27/02/2012 - PPPs no Brasil: ainda há muito o que amadurecer *Por Daniel Figueiredo**



Em 2011, completamos um ano da primeira Parceria Público-Privada na área de saúde no Brasil. Mesmo não sendo um tema novo, de lá para cá, as PPPs ganharam mais interesse e vigor. Diante do benefício da prestação de serviços especializada, governos estaduais e municipais despertaram para a parceria e já se sabe de um extenso calendário de novas iniciativas para os próximos anos. Pelo menos 20 novas PPPs estão em processo de estudo ou desenvolvimento, incluindo as áreas de saúde, educação, segurança pública, geração de energia, estacionamentos e estádios. Algumas são motivadas pela própria necessidade de uma melhor oferta de serviços públicos para a população, além das demandas criadas a partir da realização da Copa do Mundo de Futebol em 2014 e das Olimpíadas em 2016, que sediaremos no Brasil. No entanto, por volta de 80% são especificamente para a área de saúde, impulsionadas pela recente experiência do Hospital do Subúrbio, na Bahia.

O pioneirismo do Governo da Bahia, ao concretizar a primeira parceria envolvendo hospitais, deu o aval necessário para que surgissem outras iniciativas em PPPs
em diversos Estados, como Minas Gerais, São Paulo, Espírito Santo, Paraná, Manaus, Goiás, Tocantis, entre outros.

Com o Hospital do Subúrbio, que iniciou suas operações em setembro de 2010, cerca de um milhão de pessoas foram beneficiadas, uma vez que o projeto levou a competência de serviços privados à população, carente de serviços de qualidade. A demanda, maior que a prevista,

demonstrou a importância e a necessidade da iniciativa e revelou que os serviços prestados consolidam o hospital como instituição referência no País.

Porém, embora seja um campo promissor, os aspectos legais e econômico-financeiros que envolvem as PPPs ainda conferem dúvidas tanto para as empresas como para o poder público. Poucos sabem, por exemplo, que é necessária a promulgação de uma lei específica sobre as PPPs no município que pretende realizá-la; que há um período de vigência do contrato a ser estipulado – entre 5 e 35 anos -, e que há um percentual de comprometimento do orçamento público de, no máximo, 3% do total da receita líquida corrente.

As responsabilidades de cada uma das partes também precisam ser consideradas no planejamento de uma PPP. Ao setor público, cabe definir um escopo objetivo, detalhado, e com o máximo de informações técnicas para auxiliar o setor privado. Um órgão garantidor das contraprestações, devido ao alto valor considerado, também precisa ser definido no início das negociações. Este item garante segurança de remuneração ao parceiro privado.

Do lado do parceiro empresarial, a idoneidade e o comprometimento com os resultados acordados são primordiais. Manter a atualização do corpo técnico e oferecer novas tecnologias para o aprimoramento das soluções também estão entre as suas responsabilidades.

Algumas parcerias têm procurado caminhar para o sentido da prestação de serviços apenas da fase de construção do empreendimento, seja ele um hospital, uma escola, um presídio ou um estádio. Para alguns especialistas, este modelo pode descaracterizar a parceria, já que a razão de uma PPP é a concessão de serviços especializados, tais como a terceirização dos serviços de operação e manutenção de infraestrutura, dos serviços de suporte aos usuários do empreendimento e, algumas vezes, do próprio “core business” da instituição. Com serviços globais ou não, o mais importante é que a prestação de serviço seja feita com qualidade e benefício à população.

Em uma análise operacional, a gestão completa de uma entidade, com serviços especializados e de infraestrutura como, por exemplo, a gestão médica e operacional em um hospital, aumenta a responsabilidade e os riscos da parte privada, mas forma um “time único”, integrado e forte. Por outro lado, a participação do Estado em serviços especializados aumenta seu comprometimento com a população e o mantém envolvido no “coração” do negócio.

Com relação aos demais países em que as PPPs já vigoram, Inglaterra (que foi o “berço” da PPP), Itália, França e Portugal já consolidaram suas parcerias e têm hoje um mercado amadurecido. Embora com algumas diferenças com relação ao que se pratica fora daqui, o Brasil tem grande potencial para amadurecer as Parcerias Público-Privadas. Minas Gerais já desponta como o Estado mais preparado técnica, jurídica e financeiramente em termos de conhecimento sobre as PPPs, estando um pouco à frente de outros Estados no processo de amadurecimento.

A partir dos erros e acertos, muito estudo e dedicação ao tema, podemos esperar um rápido amadurecimento das PPPs no Brasil. A troca de experiências entre os “players” e a análise de cada nova modelagem de parceria conduzirão este novo mercado a um padrão assertivo e

evoluído. No ritmo em que estamos hoje, entre um e três anos, podemos esperar por ainda mais eficiência e conhecimento para todo o mercado.

**Daniel Figueiredo é diretor comercial da Dalkia Brasil*

Sobre a Dalkia -
Subsidiária da Veolia Environnement e Electricité de France – EDF, a Dalkia é líder na Europa em prestação de serviços energéticos para empresas públicas e privadas. Desde a criação, tem como foco a otimização energética e ambiental. A Dalkia responde às necessidades de seus clientes com soluções completas e personalizadas de conforto e eficácia energética, incluindo gestão de redes de calor, unidades de produção de energia e de fluidos, serviços de engenharia e manutenção de instalações energéticas, serviços técnicos ligados ao funcionamento de empreendimentos terciários e industriais. No Brasil, a Dalkia está presente desde 1998. Os principais setores atendidos são shopping centers, indústrias, empreendimentos corporativos, instituições de saúde e educação,
com destaque para participação no consórcio ganhador da PPP do Hospital de Subúrbio de Salvador, Bahia. Em
2010, a Dalkia registrou um faturamento de R$ 246 milhões no País.