

CENÁRIO PARA AS PPP E CONCESSÕES EM 2018

Carlos Alexandre Nascimento
Diretor de Programas da LSE Enterprise
e
Coordenador Geral
MBA PPP e Concessões



Fundação Escola de
Sociologia e Política
de São Paulo.
RECONHECIMENTO DESDE 1933



Enterprise

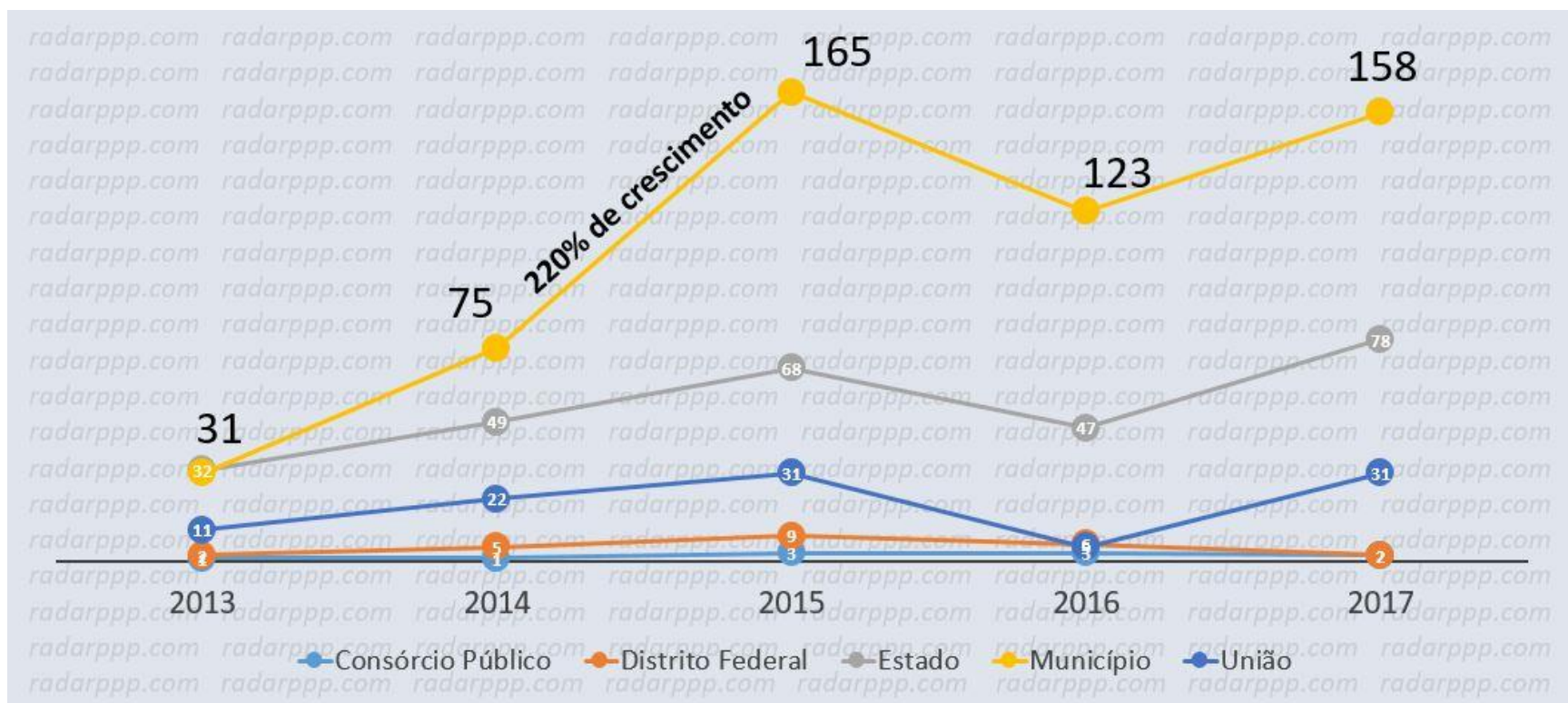


**1º Encontro Municipal de Gestores
Parcerias Público-Privadas e Concessões**

08 de novembro de 2017

Hotel Sheraton da Bahia

