturação prévia de uma PPP, elaborar tanto uma avaliação qualitativa que aponte a PPP como a alternativa indicada para viabilizar determinado projeto, como também proceder a uma análise quantitativa, no que tange ao aspecto econômico-financeiro.

Verifica-se, portanto, que o desenvolvimento de arranjos contratuais que atendam às peculiaridades de cada setor ou projeto com uma adequada repartição de riscos exige uma dedicação intensa por parte do poder público na estruturação desses projetos.

A modelagem do Projeto poderá ser conduzida de diversas formas pelo órgão setorial responsável, tais como:

- (i) exclusivamente pela equipe do órgão responsável pela futura licitação da PPP, o que ocorrerá em setores mais maduros e com equipe técnica com sólida experiência sobre as características da obra e serviços, que serão objeto da concessão;
- (ii) com o apoio complementar de consultores externos ou empresas especializadas, cuja colaboração poderá se dar por meio de:
  - a. contratação comum de consultorias;
  - b. realização de PMI, em que o setor privado apresenta, por sua conta e risco, os estudos demandados pelo Poder Público para a implantação da PPP, podendo ser ressarcido pelo vencedor da licitação caso a Administração utilize os estudos elaborados;
  - c. realização de Manifestação de Interesse Privado (MIP) processo no qual a iniciativa privada apresenta um projeto ao poder público para avaliação; e,
- (iii) cooperação técnica ou financeira com organismos internacionais.

A [Figura 3](#), resume os principais componentes dos estudos que fazem parte da estruturação de uma PPP. A opção por parcerias com o setor privado é recomendada, muitas vezes, não somente por responder à eficiência de forma mais direta, mas também por satisfazer o critério econômico, pois o custo de tais parcerias, no longo prazo, pode garantir uma maior eficiência no uso dos recursos públicos quando comparado às contratações tradicionais, nas quais o ente público se responsabiliza pela implantação do projeto em todo o seu ciclo.

Deve-se salientar, ainda, o fato de os parceiros privados poderem ser remunerados após a realização do investimento. Este condicionante tem contribuído para uma situação extremamente positiva, o que não se verifica nas modalidades tradicionais de contratação, pois há um incentivo para que os prazos previstos sejam cumpridos pelos executores das obras, uma vez que nada receberão até que as condições de prestação do serviço estejam prontas.

Diante das restrições ao endividamento público e da necessidade de recuperação da capacidade de investimento do país, introduz-se na agenda a necessidade viabilizar formas alternativas para pagamento da contraprestação pública, como, por exemplo, a utilização de bens imóveis relacionados aos objetos das Parcerias, cuja exploração pode incrementar as receitas acessórias ou adicionais. Estas alternativas permitiriam a viabilidade de diferentes e importantes projetos públicos sem impacto sobre as despesas governamentais e sem comprometimentos dos recursos orçamentários.

## **Resultados Esperados**

As PPPs buscam do ponto de vista econômico, maximizar ganhos de eficiência ao transferir ao parceiro privado a obrigação de realizar o investimento e mantê-lo ao longo da vida útil do contrato, restando assim ao poder público, a tarefa de controlar a qualidade dos serviços prestados, posto que o pagamento ao parceiro privado esteja condicionado ao seu desempenho.

Dentre as principais vantagens da utilização de PPPs, vale destacar a transferência de capacidade e tempo de resposta, visão de negócio, o estímulo à inovação, e principalmente, complementariedade dos recursos privados somados aos recursos públicos<sup>5</sup>.

As PPPs implicam em profunda mudança de cultura na administração pública, já que a lógica inerente ao contrato tradicional de obra ou de prestação de serviços se baseia na definição exata de “como” o objeto do contrato deva ser satisfeito, o que transfere ao poder público todos os riscos do projeto.

Nas PPPs a lógica é outra, pois a administração pública passa a definir o resultado, o compromisso contratual é finalístico e amplia a possibilidade de implementação de eficiências por parte do setor privado. O setor público se depara, quando da modelagem de um projeto de PPP, com o aparente conflito de escolha entre a segurança decorrente da definição em detalhes dos meios envolvendo o projeto (concepção tradicional) e a fluidez decorrente da definição dos resultados esperados de um projeto de PPP.

Diante destes aspectos teóricos, é esperado que o emprego das Parcerias Público Privadas permita ao Estado implementar um número maior de políticas públicas, permitindo a ampliação da oferta com qualidade de serviços públicos. Constata-se também que a aprovação do marco legal brasileiro representou um primeiro passo de um processo de consolidação das PPPs como mais um instrumento para viabilizar os investimentos de que o País tanto necessita.

## **IV. RECOMENDAÇÕES**

Qualquer que seja o instrumento escolhido, cabe ao Poder Público promover o equilíbrio dos interesses públicos e dos interesses dos particulares, a fim de garantir que ambos saiam contemplados quando da implementação de uma política pública.

Boas soluções, realmente são eficazes apenas quando conseguem prever e gerir os riscos relacionados à sua implantação. A identificação desses riscos e as formas de sua mitigação, permitem que esses sejam geridos, não provocando prejuízos que onerem a Administração Pública e que possam comprometer a oferta dos serviços associados.

### **Gestão de Contratos e Riscos Relacionados**

Inicialmente, diante dos desafios que envolvem a implantação de um contrato de PPP, é possível identificar algumas questões que precisam ser enfrentadas pela possibilidade de incrementarem o risco e, conseqüentemente, o seu custo transacional. Para tanto, torna-se fundamental conhecer o mecanismo de PPP, esclarecendo as responsabilidades das partes, e diferenciando-o de outros conceitos como, por

---

<sup>5</sup>Faulgner (2004:66) indica que a PPP possui três vantagens: permite ao governo desenvolver iniciativas de políticas públicas, permite um meio de o setor privado complementar, e não substituir, recursos do governo e encoraja a transferência de capacidades entre os dois setores. Na mesma linha de ação, Pollitt (2000:23) aponta como grandes vantagens a possibilidade de superação das restrições financeiras, a resposta entusiástica do setor privado e o estímulo à inovação. Por sua vez, Grimsey e Lewis (2007:51) afirmam que a PPP permite empregar as inovações do setor privado e sua visão de negócio associados ao planejamento, e controle regulatório do setor público.

exemplo, privatização e terceirização.

