Evolução do Project Finance: Passagem das Parcerias Público-Privadas para as Operações Urbanas Consorciadas

Evolution of Project Finance: Passage of Public Private Partnerships to Consortium Urban Operations

Marcelino José Caetano¹
Charles Ulisses de M. Carmona²

Resumo

O presente artigo discute a aplicação dos principais mecanismos do Project Finance, por meio de análise das Parcerias Público-Privadas – PPPs e das Operações Urbanas Consorciadas - OUCs, como alternativa de investimento cuja perspectiva se apresenta como um importante instrumento para a solução dos grandes gargalos urbanos que afetam o desenvolvimento de grandes cidades. O trabalho assume uma metodologia exploratória e descritiva dos dados. Os principais resultados apresentam a definição dos projetos e das cidades que saíram na frente no planejamento de ações urbanas e os consequentes efeitos na redução de custos e impactos econômico-financeiros positivos.

Palavras-chave: Parcerias Público-Privadas, Operações Urbanas Consorciadas, Project Finance.

Abstract

The present article discusses the application of the main mechanisms of Project Finance, through an analysis of the Public Private Partnerships - PPPs and the Consortium Urban Operations - OUCs, as an investment alternative whose perspective presents itself as an important instrument for the solution of large urban bottlenecks which affect the development of large cities. The work assumes an exploratory and descriptive methodology of the data. The main results show the definition of the projects and cities that came forward in the planning of urban actions and the consequent effects on the reduction of costs and positive economic and financial impacts.

Keywords: Public Private Partnerships, Consortium Urban Operations, Project Finance.

¹ Mestre em administração, Professor do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Pernambuco (IFPE)

² Possui Doutorado e Mestrado em Engenharia de Produção, com ênfase em Finanças e Análise de Investimentos, pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio); e graduação em Engenharia Industrial pela Universidade de Lima, Perú.

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos 200 anos, a população urbana cresceu de 30 milhões para 3,5 bilhões de habitantes. Se pegarmos este dado de forma isolada não perceberemos o quão acelerado é isso, mas se lembrarmos de que a história das cidades têm seis mil anos, percebe-se de forma clara o rápido crescimento delas. Ainda, de acordo com dados da CEO Exame (2013, Ed. 14, p.20), o processo de urbanização prosseguirá acelerado e até 2030 um incremento de mais 1,5 bilhão de pessoas estará vivendo nas cidades, por elas serem motores de desenvolvimento mundial e por concentrar o tripé: trabalhadores, empreendedores e consumidores.

Este aumento veloz desencadeia pressões em áreas urbanas vitais, tais como o saneamento, a educação, o transporte, a segurança e o meio ambiente. Sendo os pontos supracitados, constituem motes de estrangulamento em muitos centros urbanos, minando o crescimento delas. Hoje nos centros urbanos, os congestionamentos, a poluição, os serviços de má qualidade, a sujeira, são fatores comumente percebidos.

Esses pontos de estrangulamento urbanos somados a questão de como financiar toda essa necessidade de desenvolvimento para os anos vindouros é o grande desafio a ser enfrentado pelos governantes das grandes metrópoles mundiais, onde os modelos de Project finance e a Parceria Pública Privada emergem como instrumentos de grande relevância no âmbito de investimento compartilhado e/ou compartilhamento de risco.

Os primeiros marcos sobre a Parceria Público-Privado foram encontrados nos EUA e no Reino Unido, na década de 80, período marcado por profundas transformações na intervenção econômica estatal desses países. Processo esse, que se traduziu numa ampla tendência de desregulamentação setorial, especialmente no âmbito financeiro, acompanhada de reversão da progressividade da ordem tributária e indução seletiva à competição internacional. Esses marcos ganharam extensões em quase todos os países do globo, refletindo-se no padrão das relações entre os setores público e privado (Brito &Silveira, 2005).

Este movimento teve seu maior reflexo no reordenamento do setor público atinente a administração patrimonial, ensejando a desestatização, cedendo espaço para uma nova ordem de relações, através de participação das organizações pertencentes às esferas privadas no provimento de serviços e bens públicos, já que o Estado não dispõe mais de capacidade de investimento pleno, para continuar como principal provedor de tais serviços a sociedade.