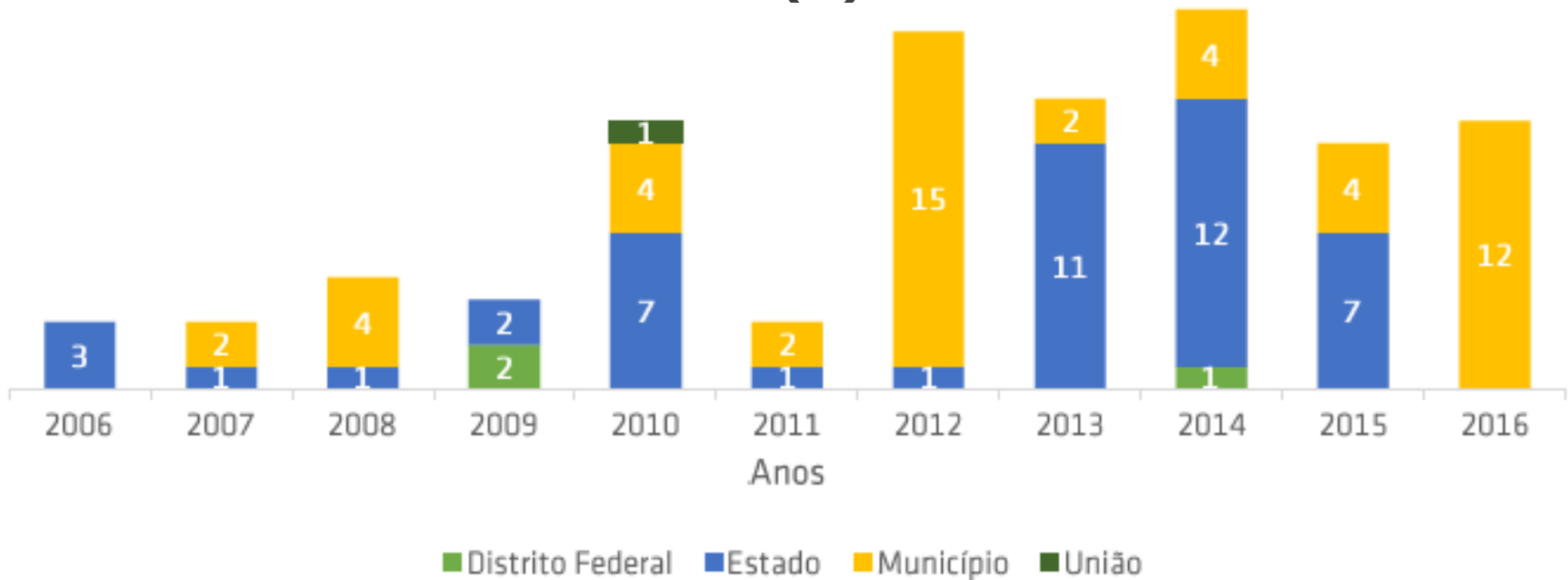
Como andam as PPPs e Concessões no Brasil? (I)



Fonte: Radar PPP (dados de 20.10.2017)

- **Nunca se lançou tantos projetos de PPP e concessões no Brasil: 271 projetos com status “Intenção Pública”,** ou seja, fase embrionária do projeto, na qual a Administração Pública expressa publicamente, por meios oficiais, sua intenção de eventualmente avaliar a pertinência de um projeto de concessão.