No que diz respeito ao fortalecimento institucional, é necessário que haja um processo de conferir “*empowerment*” aos setores, permitindo que mais decisões sejam tomadas, sobretudo no âmbito técnico, na fase de definição das modelagens, aumentando a capacidade e análise dos projetos apresentados, o que pode colaborar para tornar o processo de aprovação dos projetos mais célere, uma vez que os projetos possuem alto grau de complexidade.

Outro aspecto relevante diz respeito aos riscos incorridos quando da definição das modelagens. Existem três formas básicas de estabelecer as modelagens, conforme citado anteriormente, mas é necessário que os gestores tenham condições de atuar efetivamente na condução desse processo. Atualmente, é bastante utilizado o Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI)<sup>6</sup>, em que eventuais representantes privados apresentam propostas, porém, faz-se necessário que os agentes públicos demandantes tenham a formação específica que os tornem aptos para atuar durante os procedimentos, avaliando adequadamente estas propostas, ou seja, os gestores devem ser capazes efetivamente de estruturar, licitar e fiscalizar os projetos de PPP.

Na execução de projetos de PPP cabe observar dois aspectos básicos a sua boa implementação: (a) ajustar o modelo de PPP ao marco legal, evitando utilizar a nomenclatura a modelos diferentes que geram dificuldades de análise junto aos órgãos de controle e (b) dar ênfase ao aspecto qualitativo dos serviços, permitindo que a contraprestação pública remunere em parte a quantidade e em parte a qualidade dos serviços prestados em decorrência dos contratos de PPP.

Além disso, é importante buscar a criação de ferramentas que permitam efetivar ajustes nos objetos contratuais, em caso de excesso de demanda, causando eventuais desequilíbrios nas equações econômico-financeiras. Nestes casos, deve haver a previsão legal que permita ajustar os objetos e os contratos.

### **Sustentabilidade Fiscal das PPPs**

Um dos grandes obstáculos para a sustentabilidade dos programas de investimento privado em infraestrutura no Brasil é a gestão adequada dos impactos fiscais, tanto em termos de projetos individuais quanto da exposição agregada dos orçamentos.

De fato, os contratos de Parceria Público Privada introduzem compromissos fiscais para os governos economicamente muito semelhantes ao investimento público tradicional. Em negócios tradicionais de PPP, o financiamento é privado, mas o pagamento é público, com ou sem a contribuição de usuários. Vale ressaltar, alguns dos compromissos estabelecidos em contratos de PPP de difícil gestão, como por exemplo, o fato dos instrumentos de planejamento no Brasil não se estenderem a prazos tão longos quanto à vigência dos contratos (Lei de Diretrizes Orçamentárias, Lei de Orçamento Anual, e Plano Plurianual de Ação Governamental)<sup>7</sup>; e dos riscos relacionados e estabelecidos contratualmente gerarem pagamentos públicos adicionais ao parceiro privado, caso ocorram. Diante deste contexto, a gestão dos compromissos fiscais é essencial na sustentabilidade de longo prazo de programas, dada a capacidade de pagamento dos governos.

<sup>6</sup> [Decreto nº 8.428](#), de 2 de abril de 2015: Dispõe sobre o Procedimento de Manifestação de Interesse a ser observado na apresentação de projetos, levantamentos, investigações ou estudos, por pessoa física ou jurídica de direito privado, a serem utilizados pela administração pública.

<sup>7</sup> Todas as peças orçamentárias brasileiras são de curto ou médio prazos: LOA e LDO: 1 ano, anexo de metas fiscais da LDO: 3 anos e PPA: 4 anos.

A estruturação efetiva de garantias públicas também é fator essencial de sucesso para a implantação das PPPs. A estruturação e gestão dos mecanismos e fundos de garantia representam um risco em particular à “bancabilidade”, ao custo final do projeto, e repercutindo no *Value for Money* final do projeto. Do ponto de vista processual, este risco pode implicar em atraso na viabilização do projeto, tempos de espera para viabilizar legal, regulamentar ou financeiramente o mecanismo, bem como o reprocessamento do projeto.

A implantação de um projeto por meio de PPP pode envolver diferentes tipos de riscos, destacando-se alguns deles: Risco Político dado o longo prazo de sua vigência e transições na Administração Pública; Riscos de demanda dada a provável melhoria da qualidade dos serviços ofertados gerarem incremento de demanda; Risco de construção, de acordo com as características do investimento; Risco de Inflação; Risco regulatório, ocorrido por mudanças no marco legal.

## V. CONCLUSÕES

O desenvolvimento e o investimento em projetos de APPDs pretende atingir três objetivos principais que são interrelacionados e complementares:

- **Desenvolvimento social**, melhorando a saúde pública e a qualidade de vida da população, através do combate à pobreza e do suprimento de necessidades básicas da população;
- Aumentar a **competitividade nacional**, induzindo crescimento econômico, por intermédio do desenvolvimento de setores estratégicos da economia nacional;
- Melhorar a **provisão e eficiência dos serviços** controlados pelos órgãos públicos, aumentando a sua diversidade, a qualidade da sua prestação e reduzindo o seu peso na despesa pública.

Em função dos aspectos já relatados, observa-se que no curto prazo o contexto político-econômico do país será marcado pela escassez de recursos, gerando dificuldades para a implantação de políticas públicas e para a definição de parâmetros e prioridades para a alocação de recursos públicos. Por outro lado, a demanda crescente gerada para o desenvolvimento do País impõe novos e extensos investimentos para o incremento e modernização da infraestrutura e dos serviços públicos oferecidos. Esta crescente pressão exige a definição e consolidação de um marco regulatório de investimentos, abrangendo formas alternativas de financiamento de políticas públicas estruturantes.

A busca por alternativas que consigam atender essa necessidade de investimento, passa pelo apoio do setor privado como parceiro no financiamento dos programas definidos como prioritários pelo setor público, no presente caso, analisadas as PPPs. Esta interação, onde o capital do setor privado suporte os projetos da administração pública e seja adequadamente remunerado, preservando o interesse da população.

Entretanto, as diversas possibilidades de parcerias com a iniciativa privada, e em particular as PPPs, não são uma solução pronta para todos os projetos. Há que se fazer, caso a caso, uma avaliação preliminar para verificar qual a opção contratual é mais eficiente para o setor público. Para isso, convém que a autoridade contratante seja guiada por parâmetros objetivos que balizem a sua opção por esta ou aquela modalidade contratual.

