

# Papel do Privado na Infraestrutura

Saulo Krichanã Rodrigues  
ISITEC  
BLOGCONPPP

## 22ª Semana de Tecnologia Metroferroviária

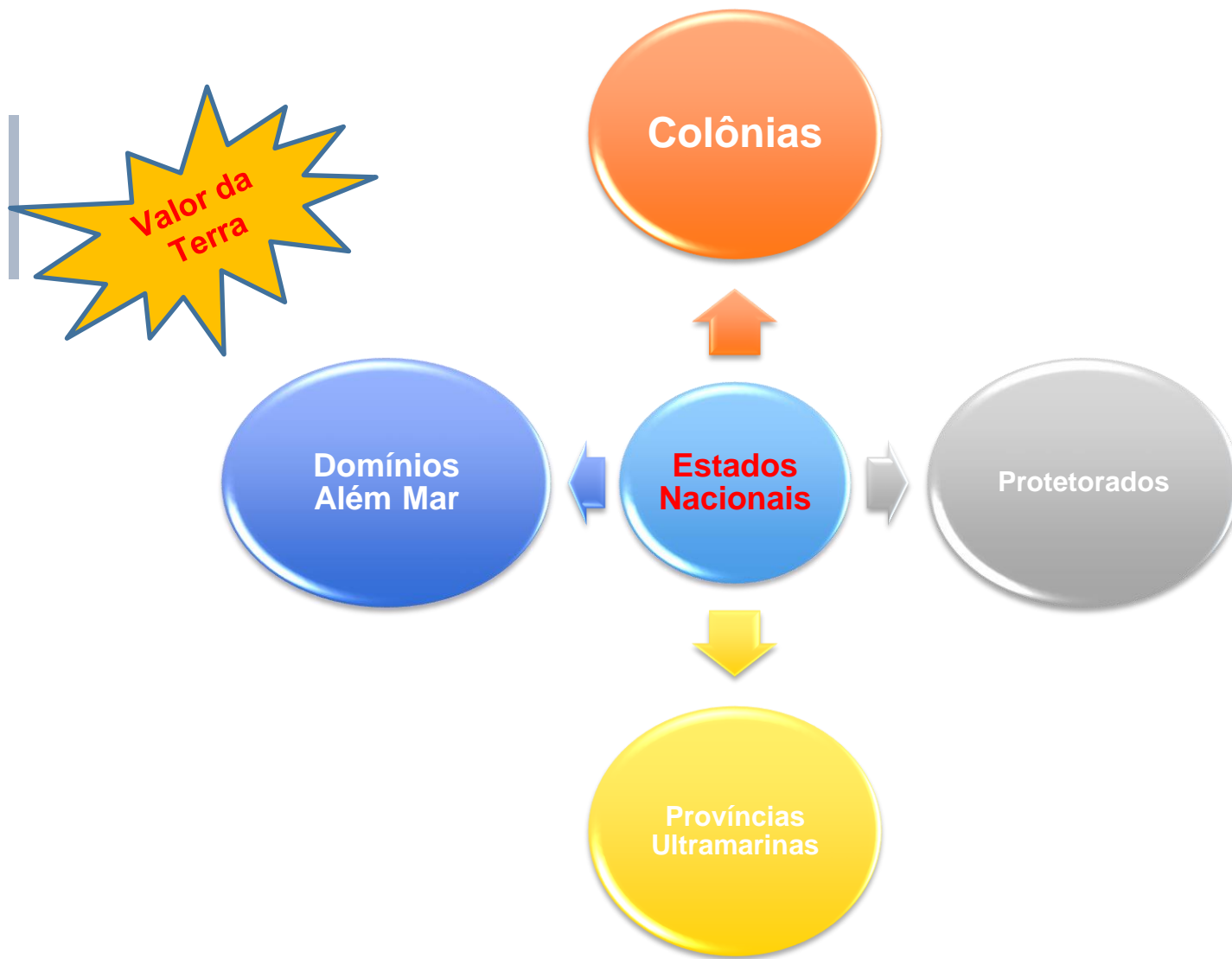


# Participação do Privado

- Projetos de Concessão são mais antigos do que “andar para a frente”
- Exigem (como exigiram nos seus primórdios) Estados fortes fiscalmente e Projetos e, antes de parceiros, EMPREENDEDORES; e Concessões são NEGÓCIOS e não apenas...projetos
- Concessões são importantes microeconomicamente e não apenas macro: alteram a complexidade estrutural da economia