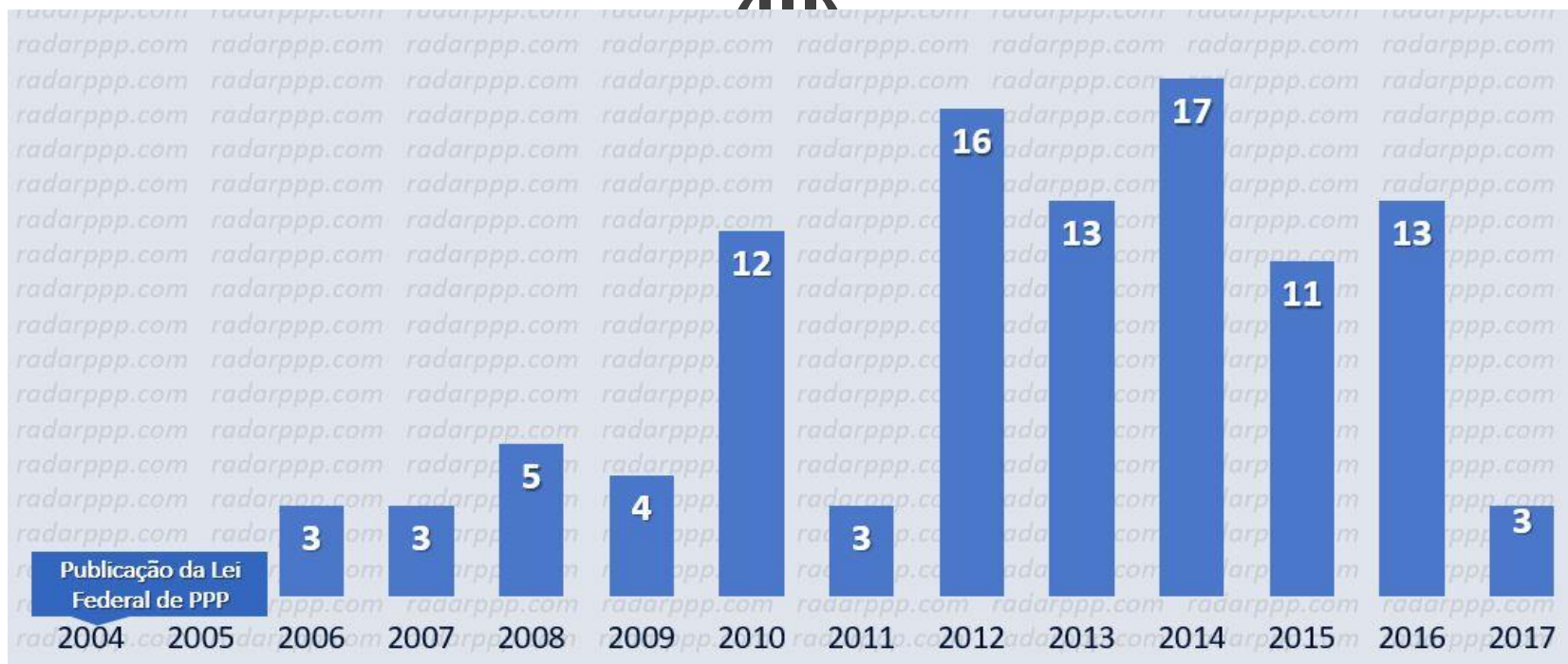
Como andam as PPPs e Concessões no Brasil? (II)



Fonte: Radar PPP (As Parcerias Público-Privadas no ano de 2016)

- 100 contratos de PPPs (concessões administrativa e patrocinada apenas) assinados até o fim de 2016, totalizando aproximadamente R\$ 157 bilhões. Resíduos Sólidos, Saneamento e Saúde são as áreas de maior destaque.

Como andam as PPPs e Concessões no Brasil?



Fonte: Radar PPP (dados de 20.10.2017)

- **Em 2017, apenas 3 contratos de PPP puras foram assinados até o momento**, sendo dois em nível estadual (Esgotamento Sanitário do Município de Vila Velha - Espírito Santo e Ganha Tempo - Mato Grosso) e um em nível municipal (Iluminação Pública - Açailândia).

Por que não se assinam mais contratos de PPP?

- **Mecanismos de Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) e Manifestação de Interesse Privado (MIP) têm fracassado.** Entre 2013 e 2015, índice de mortalidade de PMIs ficou em 85%. Neste ano, informações preliminares apontam para algo em torno de 95%.
- Há ao menos **três grandes assimetrias** presentes no mercado:
 - Assimetria de expectativa
 - Assimetria de capacitação técnica e conhecimento
 - Assimetria institucional
- Estas assimetrias precisam ser endereçadas adequadamente para que possamos superar os gargalos presentes e avançar com as PPP e concessões.



PERCEPÇÕES SOBRE 2017 (I)

- Difícil trazer provas empíricas para alguns casos, baseado em uma metodologia científica.
- Portanto, o que falarei também tem um pouco da minha própria percepção a partir do convívio diário que tenho com mais de 100 atores do mercado de PPP e Concessões e de minhas diversas conversas com agentes públicos e privados pelo Brasil.
- E focarei em aspectos mais amplos, institucionais e não particulares de contratos.

