



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO TECNOLÓGICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO, EM ENGENHARIA
CIVIL – PPGEC**

ROBERTO RAMOS BONASSI

**CONCESSÃO DE SERVIÇOS DE SANEAMENTO:
UM MODELO CONTRATUAL**

**Florianópolis/SC
2010**

ROBERTO RAMOS BONASSI

**CONCESSÃO DE SERVIÇOS DE SANEAMENTO:
UM MODELO CONTRATUAL**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia Civil da Universidade Federal de Santa Catarina, para obtenção do grau de Doutor em Engenharia Civil.

Orientador: Prof. Luis Alberto Gómez, Dr.

**Florianópolis / SC
2010**

termo

*Dedico esta tese ao meu pai, Senhor
Nelson Antônio Bonassi, minha
mãe, Senhora Natália Ramos, meu
padraastro, Senhor Aloysio Gentil
Costa e minha esposa, Adriana
Dias Garcia*

AGRADECIMENTOS

Ao longo desta caminhada, muitas foram as dificuldades atravessadas. Entretanto, nesses momentos de dificuldade, várias foram as pessoas que estiveram em meu lado, para me confortar e auxiliar. Por isso, quero manifestar meu profundo agradecimento a estas pessoas.

Em primeiro lugar, agradeço ao meu orientador, Professor Dr. Luis Alberto Gómez, que, com muita paciência e carinho, me orientou durante estes quatro anos a minha tese de doutorado.

Agradeço também aos membros externos da comissão examinadora, os professores Carlos André Bulhões Mendes, PhD, da UFRGS, Dra. Sheyla Mara Baptista Serra, da UFSCAR, e aos membros internos, os professores Dr. Antônio Edesio Jungles e Cristine do Nascimento Mutti, PhD.

Agradeço aos meus pais, Senhor Nelson Antônio Bonassi, Senhora Natália Ramos e ao meu padrastrô, Senhor Aloysio Gentil Costa, que sempre estiveram ao meu lado e sempre me apoiaram.

Agradeço à minha esposa, Adriana Dias Garcia, com quem sempre me apoiei, tanto nos momentos de alegria, quanto nos momentos de dificuldade.

Agradeço à Universidade Federal de Santa Catarina e ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia Civil, que possibilitou que eu desenvolvesse minha tese.

Agradeço, em especial, a Deus, que, graças a sua bênção, cheguei até este momento.

RESUMO

O Brasil é um dos países mais populosos do mundo. Todavia, onde há grande população, há grandes demandas, como consumo de energia elétrica e água, utilização de estradas e de meios de comunicação, bem como geração de esgoto sanitário e de resíduos sólidos. Para que esse aumento de consumo se torne sustentável, os governos devem promover o crescimento da infra-estrutura. Porém, tal crescimento requer capital de investimento. No Brasil, os governos se tornaram incapazes de realizar essa promoção, desencadeando uma série de problemas de infra-estrutura. Um desses problemas refere-se ao setor de Saneamento Ambiental, que é o fornecimento de água e a coleta de esgoto. Nos sistemas habituais de contratação, a concorrência é limitada, a obtenção de financiamentos é burocrática e os serviços prestados são de baixa qualidade. Com a ineficiência desse setor, ocorreram sérios problemas, atingindo também a saúde pública. Com o advento das Parcerias Público-Privadas, através da Lei Federal 11.079, de 30 de dezembro de 2004, é possível realizar concessões de determinados serviços de saneamento ambiental, por tempo determinado, sem a necessidade de privatização. Tais concessões são atribuídas a entidades privadas, que são escolhidas, mediante licitação pública, através da Lei Federal 8.666, de 21 de junho de 1993. Após a indicação do parceiro privado pelo parceiro público e a indicação do Agente Financeiro, o passo inicial, para o estabelecimento das Parcerias Público-Privadas, é a celebração do contrato, entre as partes (Estado, Empresa Privada e Agente Financeiro). O presente trabalho propõe um sistema contratual PPP, para concessão de serviços de saneamento ambiental, no Brasil, em sistema de financiamento *Project Finance*, utilizando o método de contratos “*performance-based*” (contratos PBC), que são modelos alternativos de contratação, nos quais o parceiro público indica, através de um projeto, apenas as suas intenções, ficando o parceiro privado responsável pela elaboração do projeto executivo, com os custos, os cálculos, os programas de trabalho e a obtenção do financiamento, assumindo total responsabilidade sobre a qualidade do seu projeto. O Agente Financeiro, por sua vez, fica responsável pelo fornecimento dos recursos financeiros. O resultado é a obtenção de um sistema contratual, que possa ser útil, em contratações, envolvendo entes públicos, privados e financeiros, que possui como vantagens as garantias de desempenho, abertura da concorrência e poder de destituição da empresa operadora, em casos de má administração do empreendimento.

Palavras-Chave: Infra-Estrutura, Parcerias Público-Privadas, Contratos PBC, *Project Finance*, Saneamento Ambiental.

ABSTRACT

Brazil is one of the most countries of the world. However, where there is large population, there are large demands, like electric energy and water consumption, using of roads and communication systems, production of sewage and solid waste and other utilities. For this demand to becomes sustainable, governments must to promote the growth of the infra-structure. However, this promotion request investment capital. The brazilian government became unable to realize this promotion, unleashing one series of infra-structure problems. One of these problems aims to Environmental Sanitation Sector, that is water supply and sewage collection. In usual hiring systems, the competition is limited, the financing obtaining is bureaucratic and the services are low quality. With the failure of this sector, have happened serious problems about pollution and public health. With the advent of the Public-Private Partnership, through the Federal Law 11.079, of December, 30 of 2004, it is possible realize concessions of determined services of basic sanitation, for determined period, without necessity of divestiture. These concessions are attributed for privates bodies, that are selected through public bid, through the Federal Law 8.666, of June, 21 of 1993. After the indication of the private partner, realized by the public partner and the indication of the Financial Agency, the initial step, for the Public-Private Partnership establishment, is the celebration of the contract among the parties (State, Private Partner and Financial Agency). This work purposes to make one PPP contractual system for concession of environmental sanitation services in Brazil, in *Project Finance* financial system, using “*performance-based contracts*” method (PBC contracts), that are contracting alternative models, where the public partner aims only what intend in one basic project. The private partner, then, is responsible to make the executive project, with the costs, calculus and the work programs and financing plan, assuming total responsibility about the project quality. The Financial Agency, then, is responsible to provide financials amounts. The results was this system, that will be useful in contracting between publics, privates and financials bodies, which has the advantages the performance guarantees, the dismissal power of the operating company, in cases of mismanagement of the undertaking.

Keywords: Infra-Structure, Public-Private Partnership, PBC contracts, Project Finance, Basic Sanitation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

| | |
|---|-----|
| Figura 1 - Porcentagem da participação privada, em investimentos nas rodovias do Chile, de 1990 a 2002 | 49 |
| Figura 2 - Comportamento da elasticidade dos preços, em função da variação do preço e da quantidade. | 93 |
| Figura 3 - Histórico de perdas de água, na cidade de São Paulo, de 1977 a 1992. | 97 |
| Figura 4 - Gráfico das despesas médias mensais, em função do volume consumido de água, por conexão. | 102 |
| Figura 5 - Os participantes, dentro de acordos, envolvendo a participação, privada em serviços públicos de saneamento ambiental..... | 195 |
| Figura 6 - Estrutura de financiamento, para entidades privadas, utilizando o sistema OBA. | 204 |
| Figura 7 - Alocação de responsabilidades, de acordo com cada tipo de contratação. | 205 |
| Figura 8 - Transferência de riscos, dentro da sociedade. | 206 |
| Figura 9 - Estrutura de um contrato de concessão, considerando a instituição reguladora..... | 210 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|---|----|
| Tabela 1 – Aspectos positivos e negativos da privatização e da estatização..... | 28 |
| Tabela 2 - Grandes obras realizadas pelo mundo, através de financiamentos <i>Project Finance</i> | 46 |
| Tabela 3 - Aplicação das PPP's na Austrália. | 47 |
| Tabela 4 - Aplicação das PPP's na Inglaterra..... | 48 |
| Tabela 5 - Aplicação das PPP's no Canadá..... | 48 |
| Tabela 6 - Aplicação das PPP's nos Estados Unidos. | 48 |
| Tabela 7 – Pesos e critérios utilizados nas licitações em Washington D. C., nos Estados Unidos, para contratos PBC..... | 52 |
| Tabela 8 – Exemplo de indicadores de desempenho para um determinado empreendimento..... | 52 |
| Tabela 9 - Participações privadas no setor de saneamento ambiental no Brasil..... | 58 |
| Tabela 10 - Grupo de indicadores de desempenho, possíveis de serem aplicados, em contratações de saneamento ambiental..... | 75 |
| Tabela 11 - Média de consumo de água no Brasil, cidades e estados brasileiros..... | 91 |
| Tabela 12 - Distribuição do consumo de água em Santa Catarina. | 92 |
| Tabela 13 - Razão entre a média de consumo em dias de pico e a média de consumo normal nos Estados Unidos..... | 92 |
| Tabela 14 - Indicadores de extensão das tubulações no Brasil, em Brasília e na cidade de São Paulo. | 94 |
| Tabela 15 - Indicadores de volume de armazenagem de água, em algumas localidades do mundo. | 94 |
| Tabela 16 - Número de quebra de tubulações, em algumas localidades do mundo..... | 95 |
| Tabela 17 - Número de quebras de tubulações, em função do tipo de material, em algumas localidades do mundo..... | 95 |
| Tabela 18 - Perdas de água no Brasil e em localidades brasileiras. | 96 |
| Tabela 19 - Indicadores de perda de água, decorrente da circunstância..... | 97 |
| Tabela 20 - Informações sobre a rede coletora de esgoto..... | 97 |
| Tabela 21 - Indicadores de número de funcionários no Brasil e em localidades brasileiras. | 98 |

| | |
|---|-----|
| Tabela 22 - Porcentagem de custos com funcionários, em relação aos custos operacionais totais, em algumas localidades do Brasil..... | 99 |
| Tabela 23 - Número de veículos por 1000 conexões, em algumas localidades do mundo. | 99 |
| Tabela 24 - Composição dos custos operacionais totais. | 100 |
| Tabela 25 - Custo unitário operacional, para produzir 1 m ³ de água produzida. | 100 |
| Tabela 26 - Indicadores WR e OR, em algumas localidades do Brasil..... | 101 |
| Tabela 27 - Indicador DSC de algumas localidades do Brasil. | 101 |
| Tabela 28 - Valor da tarifa de água, por m ³ de água vendida. | 102 |
| Tabela 29 - Valor de volumes fixos de água, em algumas localidades (valores aproximados)..... | 103 |
| Tabela 30 - Pontos fortes e fracos, em relação a diferentes camadas sociais. | 208 |
| Tabela 31 - Exemplo de avaliação do critério técnico. | 214 |
| Tabela 32 - Possíveis critérios de seleção, de acordo com cada tipo de contratação. | 215 |

LISTA DE ABREVIATURAS

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas
AID - Associação Internacional de Desenvolvimento
AR – Acusa Recebimento
BADESC – Banco de Desenvolvimento de Santa Catarina
BIRD - Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento
BOO - Build, Operate and Own
BOOT – Build-Own-Operate-Transfer
BOT – Build, Operate and Transfer
BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
CASAN – Companhia Estadual de Águas e Saneamento
CEC – Condições Especiais de Contrato
CESB – Companhia Estadual de Saneamento Básico
CETESB – Companhia de Tecnologia de Saneamento Básico
CGC – Condições Gerais de Contrato
CNI – Confederação Nacional das Indústrias
CPUB – Capital do Parceiro Público
DB – Design-Build
DBB – Design-Bid-Build
DBO – Design-Build-Operate
DFBO – Design, Build, Finance and Operate
DFBT – Design, Build, Finance and Transfer
EAR – Engineer-at-Risk
EBRD – European Bank for Regional Development
EPC – Engineer-Procure-Operate
FGP – Fundo de Garantia de Parcerias
FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FMI – Fundo Monetário Internacional
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDH – Índice de Desenvolvimento Humano
IED – Investimento Estrangeiro Direto
IFC – International Finance Corporation
IFI – Instituição Financeira Internacional
JK – Juscelino Kubitschek
LRF – Lei de Responsabilidade Fiscal
MAB – Movimento dos Atingidos por Barragens
MST – Movimento sem Terra
OBA – Output-Based Contracts

ONG – Organização não-Governamental
OGU – Orçamento Geral da União
PBC – Performance-Based Contracts
PFI – Private Finance Initiative
PIB – Produto Interno Bruto
PLANASA – Plano Nacional de Saneamento
PPA – Plano Plurianual
PPP – Parceria Público-Privada
RIMA – Relatório de Impacto do Meio Ambiente
SEPURB – Secretaria de Política Urbana
SPV – Special Purpose Vehicle
UFW – Unaccounted for Water
VC – Valor do Contrato
VGC – Valor Global do Contrato
WTP – Willingness to pay

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 23 |
| 1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS | 23 |
| 1.2 JUSTIFICATIVA | 24 |
| 1.3 PROBLEMA DE PESQUISA | 26 |
| 1.4 FORMULAÇÃO DA HIPÓTESE | 29 |
| 1.5 OBJETIVOS..... | 29 |
| 1.5.1 Objetivo geral..... | 29 |
| 1.5.2 Objetivos específicos..... | 30 |
| 1.6 ESTRUTURA DE TRABALHO..... | 30 |
| | |
| 2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA..... | 33 |
| 2.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS | 33 |
| 2.2 CONTRATOS..... | 33 |
| 2.2.1 Considerações Iniciais..... | 33 |
| 2.2.2 Contratos – Abordagem Histórica..... | 34 |
| 2.2.3 Modelos Contratuais | 35 |
| 2.2.4 Contratos de Concessão | 38 |
| 2.2.5 Os Contratos e os Riscos..... | 39 |
| 2.3 PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS (PPP’S) | 41 |
| 2.3.1 Considerações Iniciais..... | 41 |
| 2.3.2 Abordagem Histórica | 42 |
| 2.3.3 As PPP’s e sua importância..... | 43 |
| 2.3.4 As PPP’s e o seu financiamento – Sistema Project Finance..... | 44 |
| 2.3.5 As PPP’s e sua experiência internacional..... | 47 |
| 2.3.6 As PPP’s e os Contratos PBC..... | 49 |
| 2.4 SANEAMENTO AMBIENTAL..... | 53 |
| 2.4.1 Considerações iniciais..... | 53 |
| 2.4.2 Abordagem histórica | 54 |
| 2.4.3 Saneamento Ambiental e a participação privada..... | 54 |
| 2.4.4 Experiências da participação privada no setor de saneamento ambiental..... | 57 |
| | |
| 3 METODOLOGIA | 59 |
| 3.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS | 59 |
| 3.2 ETAPAS METODOLÓGICAS..... | 59 |

| | |
|--|-----------|
| 4 ESTRUTURA DOS CONTRATOS PPP/PBC | 63 |
| 4.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS | 63 |
| 4.2 ELEMENTOS BÁSICOS DOS CONTRATOS PPP/PBC | 63 |
| 4.2.1 Definições | 63 |
| 4.2.2 Termologias e seus conceitos..... | 64 |
| 4.2.3 Objeto do contrato..... | 64 |
| 4.2.4 O Project Finance aplicado às PPP's | 65 |
| 4.2.5 Atores contratuais principais..... | 66 |
| 4.2.6 Atores contratuais secundários..... | 69 |
| 4.2.7 Independência contratual | 70 |
| 4.2.8 Modalidade PBC | 71 |
| 4.2.9 Cronogramas | 73 |
| 4.2.10 Indicadores de desempenho | 74 |
| 4.2.11 Valor global do contrato | 76 |
| 4.2.12 Plano de financiamento..... | 77 |
| 4.2.13 Plano de seguro | 78 |
| 4.2.14 Impostos | 80 |
| 4.2.15 Gastos correntes | 80 |
| 4.2.16 Lucro líquido e FGP..... | 80 |
| 4.2.17 Política tarifária..... | 81 |
| 4.2.18 Mecanismos de comunicação..... | 83 |
| 4.2.19 Motivos de força maior..... | 84 |
| 4.2.20 Riscos no empreendimento | 85 |
| 4.2.21 Prazos..... | 87 |
| 4.2.22 Multas e indenizações | 87 |
| 4.2.23 Inspeção e fiscalização..... | 88 |
| 4.2.24 Informações do Sistema | 89 |
| 4.2.24.1 População a ser atendida | 90 |
| 4.2.24.2 Projetos anteriores..... | 90 |
| 4.2.24.3 Consumo unitário de água..... | 90 |
| 4.2.24.4 Distribuição do consumo de água | 91 |
| 4.2.24.5 Consumo de água em dias de pico | 92 |
| 4.2.24.6 Elasticidade dos preços | 92 |
| 4.2.24.7 Tratamento de água..... | 93 |
| 4.2.24.8 Extensão das tubulações de água | 93 |
| 4.2.24.9 Volume de armazenagem..... | 94 |
| 4.2.24.10 Quebra das tubulações | 94 |
| 4.2.24.11 Perda de água no sistema | 95 |
| 4.2.24.12 Sistemas de coleta de esgoto | 97 |
| 4.2.24.13 Número de funcionários..... | 98 |

| | | |
|------------|---|------------|
| 4.2.24.14 | Número de veículos por 1000 conexões..... | 99 |
| 4.2.24.15 | Custos operacionais totais | 99 |
| 4.2.24.16 | Indicadores financeiros WR e OR..... | 100 |
| 4.2.24.17 | Indicador financeiro DSC..... | 101 |
| 4.2.24.18 | Aplicação tarifária | 101 |
| 4.3 | PROPOSTA DO MODELO CONTRATUAL..... | 103 |
| 5 | CONCLUSÕES | 107 |
| | REFERÊNCIAS | 111 |
| | BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR..... | 121 |
| | APÊNDICE A - MINUTA CONTRATUAL..... | 127 |
| | ANEXO A - DIRETRIZES PARA A INTRODUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO PRIVADA, NO SANEAMENTO AMBIENTAL..... | 189 |
| | ANEXO B - ENTREVISTAS..... | 216 |

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O Saneamento Ambiental é um dos componentes mais importantes, nas estruturas da sociedade moderna. Toda pessoa, sem exceção, necessita de água potável, para a sua sobrevivência e, ao mesmo tempo, gera resíduos (ARAÚJO, 2000). Tanto a qualidade da água, quanto o destino dos resíduos produzidos são alvo de muita preocupação, uma vez que a saúde humana está em jogo.

Deve-se ressaltar que o Art. 1º da Lei Federal nº 9.433 de 8 de janeiro de 1997 determina que a “*água é um bem de domínio público*” (BRASIL, 1997).

No Brasil, o dever de sanear os meios urbanos é de responsabilidade das três esferas governamentais. No entanto, problemas de ordem econômica e de crescimento populacional tornaram os governos menos capazes de realizar investimentos, na área do saneamento ambiental, de modo que os sistemas de saneamento se tornaram deficientes e carentes de investimentos.

Uma vez que há insuficiência de recursos orçamentários e, levando-se em consideração a emergência do problema de falta de investimento em saneamento, o aumento da participação privada em investimentos se torna uma solução viável, para essa situação. Os contratos de Parceria Público-Privada (PPP's) ganham espaço, na atual conjuntura nacional, tornando-se imprescindíveis, na execução de empreendimentos públicos, como o saneamento ambiental (CORRÊA, 2006).

Considerando-se tal situação, o presente trabalho propõe um sistema contratual, para a introdução da participação privada, no setor de saneamento ambiental, bem como objetiva verificar a aplicabilidade e a viabilidade da proposta.

Já que uma PPP envolve, dentre outros quesitos, a participação de entidades privadas e financeiras, vem à tona a questão dos financiamentos. O ente privado sente-se na obrigação de viabilizar montantes de capital, para promover esse trâmite. A questão do financiamento será abordada nessa proposta.

Será apresentado um sistema contratual, envolvendo três partes (Estado, Empresa Privada e Agente Financeiro). Como contribuição científica, esse sistema servirá de parâmetro, para que futuras contratações possam ocorrer com o devido amparo científico. No Brasil,

ainda não foram realizados contratos trilaterais. Eis, então, a face inédita do trabalho que segue.

1.2 JUSTIFICATIVA

O Art. 225 da Constituição Federal preconiza que “todos têm direito ao meio ambiente ecologicamente equilibrado, bem de uso comum do povo e essencial à sadia qualidade de vida, impondo-se ao Poder Público e à coletividade o dever de defendê-lo e preservá-lo para as presentes e futuras gerações”.

Assim sendo, as obras de infra-estrutura, em saneamento ambiental, são fundamentais, para melhorar a qualidade de vida. A carência de água potável e a falta de coleta de esgoto constituem veículo propício, para a proliferação de doenças, tais como hepatite, dengue, malária e cólera (FERNANDES, 1997).

Além de prevenir doenças transmissíveis, o correto tratamento de resíduos poluentes contribui para a preservação ambiental, especialmente dos mananciais, da flora e da fauna.

Providenciar e prover o fornecimento de água potável de qualidade e destinar adequadamente a coleta e o tratamento dos dejetos poluídos é dever do estado. Os governantes negligenciaram a aplicação dos recursos necessários, nessa área carente. Os sucessivos governantes eximem-se de cumprir suas obrigações, alegando falta de recursos financeiros. Preferem aplicar os existentes, em obras de visibilidade, que causem impacto aos olhos. O saneamento ambiental fica postergado, com promessas vagas ou com pequenos investimentos, que não resolvem, de forma satisfatória, o problema existente.

Para viabilizar obras em saneamento, o meio mais comum, empregado até agora pelos governantes, consistiu em aplicar parte dos recursos públicos e financiar o restante, junto a instituições financeiras nacionais ou internacionais, para a execução de obras em saneamento ambiental (CNI, 2003). Trata-se, em geral, de obras de pequena monta, que não resolvem, “in totum”, o problema. Assim, parte de uma cidade possui sistema de abastecimento de água suficiente, enquanto a outra depende de sobras eventuais, intercaladas na semana. Numa situação pior, o sistema de esgoto sanitário atende a uma parcela ainda menor da população, se comparado com o regime de abastecimento de água.

Uma alternativa, utilizada pelos governantes, para minimizar tal situação, é a introdução da participação privada, a cuja responsabilidade é o fornecimento de água e coleta de esgoto. Sem o devido controle do

poder público, ocorrem abusos, tanto na prestação de serviços, como na cobrança de tarifas, sempre recaindo os prejuízos sobre a população (COWEN, 1997).

A exemplo do que vem ocorrendo em outros países, onde a introdução da participação privada já está sendo aplicada, o governo brasileiro criou as Leis 8.987 de 13 de fevereiro de 1995 (Lei de concessões públicas) e a 11.079 de 30 de dezembro de 2004 (Lei de parcerias público-privadas), que possibilitaram a implantação do novo sistema. Sob os auspícios da nova legislação, abriu-se um leque de opções, tais como contratos de concessão, contratos de arrendamento, contratos de privatização e contratos de parceria público-privada. Dada a novidade da lei e a inexperiência de sua prática, os contratos operacionalizados são poucos. Por outro lado, as obras executadas, em Parceria Público-Privada, no exterior, propiciam uma fonte rica de inspiração, pois existem diversos modelos a serem observados, tais como as experiências da introdução da participação privada, em empreendimento de saneamento ambiental, em Manila (Filipinas), em San Pedro Sula (Honduras), em Sofia (Bulgária) e em La Paz (Bolívia) (BANCO MUNDIAL, 1996).

A decisão da escolha do modelo a ser adotado depende da situação de cada empreendimento, segundo os critérios dos administradores públicos. Na realização de uma obra de grande porte, que exige grandes importâncias monetárias, as empresas privadas não possuem lastro, para fornecer garantias corporativas, em se tratando da obtenção de financiamentos. Nesse caso, para empreendimentos de utilidade pública, recorre-se ao sistema de financiamento, denominado Project Finance, que é financiamento de projeto baseado na sustentabilidade do empreendimento (STANKEVICH ET AL, 2005)

A justificativa da proposta dessa pesquisa é subsidiar o Governo, as Empresas Privadas e os Órgãos Financeiros, com elementos técnicos e informações específicas das diversas facetas, que as parcerias público-privadas podem oferecer. Em particular, considerando-se a sua complexidade, pois se destina a grandes obras, a pesquisa visa a esclarecer mais detalhadamente três questões fundamentais, que são imprescindíveis para a proposta que segue: as PPP's (parcerias público-privadas), contratos PBC (contratos por resultados) e Project Finance. Pretende-se mostrar uma real possibilidade, para que grandes empreendimentos possam ser executados, através dessas três questões fundamentais, atendendo a população de uma maneira mais rápida e eficiente.

O ineditismo dessa pesquisa está atrelado à elaboração de uma

proposta de contrato trilateral, envolvendo três partes, bem como à interação entre elas, utilizando o tripé PPP's, PBC e Project Finance. Tal proposta servirá para o setor de saneamento ambiental, que sofre muito desgaste, com o desentendimento entre as esferas estaduais, as quais detêm a maioria absoluta das ações das empresas concessionárias (Sociedade de Economia Mista) e municipais que, por sua vez, municipalizam seus sistemas, através de transferências complicadas. No Brasil, ainda não é muito difundida a participação privada, no setor de saneamento ambiental, apesar de, em algumas cidades, isto já estar ocorrendo. Todavia, na presente pesquisa, não existe um parâmetro de referência, que contemple as situações abordadas. A relevância desse trabalho está em oferecer à sociedade brasileira um sistema alternativo da introdução da participação privada, no setor de saneamento ambiental.

1.3 PROBLEMA DE PESQUISA

Mas, afinal, por que escolher as parcerias público-privadas? O que é que esse modelo tanto pode oferecer que os outros não conseguem ofertar? Para responder a essas perguntas, faz-se necessário realizar algumas considerações sobre as PPP's.

O problema da pesquisa reside no fato de, no Brasil, não haver tradição, na utilização de contratos PPP/PBC, para o setor de saneamento ambiental. Assim sendo, pretende-se solucionar esse problema, apresentando um sistema contratual viável, para esse setor e para as entidades envolvidas.

As PPP's não representam nem privatização nem estatização. A estatização pode até objetivar lucros, mas a sua finalidade maior é promover o acesso da população a benefícios de utilidade pública, tal qual o saneamento ambiental. Já a privatização tem por objetivo fundamental a obtenção de lucros. Essas diferenças sobre as PPP's são muito importantes (BERNARDO, 2005).

Pode-se utilizar um exemplo similar, que não seja da área de infra-estrutura, como um banco estatizado, ou seja, um banco público e um banco privado. Particularmente, em Santa Catarina, todos os municípios, inclusive os pequenos, são atendidos por bancos públicos. Bancos privados, por sua vez, encontram-se somente em cidades maiores, onde o volume financeiro também é maior. Imagina-se que os pequenos municípios não sejam rentáveis o suficiente, para a instalação de um banco privado. Esse fato ratifica a afirmação anteriormente feita,

segundo a qual a estatização visa ao benefício social, uma vez que os habitantes do interior podem ter acesso a contas bancárias, a rendimentos e a outros benefícios, que uma agência bancária pode proporcionar. Como, nessas localidades, o volume financeiro é pequeno, o lucro também é pequeno. Então, nesses locais, não existem bancos privados, porque o objetivo deles é o lucro.

Outra pergunta pode ser feita: mas, então, qual é o problema da estatização? Em razão de crises econômicas que o Brasil atravessou, nas últimas décadas, os governos se tornaram incapazes de gerar recursos, para que os serviços prestados pelas estatais sejam de alta qualidade. Dentro do setor de infra-estrutura, por exemplo, observa-se que as estradas administradas pelo poder público se encontram em más condições. Pode-se concluir que o poder público presta serviços, visando ao benefício social, porém, nem sempre, com boa qualidade.

No entanto, a estatização apresenta um ponto fundamental, que é o fato de o Estado cobrir prejuízos, que as companhias estatais acumulam, através da injeção de recursos públicos. Dessa forma, mesmo que de má qualidade, o serviço atribuído a uma companhia estatal será prestado, ainda que com acúmulo de prejuízos (POLTRONIERI, 2006).

Contudo, pode-se perguntar: por que não privatizar? O Art. 2º, § 1º da Lei nº 8.031 de 12 de abril de 1990 define privatização como “a alienação, pela União, de direitos que lhe assegurem, diretamente ou através de outras controladas, preponderância nas deliberações sociais e o poder de eleger a maioria dos administradores da sociedade” (BRASIL, 1990).

A privatização de uma estatal transforma o empreendimento numa empresa privada. Se os custos forem maiores do que as receitas, ela, a empresa privada, irá falir e, conseqüentemente, terá que encerrar suas atividades. Mesmo que uma companhia privada assuma serviços de fornecimento de água com segurança, nada resiste ao prejuízo financeiro. E corre-se o risco de a referida empresa dar por encerradas as suas atividades, ficando a população ameaçada pela falta de abastecimento de água, mesmo que por um dia somente.

Outro problema da privatização é que pode haver abusos, na cobrança de tarifas, apesar de existirem Agências Reguladoras.

Porém, a qualidade dos serviços prestados por empresas privadas é, em geral, melhor do que os serviços oferecidos por companhias estatais (BANCO MUNDIAL, 2006). As estradas privatizadas, que possuem pedágio, se apresentam em estado melhor do que aquelas que são administradas pelo poder público.

Assim, com base em observações, podem ser feitas duas

afirmações:

-“O serviço prestado por companhias estatais, que visa, em primeiro lugar, ao benefício social, será prestado, mesmo em condições de prejuízos, porém, em algumas ocasiões, com baixa qualidade”.

-“O serviço prestado por companhias privadas, na maioria das vezes, fornecerá serviços com maior qualidade, porém não é garantida a sua prestação permanente, em razão de possíveis falências”.

Dentro de tais discussões, envolvendo privatização e estatização, pergunta-se: nesse contexto, onde entram as PPP's? As PPP's, que são uma mescla de privatização com estatização, apresentam uma solução para os problemas existentes, tanto na privatização, quanto na estatização. Um investidor privado só se sente atraído por algum empreendimento, se ele despertar vantagens financeiras. A Lei de parcerias público-privadas, Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, obriga o poder público a criar um Fundo de Garantia de Parcerias (FGP), para assegurar os lucros (ou parte deles) do parceiro privado. Se o lucro ou parte dele está garantido, o que não acontece na concessão comum, o investidor privado se sentirá interessado em constituir parcerias com o poder público.

Com base em observações feitas no segmento de infraestrutura pública, tanto a privatização quanto a estatização possuem dois aspectos positivos e dois aspectos negativos, que estão salientados na tabela 1.

Tabela 1 – Aspectos positivos e negativos da privatização e da estatização.

| Aspectos | Estatização | Privatização |
|------------------|---|---|
| Aspecto positivo | -Maior garantia da prestação contínua do serviço; -Ausência de Cartel; | -Serviço prestado com maior qualidade; -Guerra de Preços |
| Aspecto negativo | -Serviço prestado com menor qualidade -Ausência de Concorrência; | -Não há garantias da prestação contínua do serviço; -Surgimento de Cartel; |

As PPP's absorvem os pontos positivos de cada modelo e descartam os negativos. Isso acontece, uma vez que, nas PPP's, quem opera o serviço é uma companhia privada, o que sugere serviço de maior qualidade. O detalhe, porém, é que o lucro (ou parte dele) da companhia privada está garantido. Nesse caso, o risco de falência é minimizado e, conseqüentemente, têm-se maiores garantias da prestação do serviço.

Quanto à concorrência, esta existe, principalmente na fase licitatória, momento em que a disputa pelo melhor preço torna-se acirrada. Além disso, uma vez que o governo concede e não vende a sua propriedade (privatização), ele tem mais chances de controlar o surgimento de cartel ou os preços abusivos, em relação à privatização.

Outras características ainda podem ser atribuídas às PPP's (BRASIL, 2004):

- Período limitado, o que evita a perpetuação de eventuais fracassos;
- Determinação dos padrões de qualidade pelo poder público, que visa ao benefício social.

Assim sendo, a chance de sucesso, utilizando as PPP's, é elevada. Para tal, algumas ferramentas terão que ser aplicadas, a fim de que o sucesso possa ocorrer. Tais ferramentas serão abordadas e discutidas, no presente trabalho.

1.4 FORMULAÇÃO DA HIPÓTESE

A hipótese de trabalho é: “seria possível um arcabouço contratual introduzindo a participação privada em empreendimentos de saneamento ambiental promover melhorias neste segmento, aumentando a concorrência e a qualidade dos serviços prestados?”

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo geral

Formular uma proposta para a elaboração de um sistema contratual trilateral, entre Estado, Empresa Privada e Agente Financeiro, embasado no modelo PPP/PBC, para a execução de grandes empreendimentos de saneamento ambiental.

1.5.2 Objetivos específicos

- Conceituar o modelo PPP/PBC;
- Estabelecer critérios que promovam a introdução da participação privada em empreendimentos de saneamento ambiental;
- Caracterizar a necessidade do contrato trilateral (Estado, Empresa Privada e Agente Financeiro), na implantação de obras em saneamento ambiental;
- Apontar os riscos inerentes a esse tipo de contrato;
- Desenvolver um modelo contratual trilateral, para auxiliar em futuras contratações de saneamento ambiental.

1.6 ESTRUTURA DE TRABALHO

-O Capítulo 1, denominado de “INTRODUÇÃO”, tem por objetivo apresentar a proposta de trabalho, com base num problema de pesquisa definido. Ele possui também outros objetivos, tais como a exposição do objetivo geral e dos objetivos específicos, bem como a metodologia a ser empregada;

-O Capítulo 2, nomeado de “REVISÃO BIBLIOGRÁFICA”, propõe-se a mostrar o embasamento teórico, utilizado para a elaboração do presente trabalho;

-O Capítulo 3, chamado de “METODOLOGIA”, possui como objetivo fundamental apresentar os métodos empregados na presente pesquisa;

-O Capítulo 4, chamado de “ESTRUTURA DOS CONTRATOS PPP/PBC”, possui como objetivo fundamental exibir toda a estrutura necessária, para se elaborar um contrato de parceria público-privada, na modalidade *performance-based contracts* (PBC), para saneamento ambiental;

-O Capítulo 5, denominado de “CONCLUSÕES”, propõe-se a trazer toda a reflexão feita com a conclusão do trabalho, bem como avaliar a importância desse estudo;

-O Capítulo 6, chamado de “REFERÊNCIAS”, tem como objetivo relacionar a bibliografia utilizada e citada, na elaboração do trabalho;

-O Capítulo 7, denominado de “BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR”, elenca a bibliografia utilizada, porém não citada, na elaboração deste trabalho;

-O “APÊNDICE A” exhibe a minuta contratual, objetivo deste trabalho;

-O “ANEXO A” expõe o *toolkit* (jogo de ferramentas), apresentado pelo Banco Mundial, que são os procedimentos sugeridos por essa entidade, para a introdução da participação privada, no setor de saneamento ambiental;

-O “ANEXO B” exhibe os questionários feitos em diferentes instituições que, de alguma forma, atuam no segmento de saneamento ambiental.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Um contrato PPP/PBC é um instrumento, no qual se inserem diversos setores. Cada um deles possui as suas complexidades e as suas particularidades. Portanto, é interessante que todos eles sejam reconhecidos e conceituados, para uma melhor compreensão dos contratos PPP/PBC, em sistema *Project Finance*.

No presente capítulo, serão abordadas e definidas as questões que englobam uma contratação PPP/PBC, para financiamentos *Project Finance*.

2.2 CONTRATOS

2.2.1 Considerações Iniciais

A palavra “contrato” vem do latim, *contractus*, que significa unir. O contrato é um negócio bilateral ou plurilateral, que visa à criação, modificação ou extinção de direitos e deveres, com conteúdo patrimonial (TARTUCE, 2005).

De acordo com Martins (1997), entende-se por contrato o acordo de vontade de duas ou mais pessoas, com a finalidade de adquirir, resguardar, modificar ou extinguir o direito. Os princípios do direito contratual também são salientados por Wald (1995). Ele afirma que o direito contratual se divide em quatro grandes princípios:

- **Autonomia da vontade** – Esta se apresenta de duas formas: *liberdade de contratar*, que é a faculdade de realizar ou não determinado contrato; *liberdade contratual*, que é a possibilidade de estabelecer o conteúdo do contrato;

- **Supremacia da ordem pública** – Representa a projeção do interesse social, nas relações interindividuais, Em outras palavras, o interesse do estado deve estar acima dos interesses particulares;

- **Obrigatoriedade dos contratos** – As partes são obrigadas a realizar as prestações decorrentes dos contratos;

- **Boa-fé contratual** – É um estado de espírito, caracterizado pela honestidade, falta de intenção de ser injusto ou de fraudar, o que significa que o contrato deve ser lícito e honesto, de forma a não violar direitos e legislações.

Para Martins (1997), na formação de um contrato, uma das partes expressará sua vontade, cabendo à outra manifestar-se, em certo espaço de tempo. Desse fato, resultam as fases de formação dos contratos, que consistem na iniciativa tomada por uma das partes, à qual se dá o nome de proposta ou oferta. A segunda parte pode aceitar a proposta e, nesse caso, o contrato se fará. Havendo essa aceitação, dá-se um acordo de vontades.

“Comentário crítico”: O contrato honesto não surge por si só. Surge da existência de um estado leal e do temor à lei. Sem estes dois condicionantes, não é possível alcançar a boa-fé contratual.

2.2.2 Contratos – Abordagem Histórica

De acordo com Santos (2004), não se sabe ao certo onde surgiram os primeiros contratos. Todavia, foi na Grécia antiga, que eles se aperfeiçoaram. Apesar de ainda conter elementos religiosos e morais, os contratos não eram considerados frutos da vontade divina, mas sim da razão. Os romanos, aproveitando esse aperfeiçoamento, com seu grande senso pragmático, sistematizaram os contratos, diferenciando-os em duas espécies: o *pactum* e o *contractum*.

-**Pactum** – Era entendido como um mero acerto de vontades, sem caráter vinculatório ou formal e que não ensejava qualquer ação, por parte do prejudicado pelo inadimplemento. Sua única serventia pareciam ser as exceções, ou seja, as defesas em processos judiciais. Se de alguém era cobrada uma dívida, poderia o devedor sustentar o adimplemento, exibindo ou provando o *pactum*.

-**Contractum** – Para o direito romano, ele consistia na exteriorização da vontade, essencialmente formal e típica, que obrigava as partes com severas penas ao inadimplente. A forma dos contratos primitivos consubstanciava-se em atos simbólicos, gestos, palavras sagradas e rituais, pois se invocava a proteção divina. Fazia-se a evocação, através de versos, facilitando, assim, o ato de memorizar.

Segundo Roppo (1988), o contrato, no direito romano, ao invés de ser uma figura geral, com contornos legais e jurídicos, requeria sempre forma específica e tipificação legal. Apesar dessa característica, os contratos ainda eram vinculativos, sobretudo pela força do valor mágico ou religioso. Respeitava-se o direito alheio, não só pelo temor à ira divina, mas também pela existência de penas extremamente cruéis. O instrumento de vinculação era o temor reverencial e não a forma do contrato.

Santos (2004) afirma que, no direito britânico antigo, a estrutura do contrato, delimitada pelos romanos, foi pouco alterada. Na Inglaterra, o contrato ainda não havia adquirido o caráter de figura jurídica autônoma, não se mostrando apto a embasar a diversidade das operações econômicas da época. O valor místico do contrato inglês era o meio mais forte de coação moral. No entanto, se a promessa não fosse cumprida, não havia como compelir o inadimplente a respeitá-la. E a única forma de o credor alcançar alguma reparação era a ação do *ex delicto*. Mas, em suma, tanto em Roma, quanto na Inglaterra antiga, o contrato assumia um caráter de acordo de cavalheiros e, dada a sua face lícita, possibilitava apenas a conversão do inadimplemento em perdas e danos.

De acordo com Wald (1995), no sistema jurídico franco-italiano, o contrato opera a transferência dos direitos reais. Ao contrário, na tradição romanista, mantida pelo direito alemão e pelo direito brasileiro, o contrato só cria obrigações, transferindo-se a propriedade para os móveis, em virtude da tradição; e do registro imobiliário para os imóveis.

“Comentário crítico”: É evidente que o surgimento do contrato ocorreu, devido ao fato de a honestidade não ser algo homogêneo entre os humanos. Se o ser humano fosse honesto, não haveria a necessidade de transferir para o papel as promessas de obrigações, direitos e deveres. Além disso, quando o volume e as promessas são grandes, não é possível se lembrar de tudo o que foi prometido. Eis, então, outra necessidade da existência de contratos.

2.2.3 Modelos Contratuais

Martins (1997) afirma que os contratos civis são aqueles que qualquer pessoa poderá fazer, enquanto que os contratos comerciais são os praticados pelos comerciantes, no exercício de sua profissão. Portanto, quando se trata de contratos de concessão, considera-se um contrato comercial, que possui os seguintes aspectos:

- Os contratos comerciais são sempre onerosos, tendo o comerciante o intuito de lucro, nas operações;

- Esses tipos de contrato podem ser provados e validados, por meio de escrituras públicas, escritos particulares, notas dos corretores, certidões extraídas dos protocolos dos corretores ou correspondências epistolares;

- Os contratos comerciais devem ser escritos em língua nacional ou traduzidos para ela, quando primitivamente escritos em língua estrangeira;

- Na interpretação das cláusulas contratuais, deve ser dada maior importância à intenção das partes do que à rigorosa e restrita significação das palavras, ou seja, nas declarações de vontade, atender-se-á mais à sua intenção do que ao sentido literal da linguagem, segundo o disposto no artigo 85 do Código Civil (BRASIL, 2002);

- É necessário que se estabeleça claramente qual a moeda, peso ou medida que serão utilizados no contrato.

Nos contratos comerciais, existem os contratos para obras de pequeno, médio e grande porte. Muitas são as formas utilizadas, para a contratação de empreendimentos de grande porte. Dentre elas, as principais são (GÓMEZ ET AL., 2006):

-Design-Bid-Build (DBB) - Esse tipo de contrato é o caso típico das obras licitadas por órgãos governamentais, em que o proprietário assume o projeto básico e executivo do empreendimento e contrata os serviços de engenharia, equipamentos e materiais de construção.

-Design-Build (DB) - Nessa modalidade, o proprietário contrata o projeto e a construção do empreendimento. O projeto básico é da responsabilidade do proprietário, ficando contratado apenas o projeto executivo

-Engineer-at-Risk (EAR) – Essa forma é uma variação da modalidade DB, apenas com essa diferença: o proprietário contrata, inclusive, o projeto básico, além de tudo o que é contratado, na modalidade DB.

-Design-Build-Operate (DBO) - Nesse caso, o proprietário contrata o projeto, a construção e a operação. O diferencial, nessa modalidade, é que o contratado sofre os riscos de aceitação do empreendimento, sendo submetido a testes de aceitação. Nessa situação, o proprietário perde detalhes significativos da construção e do controle de prazos. Por outro lado, a contratada assume a maior parte dos riscos do empreendimento.

-Engineer-Procure-Construct (EPC) - Contratos do tipo EPC englobam o fornecimento integral do projeto executivo, dos materiais e equipamentos, construção e montagem, sendo realizados por um único fornecedor. Essa modalidade tem sua origem no setor privado, onde o recurso e o prazo são considerados prioritários, em relação ao seu baixo custo. Nessa situação, são determinados, preliminarmente, parâmetros técnicos e estudos de viabilidade, seguidos de atividades referentes à execução do projeto e à sua montagem.

-Build-Own-Operate-Transfer (BOOT) - Nessa forma de contrato a empresa que vence a licitação projeta, constrói, opera e vende o empreendimento, por uma tarifa e prazo definidos. O modelo BOOT é semelhante ao DBO, sendo que a principal diferença é: no BOOT, o vendedor financia o projeto, baseado no sistema *take-or-pay*, ou seja, paga-se pelo contratado, tenha ele utilizado ou não todo o produto. É o caso das Parcerias Público-Privadas (PPP's).

Entretanto, sob a ótica da administração pública, há quatro formas de contratar (BANCO MUNDIAL, 2006):

-Contratos de administração: A contratante paga ao operador privado um preço fixo, em razão das tarefas executadas. Outros contratos administrativos pagam quantidades extras, para incentivar a eficiência dos serviços prestados;

-Contratos de arrendamento: O parceiro privado é responsável pela operação e pela manutenção do empreendimento, mas responde pelo investimento financeiro. Têm-se, então, dois modelos distintos: “*leases contracts*”, que são modelos, nos quais o parceiro privado retém a receita coletada e paga um valor fixo à autoridade contratante, assumindo um caráter locatício; “*affermage contracts*”, que são modelos em que o operador divide com a autoridade pública a receita coletada, podendo esta variar, de acordo com a demanda e com as tarifas cobradas;

-Contratos de concessão: É dada ao parceiro privado a responsabilidade pela operação, manutenção, administração e investimentos financeiros. Nesse caso, o ente privado explora o empreendimento, por tempo determinado, fazendo-o retornar ao poder do governo, ao término do prazo prescrito. As PPP's são um contrato de concessão. Mas, no Brasil, elas possuem algumas diferenças, em razão das disposições da Lei;

-Contratos de privatização: Possuem as mesmas características dos contratos de concessão, diferenciando-se apenas no que diz respeito aos prazos, pois, nesses contratos, o ente privado fica com a posse definitiva do empreendimento, não havendo um limite de prazo para a exploração.

Segundo Queiroz (2006), existe um modelo diferenciado de contratação, denominado contratos PBC (*performance-based contracts*), também conhecido como *output-based contracts*. Para todos os efeitos, esse modelo contratual será discutido a seguir.

“Comentário crítico”: O fato de existirem tipos contratuais bem definidos não impede de eles serem parcial ou totalmente modificados. Quando houver a necessidade, podem sofrer ligeira adaptação às

necessidades existentes. Tipos contratuais são ótimas referências, mas cada empreendimento ditará a forma contratual, que será uma mescla de dois ou de mais tipos contratuais.