As PPPs surgem como uma importante ferramenta, onde o investimento para implantação do projeto é feito pelo setor privado que também é o responsável pela prestação do serviço mediante uma contraprestação adequada, sem implicar em aumento de dívidas públicas ou de dispêndio, em associação com o compartilhamento dos riscos e o emprego mais eficiente dos recursos. Do ponto de vista das despesas públicas, apresenta uma diferença importante, uma vez que o setor público passa a

realizar pagamentos apenas após os serviços estarem disponíveis ao público, enquanto em outras modalidades, os dispêndios ocorrem a partir da entrega das obras.

Por se tratar de investimentos de longo prazo, com elevados valores envolvidos, com alta especificidade dos ativos e com considerável grau de incerteza nas relações, os contratos de Parceria Pública Privada tendem a envolver consideráveis montantes relativos a custos de transação, pelo que algumas medidas precisam ser adotadas para procurar mitigar os riscos envolvidos.

Como analisado anteriormente, houve avanço das PPPs no Brasil após a aprovação da Lei Federal nº 11.079/04, e para uma melhor utilização deste instrumento a adoção das seguintes medidas é recomendável:

- coordenar as parcerias com as políticas públicas de outros setores e com o planejamento estratégico do governo;
- buscar a participação dos governos locais na definição dos principais programas e projetos de âmbito nacional.
- contar com base de dados pública sobre os projetos de PPPs, seus processos de modelagem e execução dos contratos, a fim de que, no médio e longo prazo, seja possível realizar análises comparativas entre essa e outras modalidades de contratação, bem como análises comparativas entre os projetos de PPPs.
- fortalecer unidades de PPP, mediante a disponibilização de recursos humanos e financeiros adequados e suficientes para o desenvolvimento dos respectivos programas de PPP. prover recursos para modelagem de projetos..
- promover a capacitação em PPPs e difusão de experiências, em especial, no método de capacitação em serviço<sup>8</sup>.
- Estabelecer mecanismo governamental para sua utilização como garantia do cumprimento das contraprestações públicas.
- 

Resta evidente a importância do modelo PPP para a implementação de políticas públicas num cenário de restrição orçamentária, porém com o realce aos aspectos verificados na experiência internacional, sobretudo a obrigatória verificação de que a opção pela PPP é mais eficiente. O êxito de um contrato de PPP dependerá de diversos aspectos, como a garantia da justa remuneração ao privado, o cumprimento dos compromissos financeiros assumidos, a implementação de mecanismos de controle, de accountability e de transparência e, por fim, o exame da qualidade dos serviços públicos prestados que comprove a eficiência pretendida.

---

<sup>8</sup> - Roteiro de Análise das PPPs, que abordaria (i) razões para se optar por uma PPP; (ii) os estudos técnicos, econômico-financeiros e jurídicos necessários; (iii) critérios qualitativos a serem avaliados no processo de escolha da modalidade de contratação. - Guia de melhores práticas de licitação para PPP. - Guia para estruturação de garantias para pagamento de contraprestações públicas, contendo um panorama geral sobre garantias em contratos de PPP e instrumentos disponíveis para mitigação de riscos, aspectos relativos ao grau de cobertura das garantias e abordando os temas relativos ao fornecimento de garantias pelos organismos multilaterais. - Modelos de contratação que incorporassem as melhores práticas, inclusive minutas de edital e contrato, por setor, especialmente para os de interesse local, (como saneamento básico, transporte urbano, ensino básico e fundamental e unidades de saúde). - Estudos de caso, ilustrar de maneira mais concreta o desenvolvimento de Alianças Público-Privadas.

## **Bibliografia**

- ANUÁRIO EXAME: *Infraestrutura 2013-2014*. (2014). São Paulo: Revista Exame.
- Banco Central do Brasil. (janeiro, 2015). *Nota pra Imprensa*. Brasília: Banco Central do Brasil.
- FIESP. (2014). *Melhores Práticas e Oportunidades para Desenvolvimento da Infraestrutura Brasileira. Reunião Coinfra*. São Paulo: FIESP.
- IADB. (2010). *Noveno Aumento de Capital (BID-9)*. Washington, US.
- IADB. (2012). *IDB COUNTRY STRATEGY WITH BRAZIL 2012-2014*. Brasília.
- IBPT. (2015). *Evolução da carga tributária brasileira*. São Paulo: IBPT.
- IPEA. (2015). *ipeadata*.
- IPEA. (2015, 07 14). *IpeaData*. Retrieved 07 14, 2015, from Ipeadata - Social - Renda: [www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)
- McKinsey. (2013). *McKinsey. Infrastructure productivity: How to save \$1 trillion a year. McKinsey Infrastructure Practice*. Rio de Janeiro: McKinsey.
- McKinsey. (2014). *Connecting Brazil to the world: A path to inclusive growth*. McKinsey.
- RIBEIRO, M. P., & PRADO, L. N. (2007). *Comentários à Lei de PPP: Parceria Público-Privada. Fundamentos Econômico-jurídicos*. São Paulo: Editora Malheiros.
- World Bank. (2012). *Best Practices in Public-Private Partnerships Financing in Latin America: the role of guarantees*. Washington, US: World Bank.
- World Economic Forum. (2014). *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. World Economic Forum.

## **Resenha Biográfica**

[Ana Lúcia Paiva Dezolt](#) - Especialista Sênior em Gestão Fiscal e Municipal do Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID no Brasil desde 1994, responsável atualmente pela supervisão de projetos de modernização da gestão fiscal em estados brasileiros. Com atuação transversal nos temas fiscais e municipais, participa da coordenação do Comitê sobre Alianças Público Privadas para o Desenvolvimento (APPDs) da Representação do BID no Brasil; ponto focal, no Brasil, pela interlocução com o Governo Brasileiro sobre o tema de Compras Públicas, e integrante do grupo de reengenharia de processos do Banco. Áreas de trabalho: gestão de compras; APPDs; revitalização de áreas históricas; descentralização e capacidade Institucional; finanças públicas; desenvolvimento de pessoas e gestão do conhecimento.