O modelo de Project Finance insere-se nessa perspectiva como uma proposta diferente de engenharia financeira, cujo objetivo seja viabilizar projetos de alta complexidade e elevado investimento através de compartilhamento de risco e garantia de retorno pelo fluxo de caixa do projeto.

Esse quadro de mudanças no entorno das relações mútuas que se configura, através de Parceria Público-Privada – PPP, no Brasil, deu seus primeiros passos para sua efetiva aplicação a partir da edição da Lei nº 11.079/04, a qual institui normas gerais para licitação e contratação de parceria pública privada no âmbito da administração pública.

A promulgação desta lei deve-se pela incapacidade do Estado por si só realizar investimentos em infraestrutura e serviços públicos, necessários para o desenvolvimento do país. Não obstante, as tentativas empreendidas na década de 90, estabeleceram ingredientes para sua efetivação, através dos primeiros referenciais das privatizações, reservando ao Estado um espaço de agente regulador e controlador. A partir desta iniciativa, uma nova perspectiva é adotada pelo Estado brasileiro, cuja finalidade é estabelecer parcerias por vias legais com as entidades privadas, no sentido de atrair investimento para execução de seus projetos, ou seja, compartilhar as responsabilidades no âmbito econômico e social.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Além o Project Finance

O setor de infraestrutura é fundamental para o desenvolvimento econômico de um país, sendo condição essencial para a retomada do crescimento dele, uma vez que conduz a um aumento de produtividade e redução do custo unitário de produtos.

Na década de 80, o Brasil experimentou uma redução considerável nos investimentos em infraestrutura. Por conta dessa insuficiência em investimentos públicos, o Brasil vem passando por reformas desde meados dos anos 90, balizadas no aumento de participação do ente privado nesta área de atuação (BORGES, 1998). Diante dessa necessidade de novos investimentos em infraestrutura no país, a incapacidade financeira e a expansão monetária do Plano Real, o Project Finance foi a solução encontrada para a tríade. Project finance é uma forma de estruturação financeira amparada contratualmente pelo fluxo de caixa projetado de um projeto, onde o próprio fluxo serve como garantia do mesmo. Ou seja, diferentemente de uma estruturação financeira onde há empréstimos corporativos, a versão pura dessa modalidade não requer apresentação de security package (garantias) pelos acionistas (BONOMI e MALVESSI, 2008).

Um financiamento Project Finance pode ser considerado como non-recourse ao ser dispensado a apresentação de garantia pelos acionistas, ou como limited-recourse cuja estrutura de garantias mudará diante da necessidade do projeto.

Azeredo (1999) enfatiza que o Project Finance tem ainda como característica a questão do financiamento ser promovido fora do balanço dos acionistas (off-balance sheet), ou seja, este empréstimo não alavanca o balanço dele. Neste tipo de estruturação há a necessidade de criação de uma empresa com fins específicos (Sociedade de Propósito Específico – SPE) onde a dívida fica alocada.

De acordo com Bonomi e Malvessi (2008), os contratos de Project Finance têm como base primordial a análise e a quantificação dos riscos envolvidos no projeto, tendo como objetivo principal a prevenção de qualquer possível variação no fluxo de caixa do projeto, buscando assim a minimização dos riscos através de obrigações contratuais.

Portanto, além de segregar o risco, esta modalidade preserva a capacidade de endividamento de seus acionistas, divide o risco entre os diversos “players”, busca a economia no pagamento de tributos, evita a necessidade de garantias reais, buscando utilizar apenas a garantia de recebíveis do próprio projeto.

As operações de Project Finance vêm sendo executadas, principalmente, na área de infraestrutura, envolvendo refinarias, a indústria petroquímica, hidrelétricas, termelétricas, transportes, sistemas de trânsito de massa, mineração, siderurgia e saneamento básico.

Um Project Finance bem feito ampara-se nas viabilidades técnica e jurídica, além da viabilidade financeira, ou seja, faz-se necessário este tripé para que o projeto seja viável e seguro. Sendo importante salientar que, a modalidade jurídica mais utilizada para estruturar o Project Finance, no Brasil, nos últimos tempos, tem sido a Parceria Público-Privada.

Ademais, importa destacar que a estruturação de um PF demanda um conjunto de instrumentos que precisam estar concatenados seja de ordem jurídica, financeira e comerciais de forma a lidar com mitigação de risco e garantir o controle e retorno de investimentos para seus players.