2.2.4 Contratos de Concessão

O Contrato de concessão, definido na forma da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995 (BRASIL, 1995), afirma que o Contrato de Concessão de Serviço Público é “*a delegação de sua prestação, feita pelo poder concedente, mediante licitação, na modalidade de concorrência, à pessoa jurídica ou consórcio de empresas, que demonstrem capacidade para o seu desempenho, por sua conta e risco e por prazo determinado*” (BRASIL, 1995). Em outras palavras, o contrato de concessão contempla a introdução da participação privada, em empreendimentos de utilidade pública, sendo este tipo de contrato chamado de concessão comum.

Os contratos de parceria público-privada (PPP's), que são definidos pela Lei Federal nº 11.079 de 30 de dezembro de 2004, não deixam de ser um contrato de concessão. Entretanto, são concessões patrocinadas, na forma da lei, por que obriga o Poder Público a ter participação financeira e que também determina a criação do FGP, com o objetivo de assegurar o lucro do parceiro privado.

Pêgo Filho *et al.* (1999) afirmam que os contratos de concessão surgiram face à incapacidade financeira do Estado. Com as mudanças, nas prioridades do governo, acentuou-se a tendência de queda dos investimentos, nessa área, na primeira metade dos anos 90. Em resposta, procurou-se aumentar a participação da iniciativa privada de concessão de serviços públicos.

No Brasil, a Lei que regulamenta a concessão e permissão da prestação de serviços públicos é a Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995 (BRASIL, 1995), que afirma o seguinte:

“I - poder concedente: é a União, o Estado, o Distrito Federal ou o Município, em cuja competência se encontre o serviço público, precedido ou não da execução da obra pública, objeto de concessão ou permissão;”

“II - concessão de serviço público: a delegação de sua prestação é feita pelo poder concedente, mediante licitação, na modalidade de concorrência, à pessoa jurídica ou consórcio de empresas, que demonstre capacidade para o seu desempenho, por sua conta e risco e por prazo determinado;”

“III - concessão de serviço público, precedida da execução de obra pública: a construção, total ou parcial, conservação, reforma, ampliação ou melhoramento de quaisquer obras de interesse público, tudo é delegado pelo poder concedente, mediante licitação, na modalidade de concorrência, à pessoa jurídica ou ao consórcio de empresas, que demonstre capacidade para a sua realização, por sua conta e risco, de forma que o investimento da concessionária seja remunerado e amortizado, mediante a exploração do serviço ou da obra, por prazo determinado;”

“IV - permissão de serviço público: a delegação, a título precário, mediante licitação da prestação de serviços públicos é feita pelo poder concedente à pessoa física ou jurídica, que demonstre capacidade para o seu desempenho, por sua conta e risco.”

Pêgo Filho *et al.* (1999) citam que algumas experiências nacionais de concessão são promissoras, como as dos municípios de Limeira e Ribeirão Preto. Em Limeira, a concessão se estenderá por trinta anos. Uma companhia brasileira (CBPO) e outra francesa (Lyonnaise des Eaux) explorarão os sistemas de água e esgoto. Os investimentos previstos são da ordem de US\$ 100 milhões. As rodovias constituem outra área, na qual as concessões estão sendo aplicadas. Os trechos Rio-São Paulo, Rio-Juiz de Fora, Rio-Teresópolis e a Ponte Rio-Niterói somam, aproximadamente, 840 km e devem receber investimentos de US\$ 1,2 bilhão.

“Comentário crítico”: O contrato de concessão expressa claramente o fracasso das administrações públicas brasileiras. Serviços de utilidade pública deveriam sempre estar sob a administração do governo, porque visam (ou deveriam visar) ao benefício social, enquanto que entidades privadas objetivam o lucro. Porém, face à incompetência governamental, não se viu outra saída, a não ser através da introdução da participação privada, em empreendimentos de utilidade pública.

2.2.5 Os Contratos e os Riscos

Segundo Chiu (2006), a idéia de risco está presente, em quase todas as situações que se possam imaginar, desde uma viagem aeroespacial, ao simples fato de atravessar uma rua. Na economia, também são encontrados diversos tipos de riscos, e as empresas devem reconhecê-los, mensurá-los e, quando possível, eliminá-los. Em outras palavras, risco é a possibilidade de danos físicos ou materiais, a perda, a

probabilidade de perda ou o valor da perda possível.

Gómez *et al.* (2006) afirmam que risco é a probabilidade de insucesso, em função de acontecimento eventual, incerto, cuja ocorrência não depende exclusivamente da vontade dos interessados. Risco pode se referir tanto a perdas, como também a ganhos possíveis. Risco é diferente de incerteza, porque o primeiro é visto como algo que pode ser descrito, em termos estatísticos. No entanto, as incertezas são situações em que as causas e os resultados não são completamente compreendidos.

A idéia de risco é bastante antiga, dentro da humanidade. O Código de Hamurabi, instituído na Antiguidade (1760 A.C), já contemplava métodos de gerenciamento de risco, sobre possíveis problemas ou defeitos existentes, em construções da época. Todavia, tal conceito ganhou reconhecimento internacional, quando “risco” entrou na linguagem inglesa, provindo da língua francesa (*risqué*), no século XVII. (LIU, 2005).

Dentro de todo o espectro que envolve risco, existe o gerenciamento de riscos, que já é reconhecido como importante processo, dentro da execução de projetos, no que diz respeito a custos, qualidade, segurança e economia sustentável. É uma ferramenta para identificar riscos e incertezas, bem como seus impactos. Pesquisas substanciais foram realizadas, no campo do gerenciamento de riscos, para projetos de construção, trazendo resultados significativos, sendo possível identificar diversos tipos de riscos, que influenciam projetos de construção (ZOU ET AL, 2005).

Segundo Gómez *et al.* (2006), dentro de tal sistema de gerenciamento, o tipo e a intensidade dos riscos vão mudando, na medida em que o projeto avança. Essa mudança está relacionada com a variação das incertezas, inclusive quando o projeto é finalizado e se encontra em produção. Os riscos podem ser classificados em:

-Riscos de mercado – As predições de mercado sobre atividades econômicas são a base para o início dos estudos de viabilidade de grandes projetos de engenharia;

-Riscos financeiros – Estão relacionados com a dificuldade de atrair investidores, na obtenção de financiamentos, já que analisam o potencial de retorno e os riscos do empreendimento;

-Riscos tecnológicos – Em muitos casos, as tecnologias a serem empregadas são testadas e conhecidas, mas a interação com os elementos naturais, encontrados numa obra em particular, podem ser causas de riscos;

-Riscos de construção – Eles representam todas as dificuldades

que a contratante, contratada e subcontratada encontram, na execução dos projetos;

-**Riscos operacionais** – Eles se referem à operação do projeto. Trata-se da possibilidade de o projeto não apresentar o desempenho esperado ou não satisfazer o desempenho mínimo, especificado no contrato;

-**Riscos regulatórios** – Grandes empreendimentos dependem de leis e de regulamentos, que controlam o retorno do investimento, os direitos de propriedade e a manutenção dos contratos;

-**Riscos sociais** – Trata-se da possibilidade de o dono do empreendimento encontrar oposição, por causa de inquietudes sociais, como MST, MAB e ONGs;

-**Riscos de concessão** – Refere-se à possibilidade de governantes decidirem renegociar os valores estipulados no contrato, em virtude de crises econômicas ou mudanças políticas;

-**Riscos de jurisdição** – o Brasil possui órgãos regulatórios, nas três esferas (federal, estadual e municipal). Todas elas possuem exigências próprias e também detêm o poder de paralisar empreendimentos.

“Comentário crítico”: Quando se trata de empreendimentos que envolvem riscos, a pergunta que é feita é: “Quem assumirá esses riscos”? Empreendimentos de utilidade pública envolvem contratos entre poder concedente e companhias privadas. Tão importante quanto reconhecer os riscos existentes é alocá-los à parte que possui maior capacidade de administrá-los.

2.3 PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS (PPP'S)

2.3.1 Considerações Iniciais

O artigo 2º da Lei nº 11.079/2004 conceitua parceria público-privada, como sendo “*contrato administrativo de concessão, na modalidade patrocinada ou administrativa*” (BRASIL, 2004). Em seus parágrafos, constam dois tipos de concessão: a *patrocinada*, que engloba a tarifa cobrada dos usuários ou contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado e a *concessão administrativa*, em que a Administração Pública passa a ser a usuária daqueles serviços.

De acordo com o Ministério do Planejamento (2002), as PPP's são contratos entre o governo e entidades do setor privado, com a finalidade de prover equipamentos e serviços de infra-estrutura ou

outros. O objetivo é entregar ao setor privado um projeto ou um serviço, tradicionalmente público. Os acordos de parceria mais bem-sucedidos aproveitam as qualidades de ambos os setores, no estabelecimento de relações de complementaridade, caracterizados, principalmente, pela repartição dos investimentos, riscos, responsabilidades e ganhos.

Segundo a definição de Oliveira (2005), as PPP's são um contrato administrativo ou patrocinado de concessão, cujo objeto é um serviço público passível de exploração lucrativa, por parte do parceiro privado. É o que se denomina de serviço público comercial ou industrial, ou seja, aquele que a administração executa, direta ou indiretamente, para atender às necessidades coletivas de ordem econômica.

“Comentário crítico”: Assim como nas concessões, as parcerias público-privadas promovem a introdução da participação privada, em empreendimentos de utilidade pública. Questões dessa magnitude não podem ser executadas sem normas legais, uma vez que o foco dos serviços governamentais é (ou deve ser) o benefício social. Felizmente, as PPP's, assim como as concessões, são devidamente regulamentadas e legais, no Brasil.

2.3.2 *Abordagem Histórica*

Segundo Campos *et al.* (2005), o contrato de Parceria Público-Privada passou a ser divulgado, a partir de sua introdução, na Inglaterra, nos anos 1980, sob o governo neoliberal de Margareth Thatcher. Um pouco mais tarde, em 1992, o governo dos conservadores, ainda na Inglaterra, adotou uma forma de PPP (a chamada PFI ou “Private Finance Initiative”), que pôs ênfase nos métodos de “financiamento de empreendimentos”, para a construção de obras e administração de serviços públicos.

De acordo com Pêgo Filho *et al.* (1999), a partir de 1995, o governo brasileiro atribuiu significativa importância à participação do setor privado, na retomada dos investimentos em infra-estrutura. Mas, de fato, as parcerias entre o setor público e o privado surgiram, no Brasil, como uma novidade do Plano Plurianual (PPA), de 1996-1990. No PPA seguinte, de 2000 a 2003, as parcerias ganharam expressiva participação. Basta observar que esse último Plano tinha 315 programas, com investimentos previstos de R\$ 613,5 bilhões, sendo que, desse total, os parceiros privados participavam com R\$ 171,7 bilhões, o equivalente a 28% do investimento total. Dessa forma, as Parcerias Público-Privadas tornaram-se um instrumento importante, na proposta do Plano

Plurianual de 2004-2007.

“Comentário crítico”: Originárias da Inglaterra, as PPP’s se difundiram rapidamente, por diversos países. Mas, deve-se atentar bem que cada país cria sua lei de Parcerias Público-Privadas. Os procedimentos utilizados, em países estrangeiros, muitas vezes não se aplicam ao Brasil, em virtude de questões legais. Deve-se ter cautela, ao observar experiências internacionais, quando se deseja aplicá-las no Brasil.

2.3.3 As PPP’s e sua importância

Gregory e Oliveira (2005) salientam que as PPP’s representam um instrumento importante para o crescimento econômico, face às enormes carências do país que, assim, poderão ser supridas, mediante a colaboração dos setores públicos e privados, constituindo mais uma alternativa, a ser oferecida a investidores estrangeiros.

Fiocca (2005) salienta que as PPP’s podem desempenhar duas funções importantes, na economia brasileira, nos próximos anos. Em primeiro lugar, elas atraem investimentos privados, para projetos de infra-estrutura, que não são auto-sustentáveis, mas que têm grandes aspectos positivos. Uma segunda função das PPP’s é a redução de custos incorridos pelo estado, com a realização e a conservação da infra-estrutura brasileira. A experiência internacional revela que as PPP’s podem gerar ganhos de eficiência de 20% do valor das obras e dos serviços contratados.

Para o sucesso das Parcerias Público-Privadas, é necessário, segundo o Ministério do Planejamento (2002), que o governo, promotores e agências multilaterais desempenhem, com eficiência, seus papéis. Ao governo cabe estimular e incentivar o setor privado, no sentido de que este participe dos projetos, identificando as oportunidades de investimentos. Aos promotores cabe participar dos estudos de viabilidade dos projetos. Às agências multilaterais de financiamento cabe inovar, prestando suporte, não somente ao setor público, mas também ao privado, de modo que se criem novas formas de financiar o desenvolvimento.

“Comentário crítico”: Voltando aos princípios contratuais, as PPP’s só alcançarão seu objetivo, se for utilizada a boa-fé contratual. Somente dessa forma é que as PPP’s serão importantes. Se elas forem alvo de ações fraudulentas, não serão relevantes. Essa boa-fé contratual deve partir das administrações públicas, elaborando contratos bem

redigidos e fazendo com que o ente privado tema a administração pública e suas leis.

2.3.4 As PPP's e o seu financiamento – Sistema Project Finance

No Brasil, para que tais objetivos de infra-estrutura se concretizem, quando se introduz a participação privada em empreendimentos de utilidade pública, em especial as PPP's, fazem-se necessários financiamentos oriundos de entidades fomentadoras para entes privados. O financiamento de grandes empreendimentos não envolve somente o objetivo tradicional de obter os financiamentos mais baratos, mas implica num aspecto estratégico muito importante, que afeta a estrutura, o controle e a propriedade do empreendimento (GÓMEZ ET AL., 2006).

Acerca dos tipos de financiamento, que possam ser interessantes às PPP's, já é comum observar uma nova alternativa, para a mobilização de financiamentos: o *Project Finance*. Segundo Griffith-Jones e Lima (2004), essa modalidade é uma forma de engenharia/colaboração financeira, sustentada contratualmente pelo fluxo de caixa de um empreendimento. Assim sendo, os contratos de *Project Finance* são baseados na análise e na quantificação dos riscos envolvidos, cujo objetivo básico é o de prever qualquer variação, no fluxo de caixa do projeto, minimizando os riscos, através de obrigações contratuais. Trata-se de uma modalidade de apoio, mais comum a projetos de grande porte, normalmente para o setor de infra-estrutura, tais como usinas, estradas, projetos de saneamento ambiental e outros.

O sistema *Project Finance* é um sistema de financiamento diferente dos modelos habituais, chamados *Corporate Finance*, nos quais a entidade privada, que recebeu a concessão dos créditos, é obrigada a desembolsar pagamentos, com o intuito de amortizar a sua dívida, diante do agente financeiro. Independente de o empreendimento estar financeiramente bem ou mal, a entidade em questão é obrigada a saldar as dívidas. Dessa forma, as garantias exigidas pelo agente financeiro são feitas através de garantias corporativas, tais como hipoteca e penhor de bens, instituições avalistas ou caução de ações. Em caso de inadimplemento, por parte da entidade concessionária dos créditos, após os devidos trâmites jurídicos, o agente financeiro tem total poder de executar tais garantias, por força de um contrato de financiamento, que rezava tais procedimentos (KHOE, 2005).

No *Project Finance*, as operações de financiamento são

diferentes. Através desse modelo, uma vez solicitado um financiamento, para um empreendimento qualquer, o agente financeiro vai desempenhar um rigoroso estudo sobre a viabilidade, principalmente econômico-financeira, de forma a averiguar se o empreendimento será rentável e, também, se as receitas oriundas dele serão suficientes, para amortizar a dívida do financiamento e para a margem de lucro do ente privado. Em outras palavras, é feito um estudo, para saber se o projeto é financeiramente auto-sustentável (CROSSIN E BANFIELD, 2006).

Uma vez verificada essa auto-sustentabilidade, o financiamento é concedido a uma empresa, que possua competência suficiente, dentro de critérios estabelecidos pelo agente financeiro, para gerir esses recursos e obter as receitas esperadas. Assim sendo, a amortização do financiamento é automática. Todas as receitas caem numa conta bancária e, se assim reza o acordo, o débito do montante financeiro é realizado automaticamente, sem a necessidade de o ente privado ter que pagar (BJERRE, 2002).

O sistema de garantias também é diferente. Nesse sistema, não há garantias corporativas, ou seja, a entidade privada, se tiver competência suficiente, pode receber concessão de créditos, mesmo sem bens patrimoniais. Quando as receitas do empreendimento não estão sendo suficientes nem para amortizar a dívida, o agente financeiro, por força de um contrato, destitui a empresa privada do posto de operadora e transfere essa operação a um terceiro, com o objetivo de otimizar o empreendimento, para gerar as receitas necessárias. Assim sendo, a empresa destituída fica sem ônus nenhum, porque esse sistema de financiamento não prevê garantias corporativas (SORGE, 2004).

O Project Finance é recomendando para empreendimentos que envolvam grandes montantes de capital, uma vez que, quando esses montantes são altos, é difícil conceder garantias corporativas que estejam avaliadas em tais valores. Todavia, é importante que se defina bem o esquema de operação, junto a esses financiamentos, para que não surjam futuros problemas (BORGES, 2005).

Um detalhe relevante é salientado por Khoe (2005). Segundo ele, em alguns casos de financiamento, o período de construção de um empreendimento pode ser extenso, de forma que a operação geradora de receitas pode ocorrer somente anos depois. Algumas agências de fomento costumam exigir, durante a fase de construção, garantias corporativas, para obrigar as empresas a desempenharem com rigor suas responsabilidades inerentes à fase de construção. Quando essa fase termina e se dá início à fase de operação, é comum as agências de fomento dispensarem as garantias corporativas.

A tabela 2 indica grandes obras realizadas pelo mundo, através de financiamentos *Project Finance*:

Tabela 2 - Grandes obras realizadas pelo mundo, através de financiamentos *Project Finance*

| EMPREENHIMENTO | PAÍS |
|--|-------------------|
| Eurotúnel | França/Inglaterra |
| North-South Expressway | Malásia |
| Lumut Power Plant | Malásia |
| Kelang Container Terminal | Malásia |
| Bankok Second Stage Expressway | Tailândia |
| Rayong Power Plant | Tailândia |
| Yangzhon Thermal Power Project | China |
| El Abra – Mineração e Metalurgia de Cobre | Chile |
| Collahusi Cooper Project (Chile); | Chile |
| La Allumbreira – Mineração e Metalurgia de Cobre | Argentina |
| Lihir Gold Mining | Papua Guiné |
| Sydney Harbour Tunnel | Austrália |
| Hub River Power Plant | Paquistão |
| Al Manah Power Plant | Omã |
| M1-M15 Motorway | Hungria |
| Leyte Luzon Power Project | Filipinas |

Fonte: Moreira (1999)

Para as PPP's, esse sistema pode se tornar bastante interessante. Assim sendo, no presente trabalho, considerar-se-á que o modelo de financiamento adotado será o *Project Finance*. Todavia, alguns aspectos podem causar grande influência, nos empreendimentos. Tais situações serão abordadas nos capítulos seguintes.

É evidente que a disponibilização de um financiamento envolve, entre outras coisas, agências competentes, que desempenhem papéis de financiadoras. Existem diversas instituições, que prestam esse tipo de serviço, tais como o Banco Interamericano de Desenvolvimento, o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento), o BRDE (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul). Outra instituição fomentadora, de significativa expressão, é o Banco Mundial, que é um organismo internacional multilateral. No presente trabalho, toda a elaboração da estrutura contratual será fundamentada nas teorias, recomendações e publicações, realizadas pelo Banco Mundial. A estrutura do Banco Mundial está discriminada no AnexoA.

“**Comentário crítico**”: O fato de não serem exigidas garantias corporativas facilita muito a liberação de financiamentos. Empreendimentos de utilidade pública, nos quais sempre haverá consumo, são um grande campo para a aplicação do sistema “*Project Finance*”.

2.3.5 As PPP's e sua experiência internacional

Grohol (2006) salienta algumas aplicações das parcerias público-privadas, no mundo, que estão ilustradas nas tabelas 3, 4, 5 e 6:

Tabela 3 - Aplicação das PPP's na Austrália.

| EMPREENDIMENTO | DETALHES DO EMPREENDIMENTO |
|---------------------------|---|
| East Hills Railway Line | Linha de trem, na região metropolitana de Sydney. |
| Cross City Tunnel | Túnel que liga o centro financeiro de Sydney ao subúrbio leste. |
| Eastern Distributor | Auto-estrada que liga Sydney a New South Wales. |
| Lane Cove Tunnel | Túnel, ainda em construção, que vai ligar a Gore Hill Freeway à M2 Motorway. |
| Sydney Harbour Tunnel | Túnel, situado na Sydney Harbour, para aliviar o trânsito, na Ponte Sydney Harbour. |
| M2 Hills Motorway | Rodovia que liga Windsor a Sydney. |
| M4 Western Motorway | Estrada que liga o interior oeste ao subúrbio oeste, dentro de Sydney. |
| M5 South Western Motorway | Rodovia arterial, que liga o centro de Sydney ao seu sudoeste. |
| Westlink M7 | Estrada que liga a M5 a Liverpool, M4 até Eastern Creek e M2 a Baulkham Hills |
| Citylink | Auto-estrada, em Melbourne, que conecta tanto o aeroporto, como os subúrbios norte e leste. |
| Eastlink | Auto-estrada, em Melbourne, que vai ligar o leste ao seu sudeste. |

Fonte: Grohol (2006).

Tabela 4 - Aplicação das PPP's na Inglaterra.

| EMPREENDIMENTO | DETALHES DO EMPREENDIMENTO |
|----------------------------|---|
| London Underground | Linha de metrô, que cobre a grande Londres. |
| Private Finance Initiative | Método específico de financiamento, desenvolvido pelo governo britânico, para financiar as PPP's, entre o governo e entidades privadas. |
| Firrhill High School | Escola pública de nível secundário, situada em Edinburgh. |

Fonte: Grohol (2006).

Tabela 5 - Aplicação das PPP's no Canadá.

| EMPREENDIMENTO | DETALHES DO EMPREENDIMENTO |
|-----------------------|---|
| 407 ETR toll road | Rodovia com pedágio, situada na grande Toronto, que liga a Queen Elizabeth Way a Highway 403. |
| Confederation Bridge | Ponte, situada em Northumberland Strait, que liga Prince Edward Island a New Brunswick. |

Fonte: Grohol (2006).

Tabela 6 - Aplicação das PPP's nos Estados Unidos.

| EMPREENDIMENTO | DETALHES DO EMPREENDIMENTO |
|----------------------------------|---|
| Central Park | Parque público, situado na Ilha de Manhattan, em New York. |
| California Fuel Cell Partnership | Parceria para promover a construção de veículos movidos a hidrogênio, em Sacramento, na Califórnia. |
| Pocahontas Parkway | Rodovia que conecta a Interstate 95 a Interstate 295, próximo a Richmond, na Virgínia. |

Fonte: Grohol (2006).

A figura 1 ilustra a porcentagem da participação privada, em investimentos, nas rodovias do Chile, de 1990 a 2002.

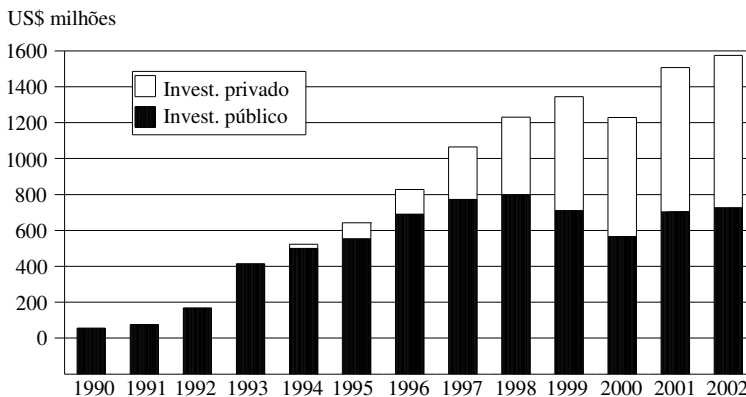


Figura 1 - Porcentagem da participação privada, em investimentos nas rodovias do Chile, de 1990 a 2002

Fonte: (QUEIROZ, 2006).

“Comentário Crítico”: Fica evidente que a maior aplicação das PPP’s, no mundo todo, foi no setor de estradas. O que se questiona é que já se pagam impostos, inclusive sobre veículos automotores, combustíveis. O pagamento de pedágio gera muita discussão, no sentido de isso ser justo ou não. Porém, não se tem uma resposta para isso. O que é correto afirmar é que não se admitem estradas estatizadas, em mau estado. Essa crítica aplica-se a todos os empreendimentos de utilidade pública.

2.3.6 As PPP’s e os Contratos PBC

Dentro da experiência internacional das Parcerias Público-Privadas, ganha destaque a aplicação dos contratos PBC (*performance-based contracts*). Segundo Stankevich *et al.* (2005), os contratos PBC são contratos entre parceiros públicos e privados, que diferem, em alguns aspectos, dos modelos tradicionais de contratação. Modelos tradicionais, geralmente, especificam os componentes de trabalho, como questões técnicas e tecnológicas, tipos e quantidades de materiais a serem empregados. O pagamento é baseado, por exemplo, na quantidade de metros cúbicos construídos, número de horas trabalhadas ou na aplicação de tarifas.

Nos contratos PBC, de acordo com Pakkala (2005), o contratante

não realiza especificações sobre “o que fazer”, “quando fazer” e “como fazer”. Ele apenas contrata um serviço pronto. Não importa, por exemplo, qual material será empregado e de que maneira tudo será feito. O pagamento, então, é realizado, mediante aquele produto contratado. No entanto, a garantia de um bom desempenho do empreendimento fica a cargo da empresa concessionária. O contratante especifica, em contrato próprio, alguns indicadores de desempenho decorrentes daquela obra que deseja obter. A empresa concessionária, então, é obrigada a atingir esses indicadores, não se importando com o modo como vai atingir, mas apenas respeitando a legislação vigente. Esse modelo de contrato é considerado por alguns autores como o mais bem-sucedido, em relação a outros, porque, uma vez que não se especificam materiais e questões técnicas e tecnológicas, as empresas, que almejam a prestação do serviço, podem escolher a maneira mais conveniente de prestá-lo.

Stankevich *et al.* (2005) salienta algumas aplicações dos contratos PBC, para as parcerias público-privadas, no mundo:

- O primeiro registro da utilização de um contrato PBC aconteceu no estado de British Columbia, no Canadá, em 1988, na área de estradas. Posteriormente, os contratos PBC foram utilizados também em dois outros estados canadenses: Alberto e Ontário.
- Na Oceania, aplicaram-se os contratos PBC em 1995 e, na Austrália, eles foram empregados na manutenção da malha rodoviária de Sydney. Em 1998, foram aproveitados, na Nova Zelândia, para cobrir 405 quilômetros de malha rodoviária nacional. Hoje, 15% de toda a malha rodoviária nacional neozelandesa são cobertos, através de contratos PBC.
- Nos Estados Unidos, os contratos PBC foram usados, pela primeira vez, em 1996, no estado da Virgínia. Posteriormente, outros estados aproveitaram esse modelo, tendo destaque maior os estados do Alaska, Flórida, Oklahoma, Texas e District of Columbia.
- Na América Latina, o país pioneiro a servir-se dos contratos PBC foi a Argentina, em 1995, onde 44% da malha rodoviária nacional são cobertos, utilizando esse tipo de contrato.
- Na Europa, merecem destaques a Estônia, onde 63% da malha rodoviária nacional também são cobertos, através desse contrato. Outros países, como a Inglaterra, a França, a Suécia, a Holanda, a Finlândia e a Noruega, estão se mobilizando, para adotar contratos PBC.
- Na África, merece destaque a África do Sul, onde 100% da malha rodoviária nacional são cobertos, através de contratos

PBC. Outros países, como o Chade, o Zâmbia e o Madagascar, estão adotando o mesmo sistema.

- Na Ásia, as Filipinas cobriram 231 km de sua malha rodovia nacional, através do contrato a que estamos fazendo alusão. Outros países também estão aderindo a esse sistema, como a Tailândia, o Camboja, a Indonésia e a Índia.

Pôde-se observar que a grande utilização dos contratos PBC, no mundo, foi no setor de estradas. No entanto, isso não impede a aplicação dos contratos PBC, em outras áreas, como hidrelétricas ou saneamento ambiental. Segundo Queiroz (2006), o que se faz necessário, para que isso seja possível, é a aplicação de algumas ferramentas (*toolkit*) necessárias, para contratações e concessões bem sucedidas:

- Distribuição de tarefas para cada parte, considerando quem poderá exercê-las melhor;
- Nível de autonomia do ente privado e do ente público;
- Contratação de serviços globais e não individuais;
- Alocação dos riscos, de acordo com quem tem mais capacidade de administrá-los;
- Projeto de financiamento, baseado em recursos governamentais, particulares ou em ambos;
- Elaboração e projeção de sistemas de recuperação de gastos;
- Determinação dos indicadores a serem atingidos, no empreendimento.

Nos contratos PBC, segundo Zietlow (2005), a contratação é feita através de licitação pública. O critério para a eleição da empresa vencedora não é somente o menor preço, mas uma combinação de questões técnicas, administrativas, históricas e financeiras. A tabela 7 ilustra Pesos e critérios, utilizados nas licitações, em Washington D. C., nos Estados Unidos, para contratos PBC.

Com relação a esses indicadores de desempenho, Zietlow (2004) também ilustra um exemplo de como são os indicadores de desempenho a serem atingidos, num determinado empreendimento. O ente privado determina o que deve ser alcançado, através da exibição dos indicadores, e a empresa vencedora da licitação tem a obrigação de chegar a tais indicadores. Esse exemplo está exposto na tabela 8.

Tabela 7 – Pesos e critérios utilizados nas licitações em Washington D. C., nos Estados Unidos, para contratos PBC.

| Critério | Descrição | Peso (%) |
|--|---|-----------------|
| Técnico | Experiência, sabedoria e capacidade. | 20% |
| Quadro de empregados, administração e sistemas de segurança. | Plano de empregados. | 5% |
| | Planos de administração. | 5% |
| | Controle de qualidade e de segurança. | 5% |
| História da empresa | História do desempenho da empresa, no ramo de atuação | 15% |
| Custo | Custo global solicitado, em licitação pela empresa | 50% |

Fonte: Zietlow (2005).

Tabela 8 – Exemplo de indicadores de desempenho para um determinado empreendimento.

| Indicadores de desempenho de manutenção para a BR XY. | |
|--|---|
| 01 | Todas as tubulações deverão estar limpas, de modo a permitir o livre fluxo da água. |
| 02 | A superfície asfáltica deverá estar permitindo a drenagem e escoamento da água, com rugosidade entre 3,1 e 4,1 m/km. |
| 03 | A vegetação marginal não poderá ser superior a 30 cm. |
| 04 | Não deverão existir árvores que impeçam o livre tráfego ou que ponham em perigo a vida dos usuários. |
| 05 | Deverá ser cumprido o programa de controle de erosão. |
| 06 | A rodovia deverá se encontrar limpa e em bom estado. |
| 07 | Não deverão existir buracos na estrada. |
| 08 | Fissuras ou rachaduras maiores do que 3 mm deverão ser fechadas. |
| 09 | As pontes deverão estar limpas e em bom estado. |
| 10 | As muretas das pontes deverão estar claras e bem pintadas. |
| 11 | O leito do rio deverá estar limpo, a partir de 100 metros da beira da ponte. |
| 12 | Marcas de freada de automóveis não poderão ser maiores do que 5 cm. Acima desse valor, elas deverão ser removidas, em 24 horas, após a apuração do caso. |
| 13 | O coeficiente de atrito do asfalto deverá ser maior ou igual a 0,4. |
| 14 | Não deverá existir nenhum tipo de obstrução, ao longo da rodovia. |
| 15 | As placas de sinalização e de quilometragem deverão estar claras e visíveis. Caso não estejam, deverá ser feito o reparo em 24 horas, após a apuração e o registro do caso. |
| 16 | As muretas e corrimões da rodovia deverão estar claros, completos e visíveis. |

Fonte: Zietlow (2004).

“**Comentário crítico**”: A aplicação de contratos PBC pode gerar algumas desconfianças, até porque se desconhecem as tecnologias que o ente privado utilizará. Reforça-se, aqui, a necessidade de haver contratos bem redigidos e com indicadores de desempenho tais, que obriguem o ente privado a realizar serviços de qualidade.

2.4 SANEAMENTO AMBIENTAL

2.4.1 Considerações iniciais

Segundo Brasil (1993) *apud* Araújo (2000), saneamento ambiental é conceituado como “o conjunto de ações sócio-econômicas, que têm como objetivo alcançar níveis crescentes de salubridade ambiental, através dos seguintes meios: abastecimento de água potável, coleta e disposição sanitária de resíduos líquidos, sólidos e gasosos, promoção da disciplina sanitária do uso e ocupação do solo, drenagem, controle de vetores e reservatórios de doenças transmissíveis, melhorias sanitárias domiciliares e demais serviços e obras especializadas, com a finalidade de proteger e melhorar as condições de vida, tanto nos centros urbanos, como nas comunidades rurais”.

Segundo o Ministério do Planejamento e Orçamento (1995), a prestação de serviços de saneamento ambiental ocorre através de três modelos: concessão às companhias estaduais de saneamento básico (CESBs); operação direta dos municípios que administram seus próprios serviços, através dos departamentos ou serviços de água e esgotos; operação assistida pela Fundação Nacional de Saúde, onde os serviços prestados por autarquias (serviços autônomos de água e esgoto) são administrados com assistência técnica daquele órgão federal.

“**Comentário crítico**” – Assim como o setor de energia elétrica, rodovias e telecomunicações, o saneamento ambiental é também um serviço de utilidade pública, que deve atender o seu objetivo – o benefício social. Concedê-lo a entidades privadas requer cuidados especiais, para que o benefício social não seja colocado em segundo plano.

2.4.2 Abordagem histórica

De acordo com Fernandes (1997), os sistemas de saneamento ambiental têm origem em 4000 AC, na Mesopotâmia, quando houve o início dos sistemas de irrigação. Em 3750 AC, na Índia, foram construídas galerias pluviais. Em 1237, em Londres, houve o surgimento de água encanada, através de canos de chumbo. Em 1815, a população começou a lançar seus efluentes domésticos, nas galerias pluviais, prática que se intensificou por volta do ano de 1847. Em Londres, a população começou a lançar seus dejetos, no Rio Tamisa, no ano de 1830, hábito que passou a ser proibido, em 1876. Na Alemanha, em 1500, as residências foram obrigadas a ter um sistema individual de esgoto, chamado de fossa. Em Hamburgo, no ano de 1842, houve a primeira implantação de um sistema de esgotos, projetado com técnicas modernas.

O mesmo autor também cita que, no Brasil, se tem registro de que a primeira cidade a ter sistemas de saneamento ambiental foi o Rio de Janeiro, em 1857, iniciativa que contou com o auxílio de ingleses, que vieram, para a implantação, dois anos antes. Em 1876, em São Paulo, foi inaugurado o primeiro sistema de coleta de esgoto. Mas foi só em 1928 que foi construída a primeira estação de tratamento de esgoto de Santo Ângelo, em São Paulo.

“Comentário crítico”: Ao longo dos séculos, com o crescimento populacional, não foi mais possível cada família destinar seus rejeitos como bem entendesse. Houve a consciência de que essa questão deveria ser resolvida de forma coletiva, atendendo aos interesses da sociedade. Esse problema perdura até hoje, porque a população cresce de forma desordenada, e os governos não conseguem acompanhar esse crescimento com sistemas de saneamento ambiental eficiente. Mais uma vez, a introdução da participação privada é a única alternativa.

2.4.3 Saneamento Ambiental e a participação privada

Cowen (1997) destaca que são necessários recursos privados, a fim de ampliar a universalização dos serviços de saneamento ambiental, bem como para aperfeiçoar a sua prestação. Entretanto, quando se decide estabelecer uma parceria entre o poder público e o privado, surgem inúmeras dúvidas sobre como acertar, nessa parceria. Os autores salientam alguns aspectos:

- Como escolher uma opção de participação do setor privado?

Quais são as opções? Quais as medidas a serem tomadas, para viabilizar a opção preferida? Quais são os riscos?

- Como preparar o processo de aperfeiçoamento e de implementação da opção escolhida? Qual poderá ser o perfil de um caminho crítico? Como estabelecer uma unidade governamental, para gerenciar o processo de privatização? O que se pode esperar dos assessores jurídicos, financeiros, econômicos e de engenharia? E como proceder à sua contratação? Como preparar um processo de licitação? O que fazer, para manter o contrato no seu rumo, depois de escolhido um parceiro privado?

- Como assegurar que o contrato cubra todos os pormenores? Quais são as minúcias que um contrato de administração ou de concessão deve abranger? Na preparação ou na revisão de documentos contratuais, como saber se eles englobam todos os detalhes?

Os benefícios da participação privada, no setor de saneamento ambiental, segundo o mesmo autor, dependem do nível de risco e de responsabilidade que o governo transfere ao setor privado. Um forte compromisso governamental e uma preparação cuidadosa são essenciais, para que o setor privado assuma significativos riscos e responsabilidades.

Vargas e Lima (2004) afirmam que é notório que a participação privada, na prestação dos serviços de saneamento ambiental, é ainda bastante restrita, o que contrasta muito com o potencial do mercado nacional, para a chamada “indústria da água”. Afinal, considerando o tamanho e a concentração da população brasileira nas cidades, a magnitude dos déficits de atendimento, o baixo desempenho operacional de boa parte dos operadores estaduais e municipais e as limitações do investimento público, o Brasil representa um imenso mercado para as companhias transnacionais, que atuam na área de saneamento e de serviços urbanos.

Azevedo (2005) destaca as parcerias público-privadas como solução, para que serviços de saneamento ambiental sejam executados com maior sucesso. Dentro das PPP's, quatro modelos alternativos poderiam ser utilizados, no setor de saneamento ambiental:

- Concessão por usuário único – A administração pública figura como poder concedente e como único usuário dos serviços concedidos. Ela representa os usuários finais e os beneficiários diretos e indiretos da prestação;

- Concessão por atividade desagregada – Por meio de concessão administrativa ou patrocinada, tem-se, por exemplo, nessa modalidade, a

delegação da adução e tratamento de água, com cobrança de tarifas às empresas estatais pela água fornecida, empresas essas incumbidas do serviço de distribuição domiciliar e de abastecimento de água potável;

- Arrendamento ou concessão das infra-estruturas – Trata-se da contratação da implantação e da operação de uma infra-estrutura a ser empregada, na cadeia do saneamento ambiental;

- Modelos de parceria com receitas ancilares – Seria o caso, por exemplo, de investimentos em plantas de destinação final de resíduos, mediante a possibilidade de exploração de geração de energia, em usinas de biomassa ou em pequenas termelétricas a gás, gerado do próprio aterro sanitário.

Esses modelos de PPP's, segundo Vargas e Lima (2004), trazem como vantagem um aumento da eficiência global do setor, que seria incentivada pelo aumento da competição entre operadores públicos e privados. No entanto, existem determinados riscos que devem ser ressaltados:

- A regulação política do saneamento deixaria de ser baseada na lógica dos direitos sociais, para ser subordinada à lógica econômica do mercado. Os principais prejudicados seriam as populações mais pobres, que vivem em favelas e assentamentos urbanos irregulares, nas periferias das cidades. Sua exclusão seria mantida ou aprofundada, na medida em que o atendimento a essas áreas demandasse complexas intervenções integradas, nos planos urbanístico e social, que fogem aos interesses do setor privado;

- É fundamental a necessidade de regulação desse setor, não apenas por ser essencial à saúde pública e à qualidade do meio ambiente, mas também por envolver serviços prestados, em regime de monopólio. A regulação seria imprescindível, para garantir a permanente expansão, melhoria e universalização dos serviços, bem como para evitar preços abusivos e a exclusão das camadas de baixa renda;

- A ênfase na prestação privada dos serviços, através de novas concessões, poderia resultar no aviltamento da noção de saneamento ambiental, agravando a falta de integração, entre as infra-estruturas e os serviços de abastecimento de água, esgoto sanitário, drenagem urbana e resíduos sólidos, especialmente nas áreas pobres e desprovidas desses equipamentos e serviços.

- O fato de se dar muita ênfase à prestação privada levaria a uma fragmentação da oferta de serviços, outrora integrados em sistemas mais abrangentes, que garantiam a viabilidade econômica dos sistemas

menores e o acesso da população de baixa renda, através de subsídio cruzado e tarifação progressiva ou social.

“**Comentário crítico**” – O que deve ser registrado é que a introdução da participação privada, no setor de saneamento ambiental, não significa melhora alguma, se o poder público não criar suas regras para esse trâmite. O ente privado desempenhará corretamente seu papéis, se o governo exercer forte fiscalização. A existência de agências reguladoras governamentais surge como necessidade, para que o setor de saneamento ambiental ganhe com a introdução da participação privada.

2.4.4 Experiências da participação privada no setor de saneamento ambiental

Cowen (1997) salienta alguns exemplos internacionais, que dizem respeito à participação privada, no setor de saneamento ambiental:

- A Guiné arrendou o tratamento e o abastecimento de água em 17 cidades, por meio de contratos de concessão;
- Na Argentina, a Província de Buenos Aires, juntamente com outras, adjudicaram contratos de concessão, no setor de saneamento ambiental;
- A Inglaterra e o País de Gales privatizaram seus serviços de saneamento ambiental;
- Gaza celebrou contratos administrativos, entre entes públicos e privados, na execução de serviços de saneamento ambiental;
- Foi realizado contrato de arrendamento, na cidade de Gdansk, na Polônia, para a mesma finalidade;
- Nas cidades de Johor, na Malásia e Sydney, na Austrália, foram escolhidos contratos de construção – operação – transferência, entre entes públicos e privados, no setor de saneamento ambiental;

A tabela 9 ilustra algumas participações privadas, no setor de saneamento ambiental, no Brasil, bem como seus aspectos.

Tabela 9 - Participações privadas no setor de saneamento ambiental no Brasil.

| SERVIÇO CONCEDIDO | ASPECTOS |
|---|---|
| Serviços de água e esgoto em Limeira (SP) | <ul style="list-style-type: none"> - Primeira concessão plena nesse setor; - Contrato firmado em 1995; - Concessão por 30 anos; - Exploração dos serviços a cargo da concessionária; - Fiscalização a cargo da prefeitura. |
| Companhia Prolagos (RJ) | <ul style="list-style-type: none"> - Concessão dos serviços de saneamento para um conjunto de municípios (Arraial do Cabo, Búzios, Cabo Frio, Iguaba e São Pedro da Aldeia); - Contrato firmado em 1998; - Período de exploração de 25 anos; - Exploração dos serviços a cargo da concessionária; - Fiscalizada pela ASEP, que é uma agência estadual. |
| Serviços de água e esgoto em Niterói (RJ) | <ul style="list-style-type: none"> - Contrato firmado em 1997; - Período de exploração de 30 anos; - Exploração dos serviços a cargo da concessionária; - Fiscalização a cargo da prefeitura. |

Fonte: Vargas e Lima (2004).

“Comentário crítico”: É notório que não há uma unanimidade no que concerne à escolha do tipo de contrato. Cada administração escolhe o modelo que mais lhe convém. A escolha está sujeita a parâmetros de mercado, técnicos e financeiros, além de depender de contratos bem redigidos, que focalizem, acima de qualquer coisa, o benefício social.

3 METODOLOGIA

3.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Uma das etapas mais importantes de uma pesquisa científica é a metodologia a ser aplicada, em qualquer pesquisa. Segundo Jung (2003), metodologia científica é um conjunto de etapas e processos a serem vencidos ordenadamente, na investigação dos fatos ou na busca da verdade. Ordena-se a investigação, prevendo o caminho a ser percorrido, para atingir o objetivo determinado.

O projeto da pesquisa é uma perspectiva de como atingi-lo. Para tanto, tendo sempre focado o ponto final, o projeto deve prever ordenadamente as diversas etapas a serem percorridas, tais como conceituações específicas dos termos empregados, esclarecimento das etapas superpostas e seus desdobramentos, sempre prevendo os possíveis problemas, os riscos, os benefícios e as consequências benéficas ou maléficas.

O método a ser empregado deve propiciar o desenvolvimento ordenado da pesquisa, com a elaboração de uma proposta convincente e positiva que, na presente tese, consiste em formular uma proposta, para a elaboração de um sistema contratual trilateral entre Estado, Empresas Privadas e Agentes Financeiros, embasado no modelo PPP/PBC, para a execução de grandes empreendimentos de saneamento ambiental. A referida proposta, por sua vez, servirá de subsídio, para que possam acontecer futuras contratações, no setor de saneamento ambiental.

3.2 ETAPAS METODOLÓGICAS

Conceituar um vocábulo é esclarecer com precisão o seu significado, eliminando as ambiguidades, para que ele possa ser entendido por todos da mesma forma, mesmo que não se concorde com a sua formulação. Assim, como passo inicial, será descrito o conceito dos modelos PPP/PBC, que se destinam à construção de obras públicas. Nessa conceituação, o Estado é envolvido. Questiona-se o procedimento do Estado no gerenciamento da “REPÚBLICA”, visando ao maior benefício para a sua população, sem sobrecarregá-la com impostos extravagantes e diminutos benefícios sociais. Nesse caso, será que é melhor um Estado centralizador, que englobe todas as atividades públicas, elaborando projetos, execução e manutenção? Ou um Estado

regulador, que detém, sob o seu domínio exclusivo, os serviços sociais básicos, tais como saúde, educação elementar e segurança, delegando a empresas privadas os demais serviços de interesse social, mas sob a regulação e fiscalização do poder público?

Nesse trabalho de pesquisa, merece enfoque específico o contrato, que será definido de forma usual, mas com desdobramentos em diversas facetas, com a concessão de serviços públicos para empresas privadas que, por sua vez, podem ter vários modelos, como PPP/PBC ou como simples concessão, por tempo determinado. Esse contrato pode ser aplicado em empresas de transporte coletivo, de fornecimento de água e esgoto, de geração de energia e de outros serviços.