Trabalhos publicados em finanças públicas e gestão por resultados. Foi Professora de Relações Econômicas Internacionais no Instituto Rio Branco/Ministério das Relações Exteriores e consultora para a Série de Política Fiscal da Comissão Econômica para América Latina e Caribe/CEPAL, realizada em conjunto com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada/IPEA (1989/1994). É Economista graduada pela Universidade de Brasília - UnB, pós-graduada em psicologia pela Universidade do Centro de Estudos Universitários de Brasília – UNICEUB, mestrado em economia incompleto pela UnB, e especialização em avaliação e gestão de projetos (BID).

**Karisa Ribeiro** é engenheira de transportes com especialização em Planejamento Urbano, Mobilidade Urbana, Gestão e Gerenciamento de grandes projetos de infraestrutura, Estudos de Análise de Viabilidade Econômica, Planejamento e modelagem de sistemas de transportes. É doutora em Engenharia Civil (PhD), Nagóia, Japão, mestre em Engenharia Civil, Nagóia, Japão e Bacharelada em Engenharia Civil, Belo Horizonte, Brasil. Em 15 anos de experiência adquirida trabalhando no Brasil, Japão, Austrália e Nova Zelândia, Karisa atuou e coordenou equipes multidisciplinares. Buscou desenvolver negócios e oportunidades diversas no setor público e privado.

Destacou-se nas áreas de: Gestão e Gerenciamento de Projetos, Estudos de Análise de Viabilidade Econômica, Mobilidade e acessibilidade urbana, Otimização de Recursos e Capital em projetos de infraestrutura de grande porte. Recentemente, dedicou-se a concepção, gerenciamento e ao monitoramento de grandes projetos de infraestrutura como a ampliação e concessão da Rodovia do Porto de Brisbane (terceiro maior porto da Austrália) e ao realinhamento dos Corredores Viários da região Norte de Christchurch, Nova Zelândia. Atualmente, Karisa é especialista de transportes no BID e participa da coordenação do Comitê sobre Alianças Público Privadas para o Desenvolvimento (APPDs) da Representação do BID no Brasil.

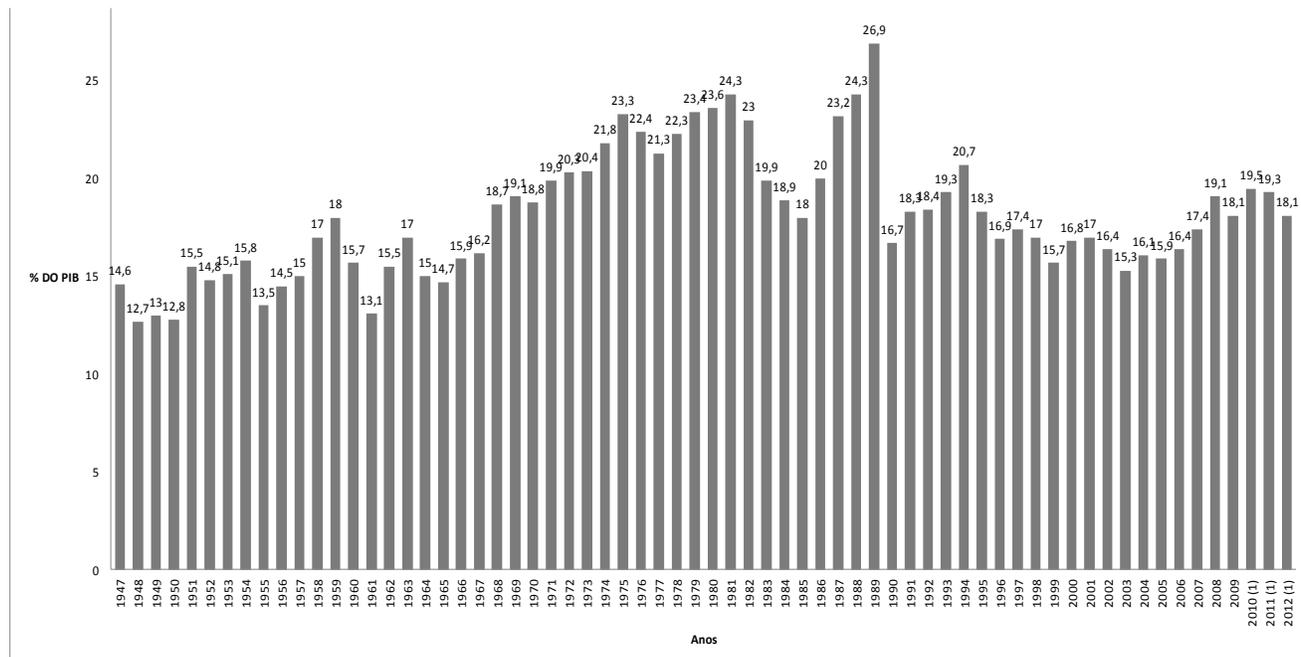
**Vanialucia Lins Souto** é gestora pública federal e economista. Graduada pela Universidade Federal de Pernambuco possui mestrado em Economia do Setor Público pela Universidade de Brasília. Integrante da Administração Pública Federal desde 1996 já trabalhou no Ministério da Previdência Social, Agência Nacional de Vigilância Sanitária, Agência Nacional de Energia Elétrica e Casa Civil da Presidência da República. Ocupou de 2007 a 2015 o cargo de Gerente de Projetos na Unidade de Parceria Público Privada do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, exercendo ainda a Vice-Diretoria da Unidade de Parcerias Público Privadas PPP do Governo Federal. Desde maio de 2015, atua como Coordenadora de Projetos Especiais no Gabinete da Presidência do Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Cultural –IPHAN. Sua experiência profissional tem ênfase nas áreas de Finanças, e em temas relacionados à Regulação Econômica e à Economia de Incentivos e de Informação.

Integrante da Administração Pública Federal desde 1996 já trabalhou na Secretaria de Previdência Complementar do Ministério da Previdência no Cargo de Coordenadora Geral da Área de Investimentos (1998-2000), Agência Nacional de Vigilância Sanitária( 2000-2002) na coordenação da área de Atendimento ao Cidadão, Agência Nacional de Energia Elétrica como Assessora da Diretoria (2002-2006) e Casa Civil da Presidência da República no cargo de assessora Técnica (2006-2007). Trabalhou ainda Trabalhou por nove anos no Banco do Brasil (1987-1996) com maior experiência na área de análise de crédito. Ao deixar o Banco do Brasil, para entrar na administração Pública , exercia o cargo de Assessora na Diretoria Internacional do BB, responsável pelas operações estruturadas do Banco no mercado de capitais internacional.