2.2 CONCEITO DE PPP

Parceria Público-Privada é uma modalidade de contrato desenvolvida em paralelo aos contratos de concessão já existentes, permitindo um amplo leque de atividades que incluem principalmente projetos de infraestrutura. Em sentido mais amplo, representa o trabalho dos setores público e privado, em cooperação, para oferecer infraestrutura e serviços à população, nas esferas, federal, estadual e municipal.

“É uma parceria entre a Administração Pública e a iniciativa privada, com o objetivo de fornecer serviços de qualidade à população, por um largo período de tempo. É uma parceria onde o setor privado projeta, financia, executa e opera uma determinada obra/serviço, objetivando o melhor atendimento de uma determinada demanda social”.

De acordo com Souto (2006, p. 57), internacionalmente as PPPs são descritas amplamente, da seguinte forma:

“Parceria Público-Privada é uma forma de privatização em que serviços tradicionalmente oferecidos pelo setor público são autorizados a uma sociedade entre governo e uma ou mais companhias privadas.”

O conceito de PPP utilizado pela Secretaria de Planejamento e Investimentos Estratégicos do Ministério de Planejamento, Orçamento e Gestão é o seguinte:

“Acordos entre Governos e entidades do setor privado com a finalidade de prover, às comunidades, equipamentos de infraestrutura pública e serviços correlatos. Tais parcerias são caracterizadas pela repartição compartilhada, entre os parceiros, dos investimentos, riscos, responsabilidades e ganhos. As condições para o estabelecimento de tais parcerias variam, mas geralmente envolvem o financiamento, projeto, construção, operação e manutenção dos equipamentos e serviços de infraestrutura.”

Portanto, uma PPP é uma ferramenta jurídica de concessão de serviços públicos, obra ou instalação de bens. Podendo ser os contratos na modalidade administrativa ou patrocinada.

2.3 Tipos de PPPs

De acordo com a Lei Federal nº 11.079/2004, PPP é um contrato administrativo estabelecido em duas modalidades de concessões: patrocinada e administrativa.

A Concessão Patrocinada – consiste na concessão de serviços públicos ou de obras públicas com a contraprestação pecuniária do ente público e adicional de tarifa a ser cobrada dos usuários pelo parceiro privado.

Já a Concessão Administrativa – é o contrato para a prestação de serviço, sendo a Administração Pública a usuária direta ou indireta, mesmo que ocorra execução de obra ou fornecimento e instalação de bens. São regidas pela Lei 11.079/2004, aplicando-se-lhe adicionalmente o disposto nos arts. 21, 23, 25 e 27 a 39 da Lei no 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, e no art. 31 da Lei no 9.074, de 7 de julho de 1995. O fato de o Estado descentralizar a realização dos investimentos em infraestrutura para empresas privadas, entretanto, não retira do Estado a tarefa de acompanhar e fiscalizar o modo de como os serviços vêm sendo prestados.

2.3.1 Leis que regimentam as PPPs

A 1ª Lei do PPP nº 8987 de 13/02/1995, dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previstos no art. 175 da Constituição Federal, e dá outras providências.

Já com a promulgação da 2ª Lei do PPP nº 11.079 de 30/12/ 2004 é notável um avanço quanto aos dispositivos que normatizam a licitação e a contratação das PPPs sob uma perspectiva mais abrangente considerando os Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

Nela são instituídas normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública.

Assim, deve-se destacar no âmbito político que, as PPPs são atualmente vislumbradas como solução para maximizar os recursos disponíveis para projetos estratégicos de diferentes magnitudes, quer pequenos, médios e grandes. Esta acepção reflete na compreensão desta constituir-se como parte primordial da reforma do Estado, a qual deve assumir lugar de regulador, através de normatização, regulação, licitação e fiscalização.

2.3.2 Restrições legais e prazos para efeito de celebração de contrato

Não constitui parceria público-privada a concessão comum, de que trata a Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, quando não envolver contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado.

O parágrafo 4º da referida lei estabelece limites e condições através dos quais devem ser considerados para celebrar contratos desta natureza, disciplinando que “É vedada a celebração de contrato de parceria público-privada nas seguintes condições”:

- I – cujo valor do contrato seja inferior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais);
- II – cujo período de prestação do serviço seja no mínimo 5 (cinco) e máximo 35 (trinta e cinco) anos;
- III – que tenha como objeto único o fornecimento de mão de obra, o fornecimento e instalação de equipamentos ou a execução de obra pública.