É necessário conceituar igualmente o termo “Empresa”. Pergunta-se: a empresa deve ser pública, estatal, mista, nacional ou multinacional? Qual é a capacidade da empresa, que executa a obra, envolvendo pessoal capacitado, recursos suficientes, experiência na execução de grandes investimentos?

No enfoque do título dessa tese, que envolve o contrato trilateral entre Estado, Empresa Privada e Agente Financeiro, é preciso caracterizar o conceito de Agente Financeiro. É um Banco? Público ou Privado? Nacional ou Estrangeiro? Qual é a garantia que o Agente Financeiro pode fornecer, para honrar o compromisso de financiar o empreendimento e perpetuar essa garantia, até o final do contrato? Como proceder, no caso de encerramento das atividades do Agente Financeiro? Quem assume a sua responsabilidade? Outro Banco? O Estado? Ou permanece tudo concentrado nas mãos da Empresa Privada?

Ao mesmo tempo em que se descrevem os elementos fundamentais dos contratos PPP/PBC, é necessário fazer uma análise minuciosa dos riscos inerentes que esses contratos envolvem. Tais riscos são inúmeros e devem constar no contrato, de forma pormenorizada, tanto quanto isso seja possível, pois é praticamente ilusório prever tudo o que pode acontecer no futuro. Nesse caso, como proceder?

Ao mesmo tempo em que se conceituam os termos de contrato PPP/PBC, Estado, Empresa Privada e Agente Financeiro, merece enfoque específico o modelo trilateral, para a implantação e a operacionalização dos investimentos, em obras de infra-estrutura, de saneamento ambiental e que podem servir também de orientação para outras grandes obras. Enquanto se explicitam os elementos fundamentais desse tipo de contrato, procura-se, ao mesmo tempo, demonstrar a relevância desse modelo, para a execução de grandes obras, com garantia de execução, com prestação de serviços de

qualidade e com benefícios sociais significativos.

A ferramenta básica, para a execução desse projeto, envolve uma profunda pesquisa de literatura, que traz conceitos, exemplos de experiências executadas, algumas com pleno êxito e outras com resultados negativos.

O reconhecimento do assunto, através da literatura científica, serviu de esteio, para a execução do sistema contratual. Diversas aplicações da introdução da participação privada pelo mundo foram analisadas, não só no segmento de saneamento ambiental, mas também no segmento de estradas e energia elétrica.

O enfoque principal foi no segmento de saneamento ambiental. Não foi possível ter acesso a todos os documentos contratuais oficiais, mas diversos resumos contratuais, que foram disponibilizados pelo Banco Mundial, foram analisados, entre os quais, pode-se citar as concessões ocorridas no Gabão, de Cochabamba e La Paz (Bolívia), em Manila (Filipinas), San Pedro Sula (Honduras), Sofia (Bulgária) e Tangiers (Marrocos). Outros resumos contratuais, que não são concessões, também foram avaliados, como os casos de Trindade e Tobago, Senegal, Costa do Marfim, Gaza, Amman (Jordânia), Cartagena (Colômbia), Chaumont (França), Gdansk (Polônia) e Santiago (Chile).

Entretanto, foi possível ter acesso a apenas duas minutas contratuais oficiais, que foram as PPP's Águas de Joinville e o Contrato nº 113/97, firmado entre a Prefeitura Municipal de São José e Companhia Catarinense de Águas e Saneamento, para execução e exploração de serviços públicos municipais de abastecimento de água e coleta e disposição de esgotos sanitários. Tentou-se também obter a minuta contratual da PPP's Águas do Tietê, mas, segundo os dirigentes desta PPP, só empresas credenciadas poderiam ter acesso à minuta.

Uma vez que o sistema contratual é restrito e aplicável ao território brasileiro, o contrato estará subordinado à legislação vigente. Buscar-se-á obter a maior gama de conhecimento possível sobre as leis que envolvem esse trabalho, a fim de apresentar uma proposta legal. Para a presente tese, as leis que foram analisadas foram as Leis Federais nº 8.666 de 21 de junho de 1993 (Lei de Licitação Pública), Lei nº 8.031 de 12 de abril de 1990 (Programa Nacional de Desestatização), Lei nº 8.987 de 13 de fevereiro de 1995 (Lei de Concessões Públicas), Lei nº 11.079 de 30 de dezembro de 2004 (Lei de Parcerias Público-Privadas), Lei nº 9.733 de 15 de setembro de 1997 (Política Nacional de Recursos Hídricos), Lei nº 11.445 de 05 de janeiro de 2007 (Marco Regulatório do Saneamento Básico), Decreto Federal nº 5.385 de 04 de março de

2005 (Instituição do Comitê Gestor de Parcerias Público-Privadas federal) e Lei do Estado de Santa Catarina nº 12.930 de 04 de fevereiro de 2004 (Lei estadual de Parcerias Público-Privadas).

O setor de saneamento ambiental possui suas peculiaridades, que devem ser reconhecidas. Isto será feito em entrevistas com órgãos, que atuam no segmento de infra-estrutura, tanto na parte de execução, quanto na de fiscalização. Foram entrevistadas a SC PARCERIAS, que atua na parte de execução de obras de infra-estrutura, o BRDE, que é uma agência fomentadora da infra-estrutura, e o MINISTÉRIO PÚBLICO, que opera na parte de fiscalização, com o objetivo de fazer valer o fiel cumprimento das leis e dos contratos. Cada entrevista terá por objetivo saber de que forma atua a respectiva entidade, seguindo as seguintes diretrizes:

- MINISTÉRIO PÚBLICO – Controle do desempenho das partes envolvidas, transparência, qualidade da prestação dos serviços, intervenções, questões ambientais e abusos tarifários;
- BRDE – Fatores econômicos, procedimentos de financiamento, aplicação do *Project Finance*, sistema de garantias e seguro contra riscos;
- SC PARCERIAS - Estrutura administrativa da PPP, transparência, medidas populistas, qualidade da prestação dos serviços e ajuste de tarifas.

Com todas as ferramentas necessárias, foi elaborado o experimento final, no qual constam os itens fundamentais de contrato padrão, para a concessão de serviços de saneamento ambiental, no Brasil, através do modelo PPP/PBC, utilizando o sistema de financiamento *Project Finance*, devendo, também, ser observada a aplicabilidade e a viabilidade do experimento.

A elaboração do sistema seguirá todos os parâmetros extraídos das pesquisas e observações feitas, a fim de que essa proposta seja justa para com todos os participantes (Estado, entes privados e Agentes Financeiros), com o objetivo final de prestar o melhor serviço à sociedade civil.

4 ESTRUTURA DOS CONTRATOS PPP/PBC

4.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Os contratos devem ter uma estrutura bem definida, a fim de que, posteriormente, não haja quaisquer controvérsias sobre questões contratuais. Para que se obtenha uma boa estrutura, é necessário apontar as principais questões contidas em um contrato PPP/PBC, em sistema de financiamento *Project Finance*, bem como definir os principais conceitos utilizados, nesse tipo de contratação, fundamentando-os no jogo de regras e ferramentas, fornecido pelo Banco Mundial (2006).

Dessa forma, as questões, envolvendo a estruturação dos contratos PPP/ PBC, bem como suas definições e conceitos, serão abordadas nesse capítulo. Também serão focalizados alguns aspectos inerentes ao procedimento, que vai determinar a empresa, vencedora da licitação.

4.2 ELEMENTOS BÁSICOS DOS CONTRATOS PPP/PBC

4.2.1 Definições

O objetivo central da apresentação da estrutura dos contratos PPP/PBC é proporcionar instruções gerais, para a sua utilização.

Quando se pretende celebrar um contrato, deve-se ter em mente qual é o modelo de contrato que deve ser utilizado. Existem diversas formas e modelos. No presente trabalho, o modelo de contratação a ser empregado será o do tipo PBC (*performance-based contracts*), também conhecido como *output-based contracts*, haja vista as facilidades que são observadas neste tipo contratual.

É preciso ter conhecimento das diferenças entre Parcerias Público-Privadas e *performance-based contracts*. As PPP's, assim como as concessões e arrendamentos, são regimes contratuais, ou seja, sob a ótica da administração pública, baseados em leis. *Performance-based contracts*, do mesmo modo que os contratos DB e DBO são tipos de contratos, baseados em seu sistema de funcionamento (quem projeta, quem constrói, quem opera, quem presta manutenção).

Outra questão que deve estar muito bem diferenciada são as concessões e as PPP's. Essas diferenças estão salientadas nas legislações

anteriormente citadas (Lei Federal nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995 e Lei Federal, nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004). Não existe uma grande diferença entre concessão e PPP. Existe apenas um detalhe muito importante que as diferencia. Quando se realiza uma concessão, o governo simplesmente outorga o direito de exploração de um determinado serviço para um ente privado, sem que o estado se obrigue a participar financeiramente da transação. Aqui, o ente privado fica responsável por obter cem por cento (100%) dos recursos necessários, a serem aplicados no empreendimento. Isto é “*concessão comum*”. As PPP’s, por sua vez, têm as mesmas características da concessão. Mas, no caso dessas últimas, o governo tem a obrigação de entrar com uma parte financeira, que é destinada à realização e à execução do objeto de contrato. A outra parte financeira fica sob a responsabilidade do ente privado. Mas este total é diferente de cem por cento (100%) dos recursos necessários, a serem aplicados no empreendimento. Em outras palavras, as PPP’s constituem uma concessão, patrocinada pelo estado.

Outro aspecto relevante é a questão do financiamento. Uma parte do investimento cabe ao parceiro público, e a outra parte cabe ao parceiro privada, que busca recursos em agências de fomento. Como se trata de entidades privadas, atuando em empreendimentos públicos, a viabilização de recursos torna-se o esteio dessa transação. O sistema *Project Finance* será o sistema de financiamento, adotado como parte dos acordos contratuais, no presente trabalho.

Portanto, no trabalho que segue, o modelo de contrato a ser elaborado chamar-se-á contrato PPP/PBC, para a concessão de serviços de saneamento ambiental, no Brasil.

4.2.2 Termologias e seus conceitos

Em todos os contratos, utilizam-se termos específicos. O presente trabalho sugere que, ao se iniciar um contrato, todos os termos específicos, empregados no contrato, devam estar devidamente conceituados, para evitar futuros desentendimentos.

4.2.3 Objeto do contrato

Quando se realiza qualquer contratação, existe um objeto do contrato. Ele indica o que está sendo contratado. Por exemplo: caso se realizar um determinado contrato, para a construção de uma usina

hidrelétrica, o objeto do contrato é a usina hidrelétrica. Nesse trabalho, o objeto de contrato será o sistema de saneamento ambiental de uma ou mais cidades juntas.

Na realização de uma contratação para serviços de saneamento ambiental, o objeto do contrato deve especificar um aspecto fundamental: a estrutura de cruzamento de setores de infraestrutura pública. Observando esse aspecto, tal estrutura será composta da contratação da prestação de serviços de água e esgoto. Para a presente proposta, levando-se em conta que o modelo contratual é do tipo PBC, os serviços são:

- Elaboração e execução dos projetos básico e executivo (item 4.2.8);
- Captação, tratamento e distribuição de água potável;
- Coleta, tratamento e disposição adequada do esgoto sanitário;
- Serviços de operação e expansão do sistema;
- Realização de obras de manutenção, de reabilitação e de reparos no sistema.

Para fins de nomenclatura, no atual trabalho, o objeto de contrato será também chamado de “empreendimento”.

4.2.4 O Project Finance aplicado às PPP's

Na revisão bibliográfica, foram expostos dois tipos básicos de financiamento: o *Corporate Finance* e o *Project Finance*. Todavia, vem à tona a pergunta: por que optar pelo *Project Finance*? Inicialmente, deve-se ressaltar que esse sistema só funciona com êxito, se houver a certeza absoluta de que o empreendimento haverá de gerar receitas. Essa certeza pode ser extraída, a partir de dois pontos reflexivos.

O primeiro ponto diz respeito ao consumo humano. Saneamento ambiental envolve água e esgoto. A água possui uma características semelhantes à energia elétrica e às estradas, por exemplo, que são essenciais à vida humana. Em outras palavras, todo o ser humano, que habita os meios urbanos, necessita, obrigatoriamente, de água, assim como de energia elétrica e de estradas. Como consequência, quem consome água gera esgoto. Esse primeiro ponto nos leva a crer que haverá consumo de água, e que é nula a probabilidade de a água e o esgoto se tornarem produtos obsoletos, tais como automóveis, computadores e outros utilitários. Uma vez havendo consumo, existe

uma grande perspectiva de receitas.

O segundo ponto diz respeito à concorrência de produtos. Tal qual a energia elétrica, as concessionárias, em geral, não possuem empresas concorrentes, nos lugares em que atuam. Especialmente em Santa Catarina, no setor de Saneamento ambiental, muitas prefeituras optaram por municipalizar seus sistemas de água e esgoto, fundando, assim, empresas municipais. Todavia, sejam empresas municipalizadas ou pertencentes aos estados, cada uma dessas empresas atua sem concorrência, dentro de suas jurisdições. Não existindo concorrência, não há nenhum tipo de competição, quer seja por guerra de preços, quer seja por aumento do número de clientes.

Unindo a necessidade humana por consumo de água à falta de concorrência, pode-se constatar a viabilidade de se conceder financiamentos, através de *Project Finance*, para o Saneamento ambiental. Com os devidos ajustes de tarifa, fiscalizados por agências reguladoras, tais como ANA (Agência Nacional de Águas) ou AGESAN (Agência Reguladora de Serviços de Saneamento Básico do Estado de Santa Catarina), é possível obter sucesso nessa transação.

Dependendo do tamanho do empreendimento, os custos totais podem atingir a casa dos bilhões. É muito complicado fornecer garantias corporativas, que equivalham a esses totais. Se, de fato, for verificada a viabilidade do empreendimento e se chegar à conclusão de que haverá receitas suficientes para o sucesso do empreendimento, além da capacidade comprovada da empresa privada em operar com êxito o empreendimento, não são exigidas garantias corporativas para o financiamento.

4.2.5 Atores contratuais principais

Na grande maioria, os serviços de saneamento ambiental são administrados pelas autoridades públicas, através de sistemas municipalizados de economia mista ou através dos governos estaduais e governo federal, também com caráter de economia mista. Tais autoridades públicas são caracterizadas como sendo as autoridades contratantes, isto é, o proprietário do sistema de saneamento ambiental. No presente trabalho, a autoridade pública será denominada de “o Contratante”.

Se, por quaisquer motivos, o Contratante se encontrar impotente, para realizar serviços de saneamento ambiental, a autoridade pública poderá conceder tal serviço a um ente privado, unicamente através das

disposições legais da vigente Lei nº 8.666, de 21 de junho 1993, que trata das licitações e contratos da Administração Pública. Em outras palavras, qualquer introdução de um ente privado, em serviços da administração pública, como o saneamento ambiental, deverá ser feita mediante licitação pública. A introdução de uma entidade privada, em serviços da administração pública, sem a realização de licitação, é um ato ilegal, no Brasil.

Feita a licitação, o Contratante elege uma entidade privada, denominada de “o Contratado”, por julgar que ela é a licitante mais capaz de desempenhar os serviços concedidos pelo Contratante. Essa eleição deverá seguir as disposições da lei, anteriormente citada. Dessa forma, o Contratante possui uma empresa que vai executar os serviços de interesse e utilidade pública.

Para fins de fiscalização, de controle, de comunicação, de negociação ou de outras razões, caso o Contratante se encontrar impossibilitado de realizar tais funções, poderá designar uma pessoa física ou jurídica, que cuide dos serviços de seu interesse. Essa pessoa, física ou jurídica, no presente trabalho, será chamada de “o Administrador do Contrato”. A eleição dessa pessoa ou entidade também deverá ser feita por meio de licitação pública, com base na legislação, anteriormente citada. Naturalmente, a entidade que ocupará o posto de Administrador do Contrato será eleita, considerando o preço a ser cobrado e a capacidade administrativa, além de outros pré-requisitos, previstos em lei. Para a introdução dessa nova entidade, deve ser feito um contrato separado entre as partes, independentemente do contrato feito entre Contratante e Contratado. Obviamente, esse contrato separado terá valor legal. Nessas circunstâncias, o Administrador do Contrato poderá responder pelo Contratante, nas situações previstas nos dois contratos: aquele entre o Contratante e o Contratado; o outro, entre o Contratante e o Administrador do Contrato.

Quando é firmado um contrato entre Contratante e Contratado, pode haver condições contratuais, que permitam a realização de subcontratações. Essas são situações em que o Contratado decide repassar para outras empresas a execução de determinados serviços ou até de todos os serviços, discriminados no contrato. Nessa circunstância, surge “o Subcontrato”, como outra personagem contratual. Para que não haja futuros problemas no empreendimento, é interessante que o estado concorde com o nome da(s) empresa(s) a ser(em) subcontratada(s).

As condições contratuais, estabelecidas entre Contratado e Subcontratado(s), não são discutidas entre Contratante e Contratado. No entanto, o fato de se realizarem subcontratações não isenta o Contratado

das responsabilidades assumidas, no primeiro contrato, ou seja, no contrato original, além de não se sugerir nenhuma alteração das condições contratuais. Perante o Contratante, o Contratado continua respondendo pelos serviços subcontratados, que são de sua responsabilidade. Todas as inconformidades contratuais, constatadas pelo Contratante, no empreendimento, serão cobradas do Contratado e não dos Subcontratados. Caso o contrato previr, o Contratado, por sua vez, poderá cobrar dos seus Subcontratados as inconformidades contratuais.

É importante ressaltar que, para um mesmo empreendimento, pode haver diversos contratos. Mas todos esses contratos partem de um contrato original, realizado na modalidade PPP/PBC, entre um Contratante e um Contratado. Esse trabalho criará um modelo de contrato, entre um Contratante e um Contratado, que serve apenas como contrato original, na modalidade PPP/PBC, não sendo aplicável para contratos de subcontratação ou contratos entre Contratante e Administrador do Contrato.

Outro detalhe fundamental é que a Lei de PPP's (11.079/04) é bastante clara em sua afirmação:

Art. 27. 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).

Isso significa dizer que a entidade privada terá que viabilizar recursos, junto a uma agência de fomento. Em sistemas *Project Finance*, nos casos de inadimplemento, o agente financeiro tem o poder de transferir a operação do empreendimento a um terceiro, uma vez que o próprio empreendimento é a garantia do financiamento.. Todavia, como se trata de empreendimentos públicos, o Contratante elege, via licitação pública, uma empresa, porque a julga mais capaz de administrá-los. Pergunta-se, porém: tem o Contratante a obrigação de consentir com essa transferência para uma outra empresa, se a referida empresa não tiver a qualificação necessária?

Se isto não for bem esclarecido, o Contratante e o agente financeiro podem entrar em conflitos, até judiciais. A solução

apresentada, nesse trabalho, é que essa situação esteja prevista, no contrato entre Contratante e Contratado, onde “o Agente Financeiro” figure como uma terceira parte contratual. Isso não impede o Agente Financeiro de ter o seu contrato de financiamento exclusivo com a empresa Contratada, mas é interessante que todas as situações que envolvam o Contratante estejam previstas, no contrato. Por esse motivo, é importante que, no ato da licitação, cada licitante apresente um plano de financiamento, aprovado pelas instituições financeiras. Em caso de financiamentos cedidos por mais de um agente financeiro, o Agente Financeiro será representado por uma entidade com o devido poder legal, escolhida pelas agências, que responderá pelos interesses das agências de fomento.

Em resumo, contrato, objeto da presente proposta, contempla três partes: Contratante, Contratado e Agente Financeiro. Assim sendo, o contrato assume um caráter trilateral.

4.2.6 Atores contratuais secundários

Além dos personagens contratuais principais, existem outros personagens, também chamados de participantes, que são secundários e não estão contemplados no contrato, mas exercem forças consideráveis sobre o empreendimento, de forma tal que o contrato pode ser alterado ou até rescindido, dependendo das influências geradas por esses personagens secundários.

Os principais personagens contratuais secundários são:

01 – Usuários do sistema – Os usuários, que são a população consumidora, podem, em algumas ocasiões, descontentarem-se com determinadas ações ou medidas, tomadas pelo Contratante, Administrador do Contrato, Contratado ou Sub-Contratados. A partir desse momento, podem surgir manifestações, pressões sociais ou até atos de vandalismo, em função de tais insatisfações. Nessas ocasiões, por força popular, o contrato pode até sofrer revisão, alteração ou modificação.

02 – Organizações não-governamentais (ONG’s) – Incentivadas pelos movimentos populares, as ONG’s podem representar a população, em suas reivindicações. Os tipos de reivindicações podem ser os mais diversos, desde manifestações a favor do meio ambiente ou de patrimônios históricos, até pressões, por causa de tarifas altas ou porque há falhas no abastecimento. Também, nessas ocasiões, o contrato pode sofrer alteração.

03 – Profissionais – Apesar de estes serem contratados pela entidade Contratada, na modalidade PBC, eles podem promover greves ou manifestações, interrompendo ou atrasando o andamento dos serviços. Também, nessa conjuntura, o contrato pode ser alterado.

04 – Fornecedores alternativos – Durante o andamento do contrato, pode haver períodos de instabilidade ou de flutuação econômica, de forma que o preço de aquisição dos materiais, máquinas e equipamentos ou outros instrumentos de trabalho possam sofrer grandes aumentos. Dessa forma, as condições contratuais podem mudar de figura e, em algumas situações, podem necessitar de renegociação.

05 – Forças políticas ou legais – São situações em que as forças políticas formam uma corrente de oposição à execução do empreendimento, quer seja por movimentos populares ou não. Outro fator relevante são as forças legais, pois uma mudança de leis pode afetar, de alguma forma, o bom desempenho do empreendimento. Nessas circunstâncias, o contrato pode sofrer prejuízos, havendo a necessidade de renegociação.

06 – Mídia – A Mídia, através dos seus mecanismos difusores de informação e opinião, pode gerar movimentos sobre opiniões e idéias opostas ao empreendimento, idéias que, por sua vez, podem contagiar a população, como se lê no item 01. Por força da mídia, o contrato pode, também, sofrer danos ou ter que ser renegociado.

De acordo com as afirmações feitas, a elaboração de um contrato deve respeitar também o interesse de todos esses personagens secundários, de forma que, futuramente, o contrato não venha a sofrer danos. Todos esses participantes devem, pois, ser cuidadosamente ouvidos, levando em conta seus interesses, a fim de que a elaboração das cláusulas contratuais possa ir ao encontro de todos os interesses, tanto quanto isso for possível.

4.2.7 Independência contratual

Sabe-se que, a partir de um contrato, podem surgir diversos outros contratos. Essa situação não é proibida, nos contratos PBC. Portanto, na execução de um contrato, tudo isso deve estar muito claro.

Para o Contratante, os seus Contratados é que são os responsáveis pelas condições contratuais, mesmo quando ocorre terceirização de determinados serviços. Isso implica dizer que o contrato original permanecerá o mesmo, independentemente dos outros contratos que possam surgir.

Na presente proposta, serão levadas em conta apenas as questões pertinentes ao contrato original, ou seja, as questões que envolvem o Contratante (parceiro público) e o Contratado (parceiro privado). As condições que são estabelecidas posteriormente à execução do contrato original não exercerão influência alguma, nessa proposta. Serão feitas apenas algumas ressalvas, em caso de subcontratação, para que o contrato original não corra o risco de sofrer prejuízos futuros.

Outra questão fundamental da presente proposta é que o contrato envolverá apenas um Contratante (parceiro público), um Contratado (parceiro privado) e um Agente Financeiro. Se, para um determinado empreendimento, o Contratante decidir contratar diversas empresas, no que diz respeito à estrutura horizontal (observar Anexo B), serão feitos tantos contratos quantos forem os parceiros privados, no empreendimento em questão. Cada contrato especificará, detalhadamente, as atribuições, os direitos, as responsabilidades e os deveres de todos, individualmente, dentro da área devidamente delimitada, no tocante à descrição geográfica dessa área, em que ocorrerá a contratação, ou seja, o Local de Contrato.

4.2.8 Modalidade PBC

O contrato PBC vem ganhando destaque, no mundo, por ser um método alternativo de contratação, que traz benefícios às partes contratuais. Contratos PPP/PBC, assim como os demais, são contratos de duração finita, possuindo data para começar e data para terminar. Esse tempo deverá estar discriminado no contrato e será chamado de “Período de Contrato”.

Toda obra de engenharia, como o saneamento ambiental, é assentada sobre um solo. No modelo PBC, quem deveria ficar responsável pela análise geológica seriam as companhias privadas. No entanto, torna-se inviável o fato de todas as empresas licitantes fazerem as análises do solo. O presente trabalho propõe-se a designar o Contratante (parceiro público) como o responsável, para fazer os estudos geológicos do local de contrato e apresentar os resultados, devidamente especificados e com todos os indicadores, divulgando-os aos licitantes. No atual trabalho, esse estudo será chamado de “Estudo Geológico”.

Na modalidade PPP/PBC, o Contratante também possui a incumbência de elaborar um projeto simplificado, chamado, nesse trabalho, de “Projeto básico”, no qual se pode discriminar, por exemplo, a previsão de expansão do sistema, em localidades não atendidas por

ele, bem como a construção de estações elevatórias, a implantação de adutoras e tubulações, as unidades operacionais de tratamento e de captação, a indicação de pontos, no sistema em que deverão ser feitas reabilitações e reparos, além de outros projetos de interesse do Contratante. O detalhe mais importante é que, no projeto básico, é registrado, sumariamente, o que o Contratante deseja obter com a contratação.

O contrato PBC possui como característica a exigência do alcance de resultados, não importando, para o Contratante, de qual forma serão alcançados. Esses resultados deverão estar inseridos no projeto básico, além de terem que ser previamente elaborados pelo Contratante e discriminados, no contrato, através de uma tabela. No trabalho em questão, tais resultados chamar-se-ão de “Indicadores de Desempenho”, assunto que será abordado no item 4.2.10.

O Estudo Geológico, o projeto básico, os Indicadores de Desempenho e todo o conteúdo do edital de licitação, tudo é divulgado na realização da primeira etapa: a prélicitação. Assim sendo, as empresas privadas, que participam da licitação, adquirem uma via do projeto básico, do estudo geológico, dos indicadores de desempenho a serem atingidos e do edital de licitação. Com base nessas informações, os concorrentes projetam os lances licitatórios. Nesse mesmo lance, deverão estar contemplados: um plano de financiamento, aprovado por instituições financeiras - tema abordado no item 4.2.12; a elaboração de um plano de seguro do empreendimento – assunto abordado no item 4.2.13; a previsão de pagamentos de impostos – item abordado no item 4.2.14; a previsão de gastos correntes – quesito abordado no item 4.2.15; a estimativa de uma margem de lucro líquido – matéria abordada no item 4.2.16; a elaboração de uma política tarifária - abordada no item 4.2.17.

Definindo-se os lances licitatórios, eles serão levados ao ato da segunda etapa: a qualificação. O Contratante, com base em diversos critérios, tais como lances, capacidade técnica, estratégias, cronogramas, planos apresentados e histórico das empresas, realizará uma profunda análise desses critérios e elegerá, na etapa de licitação (terceira etapa), a empresa vencedora (Contratada). A partir desse momento, caso as condições propostas se mantiverem, e se ambas as partes concordarem com as condições estabelecidas, o contrato poderá ser celebrado.

Podendo ser celebrado o contrato, deve-se, então, separa-lo em duas partes: Condições Gerais de Contrato (CGC) e Condições Especiais de Contrato (CEC). Nas CGC, devem estar discriminadas todas as informações de caráter geral, como responsabilidades, riscos, direitos, deveres, obrigações, previsão para todas as condições que

possam ocorrer, mecanismos de comunicação e de resolução de divergência entre as partes contratuais, e políticas, a serem adotadas, garantias, prazos, previsão de multas e indenizações e todas as outras informações de caráter geral, pertinentes ao contrato. Por sua vez, as CEC discriminarão as informações de caráter especial, como, por exemplo, o valor global do contrato (valor do lance licitatório), a porcentagem da participação financeira do Contratante e do Contratado, o início e o término da vigência do contrato, as especificações técnicas, a lista de quantidades e de preços, os Indicadores de Desempenho, as formulações matemáticas empregadas no contrato e todas as outras informações de caráter especial.

Comuns em todos os tipos de empreendimentos, sempre ocorrem alterações, quer seja por sugestão do Contratante, quer seja a pedido do Contratado. Nesse caso, o Contratado elabora o que, nesse trabalho, é chamado de “Projeto Executivo”, no qual se obedece às mesmas diretrizes e estratégias, elaboradas no projeto básico. O detalhe que diferencia ambos os projetos é que só o projeto executivo contém possíveis correções ou aprimoramentos, incluindo modificações, ocorridas antes de o empreendimento entrar em execução e em operação. Para todos os efeitos, o projeto oficial do empreendimento é o projeto executivo.

4.2.9 Cronogramas

Os cronogramas são partes fundamentais de um contrato, pois exercem grande influência sobre o empreendimento. Basicamente, têm-se dois modelos de cronogramas: Cronograma de obras e eventos e cronograma físico-financeiro. Ambos devem discriminar todas as informações pertinentes a cada tipo de cronograma, durante todo o período de contrato, pois o Contratante necessita saber qual será a programação, durante a parceria.

O Cronograma de obras e eventos deve discriminar as obras e serviços inerentes ao empreendimento, distribuídos em ordem sequencial e cronológica, em tempo definido. Nesse tipo de cronograma, todos os eventos, que ocorrerão durante o período de contrato, devem estar expostos, com data para começar e data para terminar.

O cronograma físico-financeiro, por sua vez, também discrimina as obras e serviços do empreendimento, em ordem sequencial e cronológica. No entanto, esse cronograma tem por objetivo revelar os custos do empreendimento. O cronograma físico-financeiro pode revelar

os custos, tanto diariamente, como semanalmente ou mensalmente, ficando a critério do elaborador dos projetos básico e executivo (Contratado) o ato de escolher a opção mais apropriada. Um ou mais eventos, que ocorram simultaneamente, serão mostrados, no cronograma de obra e eventos. Os custos desses eventos, levantados no orçamento, estarão discriminados no cronograma, para que a empresa operadora (Contratado) não perca o controle dos gastos.

Já que contratos de parceira público-privada podem ser de longa duração, as flutuações e incertezas podem apresentar-se sob as mais diversas formas, de modo que todas as estratégias iniciais, como orçamentos, sequência dos eventos e datas de início e término de obras e serviços, necessitem de revisão. Para tal, com o devido consentimento do Contratante, este poderá declarar alguma força superveniente, como motivo de força maior (item 4.2.19), com a necessidade, portanto, de revisão de determinadas condições contratuais, que foram afetadas. Para que isso seja possível, o contrato deverá prever mecanismos de resolução de disputas e de problemas (item 4.2.18).

4.2.10 Indicadores de desempenho

Os indicadores de desempenho são os resultados que o empreendimento terá que alcançar, através da operação do Contratado. Em outras palavras, nos contratos PCB, o contratante não realiza especificações sobre “o que fazer”, “quando fazer” e “como fazer”. Apenas deseja obter resultados de seu interesse. Com o fechamento contratual, o Contratado é, então, obrigado a atingir os resultados previstos pelo Contratante, dentro do cronograma elaborado.

Como, no presente trabalho, está sendo elaborada uma proposta que sirva a vários tipos de contratações, não é possível citar números, prazos e valores, uma vez que cada contratação é diferente da outra. É salientada somente a necessidade de se determinar tais informações. A tabela 10 sugere alguns exemplos de indicadores de desempenho que podem ser usados em contratações de saneamento ambiental.

Tais indicadores de desempenho exercem influência na elaboração e no custo do lance licitatório, uma vez que, a partir desses indicadores, podem-se medir os esforços necessários, para o seu alcance. Portanto, eles deverão ser cuidadosamente elaborados e claramente especificados pelo Contratante, para que não surjam divergências. Com o fechamento contratual, os indicadores deverão ser anexados em contrato.

Tabela 10 - Grupo de indicadores de desempenho, possíveis de serem aplicados, em contratações de saneamento ambiental.

| GRUPO DE INDICADORES DE DESEMPENHO PARA EXECUÇÃO DOS SERVIÇOS DE SANEAMENTO AMBIENTAL, NA CIDADE “X” | |
|---|---|
| 01 | -Toda a população, que se encontra dentro do local de contrato, deverá receber água tratada e coleta de esgoto, “n” horas por dia, em no mínimo, “n”% dos dias do ano; |
| 02 | -Todas as tubulações deverão estar constantemente limpas, de modo a permitir o livre fluxo da água e do esgoto; |
| 03 | -A oferta de água tratada e de captação de esgoto não poderá ser inferior à demanda já existente, caso no local de contrato já exista um sistema de saneamento ambiental implantado; |
| 04 | -Após “n”anos da data do fechamento do contrato, todo local de contrato deverá estar disponibilizando água tratada e captação de esgoto sanitário, exceto por motivos de força maior, devidamente comprovados; |
| 05 | -Nas extremidades do sistema, deverá haver pressão suficiente, para que as unidades residenciais recebam água e possam lançar seus esgotos com segurança; |
| 06 | -Todas as caixas de inspeção, que dão acesso aos utilitários de saneamento ambiental, nos logradouros e calçadas, deverão estar tampadas e fixadas; |
| 07 | -Qualquer vazamento nas tubulações deverá ser reparado em, no máximo, “n” horas, após a apuração do caso; |
| 08 | -Durante o período de contrato, serão admitidas, no máximo, “n” quebras nas tubulações, por cada 100 quilômetros de tubulação, por ano; |
| 09 | -Quando houver a notificação de algum hidrômetro danificado, o Contratado deverá recolocar, a seu custo, um novo hidrômetro em, no máximo, “n” dias úteis, após o recebimento da notificação; |
| 10 | -Em casos de necessidade de utilização de placas, estas deverão estar constantemente legíveis, claras e limpas; |
| 11 | -Quando algum serviço estiver sendo prestado, o Contratado deverá evitar, ao máximo, transtornos à população, |
| 12 | -Se a prestação de algum outro serviço, que não diga respeito ao contrato, vier a danificar o sistema de saneamento ambiental, o Contratado deverá, em “n” horas após notificação do dano, reparar tais danos, por seu próprio custo, e, posteriormente, cobrar da entidade que provocou o dano o montante do prejuízo, através das ferramentas legais de cobrança. |
| 13 | -Deverão ser observadas as Resoluções do CONAMA, nº 357 de 17 de março de 2005 e nº 20 de 18 de junho de 1986 e Lei Federal nº 4.771 de 15 de setembro de 1965. |

OBS: Os indicadores de desempenho, acima ostentados, foram definidos a partir de observações feitas sobre as necessidades da população e também a partir das publicações, feitas pelo Banco Mundial (2006), no que diz respeito ao setor de saneamento ambiental.

No fechamento do contrato, deve-se dar um prazo, até que o Contratado possa atingir os indicadores, porque não é possível imediatamente alcançá-los, ao se firmar um contrato. Sendo numerosos os indicadores, o prazo pode variar, mas deve ser estipulado.

No presente trabalho, será apresentado um grupo resumido de indicadores de desempenho, uma vez que cada empreendimento tem suas particularidades e, dessa forma, nem todos podem ser aplicados.

4.2.11 Valor global do contrato

O valor global do contrato está diretamente relacionado com o projeto básico, com o estudo geológico e com os indicadores de desempenho. A sua elaboração, que é elaborada durante a fase de concorrência, é fundamental, para que, a partir desse ponto, possam ser feitas estimativas de financiamentos necessários, cobranças de tarifas, contratações de seguro do empreendimento, carga de impostos, gastos correntes e, por sua vez, o projeto executivo.

Sabe-se, então, que a execução do projeto básico (PB), com todo o seu conteúdo, determina o valor de operação. Somando-se esse total com os gastos com financiamento, com as despesas do seguro, com a carga de impostos, com os gastos correntes e com o lucro líquido, será obtido um total que, nesse trabalho, será chamado de “Valor Global de Contrato”. O VGC é o montante total que será gasto no empreendimento, durante o período de contrato e que é calculado, através da seguinte expressão:

$$\text{VGC} = \text{PB} + \text{AMF} + \text{SE} + \text{IMP} + \text{GC} + \text{LL}$$

Onde:

VGC = Valor Global de Contrato

PB = Valor de execução do projeto básico;

AMF = Amortização total do financiamento (item 4.2.12)

SE = Seguro (item 4.2.13)

IMP = Impostos (item 4.2.14)

GC = Gastos correntes (item 4.2.15)

LL = Lucro líquido (item 4.2.16)

Uma vez obtido o valor global de contrato (VGC), é possível determinar qual é a política tarifária que deverá ser adotada, para que se obtenha o retorno financeiro esperado. O valor global de contrato deverá estar discriminado no contrato.

4.2.12 Plano de financiamento

Quando se estabelece uma parceria público-privada, a questão do financiamento é fundamental. No trabalho que está sendo elaborado, cujo sistema é em *Project Finance*, levar-se-á em conta que o valor global de contrato (VGC) será dividido entre os parceiros público e privado (art. 27 da Lei 11.079/04). Segundo essa proposta, no edital de lançamento da licitação, considerar-se-á que o Contratante atestará que vai participar com um determinado valor, baseado em suas estimativas, independentemente de ele conhecer ou não o valor real do VGC. Esse valor será chamado, aqui, de “Capital do Parceiro Público”. A partir da participação disponibilizada pelo Contratante, o Contratado, com base em todos os seus estudos, poderá saber qual será o valor do financiamento que deverá obter, para completar o valor global do contrato (VGC). O cálculo é feito, através da seguinte fórmula:

$$\text{TFI} = \text{VGC} - \text{CPUB}$$

Em que:

TFI = Total do financiamento necessário, para atingir o valor global de contrato;

CPUB = Capital do parceiro público.

A partir desse cálculo, o Contratado já sabe qual é o valor do montante que deverá ser obtido, via financiamento, por meio de bancos privados. No entanto, a obtenção de financiamentos sugere pagamento de prestações àquelas entidades que fomentaram o empreendimento, para a amortização das dívidas. Dessa forma, o TFI vai indicar o volume financeiro necessário, durante o período de contrato, para a amortização do financiamento (AMF). As amortizações, durante o período de contrato, serão pagas, através das próprias receitas, geradas pela operação do empreendimento (*Project Finance*).

Assim sendo, uma vez elaborado o plano de financiamento, o interessado deverá apresentá-lo aos bancos que se dispuseram a fomentar o empreendimento. Para desempenhar essa função, as

agências, que se propõem a fomentar o empreendimento, deverão ser devidamente credenciadas. Caberá ao Contratante, que realiza a licitação, aprovar ou não o plano de financiamento.

O Contrato de financiamento entre Contratado e agências de fomento, a exemplo dos outros contratos, também não influenciará o contrato original, exceto nas condições em que for envolvido o Contratante, como, por exemplo, na transferência do empreendimento a um terceiro. Nesse caso, o próprio contrato rezerá essas situações.

4.2.13 Plano de seguro

Para que o empreendimento seja bem sucedido, esse trabalho considera a necessidade de que todas as obras, serviços, materiais e projetos, envolvidos no contrato, estejam segurados contra perdas ou danos. Para empreendimentos de saneamento ambiental, o plano de seguros divide-se em duas etapas: a construção do empreendimento e a operação. Na fase de construção do empreendimento, há o Seguro de Risco de Engenharia, que é parte fundamental do contrato. Este tipo de seguro cobre as seguintes situações (TOKIOMARINE, 2010):

-**Cobertura Básica:** cobre danos decorrentes de motivos de força maior, incêndios, furtos, falhas ou desmoronamentos;

-**Instalações provisórias:** danos no canteiro de obras, tais como escritório, refeitório, alojamento, depósito de materiais e outras áreas de apoio à obra montada provisoriamente;

-**Danos em consequência de erro de projeto:** cobre os danos indiretos causados por erro de projeto. O objeto causador do sinistro não estará coberto;

-**Despesas extraordinárias:** verba disponível, caso haja atraso no cronograma decorrente de sinistro, para contratação de um número adicional de mão de obra, trabalho em dias feriados, finais de semana, à noite e por vezes, afretamento de um meio de transporte rápido;

-**Despesas com desentulho do local:** cobre a retirada de entulho decorrente de sinistro;

-**Tumultos/Greve/Lock-Out:** cobre danos decorrentes de tumultos, greves e cessão da atividade por ato ou fato do empregador;

-**Responsabilidade civil:** indeniza os danos materiais e corporais causados a terceiros em decorrência dos trabalhos pertinentes à obra / instalação;

-**Responsabilidade Civil Cruzada:** nesta cobertura, a responsabilidade estende aos participantes da apólice, segurado e co-

segurado, como se cada um tivesse feito uma apólice em separado, ou seja, todos são considerados terceiros entre si;

-Propriedades Circunvizinhas: cobre aos bens de propriedade do segurado, existentes antes do início da obra, passíveis de danos em decorrência dos serviços objeto do seguro;

-Manutenção Simples: garante aos montadores quaisquer danos causados aos bens sob sua responsabilidade, decorrentes da execução dos trabalhos de acertos, ajustes e verificações realizados;

-Manutenção Ampla: além da cobertura concedida na manutenção simples, garantem também os danos verificados neste período, porém, conseqüentes de ocorrências havida no período de instalação / montagem e construção;

-Equipamentos móveis e estacionários: cobre danos a equipamentos dentro do canteiro de obras / instalação, que servem exclusivamente de apoio (a obra / instalação) e nunca incorporados aos bens segurados;

-Incêndio após término da Obra: garante danos decorrente de incêndio em até 30 dias após término da obra;

-Despesas de salvamento e contenção de sinistros: cobre despesas incorridas pelo Segurado com a tomada de medidas imediatas ou ações emergenciais para evitarem o sinistro iminente;

-Honorários de perito: cobre as quantias despendidas com honorários de serviços profissionais.

Na fase de operação, há o risco de operação, que são menores, se comparado com o risco de construção. Por este motivo, seguros em fase de operação não é conteúdo de um contrato de utilidade pública, haja vista que são contratos por resultados, onde há a destituição do Parceiro Privado, em casos de não cumprimento do contrato. Entretanto, é possível que a Companhia Privada faça seguro nesta fase, mas é um seguro particular, que não possui relação alguma com o contrato.

De toda forma, o concorrente ao posto de Contratado deverá apresentar esse plano de seguro no ato da licitação, com base no projeto básico, através de agências seguradoras, devidamente credenciadas, para desempenhar esse tipo de serviço. Caberá ao Contratante, que promove a licitação, aprovar ou não o plano de seguro.

Durante o período de contrato, o Contratado terá que pagar a devida quantia às agências seguradoras, utilizando o seu lucro. Em outras palavras, a manutenção do seguro fica sob a responsabilidade do Contratado. Se, por falta de pagamento, o seguro não cobrir algum sinistro, no empreendimento em questão, o Contratado terá que arcar com os prejuízos.

4.2.14 Impostos

Durante o período de contrato, o Contratante, como em qualquer outro segmento da infra-estrutura, cobrará do Contratado impostos e tributos, decorrentes da exploração do serviço. A carga dos impostos a ser paga, durante todo o período de contrato, deve ser estimada e especificada em contrato, uma vez que esse total exerce grande influência sobre os lucros da empresa. Na presente proposta, os pagamentos dos impostos governamentais são da total responsabilidade do Contratado.

4.2.15 Gastos correntes

Um detalhe fundamental são os gastos correntes (GC), com os quais o Contratado terá que contar, ao longo do período contratual. Eles são diretamente aplicados na operação do projeto.

Um dos gastos correntes é o custo com o quadro de funcionários, chamado, neste trabalho, de “Equipe”. Serão assumidos pelo Contratado todos os gastos proporcionados pelo quadro de funcionários, tais como pagamento dos salários, encargos sociais, transportes, alojamento, instalações sanitárias adequadas, alimentação em jornada de serviço, pagamentos à previdência social, assistência médica, controle de propagação de enfermidades, admissão e demissão, rescisão contratual e outros gastos decorrentes da contratação.

Outros gastos correntes, assumidos pelo Contratado, são os provenientes de dispêndios, em geral: consumo de alimentos, energia elétrica, telefones, fax, água e esgoto, computadores, assinaturas de internet, vigias, gás, emissão e entrega de boletos e outros mais.

4.2.16 Lucro líquido e FGP

Lucro líquido refere-se aos ganhos do Contratado, já descontadas todas as despesas que se efetuaram. No contrato, deverá estar prevista e discriminada uma margem de lucro líquido mensal, a ser obtido pelo Contratado. O Contratante e as agências reguladoras públicas deverão concordar com essa margem de lucro líquido.

Se, por ventura, em um determinado mês, o Contratado não atingir a margem de lucros estimada, deverá ser utilizado o “Fundo de Garantia de Parcerias” (FGP). O FGP é uma ferramenta criada, na

vigente Lei Federal de Parcerias Público-Privadas, nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, para atrair a participação privada, em empreendimentos públicos, em geral. Esse instrumento tem por objetivo garantir uma margem de lucro à empresa que assumir o empreendimento público. O valor do FGP deverá ser anunciado, no edital de licitação, para que os licitantes tenham ciência do total a ser garantido pelo Contratante.

Para isso, quando o Contratado declarar não ter atingido a margem de lucro, estimada no contrato, o FGP poderá ser liberado, para garantir a porcentagem de lucro do Contratado, com o devido consentimento do Contratante.

4.2.17 Política tarifária

No item 4.2.11, foi discutida a necessidade de se determinar o valor global do contrato (VGC), uma vez o VGC é o volume estimado de recursos financeiros, que serão aplicados no empreendimento, durante todo o período de contrato. Dessa forma, em se determinando o valor global do contrato (VGC), através do valor do contrato (VC), do volume financeiro para a amortização do financiamento (AMF), do custo de seguro (SE), da carga de impostos a serem pagos (IMP), dos gastos correntes (GC) e do lucro líquido (LL), é possível determinar, então, os mecanismos de retorno.