**William Lauriano** é Mestre em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade de Brasília e Bacharel em Economia pela Universidade Católica de Brasília. Atualmente é consultor do BID desenvolvendo pesquisas, levantamento de dados e assessoria em temas socioeconômicos; políticas de financiamento; gestão fiscal da União, Estados e Municípios. Realiza atividades particularmente relacionadas ao levantamento de informações para o entendimento do contexto País, abrangendo as dimensões econômica, social e política e seus desdobramentos sobre os planos e projetos nacionais de desenvolvimento, particularmente considerando as implicações daí derivadas sobre as estratégias e prioridades de atuação dos organismos multilaterais de financiamento. Participa da preparação de projetos de desenvolvimento urbano, priorização de desafios e investimentos, e avaliação de impacto e viabilidade dos projetos. Integrante da Iniciativa Cidades Emergentes e Sustentáveis (ICES-BID), assessora, ainda, o Comitê sobre Alianças Público Privadas para o Desenvolvimento (APPDs) da Representação do BID no Brasil.

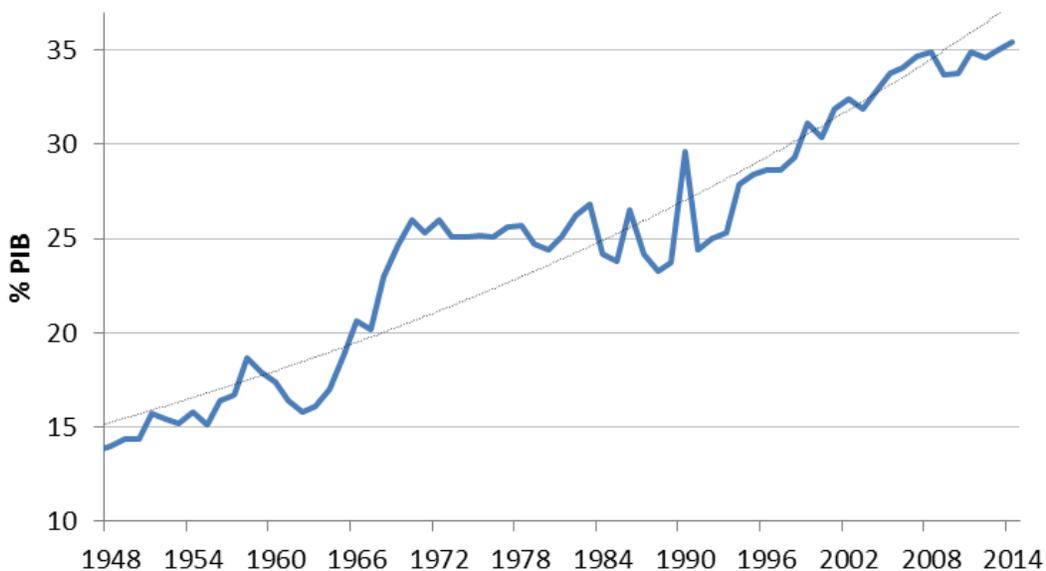
**Quadros, gráficos e tabelas**

**Gráfico 1: Taxa de Investimento no Brasil – 1947-2012**



Fonte: Fundação Getúlio Vargas- Centro de Contas Nacionais - diversas publicações, de 1947 a 1989; IBGE. Diretoria de Pesquisas. Coordenação de Contas Nacionais. Para os anos de 2010 e 2011 os resultados preliminares foram obtidos a partir das Contas Nacionais Trimestrais

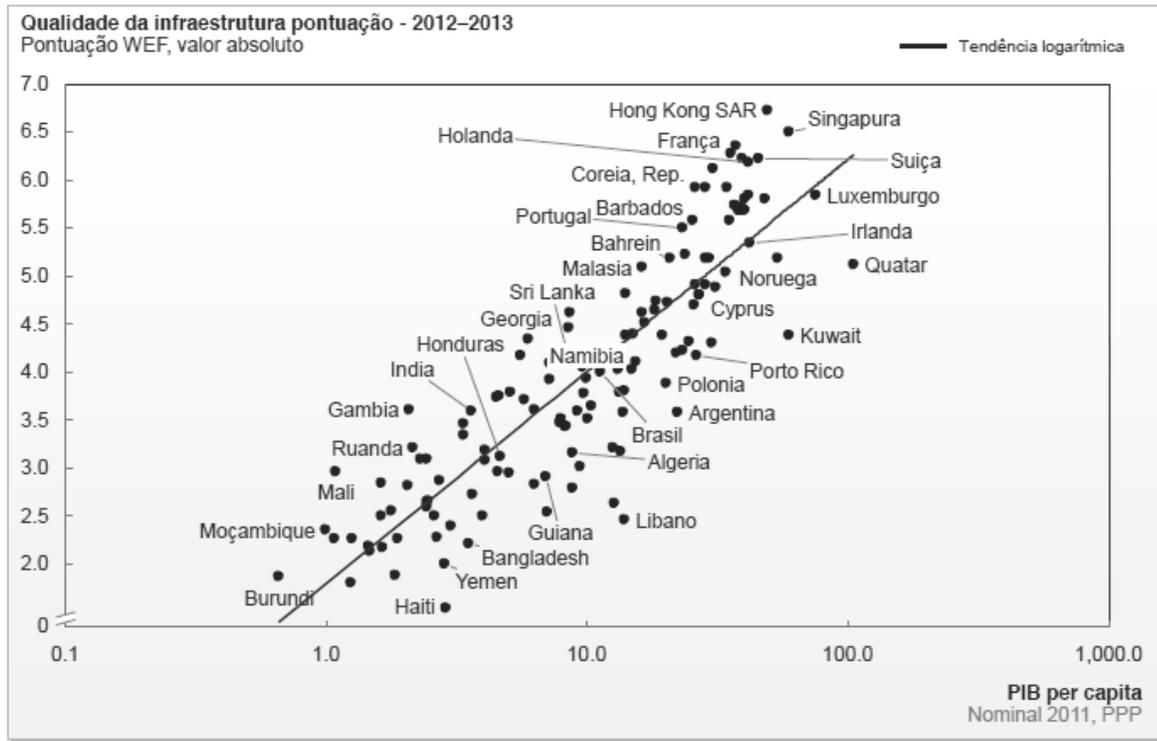
**Gráfico 2: Carga Tributária no Brasil % PIB -1947 a 2013**