Guimarães (2008) ressalva que em caso de ocorrência do disposto no inciso I do § 4º ao limite mínimo para contratação, sana-se por meio do que se chama de Consórcios Públicos (regimentado pela lei nº 11.107, de 2005), como recursos autorizados para os municípios que não dispõem de condições necessárias para efetivação de PPP.

2.3.3 Condição de celebração de contratos entre as partes

O artigo 10º da lei 11.079 de 30/12/ 2004 regulamenta as formas de celebrações de contrato de PPP. Dispondo sobre parceria público-privada asseverando de que a celebração desta sempre será precedida por via licitatória na modalidade de concorrência pública, condicionada as normas dispostas nos incisos de I a VII deste artigo.

1. Das garantias

Conforme o art. 8º, as obrigações pecuniárias contraídas pela Administração Pública em contrato de parceria público-privada poderão ser garantidas mediante: vinculação de receitas; instituição ou utilização dos fundos especiais; contratação de seguros; garantia prestada por um organismo internacional ou instituição financeira; entre outros.

2. Status das PPP no Brasil

A matéria publica na Folha de São Paulo dia 8 de setembro de 2011, faz um raio X com status das PPPs referentes aos contratos firmados nos municípios brasileiros, desde a criação das leis que regulamentam as licitações. Nela foram relacionados 18 contratos estaduais em forma de PPPs, com estimativas de investimentos, tipos de projetos, modalidade, etc., como pode se observar no quadro 1 a seguir.

Quanto às PPPs alusivas à esfera federal, ou seja, aquelas firmadas pela União e outras entidades, o projeto “data Center” foi concedido para duas instituições financeiras executoras de políticas públicas do governo federal, constituídas, uma sob sociedade de economia mista Banco do Brasil e outra totalmente pública que é a Caixa Econômica Federal. Além disso, há três projetos de “irrigação” em fase de estudo de viabilidade econômica e, outro referente ao “sistema geoestacionário brasileiro de satélite”, abastecimento e gerenciamento de frota e muitos outros.

2.4 Da PPP à OUC (Operação Urbana Consorciada)

Ao somarmos a necessidade de infraestrutura urbana nas cidades brasileiras e o crescimento da demanda urbana, com a ferramenta do Project Finance e a criação do Estatuto das Cidades, Lei 10.257/2001, viabilizou-se mais uma forma de se buscar as melhorias urbanas necessárias.

Uma Operação Urbana Consorciada, de acordo com o Estatuto das Cidades, é definida como:

“O conjunto de intervenções e medidas coordenadas pelo Poder Público municipal, com a participação dos proprietários, moradores, usuários permanentes e investidores privados, com o objetivo de alcançar em uma área transformações urbanísticas estruturais, melhorias sociais e a valorização ambiental”.

A Operação Urbana tem como finalidade promover a reestruturação da localidade, através da requalificação dos espaços públicos da região, criando novos vetores de crescimento, em busca de uma melhor qualidade de vida da população e sempre alinhada com a sustentabilidade ambiental, econômica e social da área.

Essa ferramenta é uma fonte de novas condições de trabalho, moradia, transporte, cultura e lazer para a população local, gerando o desenvolvimento econômico da região e fornecendo uma gama de serviços de boa qualidade à sociedade.

O Estatuto das Cidades permite que os municípios concedam de forma onerosa o direito de construção além do limite permitido no Plano Diretor do município. Desta forma, os interessados compram o direito de construir além do previamente estabelecido no Plano Diretor e limitado à Lei Municipal Específica vinculada à operação a ser sancionada.

O Caderno FGV (2013) menciona que o Estatuto da Cidade introduz no ordenamento jurídico brasileiro novos instrumentos de política urbana, atribuindo à municipalidade o poder de implementar seus respectivos planos diretores.

Tal estatuto também pode prever, através da Lei Específica a ser sancionada, a emissão de Certificados de Potencial Adicional de Construção (Cepac) a serem alienados em leilão ou utilizados diretamente para o pagamento de obras vinculadas à operação em questão, vide Projetos como Água Espraia, Faria Lima e Porto Maravilha.