Nos sistemas de saneamento, em geral, a população utiliza os serviços prestados pela companhia de saneamento ambiental, como consumo de água e lançamento de esgoto, na rede pública, pagando à companhia que prestou o serviço o que é chamado de “Tarifa”. Ela é emitida mensalmente e tem por finalidade cobrir todos os gastos efetuados pela companhia, além de promover uma margem de lucro à empresa.

Na medida em que a administração pública, ou seja, o Contratante decide introduzir um parceiro privado, para prestar serviços de saneamento ambiental, deve-se observar que a vigente Lei de PPP’s, nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, dentro de suas atribuições legais, obriga o envolvimento de contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado. Isso quer dizer que o Contratante é obrigado a desembolsar pagamentos ao Contratado.

No caso de saneamento ambiental, existem diversas modalidades que poderiam ser adotadas, para caracterizar o pagamento de contraprestação do parceiro público ao parceiro privado. Na medida em

que a contratação é realizada, o presente trabalho propõe que o Contratante, para caracterizar o pagamento da contraprestação, permitirá que o Contratado embolse parte das tarifas arrecadadas, quantia que, anteriormente à contratação, era retida pela administração pública. Dessa forma, a contraprestação está caracterizada pela retenção de uma certa porcentagem das tarifas, por parte do Contratado. Tal porcentagem está diretamente relacionada com o lance licitatório. Em outras palavras, de acordo com o valor do lance e com a expectativa de arrecadação tarifária, determina-se a porcentagem a ser transferida ao Contratado.

Dito isto, sabe-se, então, que se realizará o retorno dos investimentos, feitos pelo Contratado, através da cobrança de tarifas. O estabelecimento de tarifas deverá seguir políticas de reajustes, devidamente definidas.

Os reajustes tarifários deverão ser feitos com base em formulações matemáticas, elaboradas pelo Contratado e aceitas, por escrito, pelo Contratante e pelas agências reguladoras públicas. Tal formulação também deverá constar, no contrato. Esses reajustes deverão ser feitos, em épocas definidas no contrato ou quando houver encarecimento dos produtos, matérias, equipamentos, energia elétrica e outros componentes e instrumentos, empregados no empreendimento, eventuais dificuldades de tratamento, captação e distribuição de água ou de coleta, tratamento e disposição do esgoto, necessidade de realização de grandes instalações, decorrentes de dificuldades acima citadas, desequilíbrio ou flutuações financeiras, trocas cambiais, oscilações de poder aquisitivo da população, bem como quando houver aumento da carga tributária ou criação de novos impostos.

O próximo passo é determinar o preço da tarifa, a partir do VGC. O indicador fundamental é o volume de água consumida, ou seja, a metragem cúbica (m^3) consumida de água, durante um mês. Para a elaboração do preço do metro cúbico de água (Vágua), devem ser levados em conta alguns parâmetros:

- O valor global de contrato;
- O período de contrato;
- A população que será atendida, durante o período de contrato;
- O número de hidrômetros, no local de contrato;
- A média de consumo de água per capita diária (200 l/dia/pessoa para projeto)

Uma vez determinado o preço do metro cúbico de água, deve-se considerar que o lançamento de esgoto corresponde a 100 % do volume de água consumida. Dessa forma, sugere-se que cada metro cúbico

consumido seja cobrado, através da seguinte expressão:

$$V_{\text{cobr}} = 2 \times V_{\text{água}}$$

Onde:

V_{cobr} = Preço unitário por cada m^3 consumido, para fins de cálculo tarifário;

$V_{\text{água}}$ = Preço por cada metro cúbico de água consumida.

Uma vez determinado o preço unitário de cada metro cúbico, é possível determinar o preço da tarifa mensal. Para esse cálculo, deve ser usada a seguinte expressão:

$$P_{\text{tar}} = V_{\text{cobr}} \times MC$$

Em que:

P_{tar} = Preço da tarifa mensal, a ser paga pelas unidades consumidoras;

MC = Números de metros cúbicos, consumidos em um mês.

Caso a aplicação de tarifas básicas seja empregada, para garantir uma margem de lucros do Contratado, ela deverá ser previamente definida no contrato, de acordo com os fatores que influenciam o preço do metro cúbico de água. A aplicação ou a alteração do valor da tarifa básica deverão ser aprovadas pelo Contratante, pelo Administrador do Contrato e pelas agências reguladoras públicas.

4.2.18 Mecanismos de comunicação

Em grandes empreendimentos, toda transmissão de informação deve ser devidamente registrada, de forma a não permitir divergências sobre as informações do empreendimento. Assim sendo, o seguinte trabalho sugere que o mecanismo de comunicação, a ser utilizado entre as partes contratuais, se dará, através do envio de uma notificação. A parte que enviou a notificação exigirá da outra, que está recebendo a informação, a devida assinatura de recebimento de notificação, para ter certeza absoluta de que essa notificação chegou ao endereço certo. Esse dispositivo é importantíssimo, para um bom andamento do contrato.

Outra questão fundamental é o estabelecimento de um mecanismo de comunicação, entre as partes contratuais e a população. Em determinadas ocasiões, poderão ser realizados serviços, capazes de causar algum tipo de transtorno à população, como o fechamento momentâneo de alguma estrada, a realização de desvios provisórios e

outros entraves. Nesses casos, a população deverá ser devidamente informada, para que jamais se surpreenda desprevenida. No que diz respeito aos instrumentos de comunicação, aconselha-se que eles sejam realizados, através de comerciais de televisão, informações em noticiários, panfletos, folhetos, carros de som ou informações, nas páginas da internet.

Ainda dentro do assunto comunicação, enquadra-se também o mecanismo de resolução de disputas, uma vez que, durante o período de contrato, podem surgir alguns ou inúmeros desacordos, entre os parceiros público e privado. Por isso, o contrato deverá prever e estipular um método de resolução de disputas, a fim de não causar prejuízos ao empreendimento, haja vista o Art. 11, parágrafo III da Lei Federal nº 11.079 de 30 de dezembro de 2004, cujo artigo preconiza que *“o emprego dos mecanismos privados de resolução de disputas, inclusive a arbitragem, a ser realizada no Brasil e em língua portuguesa, nos termos da Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996, para dirimir conflitos decorrentes ou relacionados ao contrato”*. (BRASIL, 2004)

4.2.19 Motivos de força maior

Para o fechamento contratual, deve-se apresentar um cronograma de obras e de eventos e outro cronograma físico-financeiro. Para um bom prosseguimento do contrato, é preciso que se obedeça a tais cronogramas.

No entanto, podem ocorrer situações que estejam fora do controle, tanto por parte do Contratante, quanto do Contratado. Essas situações podem impedir o cumprimento contratual e, por isso, deverão estar previstas no contrato, mas isso não significa que as obrigações contratuais sejam liberadas.

Se ocorrerem motivos de força maior, estes deverão ser devidamente acatados pelo Contratante. Devem ser elaboradas, portanto, estratégias de recuperação, bem como uma avaliação dos recursos que serão necessários. Aqui, consideram-se motivos de força maior decorrentes de (BANCO MUNDIAL, 2006):

- 01 - Guerra, hostilidades, ações bélicas, invasões ou guerras civis;
- 02 - Rebeliões, revoluções, insurreições, usurpações, conspirações, motins, desordens civis ou ações terroristas;
- 03 - Confiscos, nacionalização, mobilizações ou golpes de estado;
- 04 - Greves, sabotagens, embargos, restrições de importações,

congestionamentos portuários, ausência de quaisquer meios de transporte, conflitos industriais, naufrágios, escassez de abastecimento de eletricidade, epidemias ou pestes;

- 05 - Terremotos, avalanches, atividades vulcânicas, incêndios, inundações, maremotos, furacões, vendavais, raios, ondas de choque, ondas nucleares e outros desastres naturais e físicos;
- 06 - Escassez de mão de obra, de materiais ou de serviços públicos, ocasionados por circunstâncias que constituam, por si mesmas, motivos de força maior;
- 07 - Crises, flutuações e instabilidades econômicas.

4.2.20 Riscos no empreendimento

Risco é a probabilidade de insucesso do empreendimento. Em outras palavras, risco refere-se ao fato de qualquer evento ou serviço não ocorrer, conforme o previsto no contrato. Quando acontece isso, geralmente o prejuízo é financeiro. Em se tratando de um contrato bilateral, alguma parte terá que arcar com os prejuízos. Com essas afirmações, chega-se à conclusão de que alguma parte terá que assumir o(s) risco(o).

Em um empreendimento de saneamento ambiental de grande porte, existem diversos riscos que devem ser devidamente previstos e alocados àquela parte que melhor pode administrá-los. Os que envolvem um empreendimento de saneamento ambiental são:

- 01 - Riscos decorrentes de descumprimentos contratuais, por parte dos participantes contratuais;
- 02 - Riscos de guerras, hostilidades, invasões, ações de inimigos estrangeiros;
- 03 - Riscos de rebeliões, revoluções, insurreições, usurpações, guerras civis;
- 04 - Riscos de choques causados por aeronaves ou outros objetos aéreos, que estejam viajando na velocidade do som ou na velocidade supersônica, tais como asteróides;
- 05 - Riscos de motins, perturbações ou desordens, exceto quando esses tumultos se limitem exclusivamente aos funcionários do Contratado ou de seus Subcontratados e que surjam a partir da realização dos serviços contratuais;
- 06 - Riscos decorrentes de perdas e danos, ocasionados pelo uso e ocupação do solo, em qualquer parte ou seção do empreendimento, exceto quando forem previstos em

- contrato;
- 07 - Riscos decorrentes de qualquer efeito de forças da natureza, como terremotos, maremotos, erupções vulcânicas, perturbações marítimas, furacões, vendavais, tempestades, raios, incêndios de origem natural, enchentes, avalanches, degelo, deslizamentos de terra, salinidade e outras forças mais;
 - 08 - Riscos de mudanças na legislação, durante a vigência do contrato;
 - 09 - Riscos ocasionados por problemas decorrentes da superposição de atribuições das agências reguladoras e dos vários níveis da organização política (órgãos federais estaduais e municipais);
 - 10 - Riscos decorrentes do tipo de solo, onde ocorrerá o empreendimento. Isso significa que o Contratante deverá realizar um estudo do solo, apresentar o resultado e divulgá-lo aos pretendentes do empreendimento (licitantes). Quem assume o risco sobre a qualidade e a veracidade do estudo é o Contratante;
 - 11 - Riscos decorrentes da elaboração dos Indicadores de Desempenho. Em outras palavras, os riscos pela qualidade dos resultados que o Contratado deverá alcançar são assumidos pelo Contratante;
 - 12 - Riscos de mercado, ou seja, falta de demanda e de consumo;
 - 13 - Riscos de suprimento, relacionados com a escassez de utilitários da construção (materiais, equipamentos, mão-de-obra ou mesmo matéria-prima);
 - 14 - Riscos decorrentes do aumento dos preços dos insumos;
 - 15 - Riscos financeiros, isto é, riscos de haver insuficiência financeira;
 - 16 - Riscos cambiais, decorrente de crises, desvalorização ou troca de moeda;
 - 17 - Riscos de projetos, no sentido de os serviços previstos no contrato serem maiores do que os previstos no projeto;
 - 18 - Riscos tecnológicos, relacionados com as tecnologias que serão empregadas no empreendimento,
 - 19 - Riscos decorrentes da obsolescência do produto;
 - 20 - Riscos de intoxicação ou de enfermidade, cujos danos e consequências devem ser assumidos pelo Contratado.
 - 21 - Riscos de construção, inerente às dificuldades que o Contratado terá, na execução dos projetos;

- 22 - Riscos operacionais, referentes à operação do empreendimento;
- 23 - Riscos relacionados a danos ambientais;
- 24 - Riscos de concessão, através de renegociação de valores, serviços, crises econômicas, direitos de propriedade e outras questões mais, mesmo quando o contrato não permita renegociação contratual;
- 25 - Riscos de seguro, referentes a questões pertinentes ao seguro do empreendimento.
- 26 - Riscos decorrentes de choques com questões culturais (história, religião, tradição, costumes);

Deve-se ressaltar que a ocorrência de tais riscos, acima previstos, pode gerar motivos de força maior.

4.2.21 Prazos

Todo empreendimento de saneamento ambiental possui prazos determinados, para início e término do contrato, início e término das obras e eventos, alcance dos indicadores de desempenho e outras finalidades mais.

É, pois, de extrema importância que os prazos do empreendimento estejam bem definidos. No entanto, como cada tipo de empreendimento apresenta variações, em seu conteúdo, não é possível elaborar um modelo de contrato com prazos definidos e aplicáveis a todos os tipos de contratação.

Portanto, no presente trabalho, quando se faz menção a prazos, utilizar-se-á a letra “x”, nas cláusulas, para o número de dias, a fim de indicar que tais cláusulas devem apresentar prazos especificados.

4.2.22 Multas e indenizações

Numa contratação, nem sempre ambas as partes respeitam os acordos contratuais, quer seja por motivos justificáveis ou não. Nos casos onde não há justificativa, o desrespeito contratual de uma parte pode gerar prejuízos financeiros à outra. Dessa forma, é preciso que sejam criados mecanismos que forcem as partes contratuais a cumprirem as suas obrigações.

Para que as partes sejam obrigadas a cumprir as disposições

contratuais, sugere-se a aplicação de multas e indenizações, que se referem àquelas situações em que uma das partes não cumpriu o que se propôs a realizar ou quando interrompeu o cumprimento do que estava combinado, sem o consentimento da outra parte.

Como cada empreendimento possui características específicas, no que diz respeito ao tamanho do empreendimento e a outras características mais, o presente modelo não tratará de valores de multas e indenizações. Apenas indicará em que situações deve haver previsão de pagamento de multas e indenizações.

De um modo geral, o que é importante ressaltar é que é fundamental a introdução de multas e indenizações, no contexto contratual, para uma vida contratual saudável e sem pesadelos. Utilizando essas ferramentas, o contrato será respeitado em sua essência.

4.2.23 Inspeção e fiscalização

Quando se estabelece uma parceria, o Contratante tem interesse em saber se o empreendimento está caminhando conforme o previsto ou se há alguma inconformidade contratual, bem como se o CPUB está sendo devidamente utilizado. Da mesma forma, a entidade que prestou o financiamento poderá ter interesse, no sentido de certificar-se a respeito do financiamento cedido: se está sendo ou não devidamente utilizado pelo Contratado.

Todos os gastos que o Contratado tiver, ao longo do período contratual, terão que seguir os cronogramas estabelecidos. No entanto, para serviços de manutenção, de emergência, de reparo e de reabilitação, não é possível elaborar um cronograma, porque esses serviços ocorrem em épocas não definidas, e suas quantidades não podem ser mensuradas. O Contratado, quando faz o seu lance na licitação, estima um custo para todos os serviços, durante o período do contrato, assumindo o risco do projeto.

É importante ressaltar que, durante o período de contrato, o Contratado irá realizando saques financeiros da conta em que está depositado o VGC, para a realização dos serviços contratuais, incluindo serviços de manutenção, de emergência, de reparo e de reabilitação. Entretanto, quando se realiza um saque para certos serviços, cuja época não está definida no contrato, o saque torna-se suspeito.

Para efeitos de transparência, a presente proposta sugere que, até o sétimo dia útil de cada mês, o Contratado entregará ao Contratante ou ao Administrador do Contrato um informe mensal, no qual constem o

balanço financeiro mensal do empreendimento, os serviços executados e o volume e o tipo de materiais que foram empregados. Deve constar também se o Contratado atingiu ou não a margem estimada de lucro líquido.

Contudo, apenas informar os gastos não é prova alguma de que os recursos foram corretamente utilizados. Por essa razão, todos os gastos efetuados pelo Contratado deverão estar comprovados, por meio de notas fiscais, comprovantes de depósito, boletos bancários pagos e outros dispositivos de comprovação de gastos.

A partir desses comprovantes, tanto o Contratante quanto as agências de fomento poderão realizar fiscalizações do balanço financeiro do Contratado, sempre que desejarem. O Contratante poderá também nomear uma agência de caráter público, dentro de sua esfera governamental, para desempenhar essa função. Em caso de uso indevido dos recursos, o presente trabalho indica a rescisão do contrato, estando o Contratado obrigado a pagar indenização ao Contratante. A partir desse momento, o controle do empreendimento retorna às mãos do Contratante, e o lucro líquido é direcionado às mãos das agências que fomentaram o empreendimento, até que a dívida seja encerrada.

No tocante ao lucro líquido, se o Contratado declarar, no seu informe mensal, que não atingiu a margem de lucro estimada no contrato, tendo que solicitar os recursos do FGP, ele também estará sujeito à fiscalização, pois é preciso averiguar se as reivindicações dele têm procedência ou não. No caso de haver procedência, o Contratante enviará à conta do VGC o valor do FGP necessário, para atingir a porcentagem de lucro, que ele, o Contratante garantiu ao Contratado.

O Contratante ou as agências reguladoras públicas, nomeadas por ele, também poderão realizar inspeções, em outras áreas, que dizem respeito ao empreendimento, como fiscalização de obras, eventos, qualidade de materiais e serviços, segurança, meio ambiente. Tudo isso, para constatar se o empreendimento caminha, conforme as previsões contratuais. Naturalmente, as inspeções poderão ser feitas, sempre que o Contratante ou as agências reguladoras públicas acharem por bem fazê-las.

4.2.24 Informações do Sistema

Quando se deseja introduzir a participação privada, em empreendimentos de saneamento ambiental, o ente privado precisa conhecer determinadas informações pertinentes ao local de contrato,

para elaborar com precisão o projeto executivo. No local de contrato, pode já existir um sistema de saneamento ambiental ou não haver nada, como, por exemplo, nos meios rurais. Mas, de uma forma ou de outra, devem ser buscadas informações sobre o local onde será realizada a contratação.

Tais informações, recomendadas pelo Banco Mundial (1996), são imprescindíveis para o sucesso do contrato e estarão discriminadas, no presente capítulo. Nem sempre será possível coletar todas essas informações, mas deve-se buscá-las, o máximo possível, caso elas existam e estejam disponíveis. Para uma compreensão maior, citar-se-ão alguns exemplos não atuais dessas informações, apenas com o intuito de indicar como elas devem ser demonstradas e mensuradas.

4.2.24.1 População a ser atendida

Não há como realizar projeto algum de saneamento ambiental, sem que se conheça o número de pessoas a serem atendidas, isto é, aquelas que estão inclusas, dentro do local de contrato. Portanto, conhecer a população, bem como a sua projeção de crescimento, é o primeiro passo para a introdução da participação privada, em empreendimentos de saneamento ambiental.

4.2.24.2 Projetos anteriores

Em situações, onde já existe sistema de saneamento ambiental implantado, é preciso conhecer algumas informações sobre esse projeto. Nessas informações, consideram-se o tipo de material empregado, nas tubulações e nas suas extensões, a estrutura das estações elevatórias, os materiais empregados, no tratamento de água e esgoto (caso exista), os sistemas de captação de água e disposição do esgoto sanitário, os mecanismos de distribuição da água e esgoto, o número de funcionários empregados e todas as outras informações pertinentes ao projeto, que antecede a introdução privada.

4.2.24.3 Consumo unitário de água

É fundamental conhecer o consumo unitário de água, no local de contrato, para que, então, seja possível estimar o volume necessário

diário de abastecimento de água, dado que deve estar discriminado, no projeto executivo. O consumo de água é baseado através do volume, sob duas formas:

- média diária de consumo per capita (litros per capita por dia – lpcd);
- média de consumo por conexão por mês (m^3 / mês/conexão – m^3 /m/c).

A tabela 11 ilustra a média de consumo de água, no Brasil e em algumas localidades, a título de exemplo.

Tabela 11 - Média de consumo de água no Brasil, cidades e estados brasileiros.

| Local | Ano de apuração | Lpcd | m^3/m/c |
|--------------------------|------------------------|-------------|-----------------------------|
| Brasil | 1989 | 151 | 25 A |
| Cidade de Brasília | 1989 | 211 | 60 B |
| Cidade de São Paulo | 1988 | 237 | 38 C |
| Estado de Santa Catarina | 1990 | 143 | 22 |
| Estado de Minas Gerais | 1990 | 154 | 25 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

OBS: Uma conexão servindo mais de uma unidade residencial, pela média.

A – 1.3 unidades/ conexão de água;

B – 2.3 unidades/ conexão de água;

C – 1.4 unidades/ conexão de água.

4.2.24.4 Distribuição do consumo de água

É importante conhecer que tipo de consumo existe no local de contrato. É importante saber se o consumo é para fins residenciais, comerciais, industriais ou se é dirigido às instituições governamentais. O Banco Mundial (1996) salienta essa porcentagem, para o Estado de Santa Catarina, no ano de 1990. Para exemplificar essa informação, a tabela 12 exibe a porcentagem:

Tabela 12 - Distribuição do consumo de água em Santa Catarina.

| SANTA CATARINA | | |
|-----------------------------|------------|----------------|
| Usuários | % conexões | % consumidores |
| Residencial | 90 | 73 |
| Comercial | 8 | 11 |
| Industrial | 1 | 11 |
| Instituições Governamentais | 1 | 5 |
| TOTAL | 100 | 100 |

Fonte: Banco Mundial (1996)

4.2.24.5 Consumo de água em dias de pico

Um fator que influencia muito as projeções de saneamento ambiental é o conhecimento do consumo de água, em dias de pico. Se esse indicador não é levado em consideração, as companhias podem estar desprevinidas. Dessa forma, é importante conhecer o comportamento do consumo, em dias de pico.

O consumo, em dias de pico, é medido por amostras populacionais, através da razão entre a média de consumo em dias de pico e a média de consumo normal. A tabela 13 ilustra um exemplo desse indicador, medido nos Estados Unidos, em 1990.

Tabela 13 - Razão entre a média de consumo em dias de pico e a média de consumo normal nos Estados Unidos.

| População (x 1000 pessoas) | Média (média cons. pico/ média cons. normal) |
|-------------------------------|---|
| 10 - 25 | 1.81 |
| 25 - 50 | 1.82 |
| 50 - 100 | 1.77 |
| > 100 | 1.59 |
| Media de todas as cidades | 1.64 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

4.2.24.6 Elasticidade dos preços

Verificar a elasticidade dos preços consiste em observar a relação, entre as mudanças na quantidade demandada e as mudanças de

preço, em termos percentuais, que também são aplicadas para água e esgoto. Se o custo de água é baixo, o consumo é alto, e vive-versa. É interessante, portanto, conhecer o comportamento da elasticidade dos preços, no local de contrato. Para fins ilustrativos, a figura 2 exhibe o comportamento da elasticidade dos preços.

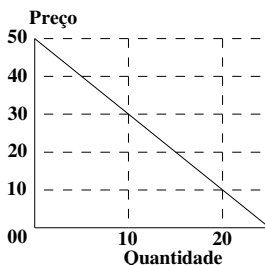


Figura 2 - Comportamento da elasticidade dos preços, em função da variação do preço e da quantidade.
Fonte: (Case e Fair, 1999).

4.2.24.7 Tratamento de água

Uma informação relevante é conhecer qual sistema de tratamento de água está sendo utilizado, antes da contratação, bem como quais os materiais que estão sendo empregados e quais as estratégias que estão sendo utilizadas, para que fique claro se deverão ser realizadas muitas, pequenas ou nenhuma mudança, após o fechamento do contrato.

4.2.24.8 Extensão das tubulações de água

No local de contrato, é fundamental que se conheça a extensão das tubulações, informação que é estruturada, a partir de duas formas:

- Pelo número de pessoas servidas (metros/pessoas – m/p);
- Pelo número de conexões (metros/conexão – m/c).

A tabela 14 ilustra um exemplo de tais indicadores no Brasil, em Brasília e na cidade de São Paulo.

Tabela 14 - Indicadores de extensão das tubulações no Brasil, em Brasília e na cidade de São Paulo.

| Local | Ano de apuração | Comprimento (m/p) | Comprimento (m/c) |
|-----------|-----------------|-------------------|-------------------|
| Brasil | 1989 | 2.3 | 12.5 A |
| Brasília | 1989 | 1.8 | 17.1 B |
| São Paulo | 1993 | 2.6 | 10.7 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

OBS: Uma conexão, servindo mais de uma unidade residencial, pela média.

A – 1.3 unidades/ conexão de água;

B – 2.3 unidades/ conexão de água;

4.2.24.9 Volume de armazenagem

O volume de armazenagem é expresso, através das seguintes opções:

-m³/pessoas servidas (m³/p);

-m³/ conexões de água (m³/c).

Não estão disponíveis valores nacionais sobre volume de armazenagem, mas, a título de exemplo, podem ser citadas algumas localidades do mundo, nas quais esses valores estão disponíveis. Essas citações estão discriminadas na tabela 15.

Tabela 15 - Indicadores de volume de armazenagem de água, em algumas localidades do mundo.

| Local | Ano de apuração | Volume de armazenamento (m ³ /p) | Volume de armazenamento (m ³ /c) |
|--------------------|-----------------|---|---|
| Bogotá (Colômbia) | 1991 | 0.2 | 0.9 |
| Monterrey (México) | 1987 | 0.4 | 2.3 |
| Valparaiso (Chile) | 1992 | 0.5 | 1.9 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

4.2.24.10 Quebra das tubulações

O número de quebra das tubulações é considerado em trechos de 100 quilômetros de tubulação, por ano (nq/100km/ano). No Brasil, esse

indicador não está disponível, mas algumas outras localidades do mundo possuem tais indicadores, que estão salientados na tabela 16.

Tabela 16 - Número de quebra de tubulações, em algumas localidades do mundo.

| Local | Ano de apuração | nq/100km/ano |
|--------------------|-----------------|--------------|
| Santiago (Chile) | 1994 | 31 |
| Bogotá (Colômbia) | 1994 | 187 |
| Bruxelas (Bélgica) | 1991 | 21 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

A quebra das tubulações também pode ser decorrente do tipo de material empregado. É importante desenvolver estratégias que reduzam as quebras e as conseqüentes perdas de água. A tabela 17 ilustra o número de quebras de tubulações, em função do tipo de material, em algumas localidades do mundo.

Tabela 17 - Número de quebras de tubulações, em função do tipo de material, em algumas localidades do mundo.

| Material | Denver (nq/100km/ano) | Bogotá (nq/100km/ano) | Santiago (nq/100km/ano) |
|-------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Concreto | 1 | --- | --- |
| Ferro dúctil | 2 | --- | --- |
| Ferro galvanizado | 36 | --- | --- |
| PVC | --- | 78 | 8 |
| Aço | 1 | --- | 6 |
| Outros materiais | --- | 58 | --- |

Fonte: Banco Mundial (1996).

OBS: Na fonte onde tais dados foram extraídos, não consta o ano de apuração.

4.2.24.11 Perda de água no sistema

São fundamentais as informações sobre perda de água no sistema, para que se possa estimar o volume de água a ser tratado diariamente, considerando possíveis perdas, sem que haja insuficiência de abastecimento para a população. As perdas são aferidas a partir do volume de água produzido e do volume de água vendido. Nem sempre o

volume produzido é o volume vendido. Nesses casos, a venda está abaixo da produção, o que dificulta a obtenção de lucros.

Perdas de água no sistema são chamadas de UFW (unaccounted for water) e ocorrem, principalmente, em virtude de quebras nas tubulações, por ligações ilegais e também por bombeiros, nos hidrantes dos logradouros. As UFW podem ser medidas, a partir das seguintes opções:

- pela porcentagem de produção de água (% UFW);
- pela metragem cúbica, por dia e por quilômetro de tubulação ($m^3/\text{dia}/\text{Km}$).

A tabela 18 ilustra as perdas de água no Brasil e em localidades brasileiras.

Tabela 18 - Perdas de água no Brasil e em localidades brasileiras.

| Local | Ano de apuração | % UFW | $m^3/\text{dia}/\text{Km}$ |
|--------------------------|-----------------|-------|----------------------------|
| Brasil | 1989 | 39 | 42 |
| Cidade de Brasília | 1989 | 19 | 27 |
| Cidade de São Paulo | 1992 | 40 | 70 |
| Estado de Santa Catarina | 1990 | 45 | --- |
| Estado de Minas Gerais | 1990 | 25 | --- |

Fonte: Banco Mundial (1996)

O histórico de perdas também deve ser considerado. A figura 3 ilustra o gráfico do histórico de perdas de água, na cidade de São Paulo, de 1977 a 1992.

Dessa forma, quando se quantifica uma perda de água, deve-se também buscar quais as razões dessa perda: se ela ocorre, na maioria das vezes, por ligações ilegais (motivos comerciais) ou por quebra nas tubulações (motivos físicos) ou por outros motivos. Algumas localidades do mundo possuem esses indicadores, que aparecem na tabela 19.

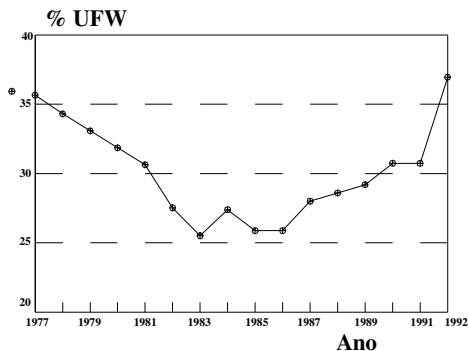


Figura 3 - Histórico de perdas de água, na cidade de São Paulo, de 1977 a 1992.

Fonte: Banco Mundial (1996).

Tabela 19 - Indicadores de perda de água, decorrente da circunstância.

| Local | Ano de apuração | UFW % | | Total |
|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------|-------|
| | | Motivos físicos | Motivos comerciais | |
| Cingapura | 1989 | 4 | 07 | 11 |
| Barcelona (ESP) | 1988 | 11 | 12 | 23 |
| Bogotá (COL) | 1991 | 14 | 26 | 40 |
| San Jose (CRC) | 1990 | 21 | 25 | 46 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

4.2.24.12 Sistemas de coleta de esgoto

Em relação à rede coletora de esgoto, a metragem de tubulação per capita (m/p) e a metragem de tubulação por conexão (m/c) são as informações mais relevantes e são exemplificadas na tabela 20.

Tabela 20 - Informações sobre a rede coletora de esgoto.

| Local | Ano de apuração | m/p | m/c |
|--------------------|-----------------|-----|--------|
| Brasil | 1989 | 1.6 | 11.1 A |
| Cidade de Brasília | 1989 | 1.2 | 11.9 B |

Fonte: Banco Mundial (1996).

OBS: Uma conexão, servindo mais de uma unidade residencial, pela média.

A - 1.7 unidades/ conexão de esgoto;

B - 2.4 unidades/ conexão de esgoto;

4.2.24.13 Número de funcionários

O número de funcionários é mensurado, a partir de alguns fatores:

- número de funcionários para cada mil conexões de água (W/1000) ou para cada mil conexões de água mais esgoto (W + S/1000);
- 1000 m³ de água vendida por funcionário, anualmente (1000 m³/staff);
- Quilômetros de tubulações de água por funcionários (km/staff);
- Número de pessoas servidas por funcionário (PS/staff).

Para fins ilustrativos, a tabela 21 salienta exemplos desses indicadores, no Brasil, de modo geral, e em algumas localidades brasileiras específicas.

Tabela 21 - Indicadores de número de funcionários no Brasil e em localidades brasileiras.

| Local | Ano de apuração | W/ 1000 | W + S/1000 | 1000 m ³ /staff | km/staff | PS/staff |
|---------------------|-----------------|---------|------------|----------------------------|----------|----------|
| Brasil | 1989 | 6.5 | 5.0 | 47 | 1.9 A | 800 |
| Cidade de Brasília | 1989 | 13.5 | 7.1 | 54 | 1.3 B | 700 |
| Cidade de São Paulo | 1993 | 5.1 | 3.1 | --- | 2.1 | 800 |

Fonte: Banco Mundial (1993)

OBS: Uma conexão, servindo mais de uma unidade residencial, pela média.

A – 1.3 unidades consumidoras de água e 1.7 unidades consumidoras de esgoto por conexão;

B – 2.3 unidades consumidoras de água e 2.4 unidades consumidoras de esgoto por conexão;

Outro indicador interessante diz respeito aos custos, ou seja, à porcentagem de custos com funcionários, em relação aos custos operacionais totais. A tabela 22 ilustra dois exemplos.

Tabela 22 - Porcentagem de custos com funcionários, em relação aos custos operacionais totais, em algumas localidades do Brasil.

| Local | % custos funcionários / custos op. totais |
|--------------------------|--|
| Estado de Santa Catarina | 71.3 |
| Cidade de São Paulo | 69.0 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

OBS: Na fonte, onde tais dados foram extraídos, não consta o ano de apuração.

4.2.24.14 Número de veículos por 1000 conexões

Esse indicador considera todos os tipos de veículos, usados no empreendimento. Quando se trata somente de conexão de água, a legenda é “W”. Quando se trata de conexão de água mais esgoto, a legenda é “W + S”. A tabela 23 ilustra um exemplo desse indicador.

Tabela 23 - Número de veículos por 1000 conexões, em algumas localidades do mundo.

| Local | Ano de apuração | n° veículos / 1000 conexões |
|--------------------|------------------------|------------------------------------|
| Múrcia (Espanha) | 1992 | 0.9 (W) |
| Alicante (Espanha) | 1992 | 0.6 (W) |
| Valparaiso (Chile) | 1992 | 0.4 (W + S) |
| Washington (EUA) | 1992 | 0.6 (W + S) |

Fonte: Banco Mundial (1996)

4.2.24.15 Custos operacionais totais

Quando se faz uma estimativa de valores, deve-se conhecer como estão divididos os custos operacionais totais, para, então, se chegar ao valor global de contrato (VGC). A tabela 24 ilustra um exemplo de composição dos custos operacionais totais:

Tabela 24 - Composição dos custos operacionais totais.

| Local | Custos com funcionários | Custo com energia | Demais custos | TOTAL |
|--------------------------|-------------------------|-------------------|---------------|-------|
| Estado de Santa Catarina | 71.3% | 12,7% | 16% | 100% |
| Estado de Minas Gerais | 48% | 14% | 38% | 100% |
| Cidade de São Paulo | 69.0% | 13% | 18% | 100% |

Fonte: Banco Mundial (1996).

OBS: Na fonte, onde tais dados foram extraídos, não consta o ano de apuração.

Outra informação interessante é o custo unitário operacional, para produzir 1 m³ de água produzida. A tabela 25 ilustra esses indicadores de custos unitários.

Tabela 25 - Custo unitário operacional, para produzir 1 m³ de água produzida.

| Local | Custo unitário por 1 m ³ de água produzida (US\$) |
|--------------------------|--|
| Estado de Santa Catarina | 0,31 |
| Estado de Minas Gerais | 0,26 |
| Cidade de São Paulo | 0,20 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

OBS: Na fonte, onde tais dados foram extraídos, não consta o ano de apuração.

4.2.24.16 Indicadores financeiros WR e OR

O indicador financeiro WR (workig ratio) é a razão entre os custos de operação e a receita de operação do empreendimento. Nesse indicador, estão excluídos os custos com depreciação e outros pagamentos paralelos. O indicador financeiro, OR, é, também, por sua vez, a razão entre os custos de operação e a receita de operação. Nesse indicador, todavia, estão inclusos os custos com depreciação e outros

pagamentos paralelos. No entanto, ambos os indicadores não levam em conta o pagamento de serviços de débitos. A tabela 26 ilustra exemplos de indicadores WR e OR, em algumas localidades do Brasil.

Tabela 26 - Indicadores WR e OR, em algumas localidades do Brasil.

| Local | WR | OR |
|--------------------------|------|------|
| Estado de Santa Catarina | 0.67 | 0.71 |
| Estado de Minas Gerais | 0.68 | 0.76 |
| Cidade de São Paulo | 0.43 | 0.49 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

OBS: Na fonte, onde tais dados foram extraídos, não consta o ano de apuração.

4.2.24.17 Indicador financeiro DSC

O DSC (debt-service-coverage ratio) mensura se a receita cobriu os débitos gerados pelo empreendimento, considerando as receitas divididas pelos débitos inerentes ao empreendimento. O DSC leva em conta o balanço financeiro dos últimos três anos. Se essa razão for menor que um (1), significa que o empreendimento gerou prejuízo. Se a razão for maior que um (1), implica dizer que houve lucro com o empreendimento. A tabela 27 ilustra um exemplo desse indicador.

Tabela 27 - Indicador DSC de algumas localidades do Brasil.

| Local | DSC |
|--------------------------|-----|
| Estado de Minas Gerais | 1.8 |
| Estado de Santa Catarina | 1.2 |
| Cidade de São Paulo | 0.7 |

Fonte: Banco Mundial (1996)

OBS: Na fonte, onde tais dados foram extraídos, não consta o ano de apuração.

4.2.24.18 Aplicação tarifária

É interessante conhecer quanto é a atual cobrança tarifária, no local de contrato. Nesse modelo, o valor da cobrança está em função de

cada m³ de água vendido. Para exemplificar essa informação, a tabela 28 ilustra alguns exemplos da média de cobrança de tarifas pela venda de água, em algumas cidades do mundo (Informações do ano de 1991).

Tabela 28 - Valor da tarifa de água, por m³ de água vendida.

| Local | Valor médio da tarifa (US\$/m ³ de água) |
|------------------------|---|
| Viena (Áustria) | 1.07 |
| Bruxelas (Bélgica) | 1.48 |
| Copenhagen (Dinamarca) | 0.6 |
| Paris (França) | 1.46 |
| Frankfurt (Alemanha) | 1.66 |
| Roma (Itália) | 0.27 |
| Tóquio (Japão) | 0.45 |
| Amsterdã (Holanda) | 0.94 |
| Barcelona (Espanha) | 0.90 |
| Zurich (Suíça) | 1.63 |
| Londres (Inglaterra) | 0.88 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

Também é interessante saber quais são as despesas médias mensais de água de cada unidade residencial, para então, elaborar, com maior precisão, a estrutura tarifária a ser cobrada. Para fins ilustrativos, a figura 4 indica o gráfico de despesas mensais, em função do volume mensal consumido, por conexão.

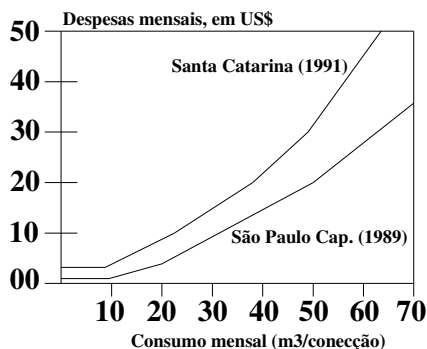


Figura 4 - Gráfico das despesas médias mensais, em função do volume consumido de água, por conexão.

Fonte: Banco Mundial (1996).

Outra informação interessante é saber quanto é que a população usuária do sistema paga por volumes fixos de água. A tabela 29 ilustra o valor de volumes fixos de água, na cidade de São Paulo, no estado de Santa Catarina e em outras localidades do mundo (valores aproximados).

Tabela 29 - Valor de volumes fixos de água, em algumas localidades (valores aproximados).

| Local | US\$ por 5m ³ | US\$ por 10m ³ | US\$ por 20m ³ |
|--------------------------|-----------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Cidade de São Paulo | 1.40 | 1.40 | 4.60 |
| Estado de Santa Catarina | 3.50 | 3.50 | 8.50 |
| Seul (Coréia do Sul) | 0.45 | 0.45 | 2.05 |
| Ankara (Turquia) | 0.45 | 3.30 | 12.10 |

Fonte: Banco Mundial (1996).

4.3 PROPOSTA DO MODELO CONTRATUAL

Os elementos constantes, em um contrato, sofrem limitação, em virtude das particularidades, que cada empreendimento possui. No saneamento ambiental, um empreendimento é diferente do outro, porque cada um possui valores distintos, estratégias de trabalho específicas, serviços diferentes um do outro e tempo de contratação variável. Enfim, cada empreendimento terá as suas particularidades, que ditarão a estrutura contratual mais pertinente a ser aplicada.

Dessa forma, não é possível elaborar uma proposta contratual, que atenda integralmente a todos os tipos de situações e particularidades. Mas é possível elaborar um sistema contratual, com parâmetros objetivos, que seja aplicável a todas as situações. Neste trabalho, propõe-se um modelo geral de contrato, baseado no conjunto de regras e ferramentas, fornecido pelo Banco Mundial (2006), salientado no Anexo B, para que as entidades, que pretendam executar uma contratação, na modalidade PPP/PBC, utilizem os instrumentos propostos, aqui, adaptando suas cláusulas, conforme as particularidades de cada tipo de empreendimento.

A proposta apresentada não precisa ser rigorosamente seguida, mas servirá como uma ferramenta de trabalho e como um parâmetro, para futuras contratações de serviços de saneamento ambiental. É

interessante ressaltar que, para a presente proposta, não importa como foi o desenrolar do processo licitatório. Interessa apenas a formulação de um contrato, entre uma empresa que já venceu a licitação, a autoridade pública que realizou a licitação e o agente financeiro que concedeu o financiamento.

Antes de se aplicar qualquer forma contratual para empreendimentos de saneamento ambiental, deve-se buscar o equilíbrio contratual. Para alcançar tal equilíbrio é necessário averiguar determinados aspectos, tais como:

- Propor algo dentro da lei;
- Conhecer as necessidades da população, ou seja, saber o que esta classe social está necessitando, onde são inclusas as carências e as projeções de ampliações o sistema;
- Observar os casos similares, ou seja, o que deu certo e o que deu errado em situações similares. Com os acertos, procurar aplicá-los e, com os erros, procurar mitigá-los;
- Ter ciência dos interesses das partes contratuais, ou seja, qual o objetivo de cada parte contratual com a transação.

Uma vez que se alcança o equilíbrio contratual, opta-se pela melhor forma de escolha, que varia conforme a situação do empreendimento e das partes contratuais. A presente proposta está apoiada sobre um tripé, onde cada suporte desse tripé será definido.

O primeiro suporte deste tripé são as Parcerias Público-Privadas. Sob a ótica da administração pública, este é o regime contratual que será aplicado na presente proposta. O grande benefício da aplicação das PPP's são as garantias que são transmitidas ao parceiro privado. A obrigação, pela lei de PPP's, de criar o FGP e a divisão dos investimentos, para cada parte contratual, desperta ao parceiro privado maior chance de êxito.

O segundo suporte são os contratos PBC (*performance-based contracts*), ou seja, contratos por resultados. A aplicação desta forma de contratos possui dois grandes benefícios:

- As empresas podem ter afinidade com determinadas tecnologias. Como contratos PBC não obrigam as empresas a seguirem projetos específicos, cada empresa pode empregar as tecnologias que são mais convenientes, contanto que alcancem os indicadores de desempenho, estabelecidos pelo parceiro público. Isto suscita melhor qualidade da prestação dos serviços;
- As empresas também podem ter acesso a tecnologias mais

baratas. Isto também suscita redução de custos, que é um aspecto positivo.

O terceiro suporte diz respeito à questão do financiamento. A lei 11.079/04 (Lei de PPP's) obriga o parceiro público a entrar com uma parte dos investimentos. Neste caso, o poder público utiliza recursos oriundos dos seus orçamentos públicos. Entretanto, o parceiro privado deverá buscar recursos em agências de fomento. Com as facilidades do sistema de financiamento Project Finance, mais empresas poderão concorrer, o que é um aspecto positivo.

O grande detalhe do sistema Project Finance é a questão das garantias. Empreendimentos de saneamento básico são auto-rentáveis, por que todos consomem água e geram esgoto e também por que as concessionárias atuam sem concorrência dentro de sua jurisdição. Isso quer dizer que há consumo e não há concorrência, ora, são empreendimentos auto-rentáveis. Quando o empreendimento é rentável, o sistema *Project Finance* não exige garantias corporativas, sendo o próprio empreendimento a garantia, ou seja, em casos de inadimplemento, o Agente Financeiro destitui a empresa operadora e nomeia uma terceira.

Entretanto, empreendimentos de saneamento básico são serviços de infraestrutura pública, onde o contratante é o poder público. Este pode não consentir a transferência da operação. Neste caso, faz-se a necessidade de um contrato trilateral, entre Estado, Empresa Privada e Agente Financeiro, onde estas três partes contratuais acordar-se-ão em um mesmo documento contratual, determinando todos os direitos, deveres e procedimento para todas as situações possíveis de ocorrer em um contrato dessa magnitude, inclusive para a questão da destituição.

Tal proposta de um sistema contratual trilateral encontra-se em forma de minuta contratual que está exibida no Apêndice A.

5 CONCLUSÕES

Diante da escassez de recursos governamentais, para gerir infraestrutura, o Brasil deve buscar alternativas, no sentido de suprir essa carência. As parcerias público-privadas aparecem como uma dessas alternativas. Contudo, a iniciativa deve sempre partir das autoridades governamentais, uma vez que os governantes possuem a lei, como mecanismo fundamental, que contempla e permite a sua aplicação.

O presente modelo pode ser considerado como uma ferramenta de grande importância, para que as parcerias público-privadas possam ser estabelecidas, no Brasil. Em determinadas circunstâncias, algumas cláusulas, registradas, neste modelo contratual, poderão estar inaptas para serem aplicadas. Todavia, o que é importante ressaltar é que o modelo proposto serve apenas de parâmetro, para futuras contratações, não sendo necessária, a rigor, a sua aplicação na íntegra. Por isso, deverão ser feitas as devidas adaptações, em razão de fatores circunstanciais, a fim de se alcançar um contrato com o maior grau de qualidade possível.

A introdução do sistema contratual trilateral PPP/PBC oferecem maior número de obras, haja vista que contratos por resultados podem prever ampliações da rede de abastecimento de água e coleta de esgoto, tratamento de água e esgoto com maior tecnologia e substituição de materiais e equipamentos ultrapassados por novos.