Fonte: IBGE: 1947-2009 e IBPT: 2010-2014

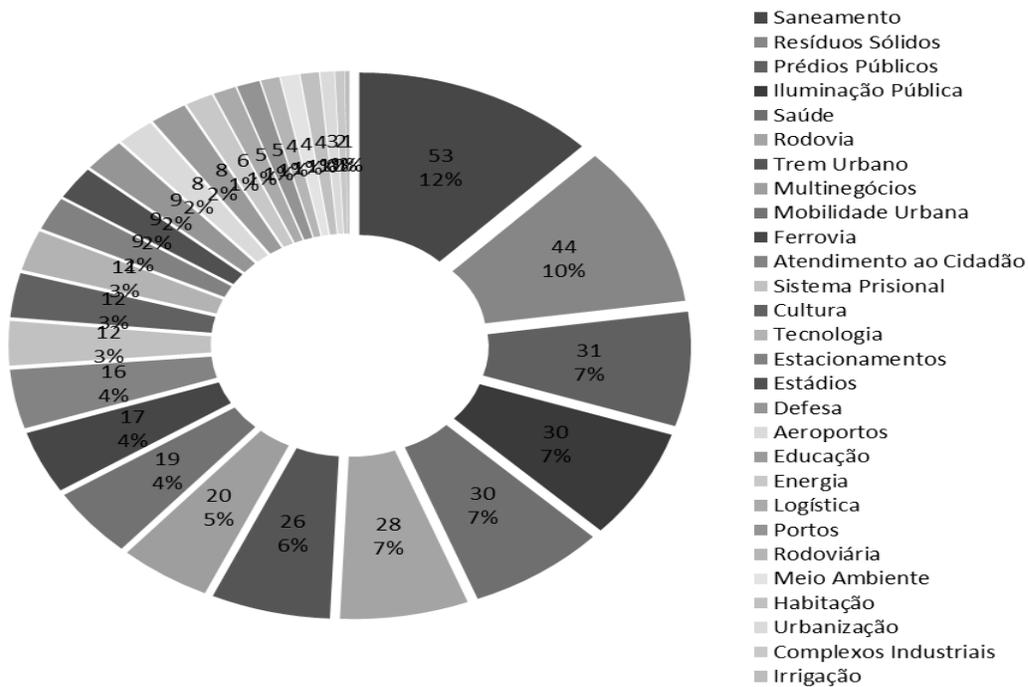
### Gráfico 3: Desenvolvimento Econômico e Infraestrutura

#### Desenvolvimento econômico está tipicamente associado à infraestrutura



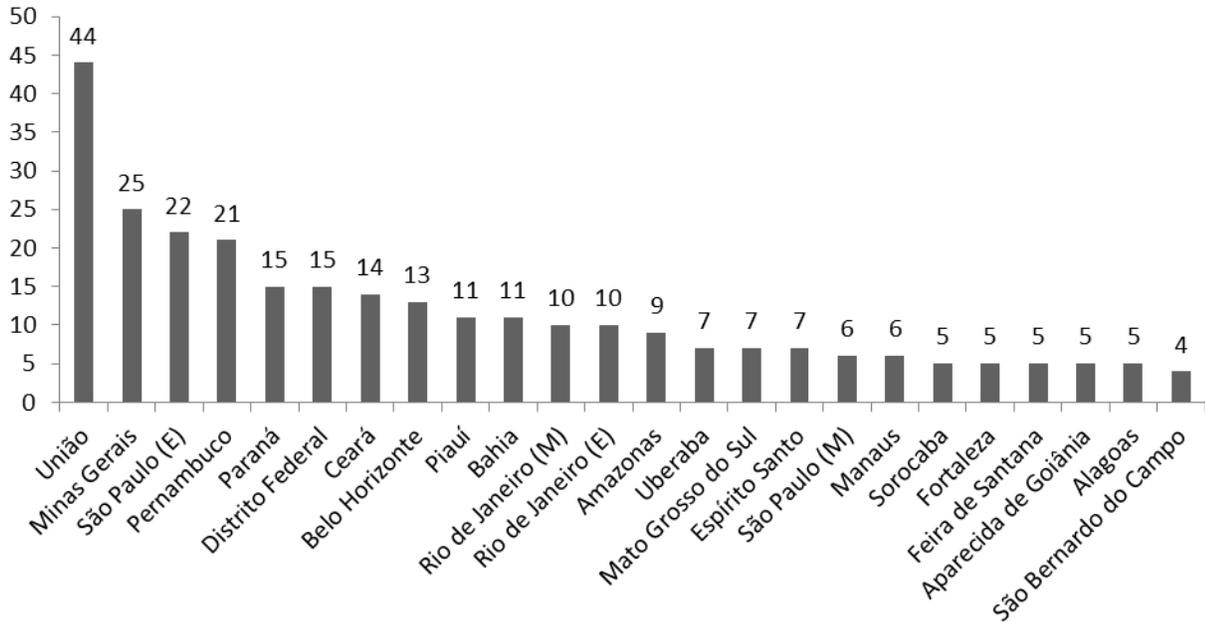
Fonte: The Global Competitiveness Report 2014-2015