# Referência Histórica

- Concessões existem desde o Século XIII
- Estados Nacionais (Inglaterra, Alemanha, França, Rússia, Portugal, Espanha)
- Brasil-Colônia era uma Concessão Plena de Portugal
- Brasil Imperial formou-se com base no Modelo de Negócios das Concessões



**Capitanias pagavam Outorga Direta para assumir colônias**

**Pagavam Outorga Indireta (ou o “quinto”) sobre a produção e serviços**

**Tinham como SLA ou QID, proteger as colônias das invasões e desenvolvê-las**

**Assegurar “mercado” para colocação de outros produtos da Metrópole**

**O Poder Concedente era a Agência Reguladora através dos Corregedores da época**

**Arrecadação**

**Gastos**

**Despesas da Corte**

**Despesas para Anexação**

**Despesas Infraestrutura**

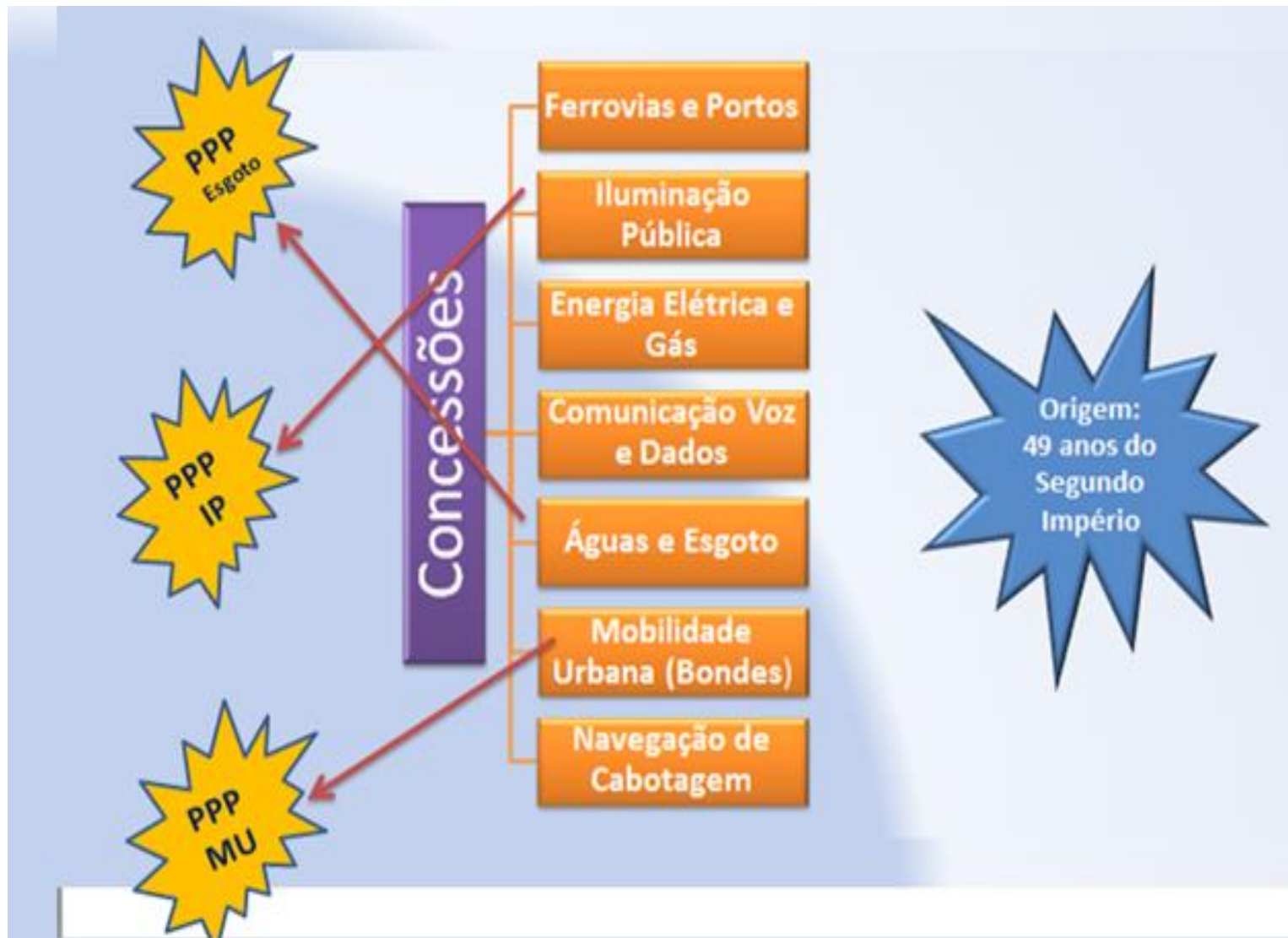
**Foros, Laudêmios, Tributos**

**Espólios, Saques, Anexações**



# Referência Nacional

- Praticamente todas os projetos de infraestrutura que conhecemos hoje foram implantados no II Império
- Modelo de Negócios exigia que os Concessionários tivessem (1) autorização do Legislativo Imperial para a concessão e 2) Investissem seus recursos próprios (EQUITY) nos Projetos de Concessão
- Depois da (3) Fruição dos Investimentos e da (4) Distribuição dos Resultados dos Negócios, (5) Estado Imperial ressarcia o Capital Próprio Investido entre 7% a 9% do PL investido (TIR dos projetos era da ordem de 9% a 12%, TIR Acionistas era de 2,4% a 3,4% em ouro)





## Concessionar o Projeto

### Visão Estreita

Equivale a fazer o que já é feito pelo Setor Público; o usuário é ignorado

Mais do mesmo: e as inovações são relegadas a segundo plano

## Concessionar o Negócio

### Visão Ampla

Equivale a olhar o *cluster* de negócio: o usuário é ouvido

É possível inovar, ouvir o cliente, obter outorga maior ou receitas extras a compartilhar

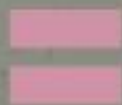
Regra de Prata:



Regra de Ouro:



Regra de Platina



Bom Negócio

Bom Negócio é pra toda a vida:  
30,60, 90 anos

Bom Negócio tem demanda latente ou reprimida  
**NUNCA GARANTIDA**

Bom Negócio tem sócios e não dívidas a não ser de modo Acessório

**RISCO MAIOR DE QUALQUER NEGÓCIO É O PREÇO!!!  
E É O CONCEDENTE PUBL ou PRIV QUEM DITA O PREÇO**