Uma ferramenta de fundamental importância para este trabalho foi o sistema de financiamento *Project Finance*, que, em suas bibliografias e publicações, apresentou diversas facilidades, em relação aos sistemas habituais de financiamento (*Corporate Finance*). Quando não são exigidas garantias corporativas, maior será o número de empresas que irão entrar na concorrência. Assim, as médias e pequenas empresas podem participar das licitações públicas, o que promove a competitividade, que é a busca pelo melhor.

Conclui-se então que o sistema de financiamento a que nos referimos apresenta-se mais interessante, em relação ao qualquer outro. Assim sendo, é garantida uma perspectiva maior, para o desenvolvimento do setor de saneamento ambiental.

Para que um contrato dessa magnitude atinja seu objetivo, que é o benefício social, é necessário que haja transparência. Devem ser disponibilizadas as minutas contratuais, para que a população possa ter ciência do que está sendo feito. A forma mais adequada de disponibilizar tais minutas é através da rede mundial, onde o acesso a

estes documentos é facilitado.

Outra questão fundamental é a participação da população. Através de audiências públicas ou participação pela rede mundial, pode-se determinar quais são as necessidades e objetivos da população, com a introdução da participação privada. É interessante também que a população também opine com relação à elaboração dos indicadores de desempenho, para que sejam contempladas as necessidades da população.

Acerca do setor de saneamento ambiental, as pesquisas e estudos realizados apontaram que o Brasil ainda possui muito por fazer, com grandes desafios, especialmente nas grandes metrópoles, onde o volume populacional é grande e, conseqüentemente, a demanda também é maior. O contrato PPP/PBC, utilizando sistema de financiamento *Project Finance*, pode tornar-se uma das alternativas, para que o desafio brasileiro possa ser vencido. Isso representaria ganhos para a saúde, para a infra-estrutura básica e, conseqüentemente, para a economia nacional.

Sobre a presente pesquisa, é importante ressaltar que qualquer estudo apresenta pontos negativos. Chegou-se a conclusão dos pontos negativos com base nas entrevistas realizadas com o BRDE e a SC PARCERIAS.

O primeiro ponto negativo é que a Lei de PPP's é extremamente burocrática, em sua aplicação. Basta observar que a criação de FGP, em obras federais, por exemplo, depende da aprovação do Senado, da Câmara dos Deputados, do Tribunal de Contas da União e do Governo Federal. É um processo extremamente complicado e demorado. Com esse comentário, chega-se à conclusão de que a PPP não é ágil. As instituições entrevistadas preferem a concessão comum, que é menos burocrática.

O segundo ponto negativo, que está atrelado ao primeiro, é que, no Brasil, há muitas incidências de corrupção, por parte das esferas administrativas. Isso tira a credibilidade da PPP e deixa dúvidas, no sentido de sua aplicação ser ou não interessante.

O terceiro ponto negativo diz respeito à sua rentabilidade. Na prática, segundo as entrevistas, o governo quer entrar com o menos possível de capital, atribuindo a responsabilidade dos investimentos à iniciativa privada. Nesses casos, o investimento privado só é válido, se há retorno. Fazendo-se uma comparação, em um quilômetro de tubulação de água tratada, em meios urbanos, poderia haver até duzentas ligações. Em meios rurais, algo em torno de vinte. A conclusão a que se chega é que, em meios rurais, não é rentável aplicar a concessão comum, sendo que a PPP é a única alternativa. Mas, como a PPP é

burocrática, e o governo tem dificuldade em viabilizar recursos, é muito difícil a aplicação dessa proposta, em meios rurais.

Contudo, de uma forma geral, a elaboração dessa proposta contratual pode, de fato, contribuir para o crescimento do Brasil. Entretanto, é importante fazer uma consideração, uma vez que as parcerias público-privadas e os contratos *'performance-based'* ainda não foram efetiva e oficialmente aplicados, no Brasil. Acerca da aplicação do *Project Finance*, no saneamento ambiental, o aludido sistema de financiamento ainda não foi utilizado, em grande escala.

Assim sendo, não se pode afirmar que a presente proposta traga bons resultados ao setor. Na teoria, sugere-se que esse modelo pode, sim, ser interessante, mas, na prática, nada se comprovou ainda. Só a aplicação prática do sistema contratual trilateral dirá se este é eficiente ou não. Por hora, ainda não se conhece sua eficácia. Porém, tudo o que se aplica, quer sejam coisas boas ou ruins, em algum momento, foi apenas uma teoria, e seus possíveis resultados não eram conhecidos. Foi só com a concretização da teoria que se conheceu, na prática, o que era interessante ou não. No entanto, com as devidas cautelas, o Brasil deve testar novas alternativas.

Contudo, afirma-se que a validação da hipótese, para este tipo de empreendimento, está condicionada à sua aplicação pelo Poder Público.

Evidente que a proposta apresentada não é um regra fixa para todas as ocasiões. Esta, quando for posta em prática, pode ser parcial ou totalmente alterada. O que se pretende é deixar uma referencia para futuras contratações. O setor de saneamento ambiental é um setor ainda em expansão e, se, de fato, as PPP's, os contratos PBC e o *Project Finance* se mostrarem eficazes, tudo leva a crer que o referido setor crescerá e se aprimorará, cada vez mais. Assim sendo, considera-se que os objetivos definidos foram alcançados.

Como sugestão final para trabalhos futuros, pode-se indicar o contrato trilateral em outras áreas de infra-estrutura no Brasil, como o setor de transporte, energia elétrica, telecomunicações, resíduos sólidos e outros mais. Sendo, de fato, comprovada a sua eficiência e eficácia, não há limites para a sua aplicação. Portanto, todos os demais setores podem utilizar contratações dessa maneira, utilizando, como referência, a proposta em questão.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Carlos Dácio Pereira de. **Saúde, Ambiente e Território: Distrito do Pântano do Sul, em Florianópolis, Santa Catarina.**

Dissertação de Mestrado da Universidade Federal de Santa Catarina, 2000vi, 273 f.: il.

BANCO MUNDIAL. **Approaches to Private Participation in Water Services – A Toolkit.**

The International Bank for Reconstruction and Development. Washington D. C. 2006. Disponível em:

([http://iris37.worldbank.org/domdoc/PRD/Other/PRDDContainer.nsf/All+Documents/85256D2400766CC78525710D00835A49/\\$File/0821361112%20Approaches%20to%20Private%20Participation%20in%20Water%20Services.pdf](http://iris37.worldbank.org/domdoc/PRD/Other/PRDDContainer.nsf/All+Documents/85256D2400766CC78525710D00835A49/$File/0821361112%20Approaches%20to%20Private%20Participation%20in%20Water%20Services.pdf)). Acessado em (21/ 11/2006).

BANCO MUNDIAL. **Documentos de Licitación: Contratación de Servicios de Gestión y Mantenimiento de Carreteras por Niveles de Servicio (Contrato por Obligación de Resultados).**

Washington D. C..

Fevereiro de 2002. Disponível em: (<http://siteresources.worldbank.org/PROCUREMENT/Resources/perf-based-roads-sv1.pdf>).

Acessado em (06/03/ 2007).

BANCO MUNDIAL. **Experiências da participação do Banco Mundial em financiamentos para saneamento básico no mundo.**

2006. Disponível em:

(<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTWSS/0,,contentMDK:20555829~menuPK:337308~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:337302,00.html>). Acessado em (18/01/2007).

BANCO MUNDIAL. **FAQ – Perguntas mais frequentes sobre o Banco Mundial.** 2007. Disponível em:

(http://www.bancomundial.org.br/index.php/content/view_folder/2436.html). Acessado em (16/03/2007).

BANCO MUNDIAL. **Water Supply and Sanitation feature story.**

2006. Disponíveis nos seguintes sites (acessados em 15/08/2006):

(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/india.pdf>)

(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/gaza.pdf>)

(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/ecuador.pdf>)

(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/Mongolia.pdf>)
(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/colombia.pdf>)
(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/morocco.pdf>)
(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/Brazil.pdf>)
(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/cambodia.pdf>)
(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/senegal.pdf>)
(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/ghana.pdf>)
(<http://siteresources.worldbank.org/INTWSS/Resources/china.pdf>)
(<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTWSS/0,,contentMDK:20555800~menuPK:337308~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:337302,00.html>)

BANCO MUNDIAL. Water & Wastewater Utilities. Indicadores – 2nd Edition. Washington D. C. Maio de 1996. Disponível em: (http://www.worldbank.org/html/fp_d/water/pdf/indicators.pdf). Acessado em (14/03/2007).

BARBOSA, Paulo Sérgio Franco. BETTINE, Sueli do Carmo. DEMANBORO, Antônio Carlos. **Administração pública e privada no setor de saneamento básico no Brasil: retrospectiva histórica e desafios do presente.** 1999. Disponível em: (<http://www.unimep.br/phpg/editora/revistaspdf/rct13art08.pdf>). Acessado em (17/08/2006).

BERNARDO, Paulo. **Planejamento e Parcerias Público-Privadas: Estudos e Pesquisas n. 99.** XVII Fórum Nacional China e Índia como desafio e exemplo e a reação do Brasil.... para cima. Rio de Janeiro. 2005. 1-6 p. Disponível em (<http://forumnacional.org.br/publi/ep/EP0099.pdf>). Acessado em (10/02/2005).

BJERRE, Carl S.. **Project Finance, Securitization and Consensuality.** University of Oregon. USA. 2002. Disponível em: (<http://www.scirus.com/srsapp/search?t=all&q=project+finance&cn=all&co=AND&t=all&q=&cn=all&g=a&fdt=2005&dt=2008&dt=all&ff=pdf&ds=jnl&ds=nom&ds=web&sa=all>). Acessado em (30/01/2008).

BORGES, Luiz Ferreira Xavier. **Financiamento de projetos de infraestrutura: Financiamento Corporativo, Project Finance e Parcerias Público-Privadas (PPP).** 2005. Disponível em: (<http://www.alide.org.pe/download/AsambleaAnt/Alide35/downl>

oad35/FI05-01_Borges(BNDES).pdf). Acessado em (03/11/2007).

BRASIL. **Decreto nº 5.385 de 04 de março de 2005**. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia de Assuntos Jurídicos.

BRASIL. **Lei nº 8.031 de 12 de abril de 1990**. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia de Assuntos Jurídicos.

BRASIL. **Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993**. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia de Assuntos Jurídicos.

BRASIL. **Lei nº 8.987 de 13 de fevereiro de 1995**. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia de Assuntos Jurídicos.

BRASIL. **Lei nº 9.733 de 15 de setembro de 1997**. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia de Assuntos Jurídicos.

BRASIL. **Lei nº 11.079 de 30 de dezembro de 2004**. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia de Assuntos Jurídicos.

BRASIL. **Lei nº 11.445 de 05 de janeiro de 2007**. Presidência da República. Casa Civil. Subchefia de Assuntos Jurídicos.

CAMPOS, Soraya Nair Bezerra Mangabeira. MENEZES, Carlos Emmanuel de Oliva. CARDOSO, Sílvio. JUNIOR, Carlos Pedrosa. **Contrato de Parceria Público-Privada: dinamização da gestão pública**. 2005. Disponível em: (<http://www.mimdes.gob.pe/clad/documentos/camposor.pdf>). Acessado em (27/06/2006).

CARDIA, Luiz Augusto Mattiazzo. **A regulação dos setores de infra-estrutura no Brasil: Petróleo e Combustíveis**. 2004. Disponível em: (http://www.academia.adv.br/pdf/Artigo_-_Luis_Augusto_Cardia.pdf). Acessado em (25/07/2005).

CHIU, Pi-Chu. **Risk Management Strategy for Infrastructure Public-Private Partnership Projects**. Brown Bag Seminar. 2006. Disponível em: (http://crgp.stanford.edu/publications/articles_presentations/PiChu_Chui_Risk_Management_Strategy_for_Infrastructure.pdf). Acessado em (15/02/2008).

CNI, Confederação Nacional da Indústria. **A infra-estrutura no Brasil**

- em 2005. Brasília. 2005. Disponível em:
(<http://www.cni.org.br/empauta/src/INFRA-ESTRUTURA.pdf>).
Acessado em (24/07/2006).
- CNI, Confederação Nacional da Indústria. **Financiamento no Brasil – Desafio ao crescimento**. Brasília. 2003. Disponível em:
(http://www.cni.org.br/produtos/econ/src/financiamento_brasil.pdf).
Acessado em (18/06/2006).
- CORRÊA, Vanessa Petrelli. **A participação privada nos investimentos de infra-estrutura – a questão do financiamento**. 2000. Disponível em: (<http://www.rio.rj.gov.br/fjg/publique/media/ppp.pdf>). Acessado em (19/07/2006).
- COWEN, Penelope J. Brook. **O setor privado nos serviços de água e saneamento – como começar**. 1997. Disponível em:
(<http://www1.worldbank.org/wbiop/decentralizati on/laclib/126portuguese.pdf>). Acessado em (21/08/2006).
- CRAMPES, Claude. ESTACHE, Antonio. **Regulatory trade-offs in the design of concession contracts**. 1997. Disponível em
(<http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/WPS1800series/wps1854/wps1854.pdf>). Acessado em (19/06/2006).
- CROSSIN, Corene. BANFIELD, Jessie. **Conflict and Project Finance: exploring options for better management of conflict risk**. Background paper. International Alert. 2006. Disponível em:
(<http://www.international-alert.org/publications/getdata.php?doctype=Pdf &id=236&docs=721>).
Acessado em (23/02/2008).
- FABRRI, K. P.. NAGY-ROTHENGASS, M. **Towards and Information Infrastructure for Environmental Risk Management in Europe**. ICT for Sustainable Growth, DG Information Society and Media, European Commission. Bruxelas. 2007. Disponível em:
(<http://www.cosis.net/abstracts/EGU2007/11539/EGU2007-J-11539.pdf>). Acessado em 04/02/2008).
- FERNANDES, Carlos, **Esgotos Sanitários**. João Pessoa, Editora Universitária, 1997. 297 p.

FIOCCA, Demian. **BNDES: Infra-estrutura e desenvolvimento**. 2005. Disponível em:

(http://www.bndes.gov.br/empresa/download/apresentacoes/fiocca_infraedesenvolvimento.pdf). Acessado em (27/07/2006).

GÓMEZ, Luis Alberto. COELHO, Cristiane C. S. Reinisch. DUCLÓS FILHO, Elo Ortiz. XAVIER, Sayonara Mariluzza Tapparo. **Contratos EPC – Turnkey**. 2006. UFSC. 112 p.

GREGORY, Denise. OLIVEIRA, Maria Fatima Berardinelli Arraes de. **O desenvolvimento de ambiente favorável no Brasil para a atração de investimento estrangeiro direto**. 2005. Disponível em:

(http://www.cebri.org.br/pdf/238_PDF.pdf). Acessado em (27/07/2006).

GRIFFITH-JONES, Stephany. LIMA, Ana Teresa Fuso de. **Alternative Loan Guarantee Mechanisms and Project Finance for Infrastructure in Developing Countries**. Institute of Development Studies, University of Sussex. Brighton. UK. 2004. Disponível em:

(<http://www.g24.org/gjbp0907.pdf>). Acessado em (06/02/2008).

GROHOL, John. **Psych Central – Público-Private Partnership**. 2006. Disponível em:

(http://search.psychcentral.com/psypsych/Public_Private_Partnerships). Acessado em (06/07/2006).

JORDÃO, Eduardo Pacheco. **Tratamento de Esgotos Domésticos**. 2004. Disponível em:

(<http://www.saneago.com.br/wwwsan/quali/esgotosan.htm>). Acessado em (22/03/2006).

JUNG, Carlos Fernando Jung. **Metodologia Científica – Ênfase em Pesquisa Tecnológica**. 3ª edição Revisada e Ampliada. Universidade Federal do Paraná. Disponível em: (<http://www.geologia.ufpr.br/graduacao/metodologia/metodologiajung.pdf>). Acessado em (24/02/2010)

KHOE, Richard. **Project Finance and Risk: Can Power Projects be used as a model for water projects?** Sidney. Austrália. 2005. Disponível em: (http://www.dundee.ac.uk/cepmlp/car/html/CAR9_ARTICLE29.pdf). Acessado em (13/02/2008).

- LIU, J. Y. **Organizational Learning of Risk Management for Chinese Contractors**. School of Construction Management and Engineering. The University of Reading. Reino Unido. 2005.
- MACHADO, Paulo Afonso Leme. **Direito Ambiental Brasileiro**. 5. ed. rev. e ampl. São Paulo: Malheiros, 1995. 696 p.; 21 cm.
- MARQUES, Cláudia Lima. **Contratos no código de defesa do consumidor**. 2. ed. São Paulo: Revista dos tribunais. 1995. 190 p.
- MARQUES NETO, Floriano de Azevedo. **As parcerias público-privadas no saneamento ambiental**. Salvador. 2005. Disponível em: (<http://www.direitodoestado.com/revista/REDAE-2-MAIO-2005-FLORIANO%20AZEVEDO.pdf>). Acessado em (01/08/2006).
- MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**. 14. edição – revista e atualizada. Rio de Janeiro. Forense. 1997. 542 p.
- MARTINS, Márcia Maria. **Insuficiência no gerenciamento de informação como limite à gestão de contratos: Estudo de caso PRODABEL**. Belo Horizonte. 2003. Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Disponível em: (<http://www.pbh.gov.br/prodabel/cde/publicacoes/2003/martins2003.pdf>). Acessado em (20/06/2006).
- MINISTÉRIO DAS CIDADES. **O Financiamento do Saneamento Básico em 2003/2004: Piloto de uma nova abordagem para o investimento público do Brasil?** Dezembro de 2004.1-15 p. Disponível em: (www.Cidades.gov.Br). (Acessado em 07/04/2005).
- Caderno de Saneamento Ambiental**. 2004. 1-104 p. Disponível em: (<http://www.Cidades.gov.br/index.php?option=content&task=category&id=414>). Consulta em 08/04 /2005).
- MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO. **Modelos Alternativos de Financiamento com ênfase na infra-estrutura. Parcerias Público-Privadas. Uma abordagem metodológica**. Secretaria de Planejamento e Investimentos Estratégicos. Brasília. 2002. 1-30 p. Disponível em: (http://www.ppp.mg.gov.br/download/modelos_alternativos_infra.pdf). Acessado em (10/02/2006).

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E ORÇAMENTO. **Diagnóstico do setor saneamento: estudo econômico e financeiro**. Série Modernização do Setor Saneamento. Secretaria de Política Urbana. IPEA. Brasília. 1995. 251 p.

MONTANO, Paulo Fernandes. **O uso de contratos derivativos como instrumento de gestão de risco na indústria de energia elétrica**. UFRJ. 2004. Disponível em: (http://www.gee.ie.ufrj.br/pdf/o_uso_de_contratos_derivativos_como_instrumento_de_gestao_de_risco_na_industria_de_energia_eletrica.pdf). Acessado em (07/06/2006).

MOREIRA, Hélio Cabral. **Project Finance**. Curso de Avaliação de Empresas e Projetos da EPGE/FGV-RIO. 1999. Disponível em: (<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/especial/projectf.pdf>). Acessado em (18/10/2007).

OLIVEIRA, Gustavo Henrique Justino de. **Parceria Público-Privada e Direito ao Desenvolvimento: Uma abordagem necessária**. IDPB, Salvador. 2005. 1-29 p. Disponível em (<http://www.direitodoestado.com/revista/REDAE-3-AGOSTO-2005-GUSTAVO%20JUSTINO.pdf>). Acessado em (10/02/2006).

PAKKALA, P. **Performance-based contracts – international experience**. Finnish Road Enterprise. Presentation at the TRB Workshop on “Performance-based contracting”. Washington D. C. 2005.

PAREDES, Ricardo D.. SÁNCHEZ, José Miguel. **Government concession contracts in Chile: the role of competition in bidding process**. 2003. Disponível em: (http://www.ingenieriaindustrial.cl/documentos/Paredes_Sanchez_2003.pdf). Acessado em (19/06/2006).

PÊGO FILHO, Bolívar, CÂNDIDO JÚNIOR, José Oswaldo, PEREIRA, Francisco. **Investimento e Financiamento da Infra-Estrutura no Brasil: 1990/2002. Textos para Discussão**. 1999. Disponível em: (http://www.dominiopublico.gov.br/download/te_xto/td_0680.pdf). Acessado em (17/07/2006).

POLTRONIERI, Renato. **Retomada das Parcerias Público-Privadas no contexto histórico brasileiro**. Disponível em:

(<http://www.demarest.com.br/anexos/Retomada%20das%20PPPs%20no%20contexto%20histórico%20brasileiro%20-%20OK.doc>). Acessado em (12/01/2006).

PORTUGAL, Gil, **Tratamento de Esgotos Sanitários**. 1994.

Disponível em: (<http://www.gpca.com.br/gil/art79.htm>). Acessado em (25/03/06).

QUEIROZ, Cesar. **Financing and Managing the maintenance and expansion of roads networks**. Regional Workshop on Public-Private Partnership in Highways. Civil Engineering Faculty. World Bank and University of Belgrade. Belgrade. Serbia e Montenegro. 2006.

ROPPO, Enzo. **O contrato**. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Livraria Almedina. 1988. 160 p.

SANCHES, Patrícia. **Teoria Geral dos Contratos: Contratos I**. Guia de Estudos Aplicados. 2004. 1-39p. Disponível em:

(<http://www.patsan.com.br/materias/eoriageraldoscontratos.pdf>). Acessado em (12/01/2006).

SANTA CATARINA. **Lei nº 12.930 de 04 de fevereiro de 2004**. Lei do Estado de Santa Catarina.

SANTOS, Eduardo Sens dos. **A função social do contrato**.

Florianópolis: OAB/SC Editora. 2004. 176 p.

SOARES, Ricardo Pereira. NETO, Carlos Álvares da Silva Campos.

Considerações sobre o Projeto de Lei de Parceria Público-Privada (PPP) em face da experiência recente no Brasil. Brasília. 2004. IPEA. Texto para discussão nº 1010.

SORGE, Marco. **The Nature of Credit Risk in Project Finance**. BIS Quarterly Review. 2004. Disponível em:

(http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0412h.pdf). Acessado em (14/01/2008).

SOSIC, Mladen. ALBISSER, Lorenz. BAUGMARTNER, Werner. BAUGMARTNER, Rico. **Project Finance – The Added Value of**

Insurance. Swiss Reinsurance Company. Zurich. 1999. Disponível em: (<http://www.mcombs.utexas.edu/dept/irom/bba/risk/rmi/arnold/DOWNLOADS/projectParas0005File.pdf>). Acessado em (12/01/2008)

STANKEVICH, Natalya. QURESHI, Navaid, QUEIROZ, César. **Performance-based contracting for preservation and improvement of road assets.** Trasport note TN-27. The World Bank. Washington D. C. 2005.

TARTUCE, Flávio. **Teoria Geral dos Contratos.** Direito Civil. 2005. 1-8 p. Disponível em (http://www.diex.com.br/material/int_trabalho/tartuce_aula_12_04_05.pdf). Acessado em (12/01/2006).

TOKIOMARINE. **Tokiomarine Seguradora.** Risco de Engenharia. Disponível em (http://www.tokiomarine.com.br/portal/page/portal/PORTALINTERNET/publico/frame_pdf.htm?pdf=/portal/page/portal/PORTALINTERNET/publico/seguros/condicoes_gerais/risco_engenharia.pdf). Acessado em (18/10/2010).

UYTEWAAL, E.. VREES, L. P. M. **Strategy Options for Sewage Management to Protect the Marine Environment. Chapter 5. Financing and public private sector partnership.** Nethertherlands. 2000. Disponível em: (<http://dinrac.nowpap.org/documents/strategy/Chp5.pdf>). Acessado em (10/07/2005).

VAN KAICK, Tâmara Simone. **Estação de Tratamento de esgoto por meio de zona de raízes: uma proposta de tecnologia apropriada para Saneamento Básico no litoral do Paraná.** Dissertação de Mestrado do Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná 2002, 116 p.

VARGAS, Marcelo Coutinho. LIMA, Roberval Francisco de. **Concessões privadas de saneamento no Brasil: bom negócio para quem?** 2004. Disponível em: (<http://www.sciel.o.br/pdf/asoc/v7n2/24688.pdf>). Acessado em (18/08/2006).

ZIETLOW, G. **Implementing performance-based road management and maintenance contracts in developing countries – as instrument**

of german technical cooperation. Eschborn. 2004. Disponível em: (<http://www.zietlow.com/docs/PBMMC-GTZ.pdf>). Acessado em (23/10/2006).

ZOU, Patrick. X. W.. ZHANG, Guomin, WANG Jia-Yuan. **Identifying Key Risks in Construction Projects: Life Cycle and Stakeholder Perspectives.** 2005. Disponível em: (http://www.prrs.net/papers/Zou_risks_in_construction_projects.pdf). Acessado em (12/06/2006).

WALD, Arnaldo. **Obrigações e contratos.** 12. ed. revista, ampliada e atualizada. Curso do direito civil brasileiro – vol. II. Editora Revista dos Tribunais. São Paulo. 1995. 792 p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

ABDO, Mário José Miranda. **Texto publicado no Informativo Semanal N° 138 de 02 de setembro de 2004**. Disponível em: (<http://www.aneel.gov.br/gif/1apêndice138.htm>). Acessado em (06/06/2006).

AKASAKA, Kiyotaka. **A recente cooperação internacional japonesa centralizada nos problemas ambientais e as relações nipo-brasileiras**. Consulado geral do Japão em São Paulo. 31 de julho de 2003. Disponível em: (http://www.sp.br.emb-japan.go.jp/portugues/img/seminario_consul_port.pdf). consulta (29/04/2006).

ALVAREZ, Maria Lúcia Miranda. **A eficiência como fundamento da reforma do aparelho do Estado**. 2003. Disponível em: (<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=4887>). Acessado em (06/06/2006).

ANDRÉ, Maristela Afonso de. **A efetividade dos contratos de gestão na reforma do Estado**. 1999. Disponível em: (<http://www.rae.com.br/artigos/99.pdf>). Acessado em (07/06/2006).

ATHIAS, Laure. **Contractual Choices, opportunistic behaviours and economic efficiency of infrastructure concession contracts**. 2005. Disponível em: (http://esnie.u-paris10.fr/pdf/st_2005/athias_papier.pdf). Acessado em (19/06/2006).

AUGUSTO, Lia Giraldo Da Silva. **Contribuições para a Agenda de Prioridades de Pesquisa. 0.8 – Saúde e Ambiente**. 2004. Disponível em : (<http://dtr2001.saude.gov.br/bvs/publicacoes/Saude.pdf>). Acessado em (03/05/2006).

CASE, Karl E.. FAIR, Ray C.. **Principles of Economics**. (5th ed.). Prentice-Hall. [ISBN 0-13-961905-4](https://doi.org/10.1002/9780471864797). Disponível em: (http://en.wikipedia.org/wiki/Price_elasticity_of_demand). Acessado em (21/03/2007).

DAILAMI, Mansoor. LEIPZIGER, Danny. **Infrastructure Project Finance and Capital Flows: A New Perspective**. Economic Development Institute. World Bank. Washington, DC, USA. 1997.

Disponível em (<http://www.worldbank.org/html/decPublications/Workpapers/WPS1800series/wps1861/wps1861.pdf>). Acessado em (07/02/2008).

DINIS, Rui Nelson F.. **Regulação dos transportes: regulação das infra-estruturas rodoviárias**. 2003. Disponível em: (http://www.estig.ipbeja.pt/~ac_direito/RegRodov.pdf). Acessado em (26/07/2006).

FERREIRA, Pedro Cavalcanti. MALLIAGROS, Thomas Georges. **Investimentos, fontes de financiamento e evolução do setor de infra-estrutura no Brasil: 1950 – 1996**. 2001. Disponível em: (<http://epge.fgv.br/portal/arquivo/1199.pdf>). Acessado em (18/07/2005).

FILHO, Albertino Alexandre Maciel. JÚNIOR, Cícero Dédice Goes. CÂNCIO, Jacira Azevedo. HELLER, Léo. MORAES, Luiz Roberto Santos. CARNEIRO, Mara Lúcia. COSTA, Silvano Silvério da. **Interfaces da Gestão de Recursos Hídricos e Saúde Pública**. 2001. Disponível em: (<http://dtr2001.saude.gov.br/svs/amb/Artigos/interfaces.pdf>). Acessado em (27/04/2006).

GASTALDI, J. Petrelli. **A economia brasileira e os problemas do desenvolvimento. Edição Saraiva**. São Paulo. 1968. 359 p.

GEOBRASIL 2002. **O Estado de Saúde e do Meio Ambiente no Brasil**.

¹ = (<http://www2.ibama.gov.br/%7Egeobr/livro/cap2/saude.pdf>) 1-10 p.

² = (http://www2.ibama.gov.br/%7Egeobr/livro/cap2/rec_hidricos.pdf)

1-8 p.

Acessado em (25 / 06 / 2006).

GOMES, Paulo Antônio. NOGUEIRA, Jorge Madeira. IMBROISI, Denise. **Estudo de Viabilidade Econômica da Reciclagem de Resíduos Sólidos. O caso de Catalão. Goiás**. 2004. Disponível em: (http://www.unb.br/face/eco/jmn/trabalhos/2004/estudorec_iclagem.pdf). Acessado em (19/04/2006).

GONZÁLEZ, Marco Aurélio Stumpf. **Noções de Orçamento e Planejamento de Obras**. São Leopoldo. 2007. Unisinos. Centro de Ciências Exatas e Tecnológicas. Disponível em:

(<http://www.exatec.unisinos.br/~gonzalez/opo/OPO-ntaula.pdf>).
Acessado em (21/09/2007)

HOCHMAN, Gilberto. **A era do saneamento: as bases da política de saúde pública no Brasil**. Editora Hucitec Anpocs. São Paulo. 1998. 261 p.

IBGE. **Pesquisa Nacional de Saneamento Básico 2000**. Rio de Janeiro. IBGE. 2002. 431 p.

KELLY, William J.. **Soluções integradas e empresariais de gerenciamento de risco**. Fórum Europeu de Gerenciamento de Risco. 1999. Berlim. Alemanha. Disponível em:
(<http://www.ifrima.org/download/Integport.pdf>). Acessado em (14/07/2006).

LIMA, Luiz Eduardo Corrêa. **A Importância da Água**. 2004. Disponível em: (<http://www.saaeg.com.br/planetaagua.htm>). Acessado em (16/06/2006).

LOCK, Fernando do Nascimento. BOLZAN, Gelson. LOVATTO, Mauro Righi. **Vantagens, desvantagens e limitações dos contratos de gestão**. 2005. Disponível em:
(<http://www.ufsm.br/revistacontabeis/artigos/vIn02/a10vIn02.pdf>).
Acessado em (06/06 /2006).

MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Indicadores de Recursos. Gasto Federal com Saneamento como proporção do gasto Federal Total**. 2003. Disponível em: (<http://tabnet.datasus.gov.br/cgi/ldb2003/e14.htm>).
consulta (18/04/2006).

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E ORÇAMENTO. **Novo modelo de financiamento para o setor de saneamento**. Série Modernização do Setor Saneamento. Secretaria de Política Urbana. IPEA. Brasília. 1995. 204 p.

MONTENEGRO, Marcos Helano Fernandez. MARINHO, Nyedja. **Struggling for financing access to water supply and sanitation services for all in Brazil**. 2005. Disponível em:
(http://www.google.com.br/search?as_q=financiamento+saneamento&num=10&hl=pt-

BR&btnG=Pesquisa+Google&as_epq=&as_oq=&as_eq=&lr=lang_pt as_ft=i&as_filetype=doc&as_qdr=all&as_occt=title&as_dt=i&as_sitesearch=&as_rights=&safe=images). Acessado em (01/08/2006).

PINTO, Victor Carvalho. **A interface entre zoneamento e a regulação das infra-estruturas**. 2004. Disponível em: (<http://www.senado.gov.br/conleg/artigos/politicasociais/AInterfaceZoneamento.pdf>). Acessado em (26/07/2006).

PIRES, José Cláudio Linhares. PICCININI, Maurício Serrão. **A regulação dos setores de infra-estrutura no Brasil**. 2005. Disponível em: (http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro/eco90_07.pdf). Acessado em (24/07/2006).

PIZARRO, Rui. **Vale pede maior clareza de regras**. 2005. Artigos. Ministério do Orçamento e Desenvolvimento.

PIPATTANAPIWONG, Jirapong. **Development of Multi-part Risk and Uncertainly Management Process for an Infrastructure Project**. Kochi University of Technology. Japão. 2004. Disponível em: (<http://www.kochi-tech.ac.jp/library/ron/2003/g7/D/1056004.pdf>). Acessado em (23/02/2008).

PIYTRAPOOMI, N. KUMAR, A. SETUNGE, S.. **Framework for Investment Decision-Making under Risk and Uncertainty for Infrastructure Asset Management**. 2007. Disponível em (http://www.construction-innovation.info/images/pdfs/Research_library/ResearchLibraryC/Journal_article/Investmentdecisionmaking_Risk_Reliability_RTEArticle.pdf). Acessado em (28/01/2008).

RAMOS, Átila Alcides. **O Saneamento em Dois tempos: Desterro e Florianópolis**. Ioesc. Florianópolis, 1983, 56 p.

REID, John. SOUZA JÚNIOR, Wilson C. de. **Investimentos em infra-estrutura e políticas de conservação no Brasil**. 2005. Disponível em: (http://www.conservation.org.br/publicacoes/megadiversidade/25_Reid_SousaJr.pdf). Acessado em (24/07/2006).

ROCHA, Zélio Maia. **Contrato de gestão e administração pública**.

2001. Disponível em:

(http://www.vemconcurso.com.br/opiniaio/index.phtml?page_ordem=recentes&page_id=343&page_parte=1.pdf). Acessado em (06/062006).

RODRIGUES, Denise Andrade. **A distribuição setorial e estadual dos novos investimentos no Brasil: 1996/1998**. 2002. Disponível em:

(http://www.bndes.gov.br/c_onhecimento/revista/rev1104.pdf).

Acessado em (27/07/2006).

SANTOS, Luiz Alberto. **Contrato de gestão e agências reguladoras**.

2003. Disponível em:

(<https://presidencia.gov.br/casacivil/site/exec/arquivos.cfm?cod=142&tipo=art>).

Acessado em (06/062006).

SECRETARIA NACIONAL DE SANEAMENTO AMBIENTAL. **A questão da drenagem urbana no país. Elementos para Formulação de uma Política Nacional de Drenagem Urbana**. 2003. Disponível em:

(http://www.snias.gov.br/arquivos/publicacao/outros/TextoDrenagemFinal_1.pdf). Acessado em (13/08/2006).

SEITZ, John L.. **A política do desenvolvimento: uma introdução a problemas globais**. Jorge Zahar Editor. Rio de Janeiro. 1988. 190 p.

SINGER, Paul. **Desenvolvimento e crise**. 3. ed. Rio de Janeiro. Editora Paz e Terra. 1982. 162 p.

TOCHA, Aristides Almeida, **História do Saneamento**. Disponível em:

(<http://www.tatamentodeagua.com.br/saneas/historia>). Consulta (14/03/06).

VALLE, Cyro Eyer do. **Qualidade Ambiental: Como ser competitivo protegendo o meio ambiente: como se preparar para as normas ISO 14.000**. 4ª edição revista em ampliada. São Paulo: SENAC, 2002, 193 p.:il.

VALLE, Sabrina. PIZARRO, Rui. **Parcerias para um país competitivo**. 2005. Artigos. Ministério do Orçamento e Desenvolvimento.

VILELLA, Annibal V.. MACIEL, Cláudio S.. **A regulação do setor de**

infra-estrutura econômica: uma comparação internacional. Texto para discussão n° 684. Brasília. 1999. Disponível em: (http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_99/td_684.pdf). Acessado em (25/07/2006).

APÊNDICE A - MINUTA CONTRATUAL

CLÁUSULAS CONTRATUAIS

Condições Gerais de Contrato (CGC)

A. Contrato e definições

1. Definições
2. Documentos que fazem parte do contrato
3. Notificações
4. Resolução de disputas

B. Responsabilidades

5. Estratégia e modelo de trabalho
6. Responsabilidades de projeto
7. Prazos
8. Responsabilidades do CONTRATANTE
9. Responsabilidades do Contratado
10. Responsabilidades do AGENTE FINANCEIRO
11. Subcontratação
12. Direito de sigilo

C. Obras e serviços

13. Envolvimento das Partes
14. Administrador do Contrato
15. Programa de trabalho
16. Execução das obras
17. Mão-de-obra
18. Provas
19. Reabilitação e melhoria
20. Controle da qualidade, da segurança e do meio ambiente

D. Riscos

21. Riscos do CONTRATANTE
22. Riscos do Contratado
23. Riscos do AGENTE FINANCEIRO
24. Aspectos Gerais dos Riscos
25. Seguros
26. Condições imprevistas
27. Modificações das leis

28. Força Maior

E. Garantias e responsabilidades

29. Garantias Financeiras

30. Garantia do prazo para cumprimento do contrato

31. Garantia de cumprimento e de responsabilidade

32. Responsabilidades por defeitos e enfermidades

33. Garantias ao AGENTE FINANCEIRO

34. Medições e inspeções

F. Receita

35. Valor global do contrato

36. Política tarifária

37. Impostos, direitos e consumos

38. Cumprimento das obrigações pecuniárias

G. Recursos

39. Suspensão

40. Rescisão

H. Modificações

41. Modificações gerais

42. Prorrogação do prazo de término

43. Liberação contratual

I. Penalizações

44. Multas e indenizações

A. CONTRATO E DEFINIÇÕES

1 Definições

1.1 As palavras que estão em negrito e que serão usadas neste contrato possuem suas definições, para os devidos fins.

ADMINISTRADOR DO CONTRATO é a pessoa cujo nome consta nas Condições Especiais do CONTRATO, designada pelo CONTRATANTE e que realizará a supervisão dos serviços que devem ser cumpridos, no CONTRATO.

AGENTE FINANCEIRO é a entidade que representa os interesses da empresa ou das empresas financeiras, que realizaram concessões de créditos financeiros ao CONTRATADO, na presente transação. Tal entidade deverá ser reconhecida pelos órgãos públicos, para que tenha poder legal e jurídico.

CONTRATADO é a empresa operadora, de caráter privado, que desempenha serviços de SANEAMENTO AMBIENTAL, encomendados pelo CONTRATANTE, através de cobrança de tarifas aos usuários do sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL, em troca de uma prestação de serviços. Em outras palavras, o CONTRATADO é o parceiro privado.

CONTRATANTE é a autoridade pública, que deseja introduzir a participação privada, na prestação de serviços de SANEAMENTO AMBIENTAL. Em termos gerais, trata-se do proprietário do EMPREENDIMENTO, ou seja, do parceiro público. Em se tratando de SANEAMENTO AMBIENTAL, na maioria dos casos, o CONTRATANTE é o governo federal, estadual ou municipal, mas pode ser, excepcionalmente, uma entidade privada.

CONTRATO é o acordo legal, firmado entre o CONTRATANTE, o CONTRATADO e o AGENTE FINANCEIRO, para a prestação de serviços de SANEAMENTO AMBIENTAL, desejados e encomendados pelo CONTRATANTE. A partir deste contrato, podem surgir diversos contratos subsequentes, chamados contratos de subcontratação ou contratos de financiamento particular, entre CONTRATADO e AGENTE FINANCEIRO, ou contratos de

seguro etc..

DIAS e **DIAS ÚTEIS** têm o mesmo significado que na língua portuguesa. Neste CONTRATO, os DIAS serão mencionados de forma genérica, indicados como “x” DIAS.

EMPREENDIMENTO refere-se ao objeto do CONTRATO.

EQUIPE diz respeito ao grupo de pessoas que desempenham alguma função trabalhista, no serviço contratado pelo CONTRATANTE, tais como pedreiros, ajudantes de pedreiro, encanadores, eletricitas, mestres de obra, projetistas, engenheiros, arquitetos, operadores de máquinas, economistas, contabilistas, AGENTES FINANCEIROS do EMPREENDIMENTO, estagiários e outros mais.

FALHAS ou **DEFEITOS** referem-se a qualquer situação que não esteja de acordo com o CONTRATO.

INDICADORES DE DESEMPENHO são os resultados que o CONTRATANTE deseja obter com a contratação. Quem formula os INDICADORES DE DESEMPENHO é o CONTRATANTE. Os resultados estão discriminados no CONTRATO e devem ser atingidos, obrigatoriamente, pelo CONTRATADO.

LOCAL DE CONTRATO é o qual os serviços contratados serão feitos.

MÃO-DE-OBRA refere-se somente ao grupo de trabalho que desempenha funções, no LOCAL DE CONTRATO, tais como operários, pedreiros, ajudantes de pedreiro, encanadores, eletricitas e mestres de obra.

MATERIAIS significam todas as ferramentas de trabalho que, direta ou indiretamente, vão fazer parte do serviço contratado pelo CONTRATANTE.

PERÍODO DE CONTRATO registra o tempo de duração do CONTRATO, desde a data de sua celebração, até a data do seu encerramento.

SANEAMENTO AMBIENTAL diz respeito, no atual CONTRATO, à captação, ao tratamento e à distribuição de água potável, às unidades consumidoras e também à coleta de esgoto, a partir das edificações, do tratamento e da disposição adequada do esgoto sanitário, de acordo com a legislação brasileira.

SUBCONTRATADO é a pessoa física ou jurídica, que desempenha serviços de SANEAMENTO AMBIENTAL, quando o CONTRATADO resolve subcontratar o serviço.

VALOR GLOBAL DE CONTRATO é a soma dos valores do CONTRATO (projeto básico), da amortização dos financiamentos, do pagamento do seguro, da carga de impostos, dos gastos correntes e do lucro líquido.

2 Documentos que fazem parte do CONTRATO

2.1 Os documentos necessários, para a elaboração de um CONTRATO, em serviços de SANEAMENTO AMBIENTAL, são os seguintes:

01 – CONTRATO trilateral entre CONTRATANTE, CONTRATADO e AGENTE FINANCEIRO;

02 – Indicação da pessoa física, que represente o CONTRATANTE; indicação de outra, que constituia o CONTRATADO;

03 – Carta de aceitação, por parte do CONTRATANTE;

04 – Oferta financeira, realizada pelo CONTRATADO;

05 – Condições Gerais do CONTRATO (CGC);

06 – Condições Especiais do CONTRATO (CEC);

07 – Projetos ‘básico’ e ‘executivo’;

08 – Especificações técnicas;

09 – Planos de trabalho;

10 – Lista estimada de quantidades e preços;

11 – INDICADORES DE DESEMPENHO;

12 – Plano de financiamento, com a devida aprovação do AGENTE FINANCEIRO;

13 – Plano de seguro;

14 – Plano de política tarifária;

15 – Estimação de gastos correntes.

3 Notificações

3.1 São consideradas como notificação todas as aprovações, os consentimentos, as instruções, as ordens e os certificados, que sejam do interesse do CONTRATO.

3.2 Qualquer notificação, tanto para o CONTRATANTE, quanto para o CONTRATADO ou para o AGENTE FINANCEIRO ou para qualquer pessoa, envolvida na contratação, deverá ser entregue à referida pessoa ou à entidade interessada, mediante AR, através de empresas credenciadas, que prestem esse tipo de serviços.

3.3 Qualquer recusa de recebimento da notificação acarretará pagamentos de multas, previamente definidas, à parte que deveria acolher a notificação e a rejeitou.

3.4 Em, no máximo, “x” DIAS ÚTEIS, após a assinatura do CONTRATO, as três partes contratuais enviarão aos seus membros contratuais, em forma de notificação, a localização de sua agência, com o endereço, telefones e e-mail, para fins de comunicação. Não sendo enviada essa notificação, aquele que deixou de realizar a tarefa deverá pagar multa, que pode variar, de acordo com os DIAS de atraso. Em caso de ação judicial, o valor será cobrado, até o dia da sentença judicial.

4 Resolução de disputas

4.1 Durante, ou mesmo depois da execução do CONTRATO, poderão existir pontos de divergência, entre o CONTRATANTE, o CONTRATADO e o AGENTE FINANCEIRO ou entre dois dos três. Em vista disso, devem estar explicitados, no CONTRATO, alguns procedimentos que, depois, deverão ser tomados.

4.2 Como primeira solução, para a resolução de disputas, deve-se usar o sistema “Painel de Conciliação”: as partes que se desentenderem indicam o nome de duas (2) pessoas, que tenham experiência sobre o assunto em desacordo. A aprovação dos nomes deverá passar pelo

consentimento de ambas as partes, através da emissão de uma declaração, assinada pela pessoa física, que representa as partes envolvidas. O documento deve ser autenticado em cartório. O prazo para a indicação dos nomes é de “x” DIAS, após a assinatura da carta de aceitação da realização do Painei de Conciliação.

4.3 Um terceiro membro, que comporá o Painei de Conciliação, será indicado pelos dois membros já selecionados, seguindo o mesmo procedimento, com o prazo de “x” DIAS, após a indicação dos dois primeiros nomes. Ele atuará como presidente do painei.

4.4 Havendo algum problema, no tocante ao comparecimento dos membros, tudo o que foi feito será cancelado. Nesse caso, em, no máximo, “x” DIAS, após o cancelamento do primeiro painei, será feita uma nova carta de aceitação, para que se realize um Painei de Conciliação entre as partes, seguindo os mesmos procedimentos do anterior.

4.5 Não havendo maiores complicações, é marcada uma data, com o consentimento de ambas as partes, e os membros do painei apresentarão a solução para o caso..

4.6 Se, após a apresentação da solução, alguma das partes ficar descontente, a parte insatisfeita envia uma notificação, dentro de “x” DIAS ÚTEIS, à outra parte, manifestando que deseja o prosseguimento da discussão. Essa etapa é chamada de “Arbitragem”. Além deste prazo, considera-se irrevogável a solução apresentada para a questão.

4.7 Ocorrendo a Arbitragem e não chegando ao consenso, a disputa é levada ao fórum público e julgada por um juiz, seguindo, então, toda a legislação pública que rege esse tipo de assunto.