### Gráfico 4: Projetos de PPP no Brasil, por setores (2014)



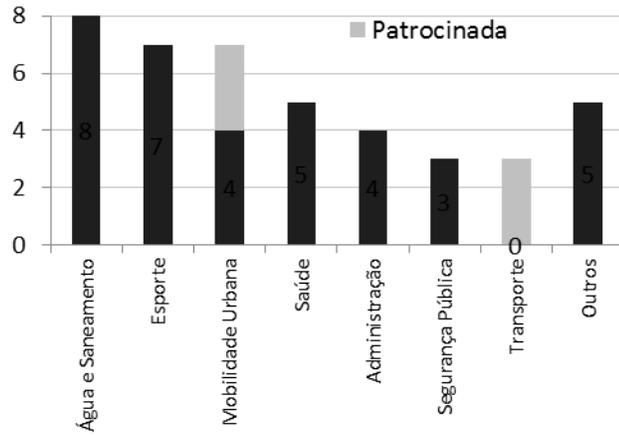
Fonte: www.radarppp.com

**Gráfico 5: Projetos de PPP no Brasil, por ente (2014)**

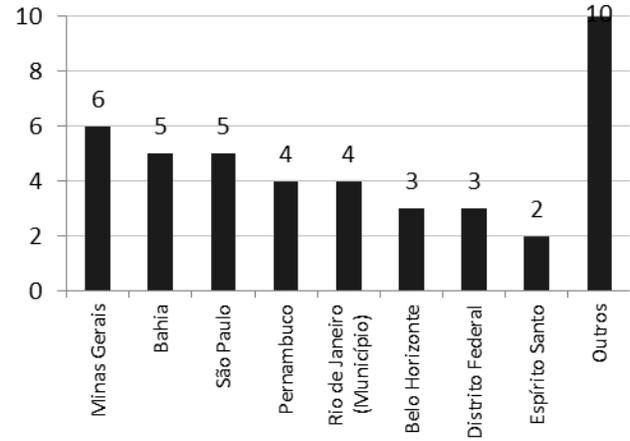


Fonte: www.radarppp.com

**Gráfico 6: Contratos por modalidade e setor**

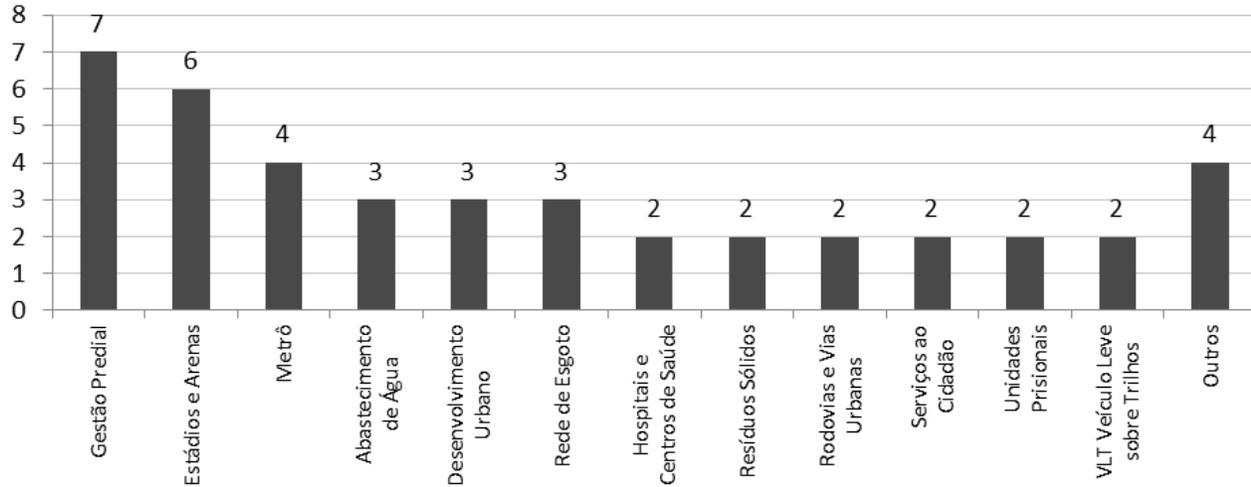


**Gráfico 7: Contratos por Ente Contratante**



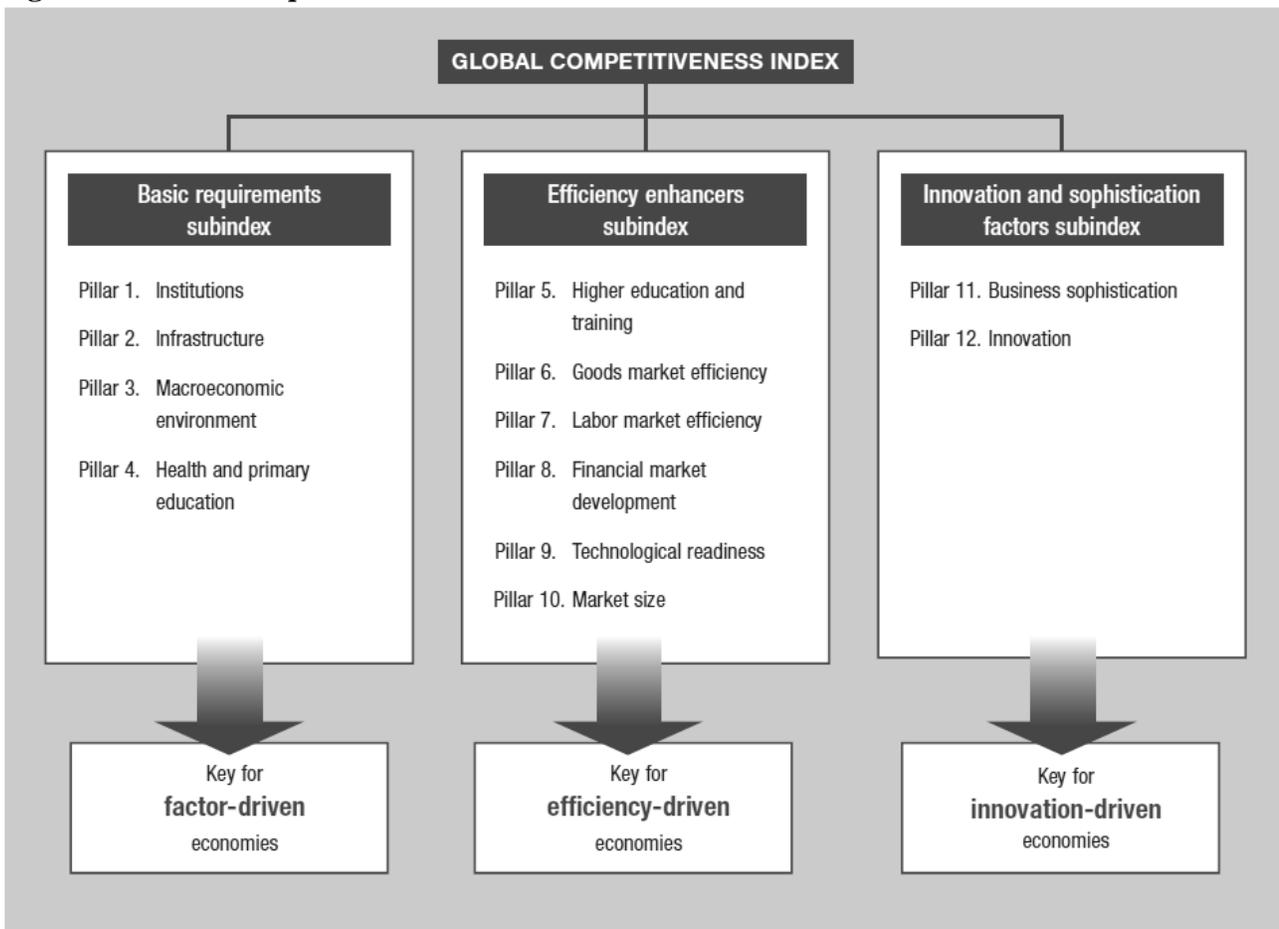
Fonte: Assessoria Econômica do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, 2014