PERCEPÇÕES SOBRE 2017 (II)

- Eu gostaria de destacar **duas percepções**:
- **Percepção 1: choque de realidade sobre o que são as PPPs** para os agentes públicos – sobretudo autoridades políticas (chefes de governo, secretários) – **fruto da Assimetria de expectativa**.
- **Alguns exemplos de EEEEEHHH x AHHHHHHH**: não tenho dinheiro e vou conseguir capital privado VS mas terei que pagar contraprestação ou aporte; projetos nesta modalidade podem inovar e melhorar a qualidade do serviço público x mas demoram 1,5 a 2 anos para estruturar; tem muitos interessados apresentando MIPs ou propondo PMIs x não tenho capacidade para conduzir isto.
- Há também uma grande **assimetria sobre o que os governos esperam** (investimentos privados em infraestrutura) **e o que os investidores desejam** (instituições sólidas, ambiente regulatório adequado, segurança jurídica, transparência e competição efetiva, entre outros) – **Assimetria institucional**.
- Considero este choque de expectativas positivo e vai depurar um pouco

PERCEPÇÕES SOBRE 2017 (III)

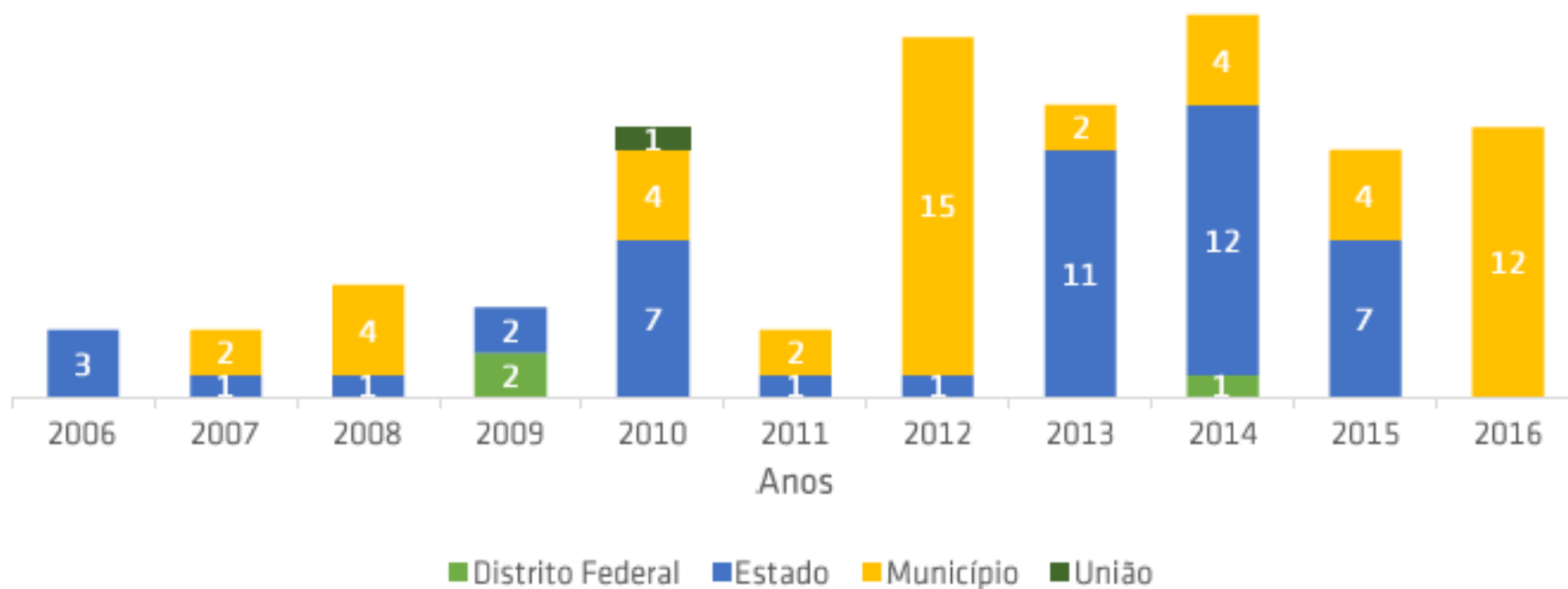
- **Percepção 2:** preocupação crescente em **preparar equipes mais robustas** para trabalhar com PPPs e concessões – **fruto da assimetria de capacitação técnica e conhecimento.**
 - Válido tanto para o setor público quanto para o privado
 - Sinalização para o mercado → aumenta a segurança institucional e diferencia os atores.
 - Aqui tenho dados mais robustos do MBA PPP e concessões:
 - 58 alunos no MBA PPP 1
 - 68 alunos no MBA PPP 2
 - Diversas iniciativas de capacitação de curta duração lotam
 - Muitos eventos de qualidade que têm assiduidade
 - Desafio permanece: recursos financeiros → para isto proposta de colocar uma **linha de capacitação permanente dentro do Plano de Negócios e modelagem econômico-financeira dos projetos**; assim como se faz com Verificador Independente.