Ainda na seara Cepac, sendo ele negociado na Bolsa de Valores, faz-se necessário a participação da Comissão de Valores Imobiliários (CVM) como regulador das operações de emissão dos certificados.

Assim, Cabral (2011) acrescenta que as operações urbanas consorciadas são instrumentos que permitem que o município revitalize áreas sem onerar o tesouro por meio da cobrança do direito de construir através do Cepac, sendo este um motivo de defesa deste instrumento, já que alguns dos grandes municípios brasileiros estão com limitação de capacidade financeira.

A venda e a valorização do Cepac estão vinculadas à expectativa de valorização imobiliária da área, sendo as transformações planejadas a fonte fundamental para que esta expectativa se realize. Ou seja, os investidores apostam, com base em demanda imobiliária existente e na transformação da área com a operação da área, na valorização da região e consequentemente do certificado.

À luz dos incorporadores, o certificado entra na conta de viabilidade do empreendimento como um custo de implantação, onde a expectativa de valorização imobiliária da área precisa ser grande o suficiente para que este custo seja agregado ao projeto.

Complementando, Ferreira e Fix (2001) atestam que o discurso do Cepac veste um disfarce ideológico que lhe confere ar de modernidade com fim social, na tentativa de transformar um instrumento jurídico controverso em solução tentadora de arrecadação em tempos de crise fiscal. Mas, é importante destacar a desoneração do ente público quanto aos custos vinculados à área, ou seja, o que seria gasto na área de interesse é revertido para outras áreas do município.

A defesa supracitada pode ser corroborada ao aumento do recolhimento de impostos na área, já que, há um adensamento da área quando falamos em operação urbana. Portanto, além da desoneração financeira de possíveis obras e serviços vislumbrados para a área, haverá o incremento de recolhimento de impostos como IPTU, ITBI e ISS, já que desde a concepção do Projeto, mensura-se a volumetria e tipologia de empreendimentos para a área.

Sendo a valorização da área um ponto primordial para o sucesso da operação e a latente dificuldade do ente público de prestar serviços urbanos de qualidade para a área revitalizada, é possível agregar uma mais valia à operação ao incluirmos a prestação de serviços urbanos de qualidade através da PPP.

A OUC por si é possível de ser viabilizada sem a PPP, ou seja, não é obrigatória a necessidade dessa modalidade jurídica para a viabilização de uma operação urbana. No Brasil, temos cases como a Operação Faria Lima e Água Espreada, em São Paulo. Estas duas operações têm como escopo intervenções/obras urbanas na área delimitada, não havendo serviços vinculados ao Projeto.

O Projeto Porto Maravilha, no Rio de Janeiro, utiliza a PPP como modalidade jurídica para a revitalização da área. O contrato entre o público e o privado traz como escopo, serviços urbanos (limpeza, sinalização, poda, etc), precedido de obras/intervenções.

Assim, a utilização da PPP e, conseqüentemente, a inclusão dos serviços urbanos faz com que a área adquira um potencial de valorização maior, já que as intervenções somadas ao bom nível de serviço atrai o interesse da população em desfrutar da área, ou seja, traz o incorporador para o desenvolvimento da área, gerando a receita necessária para o Projeto.

Na figura 1 abaixo, estão mencionados os marcos das Operações Urbanas Consorciadas. Há, atualmente, quatro OUCs devidamente registradas na Comissão de Valores Mobiliários.

FIGURA 1 – Linha do tempo – Operações Urbanas Consorciadas no Brasil. Fonte: André Spina (2013)

Julho de 2.001	Dezembro de 2.003	Julho de 2.004	Outubro de 2.004	Dezembro de 2.010	Dezembro de 2.011	Junho de 2.012
Lei denominada Estatuto da Cidade possibilita a implantação de Operações Urbanas Consorciadas com CEPACs	Instrução da CVM 401/03 regulamenta a emissão e distribuição pública dos CEPACs	Registro junto a CVM da Operação Urbana Consorciada Água Espreada	Registro junto a CVM da Operação Urbana Consorciada Faria Lima	Registro junto a CVM da Operação Urbana Consorciada da Região do Porto do Rio de Janeiro	Lei 15.519/11 autoriza emissão de mais CEPACs na Operação Urbana Faria Lima	Registro junto a CVM da Operação Urbana Consorciada Linha Verde de Curitiba