**Gráfico 8: Forma de Intervenção Pública**

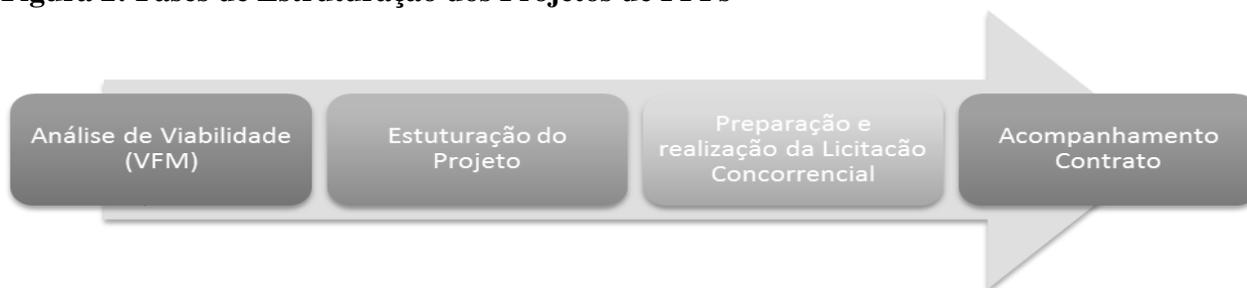
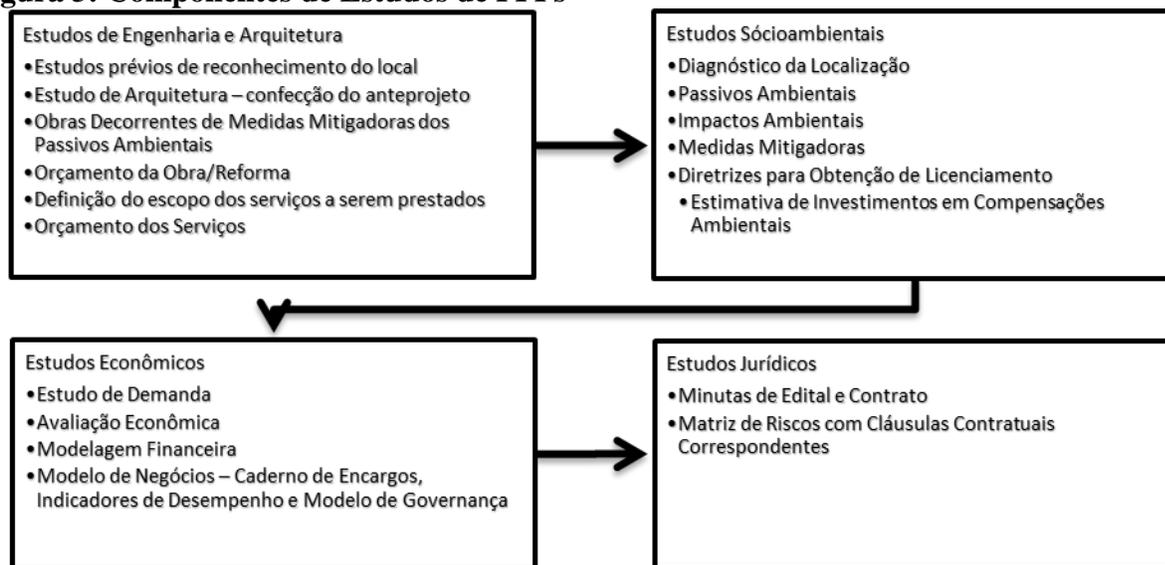


Fonte: Assessoria Econômica do Ministério do Planejamento  
 Link: <http://www.planejamento.gov.br/ministerio.asp?index=114>

**Figura 1: Global Competitiveness Index**



Fonte: *The Global Competitiveness Index (GCI) framework*

**Figura 2: Fases de Estruturação dos Projetos de PPPs****Figura 3: Componentes de Estudos de PPPs****Tabela 1: Contratos de PPPs**

Projetos em Execução		Projetos em Andamento	
Item	Resultado	Item	Resultado
Número de Contratos	42	Número de Projetos	228
Concessões Administrativas	33	Concessões Administrativas	96
Concessões Patrocinadas	09	Concessões Patrocinadas	28
		Outras Modalidades / Não Disponível / Em Modelagem	103
Valor Total Contratado	R\$105,45 bi	Valor Total dos Projetos (38)	R\$100,77 bi
Maior Valor Contratado	R\$22,55bi	Maior Valor do Projeto (Metrô de Curitiba)	R\$12,83bi
Menor Valor Contratado	R\$80,07 mi	Menor Valor Projeto (Ponte Estaiada – CE)	R\$101,09 mi
Média dos Valores Contratados	R\$2,57 mi		
Prazos (anos)		Prazos (anos)	
Maior Prazo Contratado	35,0	Maior Prazo de Projeto	35,0

Menor Prazo Contratado	06,0	Menor Prazo de Projeto	08,0
Média dos Prazos Contratados	23,0		
<b>Fonte: Assessoria Econômica do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão – junho de 2014</b>			