CENÁRIO PARA AS PPP E CONCESSÕES EM 2018 (I)

- Não há como prever o futuro. Eu apenas gostaria de destacar **três possíveis tendências** para 2018 para apoiar a reflexão estratégica:
- **Tendência 1: recuperação da economia em 2018** deve ajudar a **aumentar a capacidade de estados e municípios para retomarem projetos de PPP** e não priorizarem apenas projetos que geram arrecadação (concessões comuns e privatizações) – mix atual dos portfólios vai nesta direção.
 - **Governos estão inibidos fiscalmente** para assumir compromissos com contraprestações e aportes.
 - Além disso tem todo o **problema de estruturação de garantias** – aqui também é uma arte; demanda mais criatividade para oferecer garantias líquidas e que sejam aceitas pelo setor privado.
 - Para o gestor mais antenado, tendência de **“eficientização de despesas via PPPs”** – já gasto xxx com educação, vou gastar o mesmo mas contratando via PPPs – mais eficiência e inovação.
 - Cidadãos também estão mais conscientes e exigentes em relação à qualidade dos serviços públicos.

CENÁRIO PARA AS PPP E CONCESSÕES EM 2018 (II)

- **Tendência 2: 2018 é ano eleitoral** e normalmente os governantes têm **incentivos políticos maiores para lançar e/ou iniciar projetos de PPP e Concessões**, ainda mais agora que a população está começando aceitar mais estes instrumentos.



CENÁRIO PARA AS PPP E CONCESSÕES EM 2018 (III)

- **Tendência 3:** com uma **possível maior abertura do mercado brasileiro de infraestrutura para investidores estrangeiros**, podemos ver uma onda de **inovações tecnológicas e contratuais** e também na forma de **prestar serviços públicos** por dentro das PPPs. Confesso que aqui há uma mistura de tendência com desejo....
 - **Efeito Fertilização Cruzada (cross fertilization):** boas práticas contratuais e inovações tecnológicas migrando entre países, dentro de países, do setor privado para o público, e dentro do setor público. Exemplo: novas tecnologias, regulação da qualidade, indicadores de desempenho mais interessantes, remuneração variável, outorga variável, proteção cambial, project bonds.
 - **Maior envolvimento da população:** legitimar projetos de PPP, ampliar a transparência e accountability, reduzir a corrupção. Ex: projetos de limpeza urbana – câmeras na mão dos cidadãos.
 - Queda da taxa de juros no Brasil tornará mais atrativo investir em



CONCLUSÃO (I)

- Acredito que 2018 será um ano de transição e decisivo para o mercado de PPPs.
- Poderá apontar um novo momento de expansão e consolidação do setor mas penso que 2019 será o ano da inflexão com novos governos estaduais em ação dentro de um contexto macroeconômico e político mais estável e melhorado.
- As PPPs podem trazer muitas novidades. Continua sendo um campo em expansão, que gera muito interesse, e penso que é uma tendência irreversível.
- Mas é preciso que os governos façam a lição de casa e também saibam cobrar do setor privado!
- Do ponto de vista da assimetria institucional, há muito a se fazer e a se debater!

O QUE AS PREFEITURAS PRECISAM SABER PARA FAZER PPPs E CONCESSÕES


Carlos Alexandre Nascimento
Diretor de Programas da LSE Enterprise
e
Coordenador Geral
MBA PPP e Concessões




Fundação Escola de
Sociologia e Política
de São Paulo.
RECONHECIMENTO DESDE 1933



Enterprise



‘Fazer Parcerias Público-Privadas é como ir para o céu. Todo mundo quer ir mas quase ninguém quer fazer o que tem que ser feito para chegar lá.’