Os marcos das Operações Urbanas Consorciadas têm possibilitado transformações no plano de investimento do governo federal. Aposta nessa nova configuração de investimentos compartilhados reduziu significativamente obrigação de investimento direto do Estado brasileiro no segmento urbano nos últimos seis anos, conforme ilustrado na Figura 02. As transferências de recursos da União destinadas para aplicação em infraestrutura urbanística para os Estados vêm assumindo um ritmo declinante. Tal realidade evidencia que o Estado cada vez mais está passando de papel de produtor a regulador, vez que não há como atender novas necessidades e oportunidades de investimentos sozinhas nas áreas que eram de seu domínio. Basta observar em tempo a variação do volume de transferência do governo para investimentos na urbanização ao longo de 8 anos, não passa de 2 bilhões, diante precárias situações que os centros urbanos das cidades do país deparam.

Figura 2: Transferências do governo federal para investimento no segmento Urbanismo

Fonte: Portal da transparência do Governo Federal (2016)

3. RESULTADOS

Algumas das modalidades de parcerias público-privadas mais estudadas são: a privatização total, privatização parcial, concessão de serviços públicos, concessão de obras públicas, permissão, autorização, franquias, terceirização, convênio, fomento, joint venture, contrato de gestão, contrato regulatório, e outras formas, como recentemente, a operação urbana consorciada com a criação do Estatuto das Cidades (Lei Federal nº 10.257/2001).

Por outro lado, o conceito internacional de Public Private Partnership engloba concessões em geral (que requer ou não aporte de recursos públicos), sociedades de economia mista, joint ventures, franquias, terceirização e até mesmo privatizações, já mencionadas anteriormente.

Países como: África do Sul, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Espanha, França, EUA, Irlanda, Itália, México, Portugal, Reino Unido e República Tcheca apresentam amplas iniciativas de financiamento por parte do setor privado, com aplicações de recursos de organismos multilaterais.

No Brasil, os Estados de: Minas Gerais, São Paulo e Pernambuco foram sinalizados como os Estados que mais se destacam em relação aos demais, conforme o quadro 1 abaixo. No referido quadro, foram sistematizados os principais investimentos levando em consideração aspectos setoriais e contratuais. Cabe mencionar que na análise da viabilidade dos referidos projetos devem ser considerados os riscos atrelados às operações ou que afetam diretamente os custos dos financiamentos e, em consequência, as taxas de retorno dos investimentos.

QUADRO 1 – Principais PPPs Estaduais e Federal.

Nome do Projeto	Estado da Federação	Setor	Data da Celebração	Tipo de PPP	Investimento
Arena Fonte Nova	Bahia	Estádio de Futebol	2010	Administrativa	R\$ 591.711.185,00
Hospital do Subúrbio (Salvador)	Bahia	Hospital	2010	Administrativa	R\$ 103.500.000,00
Sistema de disposição oceânica do Jaguaribe	Bahia	Saneamento Básico	2006	Administrativa	R\$ 619.460.000,00
Rodovia MG-050	Minas Gerais	Rodovia	2007	Patrocinada	R\$ 650.000.000,00
Complexo Penal	Minas Gerais	Complexo Prisional	2009	Administrativa	R\$ 2.111.476.080,00
Unidade de Atendimento Integrado	Minas Gerais	Centro Administrativo	2010	Administrativa	R\$ 311.121.048,00
Estádio do Mineirão	Minas Gerais	Estádio de Futebol	2010	Administrativa	R\$ 771.739.248,13
Ponte de acesso e Sistema Viário do Destino de Turismo e Lazer Praia do Paiva	Pernambuco	Rodovia	2006	Administrativa	R\$ 143.202.622,48
Arena Multiuso da Copa 2014	Pernambuco	Estádio de Futebol	2010	Administrativa	R\$ 379.263.314,44
Centro Integrado de Ressocialização de Itaqui	Pernambuco	Complexo Prisional	2009	Administrativa	R\$ 1.953.324.301,44
Conjunto Habitacional Mangueiral	Distrito Federal	Habitação	2009	Administrativa	R\$ 904.200.000,00
Centro Administrativo do Distrito Federal	Distrito Federal	Centro Administrativo	2009	Administrativa	R\$ 2.487.494.202,14
Estádio das Dunas - Novo Machadão	Rio Grande do Norte	Estádio de Futebol	2011	Administrativa	R\$ 400.000.000,00
Linha 4 do Metrô	São Paulo	Sistema Metroviário	2006	Patrocinada	R\$ 790.000.000,00
Trens da Linha 8 Diamante da CPTM	São Paulo	Sistema Metroviário	2010	Administrativa	R\$ 993.000.000,00
Sistema Produtor da Alta Tietê	São Paulo	Saneamento Básico	2008	Administrativa	R\$ 997.377.948,00
Estádio do Castelão	Ceará	Estádio de Futebol	2010	Administrativa	R\$ 518.606.000,00
Datacenter Banco do Brasil/Caixa Econômica Federal	São Paulo	TIC	2010	Administrativa	R\$ 262.000.000,00
Projeto Pontal de Irrigação	Pernambuco	Irrigação	2009	Patrocinada	R\$ 87.000.000,00
Rede Nacional de Televisão Pública Digital - RNTPD	Governo Federal	TIC	2009	Administrativa	R\$ 464.300.000,00
Edifícios Garagem	Distrito Federal	Infraestrutura	2009	Patrocinada	R\$ 600.000.000,00