4.8 Não se admitem divergências, em se tratando de questões contratuais. Uma vez que o Contrato foi firmado, não há mais a possibilidade de renegociação das cláusulas contratuais, no que diz respeito às responsabilidades e aos riscos assumidos. A resolução de descentendimentos vale somente para situações que derivam da execução do CONTRATO ou para as previstas nos capítulos 27 e 28, da seção D deste CONTRATO.

B. RESPONSABILIDADES

5 Estratégia e modelos de trabalho

5.1 O presente CONTRATO é regido pela vigente Lei federal nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004. Segundo esta lei, a contraprestação pecuniária do CONTRATANTE ao CONTRATADO estará caracterizada, através da transferência dos direitos sobre a cobrança de tarifas, aplicadas à população usuária do sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL. Observando-se a legislação vigente, caberá ao CONTRATADO “x”% do montante tarifário arrecadado. O restante será embolsado pelo CONTRATANTE. Contudo, o CONTRATANTE terá participação no VALOR GLOBAL DO CONTRATO, com a porcentagem pré-definida, conforme está claro no capítulo 35 da seção F.

5.2 O capital do parceiro público mais o capital concedido no financiamento serão depositados numa conta bancária específica. Somente o CONTRATADO será o titular. Todavia, se assim desejar o CONTRATANTE ou o AGENTE FINANCEIRO, estes poderão exigir os demonstrativos dos gastos. Havendo essa exigência, a falta dos demonstrativos das despesas ocasionará multa ao CONTRATADO.

5.3 Todas as receitas oriundas do pagamento de tarifas serão depositadas numa outra conta bancária específica, aprovada, em unanimidade, pelo CONTRATANTE, CONTRATADO e AGENTE FINANCEIRO. Nesta conta, haverá dois titulares: o CONTRATANTE, como primeiro; o AGENTE FINANCEIRO, como segundo. Este último terá a autoridade de sacar, mensalmente, o montante correspondente à amortização do financiamento. Tal montante é especificado, num CONTRATO particular, entre CONTRATADO e AGENTE FINANCEIRO. O CONTRATADO não criará nenhuma dificuldade em relação aos saques mensais do AGENTE FINANCEIRO.

5.4 Uma vez realizada a contratação, precedida pela realização de Licitação Pública, regida pela vigente Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, o CONTRATADO fica responsável pela prestação e pela supervisão dos serviços, pelo fornecimento de MÃO-DE-OBRA e de MATERIAIS, a serem empregados nos serviços, pela EQUIPE, pelas instalações do canteiro de obras, com a devida segurança, pelo transporte de pessoas e de MATERIAIS, pela limpeza do LOCAL DE CONTRATO, pela alimentação do quadro de funcionários, pela operação, pela manutenção, pela reabilitação e pela expansão do sistema

de SANEAMENTO AMBIENTAL, no LOCAL DE CONTRATO, de acordo com os INDICADORES DE DESEMPENHO.

5.5 No CONTRATO, deverá estar prevista uma margem de lucro líquido a ser obtida mensalmente pelo CONTRATADO. Esta margem de lucro líquido deverá ser aprovada pelo CONTRATANTE e pelas agências reguladoras públicas. Para todos os efeitos, os procedimentos de obtenção do lucro líquido estão dispostos no capítulo 38 da seção F.

6 Responsabilidades de projeto

6.1 A entidade CONTRATANTE ficará responsável pela elaboração do projeto básico, sem maiores detalhamentos. Nesse projeto, o CONTRATANTE deixará claro quais são as intenções do EMPREENDIMENTO e o que se pretende atingir. Ele ficará, também, responsável pela elaboração dos INDICADORES DE DESEMPENHO, assumindo total responsabilidade sobre a qualidade deles.

6.2 O CONTRATADO, por sua vez, fica responsável pela elaboração e pela criação do projeto executivo, com base no projeto básico, ou seja, pelo projeto com todos os detalhes necessários à sua execução. No projeto executivo, devem estar discriminados os trabalhos de engenharia, os orçamentos, o cronograma de obras e eventos, com os prazos de início e término definidos, o cronograma físico-financeiro, a discriminação orçamentária, os cadernos dos encargos, o memorial descritivo, as especificações técnicas, as plantas da obra e o detalhamento das estruturas, das dimensões, dos tipos e das quantidades de MATERIAIS, as máquinas e os equipamentos a serem empregados, os volumes estimados de água e esgoto a serem tratados diariamente, para o abastecimento e a disposição adequada, respectivamente, de acordo com o tamanho da população, no LOCAL DE CONTRATO, o quadro de contratação de funcionários envolvidos no EMPREENDIMENTO, a discriminação dos salários dos funcionários e todas as demais estratégias, que envolvem o EMPREENDIMENTO. Todas as informações aqui descritas devem estar anexadas no CEC.

6.3 No término do PERÍODO DE CONTRATO, o CONTRATADO deverá entregar ao CONTRATANTE o projeto executivo, no qual estarão contempladas, inclusive, todas as alterações

que foram feitas, a partir do projeto básico, durante o período contratual;

6.4 Quando for firmado o acordo contratual, o CONTRATADO também deverá estimar uma previsão da realização dos serviços de manutenção, de reabilitação e de reparos. Essa previsão deverá estar discriminada no projeto executivo. Caso, durante o PERÍODO DE CONTRATO, os serviços de manutenção, de reabilitação e de reparos sejam maiores do que os previstos e calculados no CONTRATO, o CONTRATADO deverá arcar com os prejuízos, de acordo com as disposições do capítulo 22 da seção D.

6.5 O CONTRATADO deverá, por sua conta e custos, instalar ou regularizar os hidrômetros, nas unidades residenciais, a fim de realizar medições mensais de consumo de água. Para fins de medição, neste CONTRATO, será considerado que o volume de esgoto, lançado na rede coletora, será equivalente a 100% do volume de água consumido, no mesmo mês de medição.

6.6 O AGENTE FINANCEIRO, por sua vez, terá a responsabilidade sobre a disponibilização dos recursos financeiros, para que os projetos possam ser executados, obedecendo à forma contratual.

6.7 O projeto básico e executivo será parte integrante do CONTRATO.

6.8 Quaisquer falhas, erros ou omissões, no projeto básico e executivo, ficarão sob a responsabilidade da parte que o executou. Aquela que falhou, em reconhecendo o erro, pode propor uma recompensa financeira à parte lesada, como forma de compensação. Se os problemas prosseguirem, utiliza-se o procedimento, citado no capítulo 4 da seção A.

6.9 A execução do projeto básico e executivo deve obedecer ao que está disposto, na legislação brasileira das esferas federal, estadual e municipal e nas normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). Mudanças de leis e de normas, ao longo da execução do EMPREENDIMENTO, não exigirão revisão de projeto, de preço e de CONTRATO, exceto quando houver mudança de moeda.

7 Prazos

7.1 O CONTRATADO iniciará as obras e os demais serviços, dentro do prazo estipulado no CEC e procederá de acordo com o cronograma de obras e eventos. O não cumprimento de qualquer item ocasionará multas, aplicadas ao CONTRATADO, beneficiando a parte lesada, exceto em casos de calamidades, devidamente comprovadas e reconhecidas por autoridades públicas ou em casos de embargo da obra, por falta de documentação legal, por ordem judicial ou por motivos de força maior. Nesses casos, os prejuízos serão assumidos por ele, isto é, pelo CONTRATADO, de acordo com a classificação dos riscos, relacionados no capítulo 22 da seção D.

7.2 O CONTRATADO respeitará os prazos para a realização dos saques bancários e para a amortização do financiamento.

8 Responsabilidades do CONTRATANTE

8.1 O CONTRATANTE terá por obrigação promover as ações necessárias, para garantir a execução do EMPREENDIMENTO, bem como as informações que dizem respeito à contratação.

8.2 O CONTRATANTE será responsável por outorgar ao CONTRATADO o direito de uso e a exploração do EMPREENDIMENTO, por tempo determinado e de acordo com a legislação vigente, no Brasil.

8.3 O CONTRATANTE, na medida em que deseja realizar EMPREENDIMENTOS de SANEAMENTO AMBIENTAL, possui a obrigação de ter ciência sobre a obtenção de documentos necessários à liberação do EMPREENDIMENTO. Tais documentos podem ser relatórios de impacto do meio ambiente (RIMA), licenças ambientais, consultas de viabilidade técnica, obtenção de alvarás, autorizações judiciais ou qualquer outra documentação.

8.4 Ficará sob a responsabilidade do CONTRATANTE a obtenção de todas as permissões, das licenças, das autorizações e das consultas de viabilidade técnica, pois são documentos necessários à execução do EMPREENDIMENTO. O CONTRATANTE deverá cuidar também dos pagamentos decorrentes da obtenção de todos os documentos exigidos. Até o ato da celebração contratual, já deverão ter sido obtidos todos os documentos, que vão permitir a execução do

EMPREENDIMENTO.

8.5 No caso de o CONTRATADO vir a ter prejuízo, por falta de autorizações, que lhe permitam executar o EMPREENDIMENTO, o CONTRATANTE deverá reparar financeiramente o CONTRATADO. Havendo desacordos, utiliza-se o procedimento, discriminado no capítulo 4 da seção A.

8.6 O CONTRATANTE cumprirá todas as leis vigentes no país, em todas as esferas.

8.7 O CONTRATANTE será responsável por criar um fundo de garantia de parcerias (FGP), de acordo com as disposições da vigente Lei federal nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, de forma a garantir uma porcentagem de lucro líquido, estimada pelo CONTRATADO, conforme as disposições do item 5.5.. Essa porcentagem deverá estar definida no CONTRATO, As disposições sobre o fundo de garantia de parcerias estão salientadas no capítulo 38, da seção F.

8.8 Após o encerramento do CONTRATO, os direitos e as responsabilidades sobre operação, manutenção e expansão do sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL, no LOCAL DE CONTRATO, retornarão automaticamente ao poder da entidade CONTRATANTE.

8.9 No tocante às disposições da seção E, em casos de inadimplemento por parte do CONTRATADO ou mesmo por insuficiência das receitas, oriundas da arrecadação tarifária, o CONTRATANTE concordará com que o AGENTE FINANCEIRO destitua o CONTRATADO e todos os demais SUBCONTRATADOS. A nomeação de uma nova entidade , com os seus devidos trâmites e acordos, deverá ser feita, conforme o disposto no capítulo 4 da seção A.

8.10 No encerramento do CONTRATO, o CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO deverão emitir um certificado ao CONTRATADO, atestando que tudo está ou não, conforme a transação contratual. Em outras palavras, é declarado se tudo ocorreu ou não, de acordo com o previsto no CONTRATO e se todas as exigências e cláusulas foram atendidas. O Prazo de emissão desse documento é de “x” DIAS ÚTEIS, depois da data de encerramento do CONTRATO. Após esse prazo, considera-se que o CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO não possuem nenhuma reclamação, em relação ao

CONTRATADO. Em caso de não-conformidade, não poderá mais ser utilizado o Painel de Conciliação, uma vez que o CONTRATO foi encerrado. Nesse ponto, o CONTRATANTE poderá acionar a justiça.

9 Responsabilidades do CONTRATADO

9.1 Será da responsabilidade do CONTRATADO a execução dos serviços que estão discriminados no CONTRATO, o cumprimento do cronograma, bem como o ato de zelar pela boa qualidade dos serviços a serem prestados, que são:

-Captação, tratamento e distribuição de água potável, durante o PERÍODO DE CONTRATO;

-Coleta, tratamento e devida disposição do esgoto sanitário, durante o PERÍODO DE CONTRATO;

-Serviços de operação e expansão do sistema;

-O disposto no item 6.3 e 6.4.

-Realização de obras de manutenção, reabilitação e reparos no sistema, de acordo com o disposto no item 6.5.

9.2 Uma vez que o usuário do sistema solicitou a ligação de água e esgoto, ele tem o direito exigir do CONTRATADO total conformidade, em relação aos INDICADORES DE DESEMPENHO, realizados pelo CONTRATANTE e também em relação ao cumprimento do Projeto Executivo.

9.3 O CONTRATADO cumprirá todas as leis vigentes no país, em todas as esferas.

9.4 Uma vez que o CONTRATO for firmado, o CONTRATADO terá total responsabilidade sobre o financiamento concedido. Também é de sua responsabilidade permitir que o AGENTE FINANCEIRO efetue seus saques, para o pagamento das parcelas mensais, devidas à amortização da dívida e para o pagamento do seguro do EMPREENDIMENTO, conforme o capítulo 25 da seção D.

9.5 Todos os recursos destinados à execução do EMPREENDIMENTO deverão ser gastos, de acordo com o CONTRATO. Gastos inapropriados resultarão em multa aplicada ao

CONTRATADO pelo CONTRATANTE, além da rescisão contratual, sem direito algum por parte do CONTRATADO, de acordo com o capítulo 40.

9.6 O CONTRATADO permitirá que haja inspeção e fiscalização por parte do CONTRATANTE e do AGENTE FINANCEIRO, para averiguar se os recursos destinados à execução do EMPREENDIMENTO estão sendo devidamente utilizados, conforme o CONTRATO.

9.7 O contrato particular, celebrado entre o CONTRATADO e o AGENTE FINANCEIRO, bem como as disposições contratuais contidas nele, não exercerão influência alguma sobre o CONTRATO. Só aqueles acordos, firmados entre essas duas partes, é que influenciarão o presente CONTRATO. Eventuais penalidades, aplicadas pelo AGENTE FINANCEIRO ao CONTRATADO, não isentarão o segundo das responsabilidades assumidas no CONTRATO.

9.8 Ao longo do período contratual, as tarifas, que serão aplicadas pelo CONTRATADO aos usuários, deverão obedecer às normas das agências reguladoras, e seus reajustes deverão ser respeitados, de acordo com o CONTRATO.

10 Responsabilidades do AGENTE FINANCEIRO

10.1 O AGENTE FINANCEIRO será responsável, no sentido de disponibilizar o financiamento ao CONTRATADO, para que, junto ao capital público, possibilite-se a realização do PROJETO EXECUTIVO.

10.2 O AGENTE FINANCEIRO será responsável pela efetuação dos saques mensais, para a amortização da dívida.

10.3 Se as condições de amortização do financiamento falharem, o AGENTE FINANCEIRO, após atingir um total de “x” vezes o valor de cada saque mensal, deverá emitir uma notificação ao CONTRATANTE, atestando a necessidade de realizar a transferência da operação à outra entidade.. Dessa forma, o CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO chegarão a um entendimento, mediante o “Painel de Conciliação”.

11 Subcontratação

11.1 O CONTRATANTE poderá subcontratar atividades relacionadas no CEC. No entanto, essa subcontratação deve ser autorizada, por escrito, pelo CONTRATANTE ou pelo ADMINISTRADOR DO CONTRATO. No caso de subcontratar todas as atividades, constantes no CONTRATO, o CONTRATANTE deve emitir uma declaração, aprovando a subcontratação.

11.2 Sem o consentimento, manifestado por escrito, nenhuma parte contratual cederá a terceiros o CONTRATO ou parte dele, como direitos, benefícios, obrigações ou interesses.

11.3 A subcontratação não implica em mudanças de responsabilidade, em riscos e em direitos para todas as partes.

11.4 Se o SUBCONTRATADO cometer qualquer falta, fica o CONTRATADO responsável pelos danos, devendo responder por essas FALHAS. Da mesma forma, as multas serão aplicadas ao CONTRATADO pelo CONTRATANTE.

11.5 A introdução de um SUBCONTRATADO por parte do CONTRATADO implica na realização de um contrato separado entre as partes, independentemente do CONTRATO inicial. Para tal, o CONTRATANTE deve consentir, por escrito, nessa subcontratação.

11.6 Sucessivas subcontratações devem seguir o modelo do presente capítulo, sempre tendo que haver o consentimento, por escrito, do CONTRATANTE do CONTRATO, do ADMINISTRADOR DO CONTRATO e das demais entidades, que tenham introduzido a subcontratação.

11.7 Não há limites para as subcontratações. No entanto, de acordo com o disposto no capítulo 11.4., as FALHAS cometidas pelo SUBCONTRATADO são da responsabilidade da entidade que o contratou. Nesse caso, ocorre a transmissão de responsabilidade ao CONTRATADO, e este responderá pelas FALHAS de todas os SUBCONTRATADOS.

12 Direito de sigilo

12.1 Todas as três partes contratuais manterão todas as informações contratuais, em caráter confidencial. A divulgação de qualquer informação, pertinente ao CONTRATO, deverá ser feita por escrito, mediante o consentimento das outras partes.

12.2 Em caso de subcontratação, as informações, pertinentes ao EMPREENDIMENTO ou ao CONTRATO, que pertenciam ao CONTRATADO, passam, automaticamente, ao SUBCONTRATADO.

12.3 As três partes contratuais não utilizarão as informações contratuais, para fins que não sejam do interesse do CONTRATO, exceto se as outras partes autorizarem, por escrito, outra aplicação. A utilização de informações contratuais, para fins particulares, sem o consentimento das partes, implicará em multa, a ser aplicada pela parte que se julgar lesada.

12.4 Em casos de subcontratação ou de sucessivas subcontratações, todas as entidades, empresas ou companhias deverão guardar em sigilo as informações contratuais. A utilização de informações contratuais, para fins particulares, só poderá ser feita, mediante autorização, por escrito, das partes que compõem o CONTRATO.

C OBRAS E SERVIÇOS

13 Envolvimento das partes

13.1 Questões que digam respeito a obras e serviços envolvem somente o CONTRATANTE e o CONTRATADO. O envolvimento do AGENTE FINANCEIRO ocorre somente em casos, em que a situação se tratar de recursos financeiros.

14 ADMINISTRADOR DO CONTRATO

14.1 O CONTRATANTE poderá indicar uma pessoa física ou jurídica, como sendo o ADMINISTRADOR DO CONTRATO, para determinadas funções de seu interesse, tais como fiscalização, medição,

inspeção, apuração, emissão de notificações, instruções, ordens, certificados, aprovações ou qualquer outra tarefa, designada por ele.

14.2 O CONTRATANTE pode introduzir também um Administrador de Contrato, em qualquer estágio do EMPREENDIMENTO. No entanto, essa inserção deve ser notificada, por escrito e em AR, ao CONTRATADO em, no máximo, “x” DIAS ÚTEIS, após a data dessa nova introdução.

14.3 O ADMINISTRADOR DO CONTRATO terá poder de decisão sobre questões que envolvam suas funções. O CONTRATANTE deverá consentir, por escrito, nas decisões que forem tomadas pelo ADMINISTRADOR DO CONTRATO.

14.4 A introdução do ADMINISTRADOR DO CONTRATO implicará num contrato isolado, entre o CONTRATANTE e o ADMINISTRADOR DO CONTRATO. Uma via desse contrato deverá ser anexada no CONTRATO, com autenticação em cartório, em, no máximo, “x” DIAS ÚTEIS, após o fechamento do contrato, entre o CONTRATANTE e o ADMINISTRADOR DO CONTRATO.

14.5 O CONTRATANTE terá o poder de substituir o ADMINISTRADOR DO CONTRATO por outra pessoa física ou jurídica. Para isso, é necessário enviar ao CONTRATADO uma notificação, por escrito e em AR. O prazo da notificação é o mesmo do item 14.2., a partir da data da substituição. Uma nova introdução de Administrador de Contrato também seguirá o mesmo procedimento do item 14.2..

14.6 Quando é introduzido um ADMINISTRADOR DE CONTRATO, numa determinada função, o CONTRATADO deverá negociar somente com o ADMINISTRADOR DO CONTRATO, em se tratando de questões pertinentes às funções atribuídas a ele, mesmo em casos de resolução de disputas.

14.7 Nos casos de subcontratação, o SUBCONTRATADO negociará com a entidade que o contratou, ou seja, não negociará com o ADMINISTRADOR DO CONTRATO, indicado pelo CONTRATANTE. O SUBCONTRATADO negociará somente com o CONTRATADO. Sucessivas subcontratações também seguirão essa lógica.

14.8 O CONTRATADO, quando desejar realizar subcontratações, poderá também colocar um ADMINISTRADOR DO CONTRATO, entre o CONTRATADO e o SUBCONTRATADO. Para esse caso, as regras são as mesmas, já expressas neste capítulo. O ADMINISTRADOR DO CONTRATO vai administrar o contrato entre o CONTRATADO e o SUBCONTRATADO e não poderá interferir, de modo algum, no CONTRATO. Sucessivas subcontratações também seguirão essa linha-mestra.

15 Programa de trabalho

15.1 Os serviços que o CONTRATADO irá desempenhar são: operação, manutenção e expansão do sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL, no LOCAL DO CONTRATO. Dessa forma, o CONTRATO deverá contar com uma previsão de épocas, em que são feitas as manutenções e a expansão do sistema, tudo dentro do PERÍODO DE CONTRATO. Também deve ser feita uma previsão da população a ser atendida, estimando-se, a partir deste dado, o volume de operação de água potável, necessário para abastecer a população toda, bem como o montante de esgoto sanitário a ser tratado.

15.2 A aquisição de MATERIAIS, máquinas, equipamentos, utilitários e todos os demais instrumentos, necessários ao EMPREENDIMENTO, serão adquiridos e custeados pelo CONTRATADO.

15.3 Dessa forma, o CONTRATADO entregará ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO um organograma, no qual conste a organização proposta pelo CONTRATADO, para a execução do CONTRATO, em, no máximo, “x” DIAS ÚTEIS, após a data do fechamento do CONTRATO. Nele deverão estar incluídos diversos outros dados, como o registro da EQUIPE, com o *curriculum vitae* de cada pessoa envolvida no EMPREENDIMENTO e com a discriminação salarial dos funcionários, o cronograma de obras e eventos, o cronograma físico-financeiro, as especificações técnicas, as plantas da obra com os detalhamentos das estruturas, das dimensões, dos tipos e das quantidades de MATERIAIS e todas as outras estratégias, que envolvem o referido EMPREENDIMENTO. A elaboração e o desembolso financeiro, para a realização de todas essas tarefas, são atribuições do CONTRATADO.

15.4 Qualquer modificação no organograma deverá ser enviada, por escrito, ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO, em “x” DIAS ÚTEIS, após a data da mudança do organograma. A ausência da notificação referida, dentro do prazo estipulado, implicará em multa, aplicada pelo CONTRATANTE ao CONTRATADO.

15.5 Até o “x” dia útil de cada mês, o CONTRATADO entregará ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO e ao AGENTE FINANCEIRO um informe mensal, no qual figurem o balanço financeiro mensal do EMPREENDIMENTO, os serviços executados e o volume e o tipo de MATERIAIS que foram empregados. No aludido informe, o CONTRATADO também deverá comunicar se, no mês corrente, houve prejuízo ou lucro financeiro, bem como se o lucro líquido obtido atingiu o lucro líquido estimado no CONTRATO. Se houve prejuízo ou lucro líquido inferior ao lucro líquido estimado no CONTRATO, devem ser seguidas as disposições do capítulo 38, da seção F.

15.6 Se, em qualquer momento contratual, houver atraso, com relação ao cronograma, o CONTRATADO enviará ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO um programa revisado, levando em conta a situação atual. Essa cláusula se aplica, principalmente, quando houver, no CONTRATO, a contratação dos trabalhos que vão manter e expandir o sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL.

16 Execução das obras

16.1 As EQUIPES que vão operar, no LOCAL DE CONTRATO, se destinarão exclusivamente ao cumprimento das obrigações contratuais. Pessoas ou EQUIPES, que se encontrarem no LOCAL DE CONTRATO e que não estiverem desempenhando serviços de interesse do CONTRATO, deverão ser imediatamente removidas do LOCAL DE CONTRATO, exceto naqueles casos, que estão previstos no CONTRATO.

16.2 Para a execução das obras, o CONTRATANTE e o CONTRATADO estabelecerão um regulamento geral, no qual estejam discriminadas as regras para o cumprimento do CONTRATO, tais como

jornada de trabalho, tipo de vestimenta para cada tipo de trabalho, condições para saída do serviço, em horas de trabalho, normas de segurança, hierarquia das EQUIPES e outras informações do interesse do EMPREENDIMENTO. Esse regulamento deverá ser anexado no CONTRATO.

16.3 Em casos de aplicação de alambrados ou de vigilância, todos os custos provenientes dessas utilizações pertencem ao CONTRATADO. Essas obras de suporte devem estar previstas, nos eventos, que fazem parte do CONTRATO.

16.4 Se, em qualquer momento, durante a execução das obras, o CONTRATADO cometer algum erro, em relação ao projeto e ao CONTRATO, o CONTRATANTE ou o ADMINISTRADOR DO CONTRATO deverão ser notificados, em, no máximo, “x” DIAS ÚTEIS, após a apuração do erro cometido. A seguir, em, no máximo, “x” DIAS, é necessário entregar ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO um plano de reparação das faltas cometidas.

16.5 Durante a execução do CONTRATO, o LOCAL DE CONTRATO deverá encontrar-se livre de toda obstrução desnecessária, além de estar de acordo com todas as normas de segurança. Todos os custos com segurança, limpeza, transporte e disposição dos equipamentos e do pessoal são deveres do CONTRATADO. Essa cláusula vale também para o período, após o encerramento do CONTRATO.

16.6 Se o CONTRATADO, solicitado pelo CONTRATANTE, puser à disposição de outras entidades os serviços previstos no CONTRATO, o CONTRATANTE deverá ressarcir financeiramente o CONTRATADO, de acordo com o serviço dispensado pelo CONTRATANTE. Da mesma forma, se o CONTRATADO renunciar à execução dos serviços assumidos, o CONTRATANTE deverá ser ressarcido financeiramente, de acordo com o serviço ao qual o CONTRATADO renunciou.

16.7 O serviço de um CONTRATADO não poderá interferir nos afazeres de quem quer que seja. Caso houver alguma interferência, o CONTRATANTE deverá comunicar ao CONTRATADO, por escrito, qual é a atitude que deve ser tomada. Deverá, inclusive, ressarcir

financeiramente o CONTRATADO, tendo havido algum dano. Se, em qualquer aspecto, algum CONTRATADO se sentir em prejuízo, deve ser aplicada a ferramenta de resolução de disputas, prevista no capítulo 4 da seção A.

16.8 Qualquer uma das partes poderá solicitar reuniões ou assembléias, todavia, somente sobre assuntos pertinentes ao CONTRATO. Para tanto, a parte interessada deve enviar às demais uma notificação, em AR, fixando horário e local, com antecedência mínima de “x” DIAS ÚTEIS. Os custos decorrentes caberão ao autor da solicitação. A ausência de alguma parte deverá ser devidamente justificada, no prazo de “x” DIAS ÚTEIS que, uma vez decorridos, determinarão à faltante a obrigatoriedade do pagamento de uma multa à outra parte.

16.9 Todos os temas tratados, em reunião ou assembléia, incluindo posturas, soluções, estratégias, planos ou outros aspectos que devam se adotados, deverão ser anexados no CONTRATO.

17 MÃO-DE-OBRA

17.1. Para a realização dos serviços contratados pelo CONTRATANTE, o CONTRATADO será responsável pela contratação da MÃO-DE-OBRA, devendo ser observadas todas as leis trabalhistas vigentes, no Brasil.

17.2 Em situações, em que o CONTRATADO decidir contratar uma empresa de MÃO-DE-OBRA, ocorre uma subcontratação, alternativa, citada no capítulo 10 da seção B, onde se lê que o SUBCONTRATADO, perante esse CONTRATO, não será responsável pelas questões abordadas, neste capítulo.

17.3 A MÃO-DE-OBRA deverá possuir a devida qualificação, de acordo com cada tipo de serviço, a ser desempenhado pela EQUIPE.

17.4 Todas as despesas com a EQUIPE de MÃO-DE-OBRA, como pagamento dos salários, encargos sociais, transportes, alojamento, instalações sanitárias adequadas, alimentação em jornada de serviço, pagamentos à previdência social, assistência médica, controle de propagação de enfermidades, admissão e demissão, rescisão contratual e

outros gastos decorrentes da contratação serão da responsabilidade do CONTRATADO.

17.5 Em casos de contratação de MÃO DE OBRA estrangeira, o CONTRATADO deverá providenciar e custear todos os documentos necessários, como passaporte e visto de entrada. De igual forma, caberá a ele pagar o transporte de ida e volta, o alojamento, durante o período de contratação, e três (3) refeições diárias, incluindo finais de semana e feriados.

17.6 Os DIAS e horas de trabalho deverão seguir as leis trabalhistas vigentes, no Brasil. O CONTRATADO também deverá respeitar os feriados reconhecidos por lei, não podendo haver nenhum tipo de desconto, no pagamento dos funcionários, nas citadas ocorrências.

17.7 O CONTRATADO, durante a vigência do CONTRATO, será responsável por evitar todas as desordens, que possam ocorrer, no LOCAL DE CONTRATO.

17.8 Se o CONTRATANTE ou o ADMINISTRADOR DO CONTRATO solicitar a saída de algum funcionário, por motivos que firam o bom andamento do CONTRATO, o CONTRATADO deve promover a rescisão, dentro de “x” DIAS, a partir da data da notificação, enviada, em AR, pelo CONTRATANTE ou pelo ADMINISTRADOR DO CONTRATO. No entanto, as despesas com a rescisão contratual ficarão a cargo do CONTRATANTE.

17.9 Nos casos de subcontratações, a parte que desejar a retirada de algum funcionário deverá arcar com os custos, situação da qual a solicitante dará ciência à sua contratada que, por sua vez, notificará a ocorrência à sua subcontratada e, assim, sucessivamente. Os prazos serão somados em uma progressão aritmética, de razão “x”, para a retirada do funcionário indesejado.

17.10 Quando houver a necessidade de trabalho noturno, em feriados, finais de semana ou em qualquer horário, fora do expediente normal, o CONTRATADO deverá recompensar financeiramente os funcionários, pelas horas extras trabalhadas, obedecendo-se sempre às leis trabalhistas vigentes no Brasil, no tocante a esse tipo de situação.

18 Provas

18.1 O CONTRATANTE poderá, em qualquer estágio do PERÍODO DE CONTRATO, exigir do CONTRATADO provas, como a execução de corpos de prova e outros mais, para a verificação da qualidade (disponíveis no CEC), no que concerne aos serviços que constam no CONTRATO. No caso de subcontratação, o CONTRATANTE notificará o CONTRATADO. Este, por sua vez, deixará o seu SUBCONTRATADO a par de tudo e, assim, sucessivamente. Os custos das provas serão da responsabilidade dos solicitantes.

18.2 Pertencerá ao CONTRATADO a responsabilidade da execução das provas, de acordo com as disposições contratuais, dependendo de quem estiver operando, no serviço onde a prova será executada.

18.3 A data da execução das provas deverá ser marcada pela parte a quem for dada essa tarefa. Em seguida, dar-se-á a notícia ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO ou ao CONTRATANTE. O prazo da notificação é de, no mínimo, “x” DIAS ÚTEIS, a partir da data da notificação. Nos casos de subcontratação, o prazo da execução obedecerá a uma progressão aritmética de razão cinco “x”, dependendo do número de subcontratações existentes.

18.4 Para a execução da prova, deverá estar presente um representante da parte que a solicitar (CONTRATANTE, ADMINISTRADOR DO CONTRATO, CONTRATADO, SUBCONTRATADOS) e um representante da parte solicitada a realizar a prova (CONTRATADOS, SUBCONTRATADOS). Na devida ocasião, ambas as partes deverão assinar uma declaração de presença. Após a realização da prova, a parte que a solicitou deverá emitir um certificado, atestando o resultado (aprovação ou reprovação), de acordo com as disposições contratuais.

18.5 Se alguma parte não se fizer presente ou se surgir qualquer problema inesperado, para a execução da prova, deverá ser marcada uma nova data, de comum acordo entre as partes. Divergências, no sentido de encontrar uma data certa e boa para todos, deverão seguir as disposições do capítulo 4, da seção A.

19 Reabilitação e melhoria

19.1 O CONTRATADO deverá promover a reabilitação e melhoria do sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL, no LOCAL DO CONTRATO, de acordo com os INDICADORES DE DESEMPENHO, discriminados no CONTRATO.

19.2 Também deverão ser realizados serviços de manutenção da rede, sempre que, em sua operação, o sistema apresentar quaisquer contratempos, tais como rachaduras e vazamentos nas tubulações, problemas no tratamento de água e esgoto ou qualquer outra dificuldade.

19.3 Os INDICADORES DE DESEMPENHO deverão ser obrigatoriamente alcançados pela empresa que executa os serviços, dentro do tempo previsto no CONTRATO. O não cumprimento implicará na cobrança de multa ao CONTRATADO por parte do CONTRATANTE.

19.4 Em casos de subcontratação, se houver qualquer tipo de deslize, o CONTRATADO será responsável pela falha do SUBCONTRATADO. Como a subcontratação sugere um novo contrato, de acordo com o item 11.5, o CONTRATADO pode cobrar do SUBCONTRATADO a multa aplicada pelo CONTRATANTE, se isso estiver estipulado no CONTRATO. Mas, para o CONTRATANTE, quem pagará a multa é o CONTRATADO.

19.5 Se, por ventura, um outro trabalho vier a danificar os serviços feitos pelo CONTRATADO, como calçamento e asfaltamento de logradouros, sistemas de drenagem pluvial, tubulações de gás, serviços de energia elétrica ou qualquer outra serventia, o CONTRATADO deverá, em “x” horas, reparar os danos com recursos próprios. Após a reparação, o CONTRATADO deverá cobrar da empresa, que provocou o dano, o valor despendido na reparação. Se não houver pagamento ou acordo, o CONTRATADO deve acionar a justiça.

19.6 Se o CONTRATADO declarar que não possui recursos suficientes, para a reparação dos estragos, o CONTRATADO deverá notificar o fato ao CONTRATANTE, convocando imediatamente uma reunião.

19.7 Em caso de subcontratação, poderá ocorrer uma reunião

entre todas as entidades envolvidas no caso, até que se chegue a uma solução.

19.8 Quando julgarem conveniente, O CONTRATANTE ou o ADMINISTRADOR DO CONTRATO poderão solicitar ao CONTRATADO a realização de obras de caráter emergencial, não previstas no CONTRATO, mas dentro do contexto do EMPREENDIMENTO, de acordo com o disposto no item 32.10. Para tanto, os requerentes devem enviar uma notificação, com as especificações da obra desejada. Deve também ser efetuado um depósito bancário, para a realização dos trabalhos. O CONTRATADO deverá iniciar o serviço emergencial em, no máximo, “x” DIAS, após o recebimento da comunicação. Se, dentro do prazo combinado, não for produzido aquilo que o CONTRATANTE pediu e/ou ordenou, este ministrará uma multa ao CONTRATADO.

19.9 Através de uma notificação, enviada pelo CONTRATADO, o SUBCONTRATADO, numa subcontratação, será obrigado a cumprir os serviços emergenciais, rogados pelo CONTRATANTE. Nesse caso, o prazo para o cumprimento do pedido é de “x” DIAS, após o recebimento do aviso. Sucessivas subcontratações aumentam em “x” DIAS o prazo do início da obra, de acordo com o número de subcontratações que houver.

19.10 O CONTRATADO também poderá pedir a realização de obras de emergência, sempre que ocorrem eventos imprevisíveis, tais como tempestades, terremotos, vendavais, inundações, rebeliões, manifestações, revoltas civis ou quaisquer outras situações, que causem danos ao EMPREENDIMENTO. Nessas situações, o CONTRATADO deverá comunicar ao CONTRATANTE o fato e os estragos ocorridos, em, no máximo, “x” DIAS, após a ocorrência do evento trágico e inesperado. A parte financeira, que envolve essas obras de emergência, será resolvida, conforme o capítulo 4, da seção A.

19.11 No caso de subcontratação, o SUBCONTRATADO passará todas as informações ao CONTRATADO, no prazo que está previsto, no item 19.10. O CONTRATADO, por sua vez, informará o CONTRATANTE a respeito de tudo, dentro do mesmo prazo. Em casos de sucessivas contratações, deve ser convocada uma reunião entre o CONTRATANTE ou o ADMINISTRADOR DO CONTRATO, o CONTRATADO e o SUBCONTRATADO ou todos os

SUBCONTRATADOS.

19.12 No envolvimento de somente duas partes, havendo qualquer discordância, no tocante ao valor dos recursos, destinados à execução da obra de emergência, as partes conflitantes devem também utilizar as disposições do capítulo 4, da seção A.

20 Controle de qualidade, da segurança e do meio ambiente

20.1 Uma vez que o CONTRATO é do tipo *output-based contracts* (contratos por resultados), o CONTRATADO será o único responsável pela qualidade da prestação dos serviços, bem como pela qualidade dos MATERIAIS, dos equipamentos, da mão de obra e das estratégias de trabalho, a serem empregadas no EMPREENDIMENTO. É ele quem responderá por quaisquer FALHAS ou danos, no EMPREENDIMENTO, decorrentes de má qualidade dos componentes de trabalho aqui citados.

20.2 O CONTRATADO também será responsável pela segurança no EMPREENDIMENTO e responderá por quaisquer prejuízos causados às pessoas que trabalham ou àquelas que circunvizinham o EMPREENDIMENTO. Danos, falhas, avarias ou defeitos, em qualquer edificação ou estrutura do EMPREENDIMENTO ou em obras próximas, causados pela execução dos serviços desempenhados pelo CONTRATADO ou pelos SUBCONTRATADOS, todos esses contratemplos são da responsabilidade do CONTRATADO.

20.3 Para controlar a qualidade do EMPREENDIMENTO e a segurança do trabalho, o CONTRATADO deverá adotar um sistema conveniente e eficaz. A qualidade do EMPREENDIMENTO estará diretamente relacionada com o CEC e com os INDICADORES DE DESEMPENHO. A segurança do trabalho, por sua vez, estará discriminada num caderno de normas, baseadas na legislação vigente, que trata da segurança do trabalho no Brasil. O CONTRATADO deverá entregar esse caderno ao CONTRATANTE, para ser anexado ao CONTRATO.

20.4 O sistema de controle de qualidade, adotado pelo CONTRATADO, e o caderno de normas de segurança deverão ser apresentados ao CONTRATANTE, ao ADMINISTRADOR DO

CONTRATO, com a devida aprovação destes, por escrito, em, no máximo, “x” DIAS ÚTEIS, após o fechamento do CONTRATO. Se esses materiais não forem apresentados, no prazo marcado e descrito, o CONTRATADO pagará multa ao CONTRATANTE.

20.5 A segurança do trabalho deverá focar as EQUIPES, a MÃO-DE-OBRA, os MATERIAIS, as máquinas, os sistemas hidráulicos, elétricos e preventivos e tudo o que diga respeito ao bem estar e à segurança do EMPREENDIMENTO.

20.6 O CONTRATADO deverá proporcionar, também, a segurança da população que circunvizinha o LOCAL DE CONTRATO, utilizando alambrados, tapumes, sinais de alerta, desvios temporários ou outros instrumentos de segurança, quando houver alguma obra ou serviço que ofereça qualquer tipo de risco ou perigo à população. Utilizando esses instrumentos, o CONTRATADO deverá, por escrito, dar ciência disso ao CONTRATANTE que, por sua vez, comunicará às autoridades locais a aplicação dos referidos recursos, para que seja obtida a devida permissão de uso.

20.7 Quando se realizarem obras (grandes ou pequenas), que possam causar algum tipo de transtorno à população, o CONTRATADO deverá deixar a comunidade a par desses trabalhos, em, no mínimo, “x” DIAS, antes da execução dos serviços. Os mecanismos de informação podem ocorrer, através de comerciais de televisão, informações em noticiários, panfletos, folhetos, carros de som ou por meio de notas esclarecedoras, nas páginas da internet.

20.8 O CONTRATADO também deverá zelar pelo meio ambiente, elaborando um plano de proteção, de acordo com toda a legislação vigente no Brasil, de forma que não haja nenhum tipo de agressão, desmatamento, poluição, despejos de efluentes poluídos ou prejuízos a terceiros. Ocorrendo algum desses fatos, o CONTRATADO responderá por todos os danos, causados ao meio ambiente.

20.9 O plano em questão deverá ser entregue ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO, em, no máximo, “x” DIAS ÚTEIS, após o fechamento do CONTRATO, e, então, anexado ao CONTRATO. Não respeitado esse prazo, o CONTRATANTE aplicará multa ao CONTRATADO.

20.10 Numa subcontratação, o SUBCONTRATADO será

obrigado a obedecer ao sistema de controle de qualidade, ao caderno de normas de segurança e ao plano de proteção do meio ambiente, elaborado pelo CONTRATADO. O CONTRATADO, o CONTRATANTE ou o ADMINISTRADOR DO CONTRATO deverão consentir, por escrito, em eventuais mudanças, pedidas pelo SUBCONTRATADO. Em caso de sucessivas subcontratações, todos os superiores ao CONTRATADO devem concordar, também por escrito, com quaisquer reformulações requeridas.

D. RISCOS

21 Riscos do CONTRATANTE

21.1 A partir da data do fechamento do CONTRATO, o CONTRATANTE assumirá determinados riscos, mesmo no caso de subcontratações, arcando com os prejuízos que podem acontecer. Esses riscos são decorrentes de:

-Falta de demanda, ou seja, o CONTRATANTE assume o risco de mercado, uma vez que a vigente lei de parcerias público-privadas, nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, obriga o CONTRATANTE a criar um fundo de garantia de parcerias (FGP), para que os lucros do CONTRATADO estejam garantidos;

-Guerras, hostilidades, invasões, ações de inimigos estrangeiros;

-Rebeliões, revoluções, insurreições, usurpações, guerras civis;

-Choques causados por aeronaves ou por outros objetos aéreos, tais como asteróides;

-Riscos de motins, perturbações ou desordens, exceto quando esses tumultos se limitem exclusivamente aos funcionários do CONTRATADO ou de seus SUBCONTRATADOS e surjam a partir da realização dos serviços contratuais;

-Perdas e danos, ocasionados pelo uso e ocupação do solo, em qualquer parte ou seção do EMPREENDIMENTO, exceto quando tais perigos estiverem previstos no CONTRATO;

-Quaisquer efeitos das forças da natureza, como terremotos, maremotos, erupções vulcânicas, perturbações marítimas, furacões, vendavais, tempestades, raios, incêndios de origem natural, enchentes, avalanches, degelo, deslizamentos de terra, salinidade e outras forças mais;

-Mudanças na legislação, durante a vigência do CONTRATO;

- Riscos pela elaboração do estudo geológico;
- Problemas decorrentes da superposição de atribuições das agências reguladoras e dos vários níveis da organização política (órgãos federais estaduais e municipais);
- Riscos provenientes da elaboração dos INDICADORES DE DESEMPENHO. Em outras palavras, os riscos pela qualidade dos resultados, que o CONTRATADO deverá alcançar, são assumidos pelo CONTRATANTE;
- Conflitos com questões culturais (religião, história, tradição) ou ambientais (biólogos e preservadores do Meio Ambiente).

21.2. Antes de transferir o EMPREENDIMENTO ao CONTRATADO, o CONTRATANTE eximirá o CONTRATADO e os SUBCONTRATADOS de todas as responsabilidades por perdas e danos, incêndios, explosões e outros fatores perigosos, trazidos pelo EMPREENDIMENTO. Tudo terá que ser assim, até o fechamento do CONTRATO.

22 Riscos do CONTRATADO

22.1 O CONTRATADO, por sua vez, suportará determinados riscos, mesmo em casos de subcontratação. Os riscos fundamentais que o CONTRATADO assumirá são:

-Risco financeiro é o perigo de haver insuficiência financeira, em relação aos gastos estimados no CONTRATO, tais como, custos com MÃO-DE-OBRA, projetos, MATERIAIS, equipamentos, máquinas, pagamento de impostos e demais gastos, assumidos pelo CONTRATADO. No risco financeiro, também é considerada a insuficiência financeira, decorrente do não pagamento do FGP, se o CONTRATADO julgar que, no mês corrente, o lucro líquido obtido foi inferior ao lucro líquido, estimado em CONTRATO;

-Risco de projeto, ou seja, se os serviços previstos no CONTRATO, como previsão de obras de manutenção, reparos e reabilitação do EMPREENDIMENTO, serão maiores do que os previstos no projeto. Nesse caso, os prejuízos são arcados pelo CONTRATADO.

-Risco tecnológico, relacionado com as tecnologias que serão utilizadas no EMPREENDIMENTO,

-Risco de construção, inerente às dificuldades que o

CONTRATADO terá, na execução dos projetos;

-Risco operacional, referente à operação do EMPREENDIMENTO;

-Riscos de concessão, especialmente quando o CONTRATANTE é o governo. Em outras palavras, tais riscos ocorrem, se o CONTRATANTE, através da ferramenta da supremacia do interesse público, em relação ao interesse privado, decida renegociar valores, serviços, crises econômicas, direitos de propriedade e outras questões mais, mesmo quando o CONTRATO não permita renegociação contratual;

-Risco de intoxicação ou enfermidade, circunstância em que o CONTRATADO assumirá qualquer dano decorrente de enfermidades ou intoxicações causadas à EQUIPE ou à MÃO-DE-OBRA. O CONTRATADO assumirá os riscos que seguem e arcará com todas as despesas, provindas de: danos por radiações ionizantes, contaminações por radioatividade ou por despejo de qualquer combustível nuclear, explosivos tóxicos ou radioativos e com outras características perigosas de qualquer artefato nuclear explosivo, intoxicação e adoecimento pelo contato com matérias, problemas nos equipamentos e na alimentação fornecida pelo CONTRATADO, danos decorrentes do uso e do manuseio de MATERIAIS, de máquinas ou de equipamentos, proliferação de qualquer tipo de patologia, transmissível ou não e de qualquer outro tipo de enfermidade, decorrente do contato com animais, no LOCAL DE CONTRATO.

-Risco cambial, oriundo de crises, desvalorizações ou trocas de moeda. Eventuais perdas financeiras, provenientes de problemas cambiais, serão assumidas pelo CONTRATADO.