Não existe receita de bolo para se fazer PPP e Concessões. Está muito mais para Arte do que para Ciências Exatas.

Não trago aqui qualquer fórmula mágica. Isto não existe. Apresento apenas o que enxergo que líderes municipais devem levar seriamente em consideração se querem fazer programas de PPP bem sucedidos em suas cidades.



Reflexão Nº 1

Esqueça as PPPs se a sua motivação for simplesmente a fiscal!



Reflexão Nº 2

Entenda de verdade o que são as PPPs, seus potenciais mas também suas limitações



Reflexão Nº 3

Desça do tamanco! Sua cidade é apenas mais uma dentro do globo e os investidores e operadores olham as oportunidades em âmbito nacional e mundial.

Ou seja, faça a lição de casa e se estruture para fazer PPPs e Concessões!



Reflexão Nº 4

Crie o aparato jurídico, institucional e regulatório propício para PPPs e Concessões.

É fundamental ter um ambiente de negócios percebido como favorável.



Reflexão Nº 5

Crie uma estrutura de governança séria (Programa Municipal de PPP, Conselho Gestor de PPP, Secretaria ou Unidade de PPP forte, regras claras e transparentes para planejamento, seleção e priorização de projetos, bem como para PMIs e MIPs)



Reflexão Nº 6

Crie um Fundo Garantidor de PPPs ou
estruture garantias que sejam líquidas e
aceitáveis pelo setor privado



Reflexão Nº 7

Invista para formar uma equipe técnica robusta, multidisciplinar e muito bem preparada, que em larga medida continue no governo uma vez que ele acabe.

A equipe precisa dar conta de todas as fases do projeto de PPP: planejamento, estruturação, execução e avaliação.



Reflexão Nº 8

Você não precisa fazer tudo dentro de casa.

Não tenha medo de contratar assessorias técnicas especializadas para apoiar a equipe governamental.



Reflexão Nº 9

Converse com todo mundo! Legislativo, órgãos de controle, Judiciário, sindicatos, sociedade civil organizada, imprensa e cidadãos que sejam diretamente afetados por um projeto.



Reflexão Nº 10

Se coloque no lugar do investidor privado!

Proponha um programa de PPPs e não um projeto. Você precisa ser atrativo!

Os bons projetos têm que conciliar uma boa rentabilidade para o privado com a satisfação do interesse público.



Reflexão Nº 11

Aceite que bons projetos demoram para ser bem estruturados. E os projetos precisam ser bem estruturados para darem certo!

Um projeto ruim será ruim seja enquanto PPP, concessão ou obra pública tradicional.



Reflexão Nº 12

Entenda de uma vez por todas o que é Value for Money no gasto governamental, isto é, o uso ótimo de recursos para alcançar os resultados pretendidos.

Veja bem: maior Value for Money não é ser a opção mais barata!!!!



Reflexão Nº 13

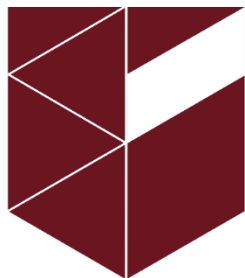
Se você ainda não saiu da sala ou dormiu depois destas reflexões é porque você realmente está interessado em fazer PPPs e Concessões.

Não é difícil, mas dá trabalho.

Anime-se! Se bem planejadas, estruturadas e executadas, as PPPs podem mudar a sua cidade!

FAÇA SUA PRÉ-MATRÍCULA NA PRÓXIMA TURMA DO MBA PPP E CONCESSÕES

www.mbappp.com



Fundação Escola de
Sociologia e Política
de São Paulo.

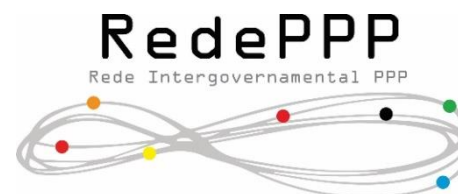
RECONHECIMENTO DESDE 1933



Enterprise

MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION

Parcerias Público-Privadas e Concessões



Contato

Carlos Alexandre Nascimento

Tel. 11 11 2639 7779

Cel. 11 97444 1768

E-mail: c.a.nascimento@lse.ac.uk



Enterprise