# Mobilidade Urbana

- Transporte urbano de cargas e passageiros eram feitos pelos Carroceiros (Gôndolas e tração animal)
- Na segunda metade do século XIX, sobra energia das concessões de eletricidade nos centros urbanos e surge a eletrificação das linhas urbanas de passageiros
- Em SP e Rio, LIGHT e GUINLE concorriam. E na Bahia (3ª Cidade) a SIEMENS provê tecnologia e capital e inaugura a 2ª linha de bondes elétricos no Brasil (UBER E TÁXIS)

# Mobilidade hoje

- Não se deve conceder apenas LINHAS ou TRECHOS
- Mas, todos os negócios que são envolvidos NA CONCESSÃO e os negócios que PODEM TER IMPACTO na CONCESSÃO
- Tudo que possa GERAR RECEITA ACESSÓRIA e agregação de valor para, inclusive, bancar gratuidades exigidas pela população (através do Poder Concedente)
- Gratuidades se financiam pela MATRIZ DE IMPOSTOS e não por TARIFAS

# Desafios hoje

- Contrata-se “o que” (projeto), “como” (tecnologia de fazer, operar e manter”, “quando” (tempo), “setorialmente” (sem sinergias entre o público e o privado) e não se pergunta o “porque” fazer ou o “porque não fazer” de outra forma
- PARCERIA: eventual, tópica, quase incidental e só porque não se tem dinheiro (superávit fiscal para bancar via Lei 8.666): quando recuperar o “capital fiscal”...OUT!!!

# Dilema

- Mercado Fechado para concorrência
- Concentração de riscos financeiros, econômicos patrimoniais em poucas empresas (VIÉS DO CRÉDITO)
- Legislação anacrônica (ou o viés da Lei 8.666 ou a distorção do RDC): privilegia-se o ESTOQUE DE CAPITAL e não o FAZER (securitizado por Seguros de Performance)
- Órgãos de Controle Externo do Governo despreparados
- Não se levam em conta os Direitos Emergentes de Concessão (DEC) como fonte primária de geração de valor (não gera dívida aos concessionários)

**Características primais das Concessões Imperiais**

- Negócios e não projetos
- Concessionários são todos opexistas
- Impactos MICROECONÔMICOS das Concessões
- Empresas trazem os recursos de risco
- Assumiam riscos de até 90 anos e não exigiam Fundo Garantidor do PCI
- Negócios com retorno maior que custos, despesas, margens e custos de carregamento