-Risco dos impostos, que é a elevação da carga tributária;

-Risco de seguro, ou seja, quando a empresa seguradora entrar em processo de falência, não podendo cobrir a reparação do sinistro. Na eventualidade de a seguradora não honrar a indenização devida, constituindo risco para o CONTRATADO, este terá que arcar com os prejuízos, caso o EMPREENDIMENTO venha a sofrer qualquer dano;

-Risco de incremento de custos, que é uma súbita elevação dos preços dos insumos;

-Risco de suprimento, que é a falta ou escassez de insumos necessários ao EMPREENDIMENTO, tais como matéria prima, MATERIAIS, equipamentos e MÃO-DE-OBRA;

-Risco de conclusão, relacionado com a não conclusão das etapas do projeto, previstas no cronograma.

-Risco de destituição, se assim for decidido pelo AGENTE

FINANCEIRO, junto ao CONTRATANTE.

23 Riscos do AGENTE FINANCEIRO

23.1 Alguns riscos são atribuídos ao AGENTE FINANCEIRO. Muitos deles são comuns às outras partes. Os que atingem o AGENTE FINANCEIRO são:

-Os riscos assumidos também pelo CONTRATANTE, no que diz respeito a fenômenos naturais e ações sociais e civis,

-Riscos relacionados com a insuficiência das receitas geradas pelo EMPREENDIMENTO, para a amortização das dívidas;

-Riscos, no sentido de o produto fornecido no EMPREENDIMENTO se tornar obsoleto;

-Riscos de o CONTRATANTE se negar a negociar a transferência do EMPREENDIMENTO a outro operador, em casos de inadimplemento ou de insuficiência das receitas;

-Riscos relacionados com os saques mensais, em situações onde a Contribuição Provisória por Movimentação Financeira (CPMF) pode se tornar elevada. Esses riscos são, em parte, compartilhados com o CONTRATADO.

-Riscos Cambiais, assumidos também pelo CONTRATADO;

-Riscos pela falta de demanda, assumidos também pelo CONTRATANTE.

24 Aspectos gerais dos riscos

24.1 A responsabilidade sobre os riscos pode redundar, em determinados casos, no pagamento de indenização à parte lesada, comportamento que será exigível, na ocorrência de algum evento danoso, caracterizado como risco.

24.2 Em caso de eventos inesperados, quando as duas ou as três partes entenderem que não são responsáveis pelos danos acontecidos, o CONTRATANTE deverá contratar serviços de perícia, para a averiguação do caso, em, no máximo, “x” DIAS, após a ocorrência do imprevisto. Para tal, a comissão pericial será composta de três (3) membros, custeados pelo CONTRATANTE. Os nomes dos peritos deverão ser aprovados, por escrito, por todas as partes. Havendo

discrepâncias ou diferença de opiniões, utiliza-se o disposto no capítulo 4, da seção A.

24.3 O CONTRATADO eximirá o CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO de quaisquer responsabilidades, em relação aos seus empregados ou funcionários, tanto em questões judiciais, como em procedimentos administrativos, reclamações, perdas, danos, custos e gastos de qualquer natureza, bem como em honorários de advogados e em caso de morte ou de lesão de algum funcionário.

24.4 Na eventual ocorrência de demandas, envolvendo o CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO, situação que pode repercutir sobre o CONTRATADO, este será objeto de notificação por parte dos demandantes, dentro de “x” DIAS ÚTEIS, para que sejam adotados os procedimentos que minimizem tais demandas, de forma que a ordem possa ser restabelecida. Decorrido esse prazo, sem que tenha havido uma solução para a demanda, caberá ao CONTRATANTE arcar com possíveis prejuízos, emergentes do problema em questão.

25 Seguros

25.1 Durante a vigência do CONTRATO, os seguros e as franquias, incidentes sobre o EMPREENDIMENTO, constituirão responsabilidade do CONTRATADO, correndo por sua conta todas as despesas inerentes às referidas obrigações. A escolha das seguradoras e a forma das apólices estarão sujeitas à aprovação do CONTRATANTE ou do ADMINISTRADOR DO CONTRATO. Essa aprovação deverá ser feita através da emissão de um termo declaratório, atestando a aceitação de todas as partes.

25.2 A declaração do CONTRATANTE ou do ADMINISTRADOR DO CONTRATO e a apólice do seguro do EMPREENDIMENTO deverão ser anexadas ao CONTRATO.

25.3 Será feito Seguro de Riscos de Engenharia, referente à fase de construção do empreendimento, onde deverão estar cobertas as seguintes situações:

- Cobertura Básica;
- Instalações provisórias;
- Danos em consequência de erro de projeto;

- Despesas extraordinárias;
- Despesas com desentulho do local;
- Tumultos/Greve/Lock-Out;
- Responsabilidade civil;
- Responsabilidade Civil Cruzada;
- Propriedades Circunvizinhas;
- Manutenção Simples;
- Manutenção Ampla;
- Equipamentos móveis e estacionários;
- Incêndio após término da Obra;
- Despesas de salvamento e contenção de sinistros;
- Honorários de perito;

25.4 O CONTRATANTE poderá solicitar modificações, nas coberturas explicitadas no seguro, mas somente o CONTRATADO tem o direito de realizar alterações na apólice. Eventuais mudanças deverão ser notificadas ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO, em, no máximo, “x” DIAS ÚTEIS, após as alterações realizadas. O prazo para anexar (juntar) a nova apólice ao CONTRATO também será o mesmo. Uma vez transcorrido o aludido prazo, será conferida ao CONTRATANTE a prerrogativa de aplicar multa ao CONTRATADO, pela falha cometida.

25.5 Os SUBCONTRATADOS serão favorecidos em todas as apólices, exceto nos seguros de carga, ao longo do transporte, em acidentes de trabalho, em enfermidades profissionais e em responsabilidades patronais. Para esses possíveis riscos, o SUBCONTRATADO deverá contratar um seguro às suas expensas.

25.6 Durante o PERÍODO DE CONTRATO, o CONTRATADO será totalmente responsável pelos pagamentos às agências seguradoras. Em outras palavras, cabe ao CONTRATADO manter o seguro. Se, por falta de pagamento, o seguro não cobrir algum sinistro do EMPREENDIMENTO, o CONTRATADO arcará com os prejuízos.

25.7 É facultado ao CONTRATADO o direito de realizar seguros durante a fase de operação do empreendimento. Entretanto, este tipo de seguro não constitui parte integrante do contrato, caracterizando assim um seguro particular.

26 Condições imprevistas

26.1 Se, durante a vigência do CONTRATO, o CONTRATADO encontrar qualquer tipo de obstrução artificial, que não esteja prevista no CONTRATO, o mesmo deverá notificar o CONTRATANTE ou o ADMINISTRADOR DO CONTRATO, descrevendo as condições artificiais existentes, os trabalhos adicionais, as plantas, as EQUIPES necessárias para resolver o caso, o tempo demandado para a execução dos serviços e os gastos adicionais com os quais o CONTRATANTE terá que contar.

26.2 Uma vez recebida a notificação, o ADMINISTRADOR DO CONTRATO ou o CONTRATANTE decidirá se opta pelas estratégias adotadas pelo CONTRATADO ou se adotará novas estratégias de serviço. Depois de se decidir, o CONTRATANTE ou o ADMINISTRADOR DO CONTRATO dará instruções ao CONTRATADO, além de, em eventuais casos, viabilizar os recursos necessários para a execução dos trabalhos.

26.3 Caso o CONTRATADO exceder o prazo ou se achar impedido de cumprir as instruções transmitidas pelo CONTRATANTE, devem-se usar as ferramentas dispostas no capítulo 4, da seção A.

27 Modificações das leis

27.1 Se, depois do fechamento do CONTRATO, o CONTRATANTE sancionar, promulgar ou modificar qualquer lei, regulamentação, ordem, resolução ou estatuto, afetando o valor do EMPREENDIMENTO, o prazo para o término dos serviços previstos, no CONTRATO, as obtenções de licenças ou qualquer outra mudança, tudo isso fará com que o preço possa ser aumentado ou diminuído, conforme a alteração realizada. Os prazos também deverão ser ajustados razoavelmente, de acordo com as circunstâncias, geradas pelas alterações.

28 Força maior

28.1 Desde que afetem direta ou indiretamente a prestação dos serviços contratuais, serão entendidos como motivos de força maior

quaisquer ocorrências, que estejam fora do controle do CONTRATANTE, do Administrador do CONTRATO, do CONTRATADO e dos SUBCONTRATADOS.

28.2 Os motivos de força maior podem decorrer de:

- Guerra, hostilidades, ações bélicas, invasões ou guerras civis;
- Rebeliões, revoluções, insurreições, usurpações, conspirações, motins, desordens civis ou ações terroristas;
- Confiscos, nacionalização, mobilizações ou golpes de estado;
- Greves, sabotagens, embargos, restrições de importações, congestionamentos portuários, ausência de quaisquer meios de transporte, conflitos industriais, naufrágios, escassez de abastecimento de eletricidade, epidemias ou pestes;
- Terremotos, avalanches, atividades vulcânicas, incêndios, inundações, maremotos, furacões, vendavais, raios, ondas de choque, ondas nucleares e outros desastres naturais e físicos;
- Escassez de mão de obra, de MATERIAIS ou de serviços públicos, ocasionados por circunstâncias que se constituam, por si mesmas, motivos de força maior;
- Crises, flutuações e instabilidades econômicas.

28.3 Se, em virtude de motivos de força maior, alguma parte se encontrar impedida de executar as disposições contratuais, esta dará conhecimento disso às outras partes, dentro de “x” DIAS, depois do evento ocorrido.

28.4 A parte que efetuar tal notificação ficará liberada dos cumprimentos pontuais do CONTRATO, durante a ocorrência do evento de força maior, desde que tudo seja devidamente justificado. Para isso, deverá ser convocada uma reunião entre as partes, a fim de que seja discutido um plano de recuperação, em decorrência dos possíveis acontecimentos ocorridos. A realização da reunião exigirá, em ata, a assinatura dos representantes das três partes, para comprovar que a reunião foi, de fato, realizada. No plano de recuperação, constará um novo cronograma de obras e eventos e um cronograma físico-financeiro, que deverão ser anexados ao CONTRATO. Deverão ser supridas pelo CONTRATANTE as possíveis perdas financeiras, atribuídas ao CONTRATADO, tais como pagamentos de salários, durante o período excedente, “x” DIAS, após o acontecimento que gerou o motivo de

força maior. A falta de reunião entre as partes ocasionará a rescisão do CONTRATO, recaindo o pagamento de indenização sobre a parte que deixou de comparecer à reunião.

28.5 Sem a devida justificativa, a ocorrência de motivos de força maior não desculpará o descumprimento das cláusulas contratuais.

28.6 As partes deverão efetuar todos os esforços possíveis, para suprir os prejuízos ocorridos, durante o evento que originou motivos de força maior.

E. GARANTIAS E RESPONSABILIDADES

29 Garantias Financeiras

29.1 Para garantir que todas as partes contratuais cumpram o que foi determinado, cada parte contratual criará uma terceira conta bancária, denominada “Conta Garantia”. Essas três Contas serão abertas em uma agência financeira, aprovada pelas três partes. Cada parte depositará um total equivalente a “x” vezes o valor do primeiro saque, a ser feito pelo AGENTE FINANCEIRO, para a amortização da dívida.

29.2 Acerca da titularidade das contas, cada parte será titular de sua conta, que deve ser uma conta especial e específica, referente ao EMPREENDIMENTO. As três partes terão que chegar a uma compreensão, no que diz respeito a essas contas, que, por sua vez, deverão apresentar um titular e dois segundos titulares.

29.3 Para as multas aplicáveis a qualquer parte contratual, os saques financeiros deverão ser feitos da conta da parte responsável pelo prejuízo, obedecendo a justas razões, previstas no CONTRATO.

29.4 Uma vez realizado o saque, a parte que lesou as demais deverá, imediatamente, repor a quantia necessária, até que seja atingido o valor estipulado no item 35.1..

30 Garantia do prazo para o cumprimento do CONTRATO

30.1 O CONTRATADO assumirá a responsabilidade por

providenciar água tratada, até a entrada dos terrenos particulares. No interior do terreno, a responsabilidade pela canalização é dos proprietários do terreno. Com relação ao esgoto sanitário, o CONTRATADO assumirá a responsabilidade por coletá-lo, também a partir da entrada dos terrenos particulares. A exemplo da água tratada, todos os encanamentos internos do terreno são da responsabilidade dos proprietários.

30.2 Dentro do cronograma e dos INDICADORES DE DESEMPENHO, o CONTRATADO garantirá o cumprimento, em tempo definido, das obras previstas no CONTRATO, a menos que surjam motivos de força maior.

30.3 Se, em função de motivos de força maior, o CONTRATADO não conseguir atingir os INDICADORES DE DESEMPENHO, no prazo estipulado, ou não realizar as obras previstas no CONTRATO ou após eventual prorrogação de prazos, o CONTRATADO pagará ao CONTRATANTE uma indenização por danos e prejuízos. O valor dessa indenização deverá estar determinado no CONTRATO.

31 Garantia de cumprimento e de responsabilidade

31.1 Se, por razões atribuídas ao CONTRATADO, algum serviço não for feito, em sua totalidade, o mesmo será obrigado a realizá-lo, arcando com todos os custos. Quando ocorrer tal situação, o CONTRATADO deverá enviar uma notificação ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO, narrando o fato

31.2 Se o CONTRATADO não cumprir as obrigações contratuais, o CONTRATANTE poderá rescindir o CONTRATO. Num caso desses, obedecer-se-á aos procedimentos adotados no Capítulo 40 da seção G.

31.3 O pagamento da indenização ao CONTRATANTE não isentará o CONTRATADO de prestar os serviços decorrentes da indenização.

32 Responsabilidade por DEFEITOS e enfermidades

32.1 Em se tratando da aplicação de MATERIAIS, serviços de engenharia e estratégias de trabalho, o CONTRATADO garantirá que todos os serviços delegados a ele não apresentarão nenhum tipo de defeito.

32.2 O período de responsabilidade pelos DEFEITOS inicia-se desde o fechamento do CONTRATO, até o seu término.

32.3 Se, durante a vigência do CONTRATO, for detectado algum defeito, em relação aos serviços discriminados no CONTRATO, o CONTRATADO deverá, no prazo máximo de “x” DIAS, dar início aos devidos reparos, corrigindo os DEFEITOS, assim como todos os danos causados ao sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL.

32.4 Após o encerramento do CONTRATO, o CONTRATADO estará isento de qualquer responsabilidade sobre os serviços prestados, caso o CONTRATANTE emitir um certificado, atestando a sua aprovação e a sua conformidade, em relação ao EMPREENDIMENTO.

32.5 O CONTRATADO responderá pelos DEFEITOS, verificados nos seguintes itens:

- MATERIAIS empregados no EMPREENDIMENTO;
- Não cumprimento do cronograma de obras e eventos e do cronograma físico-financeiro;
- Especificações Técnicas;
- Plantas da obra e detalhamento das estruturas;
- Dimensionamento das estruturas, das tubulações e de todos os componentes que constituem o sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL;
- Qualidade da MÃO-DE-OBRA e das EQUIPES de trabalho.

32.6 Se o CONTRATADO tiver atingido os INDICADORES DE DESEMPENHO, estabelecidos pelo CONTRATANTE e no caso de esses INDICADORES não estarem proporcionando um serviço de qualidade, ele, o CONTRATADO, não precisará responder pelos DEFEITOS. Nesse caso, quem se responsabilizará por eles é o CONTRATANTE.

32.7 Quando o CONTRATANTE observar algum defeito no

EMPREENDIMENTO, ele deverá informar o seu CONTRATADO, apontando as FALHAS e solicitando providências. O prazo de início é o mesmo do item 32.3..

32.8 O CONTRATADO terá a liberdade de retirar pessoas, EQUIPES, MATERIAIS, máquinas ou qualquer outro instrumento de trabalho, que esteja provocando DEFEITOS no EMPREENDIMENTO.

32.9 Se o CONTRATADO não iniciar as devidas obras de reparo, dentro do prazo estipulado no item 32.3., o CONTRATANTE cobrará dele uma multa, incidente sobre cada dia de atraso. Os valores deverão estar discriminados, no CONTRATO.

32.10 Se algum defeito comprometer os serviços de captação, de tratamento e de distribuição de água, bem como de coleta, de tratamento e de disposição adequada de esgoto, esse reparo caracterizar-se-á como obra de caráter emergencial. Nesse caso, deverão ser seguidos os procedimentos dos itens 19.10., 19.11. e 19.12..

32.11 O CONTRATADO assume a responsabilidade sobre a qualidade da água tratada e do esgoto sanitário. Se alguma pessoa, que reside no LOCAL DE CONTRATO, ou mesmo uma pessoa passageira sofrer qualquer tipo de enfermidade, decorrente da má qualidade da água, o CONTRATADO assumirá a responsabilidade pelos danos causados à aludida pessoa. Ocorrendo essa contrariedade, exigir-se-á da pessoa afetada a devida comprovação médica, através de um laudo pericial.

32.12 Qualquer prejuízo à população, decorrente de vazamentos de água, nas áreas de domínio público, será da responsabilidade do CONTRATADO. Se os danos com o vazamento de água ocorrerem dentro de unidades particulares, o Contratado estará isento de qualquer responsabilidade, advinda das consequências causadas por esse fato.

32.13 Se alguma pessoa sofrer algum tipo de contaminação ou doença, decorrentes do contato com o esgoto, nas áreas que são sejam de domínio particular, ou seja, nas áreas públicas, o CONTRATADO também responderá pelos dissabores causados ao doente. Nesse caso, também deverá haver a devida comprovação médica, através de um laudo pericial. Se o contato com o esgoto ocorrer dentro de unidades particulares, o CONTRATADO estará isento de qualquer

responsabilidade, proveniente das enfermidades causadas à pessoa.

32.14 O CONTRATADO será responsável por quaisquer problemas causados às pessoas, em casos de falta de abastecimento de água ou de ausência de coleta de esgoto, exceto quando houver motivos de força maior, de acordo com o item 24 da seção D, ou quando ocorrerem situações de risco, que tenham sido assumidas pelo CONTRATANTE, de acordo com o capítulo 21 da seção D.

33 Garantias ao AGENTE FINANCEIRO

33.1 Se, por qualquer motivo, o AGENTE FINANCEIRO deixar de receber suas parcelas mensais, para a amortização dos financiamentos, ele terá plenos poderes para destituir o CONTRATADO do seu posto e repassar a operação para outra entidade. As razões podem ser:

- Incompetência operacional, por parte do CONTRATADO;
- Insuficiência da geração de receitas;
- Bloqueio da conta bancária, para onde são destinadas as receitas oriundas do EMPREENDIMENTO;
- Invalidação do produto fornecido, mesmo que isso não seja da responsabilidade do CONTRATADO, mas cuja mudança force a falta de pagamento do financiamento;

33.2 O AGENTE FINANCEIRO só poderá solicitar a destituição do CONTRATADO, quando o montante da dívida atingir “x” vezes o valor do primeiro saque, que foi efetuado pelo próprio AGENTE FINANCEIRO.

33.3 Na ocorrência desses casos e dentro de um prazo de “x” DIAS, o AGENTE FINANCEIRO deverá emitir uma notificação ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO, atestando a inconformidade relativa aos casos, citados no item 33.1 e solicitando os procedimentos de destituição.

33.4 Com o recebimento da notificação, o CONTRATANTE concordará com tal destituição, porém terá direito de realizar uma inspeção, para averiguar os inadimplementos.

33.5 Esclarecido o caso, o CONTRATANTE e o AGENTE

FINANCEIRO chegarão a um entendimento, podendo até utilizar os métodos descritos no Capítulo 4 da seção A. Nesse acordo, as referidas partes escolherão e nomearão outra entidade, para ser o CONTRATADO, dentro das disposições legais, e obedecendo aos trâmites e aos prazos da transferência.

33.6 Tendo chegado a um consenso, as partes enviarão uma única notificação ao CONTRATADO, atestando a sua destituição. Com o recebimento dessa informação, o CONTRATADO deverá ainda operar no EMPREENDIMENTO, durante todo o desenrolar da transferência, mantendo a obra em plena execução.

33.7 Com o recebimento da nota de destituição, o CONTRATADO deverá entregar ao CONTRANTE e ao AGENTE FINANCEIRO a conta financeira, onde estão depositados o montante do capital público e o capital do financiamento. Também será objeto de entrega a conta financeira, onde se encontram as receitas oriundas do EMPREENDIMENTO. As partes decidirão as titularidades das contas.

33.8 A partir da data de recebimento da notificação, o CONTRATANTE realizará pagamentos de contraprestação mensal, até que o CONTRATADO se retire por completo do EMPREENDIMENTO. O CONTRATADO e o CONTRATANTE chegarão a um consentimento, quanto ao valor da contraprestação, que pode variar, na medida em que o CONTRATADO vai entregando os postos de serviço à empresa substituta. Esse entendimento poderá ser realizado, conforme as disposições contratuais do Capítulo 4 da Seção A.

33.9 Acerca do destino das receitas oriundas do EMPREENDIMENTO, o CONTRATANTE e AGENTE FINANCEIRO também chegarão a um acordo, seguindo o mesmo procedimento do item anterior.

33.10 Durante o processo de transferência, o CONTRATADO terá total responsabilidade pelas obrigações pontuais do CONTRATO, até que o CONTRATANTE lhe envie uma notificação, dando-lhe ciência da plena instalação da outra entidade operadora.

33.11 A partir da data da retirada oficial, integral e completa do CONTRATADO do EMPREENDIMENTO, o CONTRATO em vigor

será extinto, e todas as obrigações contratuais serão anuladas. A retirada inclui a saída das EQUIPES, da MÃO-DE-OBRA, das máquinas, das ferramentas, dos utensílios e de todos os SUBCONTRATADOS.

33.12 Para atestar a retirada completa, O CONTRATANTE deverá emitir um Certificado de Aceitação de Obras, desde que as obrigações contratuais tiverem sido respeitadas. Não ocorrendo isso, se o CONTRATANTE se julgar lesado, as partes resolverão essa questão por meio de júri público.

33.13 Acerca da extinção contratual, qualquer questão, envolvendo o CONTRATADO e os SUBCONTRATADOS, será resolvida entre as partes, não havendo nenhum tipo de relação com o CONTRATO.

33.14 Tudo o que ocorrer posteriormente à extinção do CONTRATO não terá relacionamento algum com o novo.

34 Medições e inspeções

34.1 O CONTRATADO permitirá que o CONTRATANTE ou o ADMINISTRADOR DO CONTRATO inspecionem a obra, realizando medições, para constatar se o andamento dos serviços está de acordo com os planos previstos nos projetos.

34.2 Se assim desejar, o CONTRATANTE poderá nomear uma ou mais agências de caráter público, que desempenhem as funções de fiscalização e inspeção do EMPREENDIMENTO, em todos os seus setores. Dessa forma, o CONTRATADO estará sujeito à inspeção das agências nomeadas e deverá permitir o livre acesso dos delegados das agências, em todos os segmentos que compõem o EMPREENDIMENTO.

34.3 O CONTRATADO também deverá permitir a inspeção financeira do AGENTE FINANCEIRO, com o objetivo de averiguar se os recursos destinados ao EMPREENDIMENTO estão sendo devidamente aplicados, conforme o CONTRATO.

34.4 O CONTRATANTE, o ADMINISTRADOR DO CONTRATO ou o AGENTE FINANCEIRO poderão realizar suas

inspeções, sempre que desejarem, não havendo necessidade de aviso ou de notificação prévia, para a realização das vistorias.

34.5 Se os inspetores desejarem realizar uma inspeção, e se esta não for permitida pelo CONTRATADO, essa proibição dará ao CONTRATANTE ou às agências de fomento o direito de aplicar uma multa ao CONTRATADO.

34.6 O número de inspeções a serem realizadas, ao longo do PERÍODO do CONTRATO, não será especificado no CONTRATO.

F. RECEITA

35 Valor global do contrato

35.1 O VALOR GLOBAL DO CONTRATO deverá ser especificado no CONTRATO e será fixado, considerando-se a moeda corrente no Brasil.

35.2 O VALOR GLOBAL DO CONTRATO estará relacionado com o projeto básico e com outras questões, elaboradas pelo CONTRATADO. Esse valor considerará:

- Gastos com captação, tratamento e distribuição de água potável, durante o PERÍODO DE CONTRATO;
- Gastos com coleta, tratamento e devida disposição do esgoto sanitário, durante o PERÍODO DE CONTRATO;
- Serviços de operação, manutenção e expansão do sistema;
- O disposto no item 6.3.;
- Gastos decorrentes da amortização dos financiamentos obtidos;
- Gastos decorrentes da previsão de obras de manutenção, reabilitação e reparos no sistema, de acordo com o disposto no item 6.5.;
- Gastos decorrentes de pagamentos de seguros e franquias às agencias seguradoras, no tocante às disposições mencionadas no capítulo 25, da seção D;
- Pagamento de impostos, direitos, tributos governamentais, tarifas de consumo, conforme o capítulo 37, da seção F;
- Todos os demais gastos atribuídos ao CONTRATADO, no CONTRATO.

36 Política tarifária

36.1 No tocante às disposições do item 5.1., o retorno do investimento realizado pelo CONTRATADO ocorrerá, através do embolso de “x”% do montante tarifário, arrecadado/cobrado dos clientes do sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL, no LOCAL DE CONTRATO.

36.2 A cobrança de tarifas será a ferramenta que gerará as receitas, oriundas do EMPREENDIMENTO.

36.3 A tarifa será emitida e enviada via postal, mensalmente, em forma de boleto bancário, a ser pago em instituições financeiras, determinadas pelo CONTRATADO e aceitas pelo CONTRATANTE, AGENTE FINANCEIRO e instituições governamentais, com prazo de vencimento, estipulado no boleto, estabelecido pelo CONTRATADO e autorizado, por escrito, pelo CONTRATANTE e pelo AGENTE FINANCEIRO. Essas informações deverão ser anexadas ao CONTRATO, na oportunidade do seu fechamento.

36.4 O correto pagamento dos boletos dá ao usuário o direito de receber os serviços adequadamente.

36.5 No boleto bancário, deverão estar discriminados o preço a ser pago ao CONTRATADO, o consumo mensal de água e o lançamento de esgoto, na rede coletora.

36.6 O procedimento de cálculo dos preços unitários do volume consumido de água, que constitui a estrutura tarifária, a ser cobrada dos usuários do sistema, deverá ser previamente estabelecido, no CONTRATO, mediante formulações matemáticas e aprovado, por escrito, pelo CONTRATANTE, pelo AGENTE FINANCEIRO e pelas agências reguladoras públicas. Os fatores que causarão influência no cálculo do preço unitário de volume consumido de água são:

-O VALOR GLOBAL DE CONTRATO;

-A população que será atendida, durante o PERÍODO DE CONTRATO;

-O número de hidrômetros, no LOCAL DE CONTRATO;

-A média de consumo de água per capita diária (200 l/dia/pessoa para projeto)

36.7 Os cálculos de reajustes tarifários deverão ser feitos com base em formulações matemáticas, elaboradas pelo CONTRATADO e autorizadas, por escrito, pelo CONTRATANTE, pelo AGENTE FINANCEIRO e pelas agências reguladoras públicas, obedecendo a índices divulgados por instituições públicas competentes. Tal formulação também deverá constar, no CONTRATO. Esses reajustes deverão ser feitos, em épocas definidas no CONTRATO ou nas seguintes situações excepcionais:

-Encarecimento dos produtos, matérias, equipamentos, energia elétrica e outros componentes e instrumentos, empregados no EMPREENDIMENTO;

-Eventuais dificuldades de tratamento, de captação e de distribuição de água ou de coleta, bem como do tratamento e da disposição do esgoto;

-Necessidade de realização de grandes instalações, decorrentes de alguma (s) dificuldade (s), acima citada (s);

-Desequilíbrio ou flutuações financeiras;

-Trocas cambiais;

-Oscilações de poder aquisitivo da população;

-Aumento da carga tributária ou criação de novos impostos.

36.8 As situações excepcionais de reajustes deverão ser fixadas, por escrito, pelo CONTRATANTE, pelo AGENTE FINANCEIRO e pelas agências reguladoras públicas, com a aprovação de todos.

36.9 Em relação aos prazos para o pagamento dos boletos bancários, citados no item 36.3., o cálculo do valor da multa, por atraso no pagamento do boleto, deverá ser proporcional ao valor unitário do volume da água, pelos DIAS de atraso. no pagamento do boleto, através de fórmulas definidas no CONTRATO.

36.10 O valor da multa, além de ser instituído, por escrito, pelo CONTRATANTE, pelo AGENTE FINANCEIRO e pelas agências reguladoras públicas, deverá acompanhar a subida ou a descida do valor unitário do volume da água, decorrente dos reajustes. Essa proporção, que é constante, deverá ser definida e discriminada, no CONTRATO.

36.11 Se o usuário não pagar o boleto por “x” meses seguidos ou por “x” meses não consecutivos, ele estará sujeito a ter seu abastecimento suspenso pelo CONTRATADO.

36.12 A fim de assegurar o lucro do CONTRATADO, o CONTRATO pode prever a aplicação de tarifas básicas, quando a metragem cúbica, consumida no mês, não for suficiente, para se atingir o lucro líquido mensal, estimado no CONTRATO. O valor da tarifa básica deverá ser devidamente expresso no CONTRATO, mas sofre influência dos fatores discriminados nos itens 36.6. e 36.7.. A aplicação ou a alteração do valor da tarifa básica deverá ser aprovada pelo CONTRATANTE ou pelo ADMINISTRADOR DO CONTRATO, pelo AGENTE FINANCEIRO e pelas agências reguladoras públicas.

37 Impostos, direitos e consumos

37.1 O CONTRATADO, durante o PERÍODO DE CONTRATO, ficará responsável pelo pagamento de impostos, direitos, tributos governamentais, mesmo em casos de subcontratação. Isso é válido para todas as esferas governamentais.

37.2 Se o CONTRATADO tiver algum direito de isenção ou redução de impostos, o CONTRATANTE fará o possível, para ajudar o CONTRATADO a obter o benefício.

37.3 Nas unidades operacionais ou de trabalho, que estão sob o poder do CONTRATADO, tais como canteiro de obras, escritórios e todos os demais departamentos e unidades, os consumos gerados, como compra de alimentos, energia elétrica, telefones, fax, água e esgoto, computadores, assinaturas de internet ou de TV a cabo, vigias, gás, emissão e entrega de boletos e outras despesas, tudo será pago pelo CONTRATADO.

37.4 Qualquer incidência de impostos, decorrentes da amortização do capital financiado, bem como aumentos da carga tributária, ficarão sob a responsabilidade do AGENTE FINANCEIRO.

37.5 Impostos decorrentes de saques bancários, como a Contribuição Provisória por Movimentação Financeira (CPMF), serão bancados pela entidade titular da conta, onde o saque foi feito.

38 Cumprimento das obrigações pecuniárias

38.1 O CONTRATADO garantirá que os recursos provenientes

da participação do CONTRATANTE (governo) serão devidamente utilizados, de acordo com as disposições contratuais.

38.2 Tanto os recursos concedidos pelo AGENTE FINANCEIRO ao CONTRATADO, quanto os recursos provenientes da participação governamental, deverão ser devidamente cumpridos, conforme o CONTRATO. A não utilização adequada desses recursos implicará no pagamento de indenização ao CONTRATANTE.

38.3 O CONTRATADO poderá aplicar multa ao AGENTE FINANCEIRO, somente quando este não conseguir realizar os devidos saques, para a amortização do financiamento.

38.4 O CONTRATANTE, por sua vez, deverá garantir ao CONTRATADO uma porcentagem da margem de lucro líquido, a ser obtido mensalmente, através do FGP, oriundo da conta garantia.

38.5 Em qualquer situação, se o devido montante do FGP for superior ao total existente na conta garantia, criada pelo CONTRATANTE, este terá a obrigação de viabilizar recursos extras, para totalizar o valor do FGP.

38.6 Quando o FGP for liberado para depósito, este deverá ser creditado na conta bancária, para onde são destinadas as receitas oriundas do EMPREENDIMENTO.

38.7 Se o lucro líquido mensal for inferior ao previsto no CONTRATO, o CONTRATADO, juntamente com o informe mensal, deverá emitir uma notificação, atestado tal problema. O CONTRATANTE, no limite máximo de “x” DIAS ÚTEIS, após a data do recebimento da declaração, terá o direito a realizar uma inspeção financeira, para constatar a veracidade da reivindicação feita pelo CONTRATADO. O resultado deverá ser apresentado em “x” DIAS ÚTEIS, após a data do início da inspeção. Se o CONTRATANTE ultrapassar algum desses dois prazos, considerar-se-á que a reivindicação feita pelo CONTRATADO tem procedência. Para tal, deverá ser observado o que preceitua o item 38.8..

38.8 Após o encerramento da inspeção, dentro do prazo citado, o CONTRATANTE deverá emitir, imediatamente, uma nota declaratória, atestando sua conclusão que, se for favorável à reivindicação do

CONTRATADO, obrigará o CONTRATANTE a realizar o depósito bancário, utilizando o FGP, dentro de “x” DIAS ÚTEIS, para cobrir os prejuízos atribuídos ao CONTRATADO. O valor do depósito será influenciado pela porcentagem garantida pelo CONTRATANTE, pelas questões tarifárias e pelo montante do prejuízo tido pelo CONTRATADO. A não realização do depósito acarretará a aplicação de indenização, paga pelo CONTRATANTE ao CONTRATADO, de acordo com os DIAS de atraso e com o valor sacado do FGP. Os mecanismos de cálculo da verba indenizatória deverão estar previstos no CONTRATO.

38.9 Se a conclusão do CONTRATANTE for desfavorável à reivindicação do CONTRATADO, caracterizar-se-á uma disputa entre as partes. Para a solução desse impasse, deverão ser utilizadas as disposições do capítulo 4, da seção A.

G. RECURSOS

39 Suspensão

39.1 O CONTRATANTE poderá solicitar a suspensão de qualquer obrigação, direito ou serviços atribuídos ao CONTRATADO. Para tanto, o CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO, em comum acordo, deverão emitir uma notificação ao CONTRATADO, relacionando as obrigações, direitos ou serviços suspensos, bem como a data do início dessas suspensões e os motivos das medidas tomadas.

39.2 O CONTRATADO também poderá requerer a suspensão de qualquer obrigação, direito ou serviços atribuídos ao CONTRATANTE ou ao AGENTE FINANCEIRO. Nesse caso, os procedimentos são os mesmos do item 39.1..

39.3 Se alguma atribuição contratual for suspensa, por motivos de descumprimento contratual, por alguma parte, as outras deverão solicitar, por meio de notificação, o cancelamento da atribuição delegada à parte que se sentir em prejuízo, sem a obrigação de pagamento de indenização às partes que solicitarem a suspensão. Se não houver motivos de descumprimento contratual, a parte que solicitar a interrupção deverá pagar à parte que for lesada uma indenização, cujo valor varia de acordo com o tipo de atribuição. Os cálculos desses

valores obedecerão a parâmetros pré-estabelecidos e definidos, no CONTRATO. Uma situação desse tipo poderá ser resolvida, utilizando os métodos exibidos no Capítulo 4 da Seção A.

40 Rescisão

40.1 Nesse CONTRATO, o ato da rescisão contratual caracterizará o encerramento dele. As partes, após a data da rescisão, estarão livres de quaisquer obrigações umas com as outras, no que concerne ao objeto do CONTRATO.

40.2 Em qualquer situação de rescisão, as três partes contratuais, em regime de unanimidade, deverão, através de declarações, concordar com a decisão tomada, bem como com os devidos trâmites.

40.3 A rescisão do CONTRATO provocará a extinção contratual.

40.4 O CONTRATANTE poderá solicitar a rescisão contratual, em qualquer momento do PERÍODO DE CONTRATO e por qualquer motivo, mediante notificação, discriminando a data do início da rescisão e as razões dela. Para isso, ele deverá emitir uma notificação às outras duas partes contratuais.

40.5 O uso indevido dos recursos, destinados à execução do EMPREENDIMENTO, por parte do CONTRATADO, implicará na rescisão do CONTRATO, obrigando o CONTRATADO a pagar indenização ao CONTRATANTE.

40.6 Se, na rescisão contratual, o AGENTE FINANCEIRO também se sentir lesado pelo mau uso dos recursos financeiros disponibilizados por ele, terá o direito de reivindicar ressarcimento somente ao CONTRATANTE, ato que poderá ser decidido em júri público.

40.7 Ao receber a notificação de rescisão, o CONTRATADO deverá continuar operando normalmente, no EMPREENDIMENTO, com todas as obrigações pertinentes às três partes, durante o processo de transferência.

40.8 Quando o processo de transferência estiver concluído, o

CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO emitirão uma notificação, atestando a conclusão do referido processo. A partir do recebimento dessa notificação, o CONTRATADO deverá imediatamente:

-Suspender todos os trabalhos, com exceção dos que poderão ser especificados pelo CONTRATANTE, na notificação de rescisão;

-Rescindir o CONTRATO com todos os SUBCONTRATADOS, exceto com aqueles cedidos pelo CONTRATANTE;

-Retirar do LOCAL DE CONTRATO todas as EQUIPES de trabalho, máquinas, ferramentas e outros instrumentos inerentes ao CONTRATO;

-Entregar ao CONTRATANTE as partes e os serviços do EMPREENDIMENTO, a partir da data de rescisão.

-Ceder ao CONTRATANTE e ao AGENTE FINANCEIRO todos os benefícios que lhes são devidos;

-Entregar ao CONTRATANTE todos os planos, plantas, projetos, cronogramas e os demais instrumentos de trabalho.

-Entregar ao AGENTE FINANCEIRO a conta bancária para a qual são destinadas as receitas, oriundas do EMPREENDIMENTO.

40.9 De acordo com o item 40.4., o CONTRATANTE ressarcirá financeiramente o CONTRATADO, de acordo com o VALOR GLOBAL DO CONTRATO, tempo de execução, gastos despendidos e projeção de lucros, observados sempre os direitos legítimos que cabem ao AGENTE FINANCEIRO. Para fins de cálculo da verba rescisória, obedecer-se-á aos parâmetros pré-estabelecidos e definidos no CONTRATO.

40.10 Se o CONTRATADO descumprir qualquer acordo contratual e pagar a multa pelo erro cometido, a rescisão contratual, uma vez solicitada pelo CONTRATANTE, deverá ser acompanhada de pagamento de indenização, por parte do CONTRATANTE, em relação ao CONTRATADO. Se o CONTRATADO não pagar a multa pela falha cometida, o CONTRATANTE, após os prazos determinados para cada tipo de infração, poderá solicitar a rescisão contratual, sem a necessidade de indenizar ao CONTRATADO.

40.11 Da mesma forma, se o CONTRATADO se negar a prestar os serviços a ele delegados ou se recusar a fazer os pagamentos dos gastos pelos quais se responsabilizou, tais como custeio de MÃO-DE-

OBRA, MATERIAIS, equipamentos, utilitários e todos os demais instrumentos que compõem a execução do EMPREENDIMENTO, o CONTRATANTE poderá solicitar a rescisão contratual, sem a necessidade de pagamento de indenização, sempre observados os direitos legítimos do AGENTE FINANCEIRO.

40.12 Se o CONTRATADO realizar subcontratações, sem o consentimento do CONTRATANTE ou do ADMINISTRADOR DO CONTRATO, o CONTRATANTE poderá solicitar a rescisão contratual, sem a necessidade de pagamento de indenização ao CONTRATADO.

40.13 Feita a rescisão, o CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO, poderão nomear, dentro das prerrogativas legais, outra entidade para ser o CONTRATADO. O processo de transferência, em momento algum, poderá deixar de atender a prestação dos serviços essenciais, contemplados no item 9.1.. Para que tudo funcione bem, o CONTRATANTE, o AGENTE FINANCEIRO, o CONTRATADO destituído e o novo CONTRATADO deverão adotar estratégias específicas.

40.14 O CONTRATADO também poderá solicitar a rescisão do CONTRATO, em determinadas situações, quando:

-O CONTRATANTE, ao cometer alguma falha, descumprimento ou quebra contratual, não pagar a devida multa ou indenização ao CONTRATADO, dentro do prazo prescrito, no CONTRATO, fato que, por sua vez, desobrigará o CONTRATADO do pagamento de qualquer multa ao CONTRATANTE;

-O CONTRATADO se encontrar impotente, para realizar qualquer serviço contratual atribuído a ele, eventualidade que o fará pagar indenização ao CONTRATANTE;

-O AGENTE FINANCEIRO executar saques superiores aos previstos no CONTRATO, acontecimento que exigirá dele o pagamento de multa ao CONTRATADO.

-O CONTRATADO não considerar mais conveniente a execução do CONTRATO, ocorrência que o fará pagar indenização ao CONTRATANTE.

40.15 Se o AGENTE FINANCEIRO decidir pela rescisão do CONTRATO, deverá recompensar financeiramente o

CONTRATANTE, em qualquer situação, através dos mecanismos previstos no CONTRATO. O CONTRATADO também receberá uma recompensa, mas somente quando não houver nenhuma transgressão de obrigações por parte dele, em relação ao AGENTE FINANCEIRO. Havendo alguma violação de quaisquer deveres, este último não pagará multa ao CONTRATADO.

40.16 Para solicitar a rescisão, o CONTRATADO e o AGENTE FINANCEIRO deverão obedecer aos procedimentos previstos, no item 40.2..

40.17 Na medida em que o CONTRATADO notificar a intenção de rescindir o CONTRATO, deverá tomar as providências citadas, no presente capítulo.

40.18 Os parâmetros de cálculo da verba rescisória, citados no item 40.9., valerão também para aquele caso em que o CONTRATADO e o AGENTE FINANCEIRO solicitarem a rescisão do CONTRATO.

40.19 Acerca das Contas Garantias, uma vez extinto o CONTRATO, cada parte contratual poderá reverter ao seu patrimônio a devida quantia a que tem direito e que tinha sido depositada.

H. MODIFICAÇÕES

41 Modificações gerais

41.1 O CONTRATANTE terá o direito de requerer modificações, trocas, adições ou cortes, durante o PERÍODO DE CONTRATO, sempre que tais mudanças estejam ao alcance do CONTRATADO e desde que sejam viáveis para ambas as partes e aprovadas pelo AGENTE FINANCEIRO.

41.2 O CONTRATADO também poderá solicitar ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO modificações, trocas, adições ou cortes, durante o PERÍODO DE CONTRATO. Caberá ao CONTRATANTE aprovar, rejeitar ou alterar novamente as solicitações feitas pelo CONTRATADO. Nesse caso, também deverá haver o consentimento do AGENTE FINANCEIRO.

41.3 O AGENTE FINANCEIRO poderá também solicitar modificações, mas somente nos casos que tratem de questões financeiras. Tanto o CONTRATANTE como o CONTRATADO deverão concordar com essas alterações.

41.4 Uma solicitação de mudanças não significará que houve descumprimentos contratuais. Quaisquer modificações poderão ser solicitadas, mesmo havendo total conformidade ou obediência contratual.

41.5 Todas as alterações requeridas pelas partes, aqui denominadas de “Solicitação de proposta de modificação”, deverão sempre ser notificadas por escrito. Nessa notificação, deverá constar uma breve descrição da mudança desejada, as razões, os prazos estimados de término, as garantias de funcionamento e o impacto financeiro. Em seguida, também deverá ser emitido o parecer das outras duas partes, que expressarão a sua decisão e os motivos geradores.

41.6 Se o impacto financeiro for consideravelmente insustentável, por parte do CONTRATADO, este deverá emitir uma notificação ao CONTRATANTE, ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO ou ao AGENTE FINANCEIRO, atestando a impossibilidade de desempenhar tais serviços, em razão desses e daqueles motivos. Nessas circunstâncias, o CONTRATADO ou o AGENTE FINANCEIRO poderão se negar a realizar as modificações, sem nenhum prejuízo, a menos que o CONTRATANTE ou o AGENTE FINANCEIRO indenizem financeiramente o CONTRATADO, com cuja verba indenizatória este terá que concordar. Nesse caso, ele deverá obrigatoriamente desempenhar os serviços solicitados pelo CONTRATANTE ou pelo AGENTE FINANCEIRO.

41.7 A proposta de modificação poderá ser discutida, modificada, alterada, revista, ampliada e cortada pelas partes, até que se alcance uma solicitação oficial, com as quais as partes concordem. Se houver divergências ou dificuldades em se chegar a um consenso, utilizar-se-ão as ferramentas propostas no capítulo 4, da seção A.

41.8 Uma vez que as partes tenham aceitado as condições propostas, para realizar as modificações, elas devem emitir uma declaração, atestando total concordância com as condições estabelecidas. A partir daquele momento, a solicitação de proposta de

modificação será considerada parte integrante do CONTRATO, anexada a ele e assinada por todas as partes.

41.9 A partir da data da assinatura da solicitação de proposta de modificação, o CONTRATADO terá “x” DIAS, para iniciar os serviços de modificação, sob pena de pagar indenização ao CONTRATANTE ou ao AGENTE FINANCEIRO.

41.10 Em subcontratações, uma vez que a solicitação de proposta de modificação foi aprovada pelo CONTRATANTE, AGENTE FINANCEIRO e CONTRATADO, os SUBCONTRATADOS se obrigarão a executar as modificações previstas na solicitação. Para o prazo de início das obras, serão disponibilizados “x” DIAS, sendo acrescidos mais “x” DIAS, para cada subcontratação. Quaisquer expensas, reivindicadas pelos SUBCONTRATADOS, serão bancadas pelo CONTRATADO.