Fonte: Observatório das Parcerias Público-Privadas/PPP Brasil & Ministério de Planejamento, Orçamento e Gestão (2012).

4. DISPOSIÇÕES FINAIS

Conforme os artigos de 23º à 28º, dispõem sobre os poderes e critérios, prioridades e restrições quanto à distribuição de como se dará esta relação por meio das entidades gestoras na esfera federal, quais sejam:

- A União é autorizada a conceder incentivo, nos termos do Programa de Incentivo à implementação de Projetos de Interesse Social – PIPS, instituído pela Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, às aplicações em fundos de investimento, criados por instituições financeiras, em direitos creditórios provenientes dos contratos de parcerias público-privadas;
- O Conselho Monetário Nacional estabelecerá as diretrizes para a concessão de crédito destinado ao financiamento de contratos de parcerias público-privadas, bem como para participação de entidades fechadas de previdência complementar.
- A Secretaria do Tesouro Nacional editará normas gerais relativas à consolidação das contas públicas aplicáveis aos contratos de parceria público-privada.
- As operações de crédito efetuadas por empresas públicas ou sociedades de economia mista controladas pela União não poderão exceder a 70% (setenta por cento) do total das fontes de recursos financeiros da sociedade de propósito específico, sendo que para as áreas das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, onde o Índice de Desenvolvimento Humano – IDH seja inferior à média nacional, essa participação não poderá exceder a 80% (oitenta por cento). § 1º Não poderão exceder a 80% (oitenta por cento) do total das fontes de recursos financeiros da sociedade de propósito específico ou 90% (noventa por cento) nas áreas das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, onde o Índice de Desenvolvimento Humano – IDH seja inferior à média nacional.
- À União é proibido conceder garantia e realizar transferência voluntária aos Estados, Distrito Federal e Municípios se a soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas por esses entes tiver excedido, no ano anterior, a 3% (três por cento) da receita corrente líquida do exercício ou se as despesas anuais dos contratos vigentes nos 10 (dez) anos subsequentes excederem a 3% (três por cento) da receita corrente líquida projetada para os respectivos exercícios.

Enfim, as leis que emanam as PPPs, constituem regras que normatizam de maneira geral as relações contratuais estabelecidos entre entes públicos e privados. Este entendimento proporciona e tece um entendimento de que as responsabilidades para realizações sociais, não fica mais exclusivamente a cargo do representante público (Estado), passando a ser compartilhadas com entidades privadas, possibilitando destarte em conjunto implementação de obras sociais, na forma de cumprimento de papel de Estado como representante dos anseios do povo.

O Brasil, por iniciativa dos seus estados, seguiu a tendência global e aprimorou o instituto existente das concessões, com o intuito de desenvolvimento do país, visando à ampliação e recuperação de infraestruturas, além da realização de serviços públicos, precedidos ou não de obra pública, podendo ser remunerada por tarifa, mas obrigatoriamente com a contraprestação do ente público. Dentre outros aspectos, além de incorporar a possibilidade de inversão das fases de habilitação e julgamento no procedimento licitatório e a de compartilhamento dos riscos no contrato. A lei autoriza, ainda, a arbitragem para solução de conflitos e a constituição de fundos ou instituição de seguros para garantir o pagamento devido pelo poder público ao parceiro privado.