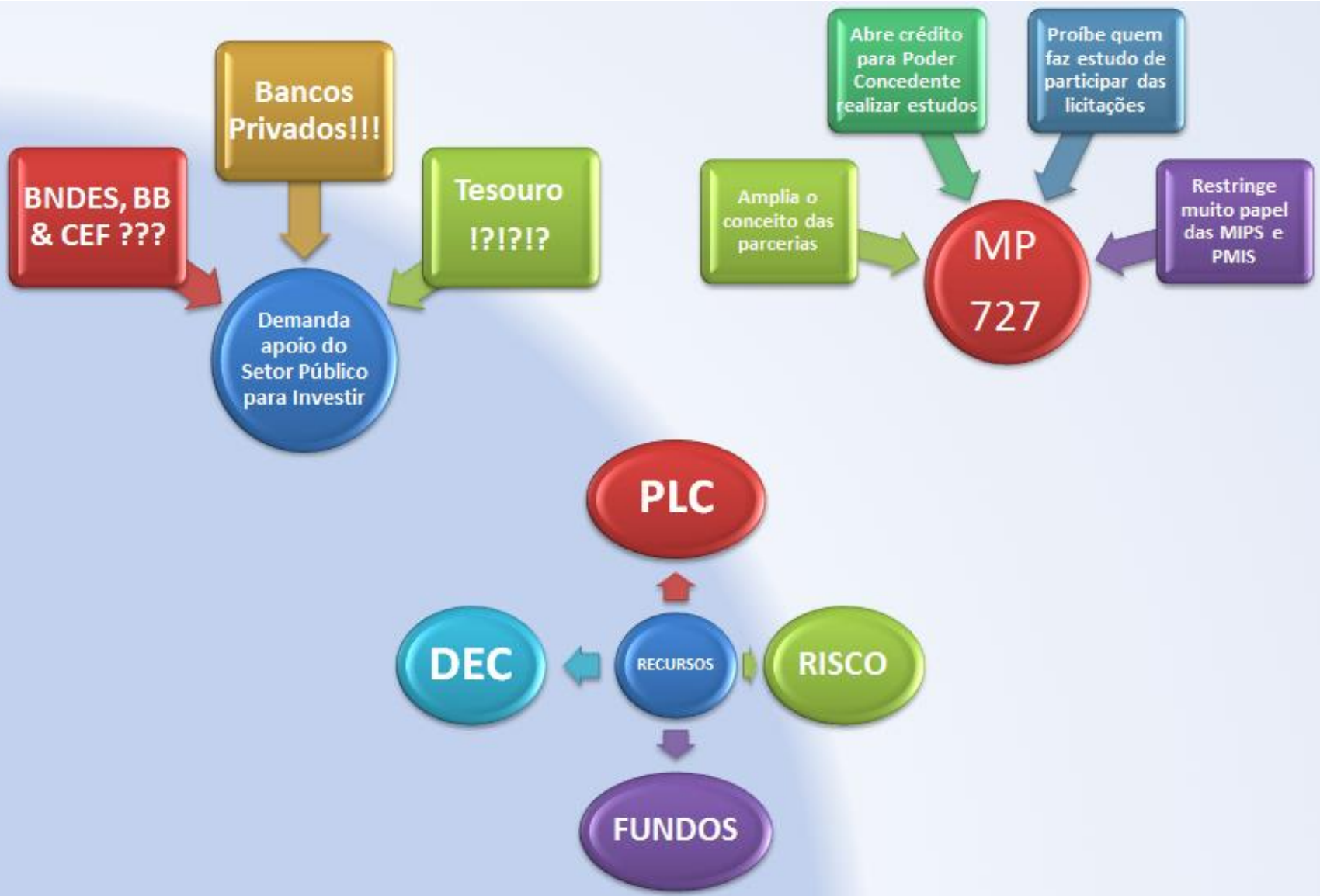


PLC é quem contrata  
CAPEX e OPEX

PLC é quem seleciona  
CAPEXISTAS e OPEXISTAS  
e exige SEGURO DE FAZER

PLC é quem dá garantias  
aos investidores  
(DEC e caução de ações)





# Concessões e Concessões sob PPP

Saulo Krichanã Rodrigues  
[saulo.krichana@isitec.edu.br](mailto:saulo.krichana@isitec.edu.br)  
[www.blogconppp.com](http://www.blogconppp.com)

## 22ª Semana de Tecnologia Metroferroviária

