



# Parcerias Público-Privadas: vantagens e desvantagens

Reconhecendo o elevado crescimento das Parcerias Público-Privadas, não só neste setor, a Comissão Europeia emitiu as “Diretrizes para o sucesso de Parcerias Público-Privadas”, do original *Guidelines for Successful Public-Private Partnerships*, identificando quatro funções principais para as empresas privadas envolvidas em PPPs.



Arquivo A&A

**Diogo Faria de Oliveira**

PERITO INDEPENDENTE E MEMBRO DA EQUIPA DE ESPECIALISTAS DE PPP DA COMISSÃO ECONÓMICA PARA A EUROPA DAS NAÇÕES UNIDAS (UNECE)

A participação privada pode acelerar a construção de infraestruturas, sendo o seu pagamento efetuado ao longo de toda a vida do projeto - através dos fluxos de caixa do projeto - e assumindo, ao mesmo tempo, o risco de derrapagens orçamentais e de prazo das obras

Na verdade, através do financiamento parcial ou total de parceiros privados, os municípios com restrições financeiras e orçamentais podem ampliar e melhorar os serviços de água e saneamento, libertando a sua capacidade financeira e de endividamento para outros projetos necessários à sociedade.

A participação privada pode acelerar a construção de infraestruturas, sendo o seu pagamento efetuado ao longo de toda a vida do projeto - através dos fluxos de caixa do projeto - e assumindo, ao mesmo tempo, o risco de derrapagens orçamentais e de prazo das obras.

Em alguns modelos de PPP, os funcionários públicos afetos ao serviço são transferidos para os operadores privados, reduzindo assim o custo público com o pessoal, mas mantendo na esfera pública o conhecimento, procedimentos e práticas de gestão.

Além disso, o custo do serviço pode ser reduzido através da introdução de uma melhor gestão de ativos, economias de escala, reajustes tarifários e melhores práticas operacionais e de eficiência.

No entanto, a alocação de riscos deve ser cuidadosamente estruturada, de forma a transferir e manter os riscos do lado de quem os controla e gere melhor. Ou seja, há riscos que devem ser passados para o setor privado, riscos que se devem manter na esfera pública e, ainda, outros que devem ser partilhados entre ambos. Uma matriz de risco otimizada incentiva a um melhor desempenho, melhor gestão de recursos e maior controlo de custos ao longo de todo o ciclo de vida do projeto, tanto para o lado público como para o privado. Para isso, é fundamental ter bons indicadores de desempenho, devidamente detalhados nos contratos de PPP, com penalidades asso-

ciadas a incumprimentos e eventuais incentivos para performances acima do estipulado. Ainda assim, qualquer contrato de longo prazo tem de ser “emendado” durante o seu período de vida. De facto, é quase impossível acertar hoje na população, consumos e desenvolvimento urbano de um determinado município, no ano 2040.

Previsões irrealistas de consumos, metas muito ambiciosas, investimentos sobre ou sub avaliados face ao crescimento real da população, duração do contrato desadequado, alterações regulamentares e legislativas, tanto setoriais como fiscais, são algumas das patologias que requerem “remédios” ao longo da vida dos contratos.

Se estes fatores são previsíveis *a priori* e, consequentemente, equacionáveis numa matriz de risco, onde é possível identificar a respetiva mitigação de cada risco (os tais “remédios”), há outros riscos mais difíceis de quantificar, prever e mitigar. Nomeadamente, uma PPP mal planeada no início será mais difícil de corrigir no terreno; um mau acompanhamento e supervisão do contrato por parte da esfera pública - município, Tribunal de Contas, entre outros - poderá levar a incumprimentos (ou, pelo menos, levar à desconfiança de que tais incumprimentos possam existir) do lado privado e as sucessivas mudanças de compromisso político e de promessas eleitorais podem ter consequências inesperadas.

Na verdade, o sucesso e o potencial benefício de uma PPP dependem, essencialmente, de quatro fatores: um bom planeamento e conceção do projeto; a escolha adequada do modelo de PPP para cada projeto; termos de referência, matriz de risco e contrato detalhados, realistas e bem adaptados ao projeto em causa e; um bom acompanhamento e muita transparência ao longo do contrato.

Finalmente, refira-se que qualquer contrato de Parceria Público-Privada é complexo na sua conceção, implementação e gestão. Não há dois projetos iguais: cada um tem os seus próprios objetivos e desafios, no entanto, quando são encarados com seriedade e responsabilidade, as PPP podem ser verdadeiros casos *win-win*, ou seja, todos podem ganhar: municípios, privados e consumidores. E se, de facto, houver vantagens claras e quantificáveis para o setor público e para a população, então os municípios têm o dever de estudar e ponderar uma PPP como uma solução possível de financiamento, ampliação e gestão dos seus serviços de água e saneamento.

“Os projetos de Parceria Público-Privada (PPP) trouxeram benefícios significativos a dezenas de milhões de pessoas. O setor privado tem muito para oferecer e sob muitas formas diferentes”. Estas são afirmações do Banco Mundial. Segundo a publicação da APDA, “O Mercado e os Preços 2014”, no ano 2000 a população mundial servida por operadores privados era de 335 milhões, tendo crescido, consistentemente, para 1.049 milhões de pessoas até 2013. Reconhecendo o elevado crescimento das PPPs, não só neste setor, a Comissão Europeia emitiu as “Diretrizes para o sucesso de Parcerias Público-Privadas”, do original *Guidelines for Successful Public-Private Partnerships*, identificando quatro funções principais para as empresas privadas envolvidas em PPPs: Fornecer capital adicional ao setor público; fornecer capacidade de gestão e de implementação adicionais; proporcionar um valor acrescentado para o consumidor e para o público em geral e proporcionar uma melhor identificação das necessidades e utilização otimizada dos recursos. Contudo, as PPPs - sejam elas concessões, empresas mistas ou qualquer outra forma de partilha de risco de longo prazo - não são um objetivo em si, mas sim um instrumento para alcançar objetivos sociais e políticos.