CONCLUSÃO

Os gargalos urbanos são fatos consumados em nossos grandes centros. Nos últimos anos esse cenário tem se agravado a cada dia. Portanto, criar novas ferramentas e/ou usar ferramentas existentes no mercado colabora para o crescimento dos investimentos, cuja solução de médio prazo seria inviável pela incapacidade de geração de recursos, de forma consistente e sustentável, por parte dos entes públicos, sendo as demandas sociais de urgente solução.

O Project Finance vem para amparar o desenvolvimento da infraestrutura, conseqüentemente, dos centros urbanos que são os grandes polos de geração da economia. Atrelado a isso, ferramentas jurídicas, como a Lei de PPP e o Estatuto das Cidades, têm surgido e avançado como forma de calcar o progresso deste novo formato de estruturação de recursos. Os investimentos na infraestrutura urbana para requalificar as cidades demandam aportes de capitais elevados, exigindo maior grau de alavancagem. A participação de grande número de players através de PPP e Project finance para alcance de objetivo específico favorece a diminuição de risco e amplia a possibilidade de retorno de investimentos, bem como a execução de projetos de interesse público, otimizando a capacidade gestão e eficiência.

Desta forma, a utilização de novas ferramentas de estruturação financeira, atrelada às ferramentas jurídicas existentes, torna possível desatar nós em nossa infraestrutura e serviços urbanos, desonerando o ente público e envolvendo a iniciativa privada, além de dinamizar a possibilidade de retorno e qualificar o investimento.

REFERÊNCIAS

- AZEREDO, A. R. **Financiamento de Longo Prazo no Brasil: Project Finance como alternativa para a Infraestrutura**. Dissertação (Mestre) - Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: 1999.
- BONOMI, C. A.; MALVESSI, **O Project Finance no Brasil: Fundamentos e Estudo de Casos**. 3ª edição. São Paulo: Editora Atlas, 2008.
- BORGES, L. F. X. **Project Finance e Infraestrutura: Descrição e Críticas**. Site BNDES, 1998.
- BRASIL, Instrução Normativa da Comissão de Valores Mobiliários nº 401, de 29 de dezembro de 2003. **Dispõe sobre os registros de negociação e de distribuição pública de Certificados de Potencial Adicional de Construção – CEPAC**. Comissão de Valores Mobiliários, 2003.
- BRASIL, Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004. **Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 31 dez. 2004.
- BRASIL, Lei nº 10.257, de 10 de julho de 2001. **Regulamenta os arts. 182 e 183 da Constituição Federal estabelecem diretrizes gerais da política urbana e dá outras providências**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 jul. 2001.
- BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Lei de PPP. Brasília (DF).
- CABRAL, S. L. **Operação Urbana na Região do Porto do Rio de Janeiro – Porto Maravilha**. Dissertação (Mestrado) - IBMEC. Brasília: 2011.
- CASTRO, A. S. O. **Análise dos Impactos de Implantação da Operação Urbana Consorciada Água Espreiada nos Indicadores Mercadológicos para Empreendimentos Residenciais Verticais**. Monografia MBA – Engenharia Civil. São Paulo. 2013.
- FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. **Estudos em Mercados de Capitais: Cartilha Cepac**. Rio de Janeiro, 2013. v. 1.
- O FUTURO DAS CIDADES. São Paulo: CEO Exame, abril/2013, Edição 14.
- FERREIRA, J. S. W. e FIX, M. **A urbanização e o falso milagre do CEPAC**. In Folha de São Paulo, “Tendências e Debates”, terça 17 de abril de 2001.
- GUIMARÃES, Fernando Vernalhe. **Parceria Público-Privada: Caracterização dos tipos legais e aspectos nucleares de seu regime jurídico**. Curitiba, 2008. 615 f. Tese (Doutorado em Direito) – Setor de Ciências Jurídicas, Universidade Federal do Paraná.
- ROCHA, Sérgio D. **O Equilíbrio Econômico-Financeiro nas Parcerias Público-Privadas**. 2º Concurso STN de Monografia. STN. Rio de Janeiro: 1997.
- SOUTO, R.C. C. **Parcerias Público-Privadas: Reflexão sobre o Instituto no Direito Brasileiro**. Dissertação (Mestre). PUC. Belo Horizonte: 2006.