42 Prorrogação do prazo de término

42.1 No tocante ao capítulo 7 da seção B, o prazo para o término dos serviços, especificados no CONTRATO, poderá ser prorrogado, caso o CONTRATADO se encontrar impedido de desempenhar qualquer atribuição contratual, decorrente das seguintes situações:

- Modificação dos serviços
- Eventos de força maior;
- Ordens de suspensão;
- Modificação de leis e regulamentos nacionais;
- Descumprimento contratual por parte do CONTRATANTE ou do AGENTE FINANCEIRO;
- Qualquer outra questão mencionada no CONTRATO;

42.2 Para a prorrogação do prazo de término, o CONTRATADO deverá emitir ao CONTRATANTE e ao AGENTE FINANCEIRO uma “Solicitação de prorrogação de prazo de término de serviços”, na qual deverão constar os detalhes da situação ou as circunstâncias que justifiquem a prorrogação, bem como o tempo de prorrogação necessário. O CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO, por sua vez, deverão emitir uma declaração, consentindo nas condições expressas pelo CONTRATADO. O CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO poderão discutir, modificar, alterar, rever, ampliar ou

cutar as questões e os prazos estabelecidos, pelo CONTRATADO. A solicitação de prorrogação de prazo de término de serviços, acordada pelas partes, será devidamente aceita e assinada Por todos. A partir da data da assinatura, essa solicitação será considerada parte integrante do CONTRATO e deverá ser anexada a ele.

42.3 Nos casos citados no item 42.1., a prorrogação do CONTRATO não constituirá pagamento de indenização do CONTRATADO ao CONTRATANTE e ao AGENTE FINANCEIRO.

42.4 Se o CONTRATADO ultrapassar o prazo prorrogado, estando este já definido, a parte que se julgar lesada poderá cobrar multa do CONTRATADO, desde que as causas do atraso lhe sejam atribuídas.

43 Liberação contratual

43.1 Se o CONTRATO se tornar inviável, por causa de guerras ou de qualquer outro acontecimento, fora do controle do CONTRATANTE, do AGENTE FINANCEIRO e do CONTRATADO e desde que as partes concordem por escrito, o CONTRATANTE e o AGENTE FINANCEIRO, em comum acordo, poderão emitir um certificado, atestando a impossibilidade de executar o CONTRATO. Nesse caso, o CONTRATADO interromperá os serviços. As questões financeiras, decorrentes da liberação contratual, deverão ser discutidas entre as partes, utilizando os métodos do Capítulo 4 da Seção A. Se as partes não chegarem a um consenso, a questão deverá ser discutida em juízo.

I. PENALIDADES

44 Multas e indenizações

44.1 O CONTRATO deverá prever a aplicação de multa ou de indenização, tanto para o CONTRATANTE, quanto para o AGENTE FINANCEIRO e para o CONTRATADO. As multas e indenizações deverão ser pagas pela(s) parte(s) que prejudicou (prejudicaram) a(s) parte(s) lesada(s).

44.2 A(s) entidade(s) que recebeu(receberam) os montantes

indenizatórios, para cada situação, está(estão) mencionada(s) em todas as cláusulas contratuais, aqui presentes.

44.3 O CONTRATANTE deverá pagar multa ou indenização, quando:

- 01** – Se recusar a receber notificação;
- 02** – Não notificar, dentro do prazo especificado e para fins de comunicação, a localização de sua agência, com o endereço, telefones e e-mail;
- 03** – Divulgar as informações sigilosas contratuais, para finalidades que não sejam do interesse do CONTRATO;
- 04** – Não pagar o FGP ao CONTRATADO, de acordo com as situações previstas no CONTRATO;
- 05** – Ocorrer eventos inesperados, tidos como riscos e assumidos pelo CONTRATANTE;
- 06** – Não justificar o não comparecimento a reuniões ou a assembléias, dentro do prazo especificado;
- 07** – Solicitar a suspensão de alguma obrigação contratual, sem que nenhuma parte tenha descumprido os acordos contratuais;
- 08** – Solicitar rescisão contratual, sem que nenhuma parte tenha desobedecido aos acordos contratuais;
- 09** – Se negar a atender a solicitação de destituição do CONTRATADO, feita pelo AGENTE FINANCEIRO, em casos de inadimplemento ou de insuficiência financeira;
- 10** – Não executar as modificações acordadas;
- 11** – Não cumprir as demais obrigações assumidas por ele.

44.4 O AGENTE FINANCEIRO deverá pagar multa ou indenização, quando:

- 01** – Se recusar a receber notificação;
- 02** – Não notificar, dentro do prazo especificado e para fins de comunicação, a localização de sua agência, com o endereço, telefones e e-mail;
- 03** – Divulgar as informações sigilosas contratuais, para finalidades que não sejam do interesse do CONTRATO;
- 04** – Ocorrer eventos inesperados, tidos como riscos e assumidos pelo CONTRATANTE;
- 05** – Não justificar o não comparecimento a reuniões ou a

assembléias, dentro do prazo especificado;

06 – Solicitar a suspensão de alguma obrigação contratual, sem que nenhuma parte tenha descumprido os acordos contratuais;

07 – Solicitar rescisão contratual, sem que nenhuma parte tenha desobedecido aos acordos contratuais;

08 – Realizar saques mensais, para a amortização do financiamento, cujos valores superem os valores devidos de cada mês;

09 – Não executar as modificações acordadas;

10 – Não cumprir as demais obrigações assumidas por ele.

44.5 O CONTRATADO deverá pagar multa ou indenização, quando:

01 – Se recusar a receber notificações;

02 – Não notificar, dentro do prazo especificado e para fins de comunicação, a localização de sua agência, com o endereço, telefones e e-mail;

03 – Não iniciar e terminar as obras e os demais serviços, dentro dos prazos determinados no CONTRATO e não proceder de acordo com o cronograma de obras e eventos;

04 – Se recusar a divulgar os demonstrativos dos gastos;

05 - Ocorrer eventos inesperados, tidos como riscos e assumidos pelo CONTRATADO;

06 – Não utilizar, de forma devida, os recursos destinados à execução do EMPREENDIMENTO, conforme o CONTRATO, ou os aplicar para finalidades que não sejam do interesse do EMPREENDIMENTO;

07 – Não fornecer MATERIAIS, máquinas, equipamentos, MÃO-DE-OBRA, EQUIPES de trabalho e todos os instrumentos, ferramentas e componentes necessários à execução do EMPREENDIMENTO;

08 – Divulgar as informações sigilosas contratuais, para finalidades que não sejam do interesse do CONTRATO;

09 – O CONTRATANTE, o ADMINISTRADOR DO CONTRATO e o AGENTE FINANCEIRO não forem notificados da alteração do organograma, dentro do prazo especificado;

10 – Não iniciar serviços decorrentes da solicitação de proposta de modificação, dentro do prazo estabelecido;

11 – Não justificar o não comparecimento a reuniões ou assembléias, dentro do prazo especificado;

12 – Não executar corretamente as disposições contratuais, mesmo durante o processo de transferência do EMPREENDIMENTO;

13 – Não iniciar serviços de caráter emergencial, dentro do prazo fixado;

14 – Cometer FALHAS ou causar ao EMPREENDIMENTO danos, decorrentes de motivos atribuídos a ele;

15 – Causar danos ou poluição ao meio ambiente, contrariando a legislação vigente no Brasil;

16 – Causar danos às pessoas que trabalham ou às que circunvizinham o EMPREENDIMENTO;

17 – Não apresentar ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO o sistema de controle de qualidade, o caderno de normas de segurança e o plano de proteção do meio ambiente, dentro do prazo designado;

18 – Não notificar ao CONTRATANTE ou ao ADMINISTRADOR DO CONTRATO as alterações feitas no seguro, dentro do prazo fixado;

19 – Não conseguir alcançar todos os INDICADORES DE DESEMPENHO, no prazo ajustado ou não realizar as obras previstas no CONTRATO ou após prorrogação de prazos, por motivos de força maior;

20 – Não realizar obras de reparo, em função de FALHAS ou de problemas no sistema;

21 – Proibir a inspeção do CONTRATANTE e do AGENTE FINANCEIRO.

22 – Abusar da cobrança de tarifas ou promover aumentos, sem anuência do CONTRATANTE, do AGENTE FINANCEIRO e das agências reguladoras públicas;

23 – Solicitar a suspensão de alguma obrigação contratual, sem que as outras partes tenham descumprido os acordos contratuais;

24 – Solicitar rescisão contratual, sem que as outras partes tenham deixado de cumprir os acordos contratuais;

25 – Não entregar ao AGENTE FINANCEIRO a conta bancária, para a qual são destinadas as receitas, oriundas do EMPREENDIMENTO, em caso de rescisão contratual;

26 – O CONTRATADO se encontrar impotente, para realizar qualquer serviço contratual atribuído a ele;

27 – Não executar as modificações acordadas;

28 – Não cumprir as demais obrigações assumidas por ele.

Condições Especiais de Contrato (CEC)

1 Informações de contrato

1.2.1. No CONTRATO, deverão estar claros e distintos alguns dados, que formam as condições especiais do CONTRATO, para o seu fechamento. As condições especiais do CONTRATO deverão ser aceitas e assinadas pelas três partes.

1.2.2. Nas condições especiais do CONTRATO, deverão estar discriminados alguns itens:

01 – O VALOR GLOBAL DO CONTRATO;

02 – A porcentagem de participação financeira do CONTRATANTE e do AGENTE FINANCEIRO, no EMPREENDIMENTO;

03 – O LOCAL DE CONTRATO, devidamente georeferenciado, em mapa temático;

04 – Todos os documentos que fazem parte do CONTRATO;

05 – O idioma utilizado no CONTRATO;

06 – O endereço do CONTRATANTE, do AGENTE FINANCEIRO e do CONTRATADO, como localização da agência, endereço, telefones e e-mail;

07 – A indicação e a nomeação do CONTRATANTE, do AGENTE FINANCEIRO e do CONTRATADO;

08 – Os procedimentos de resolução de disputas que serão adotados, bem como as regras de resolução;

09 – Todos os documentos necessários, para a aprovação do CONTRATADO;

10 – A data de início e término da vigência do CONTRATO, onde devem ser iniciados os serviços;

11 – As especificações técnicas, que constam nos projetos básico e executivo;

12 – A margem de lucro líquido, obtida mensalmente pelo CONTRATADO;

13 – Os montantes mensais a serem sacados pelo AGENTE FINANCEIRO, previstos para o PERÍODO DE CONTRATO, bem como os mecanismos de reajustes;

13 – A porcentagem de lucro líquido, garantida pelo CONTRATANTE, por meio do FGP.

14 – Os INDICADORES DE DESEMPENHO, formulados pelo CONTRATANTE;

15 – O consentimento ou não, por parte do CONTRATANTE, no sentido de se realizar as subcontratações, de analisar as condições em que elas podem ocorrer e de examinar e/ou escolher os serviços que podem ser SUBCONTRATADOS.

16 – A declaração em que o CONTRATANTE outorga o direito de exploração do serviço de SANEAMENTO AMBIENTAL para uma entidade privada (CONTRATADO), por quanto tempo, para quais finalidades previstas no contrato e sob quais condições;

17 – Todas as garantias de cumprimento contratual das partes;

18 – O nível de operação e o volume de atendimento;

19 – A previsão de períodos de manutenção e de reparos no sistema;

20 – As obras de reabilitação e melhoria, que o CONTRATADO terá que desempenhar;

21 – O nível de expansão do sistema;

22 – A lista de quantidades e preços;

23 – O sistema de controle de qualidade, o caderno de normas de segurança e o plano de proteção do meio ambiente;

24 – As apólices dos seguros que forem feitos;

25 – Os prazos para início e término dos eventos, previstos no CONTRATO;

26 – As fórmulas para cálculo de tarifas e de reajustes tarifários;

27 – As renegociações, modificações, revisões ou alterações no CONTRATO, permitidas ou não.

1.2.3. Quando se trata de contratações, nas quais já exista um sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL, implementado no LOCAL DE CONTRATO, o CONTRATADO deverá obter determinadas informações sobre o atual sistema implantado, que são imprescindíveis para a elaboração dos projetos básico e executivo, para a estimação de financiamentos de seguros, de gastos correntes e de lucros líquidos. Todas essas informações deverão estar inseridas no CONTRATO. Nesse grupo de informações, deverão, na medida do possível, estar discriminadas as seguintes informações sobre:

01- O total da população a ser atendida;

02 - Todas as questões, envolvendo os projetos antecessores ao fechamento do CONTRATO;

03 - O consumo unitário da água;

- 04 - A distribuição do consumo de água;
- 05 - O consumo de água, em DIAS de pico;
- 06 - A elasticidade dos preços;
- 07 - O tratamento de água;
- 08 - A extensão das tubulações de água;
- 09 – O volume de armazenagem de água;
- 10 – A quebra de tubulações;
- 11 – A perda de água no sistema;
- 12 – Os sistemas de coleta de esgoto;
- 13 – A composição do esgoto;
- 14 – O número de funcionários, que operam no sistema;
- 15 – O número de veículos, utilizados no sistema;
- 16 – Os custos operacionais totais;
- 17 – Os problemas financeiros;
- 18 –A matéria referente à produtividade;
- 19 – As questões tarifárias.

2 INDICADORES DE DESEMPENHO

2.1. Os INDICADORES DE DESEMPENHO, elaborados pelo CONTRATANTE, deverão ser obrigatoriamente alcançados pelo CONTRATADO, dentro do tempo previsto, no cronograma de obras e eventos e no cronograma físico-financeiro, exceto na ocorrência de motivos de força maior.

2.2 O CONTRATANTE deverá proporcionar todas as facilidades possíveis, para que o CONTRATADO possa alcançar os INDICADORES DE DESEMPENHO.

2.3. A não obtenção dos INDICADORES DE DESEMPENHO, no tempo previsto, sem motivos justificáveis, implicará em pagamento de multa do CONTRATADO ao CONTRATANTE.

2.4. Os INDICADORES DE DESEMPENHO, a serem alcançados pelo CONTRATADO, apresentam-se da seguinte forma:

| GRUPO DE INDICADORES DE DESEMPENHO PARA EXECUÇÃO DOS SERVIÇOS DE SANEAMENTO AMBIENTAL, NA CIDADE “X” | |
|---|--|
| 01 | -Toda a população, que se encontra dentro do LOCAL DE CONTRATO, deverá receber água tratada e coleta de esgoto, “n” horas por dia, em, no mínimo, “n”% dos DIAS do ano; |
| 02 | -Todas as tubulações deverão estar constantemente limpas, de modo a permitir o livre fluxo da água e do esgoto; |
| 03 | -A oferta de água tratada e de captação de esgoto não poderá ser inferior à demanda já existente, caso no LOCAL DE CONTRATO já exista um sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL implantado; |
| 04 | -Após “n” anos da data do fechamento do CONTRATO, todo o LOCAL DE CONTRATO deverá estar disponibilizando água tratada e captação de esgoto sanitário, exceto em circunstâncias em que ocorram motivos de força maior, devidamente comprovados; |
| 05 | -Nas extremidades do sistema, deverá haver pressão suficiente, para que as unidades residenciais recebam água e possam lançar seus esgotos com segurança; |
| 06 | -Todas as caixas de inspeção, que dão acesso aos utilitários de SANEAMENTO AMBIENTAL, nos logradouros e calçadas, deverão estar tampadas e fixadas; |
| 07 | -Qualquer vazamento nas tubulações deverá ser reparado em, no máximo, “n” horas, após a apuração do caso; |
| 08 | -Durante o PERÍODO DE CONTRATO, serão admitidas, no máximo, “n” quebras nas tubulações, para cada 100 quilômetros de tubulação, por ano; |
| 09 | -Quando houver a notificação de algum hidrômetro com defeito, o CONTRATADO deverá recolocar, a seu custo, um novo hidrômetro, em, no máximo, “n” DIAS ÚTEIS, após recebimento da notificação; |
| 10 | -Em casos de necessidade de utilização de placas, estas deverão estar constantemente limpas, claras e legíveis; |
| 11 | -O CONTRATADO deverá evitar, ao máximo, transtornos à população, quando algum serviço estiver sendo prestado; |
| 12 | -A execução de qualquer obra ou serviço não poderá atrapalhar ou danificar os serviços de outros setores; |
| 13 | -Se a prestação de algum outro serviço, que não diga respeito ao CONTRATO, vier a danificar o sistema de SANEAMENTO AMBIENTAL, o CONTRATADO deverá, em “n” horas, após notificação do dano, repará-lo, por seu próprio custo. Posteriormente, cobrará o montante do prejuízo da entidade causadora da avaria, valendo-se das ferramentas legais de cobrança. |
| 14 | -Deverão ser observadas as Resoluções do CONAMA, n° 357 de 17 de março de 2005 e n° 20 de 18 de junho de 1986 e Lei Federal n° 4.771 de 15 d setembro de 1965. |

ANEXO A - DIRETRIZES PARA A INTRODUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO PRIVADA, NO SANEAMENTO AMBIENTAL

1 – Considerações Iniciais

Um contrato, antes de ser elaborado e celebrado, deve obedecer a determinadas recomendações. O Banco Mundial, ao longo do tempo, tem sido uma entidade muito atuante, nos serviços de saneamento ambiental, no mundo todo, através da prestação de financiamentos. Dentro de sua experiência, como participante de investimentos em financiamento, ele possui um jogo de regras e ferramentas (Toolkit), para a introdução privada, nos serviços de saneamento ambiental. O presente capítulo tratará de tais regras, fornecidas por ele (2006), em sua página eletrônica.

Deve-se ressaltar que um contrato de parceria público-privada não deixa de ser um contrato de concessão, entretanto, com diferenças que a legislação assinala. Portanto, o capítulo presente também fará menção a alguns tópicos dos contratos de concessão.

2 – Jogo de regras e ferramentas

a) PROCESSOS BÁSICOS, ANTES DE SE ESTABELEECER A PARTICIPAÇÃO PRIVADA, NUM EMPREENDIMENTO PÚBLICO DE SANEAMENTO AMBIENTAL:

Quando se pretende introduzir a participação privada, em empreendimentos públicos de saneamento ambiental, algumas questões devem ser observadas:

- Qual é o objetivo do governo com a execução dos empreendimentos, em relação ao parceiro privado;
- Como essa parceria pode melhorar os serviços de saneamento ambiental;
- A extensão dos problemas governamentais e políticos, que determinam as deficiências no setor;
- Quais são as opções que podem ser utilizadas, para solucionar esses problemas;
- O que se pode alcançar com cada opção de solução;
- Quais são seus prováveis custos e benefícios;
- A utilização de exemplos semelhantes, aplicados em outros locais, verificando o que foi feito, para solucionar o problema do

saneamento ambiental;

-A certeza de proteção ao parceiro privado, por parte do ente público, no tocante a mudanças de lei, que possam afetar os serviços e as questões financeiras, bem como a necessidade de dar incentivo ao mesmo ente privado, para que ele tome sempre as melhores decisões.

b) CONSIDERANDO-SE A PARTICIPAÇÃO PRIVADA, DENTRO DOS SERVIÇOS DE SANEAMENTO AMBIENTAL, DEVEM SER OBSERVADOS OS SEGUINTE ASPECTOS:

Uma vez verificadas as necessidades básicas, para a introdução da participação privada, é preciso observar as questões práticas da transação:

- Os objetivos gerais e específicos;
- O nível de liderança, por parte do governo;
- A esfera governamental, responsável pela contratação;
- A estrutura administrativa, como, por exemplo, a equipe do projeto ou o grupo da direção;
- As necessidades de contratação, para, então, determinar o tipo de conhecimento e de capacidade técnica que o ente privado deve ter, a fim de realizar a parceria, junto com o setor público;
- A indicação da empresa mais apropriada, de modo que possa ser oferecido um serviço de alta qualidade;
- O acordo melhor e mais possível de ser realizado, levando-se em conta as circunstâncias da localidade, onde ocorre a execução do empreendimento;
- A indicação de todos os participantes, diretos ou indiretos, do empreendimento em questão, como também de todos os seus interesses;
- O desenvolvimento de maneiras efetivas de interação, entre os participantes, bem como dos mecanismos de distribuição dos benefícios;
- A determinação do modelo de contratação e o modo como o contrato será feito. Os modelos podem ser:
 - Contratos de administração: A contratante paga ao operador privado um preço fixo, em razão das tarefas executadas. Outros contratos administrativos pagam quantidades extras, para incentivar a eficiência dos serviços prestados;
 - Contratos de arrendamento: O parceiro privado é responsável pela operação e pela manutenção do empreendimento, mas responde pelo investimento financeiro. Têm-se, então, dois modelos distintos: “*leases contracts*”, que são modelos, nos quais o parceiro privado retém a receita coletada e paga um valor fixo à autoridade contratante, assumindo um

caráter locatício; “*affermage contracts*”, que são modelos em que o operador divide com a autoridade pública a receita coletada, podendo esta variar, de acordo com a demanda e com as tarifas cobradas;

-Contratos de concessão: É dada ao parceiro privado a responsabilidade pela operação, manutenção, administração e investimentos financeiros. Nesse caso, o ente privado explora o empreendimento, por tempo determinado, fazendo-o retornar ao poder do governo, ao término do prazo prescrito. As PPP's são um contrato de concessão. Mas, no Brasil, elas possuem algumas diferenças, em razão das disposições da Lei;

-Contratos de privatização: Possuem as mesmas características dos contratos de concessão, diferenciando-se apenas no que diz respeito aos prazos, pois, nesses contratos, o ente privado fica com a posse definitiva do empreendimento, não havendo um limite de prazo para a exploração.

c) PARA INTRODUIZIR A PARTICIPAÇÃO PRIVADA NOS EMPREENDIMENTOS PÚBLICOS DE SANEAMENTO AMBIENTAL, DEVEM SER OBSERVADAS QUATRO ETAPAS BÁSICAS:

1º etapa: Desenvolvimento da política a ser adotada.

- Desenvolvimento de idéias sobre a participação privada;
- Definição das estratégias a serem utilizadas e dos planos de investimentos e financiamentos;
- Reconhecimento dos participantes (*stakeholders*), diretos e indiretos, do empreendimento;
- Definição da esfera governamental, que será responsável pela regulação e pela fiscalização;
- Determinação das regras de concorrência, entre as companhias privadas.

2º etapa: Elaboração do acordo.

- Definição de como será feita a interação, entre os participantes (*stakeholders*);
- Determinação do nível e do padrão de serviço, dos sistemas tarifários e da opção de subsídios;
- Alocação dos riscos;

- Desenvolvimento do modelo contratual a ser utilizado;
- Definição da instituição regulatória;
- Criação das disposições gerais do contrato.

3º etapa: Seleção do operador privado (licitação).

- Modelagem da estrutura de transição do empreendimento ao ente privado;
- Prévia publicação do edital;
- Pré-qualificação do edital;
- Lançamento das propostas.

4º etapa: Gerenciamento e celebração do acordo.

- Definição das questões de segurança: econômica, física e contratual;
- Fornecimento de todo o suporte necessário à execução do empreendimento, por parte do ente público;
- Revisão e ajustes finais das tarifas e serviços;
- Lançamento das contrapropostas;
- Decisão final da licitação.

d) ESPECIFICAMENTE PARA O CASO DE CONCESSÃO DE SERVIÇOS DE SANEAMENTO, ALGUNS CONSELHOS SÃO OFERECIDOS, PARA A CELEBRAÇÃO DO CONTRATO DE CONCESSÃO:

- Escolha da estratégia
 - Determinação do nível de serviço a ser prestado;
 - Definição das limitações;
 - Definição da estrutura de mercado;
 - Celebração de acordos institucionais.
-
- Elaboração do acordo
 - Consultas com os usuários do sistema e com os fornecedores alternativos;
 - Previsão de demanda e de disponibilidade de pagamento, por parte dos usuários;

- Previsão de área de cobertura;
- Definição de padrões ambientais e de serviço;
- Desenvolvimento de um plano de investimento;
- Determinação dos volumes de água e de esgoto, que devem ser tratados;
- Estimativa de custos;
- Determinação da estrutura tarifária, bem como dos mecanismos de reajustes;
- Alocação de riscos, direitos e responsabilidades;
- Obtenção de licenças e permissões necessárias.
- Evolução da transação
- Comunicação com licitantes e arrematadores potenciais;
- Requerimento das propostas;
- Criação de um banco de dados;
- Negociação, até a obtenção da parte financeira desejada.
- Administração do acordo
- Monitoramento dos serviços;
- Inventivos ao cumprimento da lei;
- Restabelecimento de tarifas e padrões de serviços, se necessários;
- Solução de disputas e divergências.

e) OS PARTICIPANTES, DENTRO DE ACORDOS, ENVOLVENDO A PARTICIPAÇÃO PRIVADA, EM SERVIÇOS PÚBLICOS DE SANEAMENTO AMBIENTAL:

Como já foi mencionado, diversas entidades se envolvem, dentro de um acordo entre parceiros públicos e privados. Elas, as entidades, são chamadas de participantes. (*stakeholders*). O governo precisa considerar e respeitar os interesses dos diferentes participantes, que integram os acordos de contratação.

O primeiro passo é identificar quais são os participantes de um determinado empreendimento. De um modo geral, esses participantes podem ser:

1 - Usuários do sistema: Análise demográfica e econômica da população atendida.

- Onde eles moram?
- Que tipo de serviço desejam?
- Qual é a disponibilidade de pagamento por parte deles?

-Quais são as barreiras monetárias e não-monetárias, que podem impedir essa transação?

-Quais são as suas perspectivas?

-Qual é o tipo de contratação mais apropriada?

2 – Organizações não-governamentais (ONG's): organizações comunitárias, grupos de ambientalistas, grupo de historiadores etc...

-O que esta ONG representa aos usuários dos sistemas, à população ou ao país?

-Que grupo de pessoas está sendo representado por essa ONG?

-Com quais problemas eles estão preocupados?

-Que idéias ou informações essa ONG pode oferecer?

3 – Profissionais: Administradores, trabalhadores permanentes, contratantes e contratados, trabalhadores informais etc...

-Quais são suas idéias, que podem colaborar, no sentido de que melhorem as operações de trabalho?

-Quais são os seus maiores medos, no tocante à transação?

-Quais são os benefícios que eles desejam obter, a partir da transação?

4 – Empresas privadas e financeiras: companhias internacionais e locais de saneamento ambiental, potenciais operadores financeiros, consultores etc...

-Que contribuição eles podem dar?

-Quais idéias apresentam, para melhorar a situação?

-Quais riscos estão dispostos a assumir?

-De que modo gostariam que o acordo fosse elaborado?

-Quais são as situações mais prováveis, que poderiam levar à quebra do acordo?

5 – Fornecedores alternativos: caminhoneiros, encanadores, vendedores de cano, limpadores de fossa, vendedores de vasos sanitários e outros componentes hidráulicos etc..

-Quais serviços eles estão fornecendo agora?

-De que maneira a participação privada pode ameaçá-los?

-Como a participação privada pode ajudá-los a melhorar seus negócios e os serviços que eles oferecem?

6 – Políticos e outros modeladores de acordos: governo nacional, governos estaduais e municipais, departamentos governamentais, partidos

políticos, personalidades políticas individuais etc...

- Como a participação privada pode alterar suas responsabilidades?
- Como os indivíduos, os partidos ou as alianças políticas podem retratar a participação privada?
- Quais questões podem ser agrupadas à participação privada?

7 – Mídia: jornalistas nacionais e internacionais, escritores, redatores, colunistas etc...

- Em quais fontes de informação eles confiam?
- Quem são os principais grupos de pessoas que lhes dão audiência ou que lêem suas publicações?
- Que fontes de informação eles disputam?

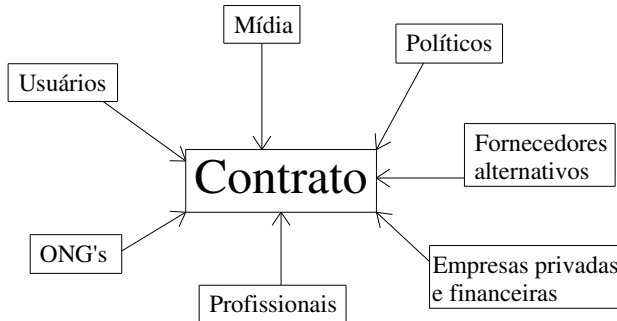


Figura 5 - Os participantes, dentro de acordos, envolvendo a participação, privada em serviços públicos de saneamento ambiental.

Fonte: Banco Mundial (2006).

O segundo passo é desenvolver métodos de comunicação entre os participantes. Esses métodos podem se expressar, através de:

-Materiais impressos: São os folhetos ou panfletos, contendo informações inerentes à transação. É interessante que seja publicada uma cópia resumida dos itens mais relevantes da contratação, como, por exemplo, os custos e os serviços que serão realizados, para aumentar a transparência da transação. O conteúdo da publicação deve também divulgar as questões de interesse dos outros participantes.

-Inspeção e sondagem de opinião: Refere-se às pesquisas, realizadas em residências familiares ou em lideranças comunitárias, para medir tendências ou preferências.

-Grupos de foco: Trata-se da discussão entre participantes, para a verificação de interesses particulares. Isso permite uma variedade de comentários, além de revelar, com maior profundidade, preferências e preocupações.

-Fórum aberto: São os encontros com participação aberta, para solicitar explicações ou questionamentos. Esse método é indicado para anúncios públicos, cuja audiência é baixa, principalmente em localidades onde a população se manifesta descontente com questões de qualquer espécie.

O terceiro passo é a interação entre os participantes, para que se atinja um fator comum de opinião. Os tipos de interação entre os participantes podem ser:

-Coletando informações: É preciso obter informações sobre as pessoas envolvidas na transação, como, por exemplo: quem são os participantes? Onde estão eles? O que afirmam e o que querem?

-Fornecimento de informação: Trata-se de permitir que os outros participantes saibam o que está sendo planejado.

-Consultando: É a identificação dos interesses e preocupações, oferecendo alternativas e propostas de solução e revisando sempre o que foi proposto.

-Decidindo juntos: É importante não só consultar os grupos, mas também criar soluções em conjunto.

-Agindo juntos: Decidir interesses conjuntamente é a melhor opção, para, assim, formar parcerias e poder agir com os demais parceiros.

Definindo-se os tipos de interação entre os participantes, cada um deles deve saber de que maneira vai se integrar aos outros. Cada participante pode desempenhar os seguintes papéis, no decorrer da transação:

-Usuários do sistema

-Inspeção e grupos de foco;

-Consulta de opções;

-Decisão e ações, juntamente com as lideranças comunitárias.

-Organizações não-governamentais (ONG's)

-Fornecimento de informações;

-Encontros e diálogos;

-Decisão e ações, em conjunto com outros participantes.

-Profissionais

-Fornecimento de informações;

- Consultas;
- Decisão e ações, juntamente com outros participantes.
- Empresas privadas e financeiras
- Interação entre potenciais operadores e financiadores;
- Análise de questões financeiras para investimentos;
- Discussão de riscos.
- Fornecedores alternativos
- Fornecimento de informações;
- Consultas.
- Políticos e outros que modelam os acordos
- Coleta de informações;
- Fornecimento de informações;
- Consultas;
- Ações em conjunto com outros participantes.
- Mídia
- Coleta de informações;
- Fornecimento de informação, através de meios difusores de informação, cursos de treinamento ou visitas de campo.

Após a identificação, a comunicação e a interação entre os participantes, o quarto e último passo é a celebração do acordo contratual, entre o ente público e privado. O fechamento do acordo só deve ser realizado, se todos estão satisfeitos com as condições estabelecidas. Obtendo-se um fator comum a todos os participantes, o contrato pode ser celebrado.

É interessante ressaltar que, dentro de um processo de transação, envolvendo a participação privada, é importante que se identifiquem os participantes que, eventualmente, forem beneficiados ou sofrerem prejuízo. É preciso também conhecer a dimensão do ganho ou da perda. Se necessário, o acordo deve ser refeito.

f) DETERMINAÇÃO DE POLÍTICAS, PARA A INTRODUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO PRIVADA, NO SANEAMENTO AMBIENTAL:

Para a introdução da participação privada, no saneamento ambiental, devem ser desenvolvidas políticas específicas. Basicamente, existem três questões políticas que devem ser acatadas:

- Identificação da esfera governamental, responsável pelo fornecimento dos serviços de saneamento ambiental e de outras

responsabilidades (1);

-Definição de uma estrutura de mercado apropriada, que informa se o serviço deve ser setorizado ou globalizado (2);

-Criação de regras de competição para o setor (3).

1 – Alocação de responsabilidades entre diferentes esferas governamentais

As responsabilidades, no setor de saneamento ambiental, são divididas em três etapas:

-Análise da legislação vigente e dos acordos institucionais, a fim de se conhecer as disposições legais e os limites que elas impõem;

-Decisão da esfera governamental, que deve tomar sob sua responsabilidade o fornecimento de saneamento ambiental;

-Decisão da esfera governamental, que deve ser responsável por questões, tais como: mecanismos tarifários, leis de proteção ambiental e instrumentos de regulação.

Em muitos países, as responsabilidades pela oferta de saneamento ambiental são divididas entre as três esferas governamentais: federal, estadual e municipal. Isso funciona muito bem, quando as leis e as normas são promulgadas, ao mesmo tempo. No entanto, com a introdução da participação privada, essas divisões podem gerar conflitos. Nesse caso, o ideal é que se identifiquem responsabilidades isoladas, para cada esfera governamental, com base na constituição vigente.

A esfera governamental a ser escolhida é que deve ser a autoridade contratante. Existem alguns fatores que influenciam a escolha dessa esfera:

-Saneamento ambiental é uma questão que varia de um local para o outro. Muitos aspectos, no entanto, se repetem, ao longo da extensão territorial dos países, tais como, os indicadores de pressão, a qualidade e o nível de armazenamento, para períodos de seca.

-A responsabilidade pela contratação de agências de saneamento ambiental requer capacidade técnica e financeira. Alocando responsabilidades para esferas que forneçam suportes especiais pode ser a solução desse caso.

-Os serviços globalizados são mais eficientes do que os individuais, por causa das economias em escala.

Quando o governo nacional é responsável pela oferta de saneamento ambiental, a determinação das tarifas e do controle de qualidade fica a cargo também dessa esfera governamental. Dificuldades surgem, quando esses serviços são da responsabilidade dos governos

estaduais ou municipais. Para essa situação, existem três opções diferentes:

-Primeiro, designando essas funções para as esferas locais, que forneçam serviços de saneamento ambiental. No caso de contratação, especificamente, a vantagem de se ter governos locais como autoridades contratantes é que esse fato torna possível avaliar preferências e evitar problemas, com maior proximidade;

-Em segundo lugar, dividindo funções entre as esferas governamentais, dependendo de quem seja o mais capaz para desempenhar funções específicas;

-Por último, estabelecendo órgãos nacionais de regulação. Esse estabelecimento pode superar deficiências dos governos estaduais, determinando tarifas e monitorando o desempenho dos serviços realizados.

Normas de proteção ao meio ambiente são também importantes, uma vez que os governos tendem a ser rigorosos com as companhias, no cumprimento da lei.

Dessa forma, o método mais indicado para a introdução da participação privada é fazer com que o contrato seja firmado com a esfera governamental, responsável pelo fornecimento dos serviços. Por outro lado, fica a cargo do governo federal a criação de uma agência reguladora. Cabe também a ele determinar as tarifas e os controles de qualidade.

2 – Determinação da estrutura de mercado mais apropriada

Estrutura de mercado refere-se ao número de serviços fornecidos e às suas responsabilidades. Os tipos da estrutura de mercado são:

- Estrutura Horizontal;
- Estrutura Vertical;
- Estrutura de cruzamento de setores.

2.1 – Estrutura Horizontal

Esse modelo refere-se ao número de empresas que vão atuar, em uma determinada área. Numa mesma região, pode haver apenas uma empresa, prestando serviços, como também pode haver várias. Para a escolha da melhor opção, alguns pontos devem ser honrados:

- Fatores técnicos e ambientais;
- Custos de transação;
- Maior impacto com a eficiência de serviço;
- Opinião popular;

-Atratividade financeira.

2.2 – Estrutura Vertical

Estrutura vertical diz respeito à realização dos serviços. Por exemplo: numa mesma área, os serviços de água e esgoto podem ser feitos por empresas distintas. Deve-se, então, observar qual a melhor estrutura vertical possível, para a referida contratação.

Separação de serviços é algo mais comum no setor de energia elétrica, sendo menos utilizado no saneamento ambiental. Eis alguns exemplos de estruturação vertical:

- Separando o fornecimento de água do tratamento de esgoto;
- Separando o tratamento de água da distribuição;
- Separando a coleta de esgoto do tratamento.

Se for conveniente separar os serviços de saneamento ambiental, os governantes devem examinar algumas questões:

- A atual estrutura do setor;
- Como garantir a qualidade do serviço;
- Planos de investimentos adaptados a esse modelo;
- Onde são necessários investimentos desse tipo;
- Como gerenciar os riscos.

2.3 – Estrutura de cruzamento de setores

Serviços de saneamento ambiental são, às vezes, fornecidos juntamente com outros tipos de serviço, como, por exemplo, energia elétrica ou coleta de resíduos sólidos.

Apesar de essa estrutura ter pouco uso, os governantes também devem avaliar se é mais interessante agrupar serviços ou individualizá-los.

Quando os serviços não são agrupados antes da participação privada, o agrupamento pode ser difícil. Se já estão agrupados, os benefícios de cada setor devem ser cuidadosamente revisados.

Como vantagens desse modelo, podem-se citar:

- Agrupamento de tarifas;
- Aumento dos subsídios;
- Maior economia de oferta.

No entanto, como pontos negativos, destacam-se:

- Problemas em alocar custos;
- Maior dificuldade na determinação tarifária;
- Distorções competitivas;
- Perda de foco de setores específicos.

3 – Estabelecimento de regras de concorrência, para a introdução da participação privada.

Para a introdução da participação privada, nos serviços de saneamento ambiental, algumas regras devem ser estabelecidas pelos governantes, para que haja um equilíbrio na transação. Essa introdução sempre deve ocorrer, por meio de competição ou concorrência, que pode ser realizada de três maneiras:

-Competição para o mercado: A participação privada, no saneamento ambiental, deve ser feita com prazo definido. Após esse prazo, a posse do empreendimento volta para as mãos do governo, e uma nova licitação é feita. Isso evita que determinadas políticas inadequadas se perpetuem, além de forçarem o desempenho dos serviços com qualidade. Os prazos variam, de acordo com a lei de cada país.

-Competição por capitais de mercado: Isso ocorre, quando os operadores vendem ou cedem aos seus concorrentes cotas, ações ou a operação de determinados serviços. Competição por capitais de mercado também ocorre, sempre que empresas operadoras se fundem ou se dividem em novas empresas. Nos contratos com entidades privadas, os governantes devem considerar essas questões e elaborar cláusulas, para evitar futuras complicações.

-Competição dentro do mercado: Ocorre quando empresas detêm a exclusividade, na prestação de serviços. As empresas preferem operar com exclusividade, porque isso as protege contra incertezas futuras. A exclusividade, todavia, tem como preocupação central a ineficiência dos serviços. Por isso, os governantes devem sempre promover a competição, entre as empresas.

g) DETERMINAÇÃO DO ESCOPO DE SERVIÇO

Por parte dos usuários, a determinação das metas de serviço deve ser baseada na disponibilidade de pagamento e também nas questões ambientais. Basicamente, as metas de serviço são elaboradas, a partir de duas frentes:

1 – Cobertura de serviço

A cobertura de serviço é definida, a partir:

- Do número de pessoas que serão beneficiadas com o sistema;
- Do número de ligações que serão feitas ou da porcentagem de ligações, em relação ao total de residências;

- Do número de estradas ou pavimentos, que deverão receber canalizações ou outros tipos de serviço;
- Da geografia local, considerando sua topografia e geologia.

2 – Padrões de qualidade

Os padrões de qualidade devem ser definidos, a partir:

- Da disponibilidade do sistema, ou seja, se vai operar 24 horas, durante sete dias ou não;
- De qual pressão haverá nas tubulações, para o atendimento da população;
- De qual será o grau de potabilidade e de qualidade da água a ser empregada;
- De como será o tratamento de efluentes, com o grau de remoção de coliformes fecais definidos;
- Do tipo de serviço ao cliente, definindo como será o sistema de pagamento e como se farão os procedimentos de atendimento e de reclamação;
- Do prazo de atendimento de ocorrências.

h) ESTIMAÇÃO DE CUSTOS DE SERVIÇO

Quando a arrecadação não cobre os custos, o sistema se torna precário. A arrecadação é essencial, para reduzir os custos do sistema. Fontes têm informado que muitas pessoas preferem um serviço de saneamento ambiental mais caro e de melhor qualidade a serviços mais baratos, mas de má qualidade. Isso se deve ao fato de que sistemas de má qualidade são fontes potenciais de doenças.

Num sistema de saneamento ambiental, o valor da tarifa é sempre um pouco maior do que o custo global por ligação, por ter como objetivo aprimorar o sistema e corrigir as deficiências. Tentar manter a tarifa baixa pode reverter contra os usuários. Por isso, a tarifa é sempre mais alta. O custo dos serviços é mensurado, a partir de três elementos:

- Gastos com operação e manutenção: São os gastos com funcionários, funcionamento do sistema, eletricidade, produtos químicos, reparos no sistema etc...
- Depreciação: É a redução do valor do investimento, ao longo do tempo;
- Retorno de capital: Trata-se do volume de dinheiro que vai entrando, em razão do investimento feito.

Todos os investimentos realizados, como gastos, financiamentos e outros custos, são recuperados, através da aplicação de tarifas. Conforme já foi dito, as tarifas sempre são um pouco maiores do que os custos. Três motivos básicos explicam o porquê desse tratamento diferenciado:

-A realidade, segundo a qual sempre há pessoas que não estão dispostas a pagar pelo serviço oferecido;

-O fato de que há pessoas resolvidas a pagar pelo serviço oferecido, mas que consideram inaceitável o custo dele, o qual, sem dúvida, determina o valor da tarifa;

-As questões ambientais e de saúde pública, que podem complicar a instalação do empreendimento, podendo encarecer a implementação do sistema.

i) ESTRUTURA FINANCEIRA PARA INVESTIMENTO

Realizada a estimativa dos custos, faz-se necessário um plano de investimento, para cobrir os serviços desejados. Quando se planeja a obtenção de investimentos, deve-se responder a quatro perguntas:

-Como será estruturado o financiamento privado?

-Quais governantes poderão promover o financiamento privado com sucesso?

-Como envolver agências públicas de desenvolvimento, em acordos com a participação privada?

-Como serão prestadas as garantias? Quem as prestará?

A introdução da participação privada sugere que a entidade privada será responsável pelos investimentos. No entanto, na maioria das vezes, os investimentos são muito altos, fazendo com que as empresas necessitem de planos de investimento.

No caso de contratos de concessão, para viabilizar financiamentos, os governos podem acessar agências de fomento internas ou externas. Como solução de viabilidade, os governos podem também assumir o papel de garantidores do investimento.

Como opções de incorporação de financiamento, nos contratos de concessão, podem-se citar:

-Governos financiando as empresas, através das agências públicas de fomento, ou viabilizando investimentos compatíveis;

-Governos financiando parte do empreendimento e, se necessário, viabilizando a outra parte necessária;

-Governos fornecendo fundos OBA (*output-based approaches*), para pagar por serviços, em novas áreas, baseando-se em resultados

obtidos (*performance-based contracts*).

Com relação aos contratos OBA, trata-se de um método alternativo de contratação, em que os pagamentos são feitos por serviços prestados. Por exemplo: uma empresa recebe um financiamento de US\$150, para a realização de novas conexões de esgoto. A empresa, com seus recursos, financia a primeira conexão, recebe por ela e paga à financeira o que for determinado, com uma margem de lucro definida. A partir daí, a empresa vai financiando e, cada vez mais, aumentando seus lucros. A figura 6 ilustra a estrutura de financiamento, para entidades privadas, usando o modelo OBA.

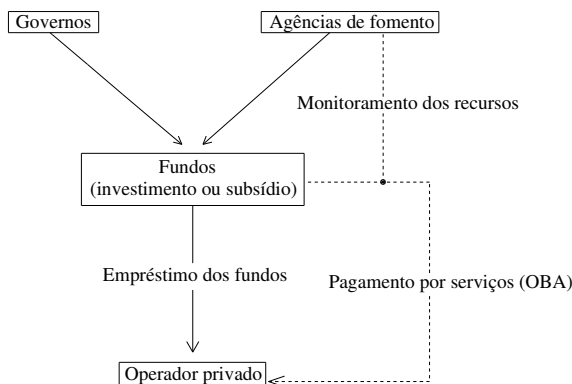


Figura 6 - Estrutura de financiamento, para entidades privadas, utilizando o sistema OBA.

Fonte: Banco Mundial (2006).

j) ALOCAÇÃO DE RESPONSABILIDADES E RISCOS

Nas contratações com a iniciativa privada, o governo fica com toda a responsabilidade sobre o negócio. No caso de concessão, a empresa assume, praticamente, todas as responsabilidades. No entanto, em contratos administrativos ou de arrendamento, as responsabilidades são divididas, entre os entes públicos e privados.

Riscos são imprevisíveis. Questões, como demanda e custos, podem ser maiores ou menores do que a previsão. O “X” é esse: quem deve arcar com os riscos? Os riscos são alocados, de acordo com quem pode gerenciá-los, ou melhor, observando a capacidade de cada parceiro.

1 – Responsabilidades

O primeiro passo é identificar as responsabilidades, que são delegadas ao ente privado. A figura 7 ilustra a alocação de responsabilidades, de acordo com cada tipo de contratação.

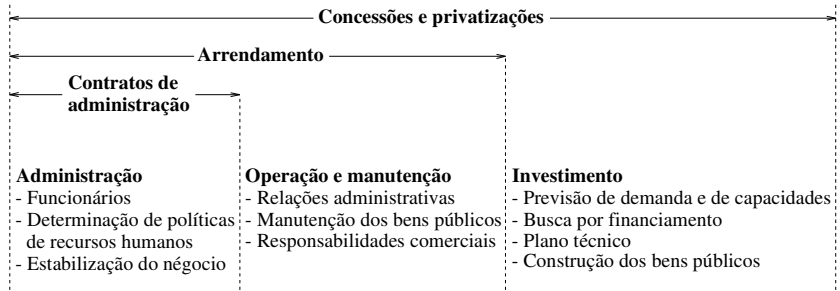


Figura 7 - Alocação de responsabilidades, de acordo com cada tipo de contratação.

Fonte: Banco Mundial (2006).

2 – Riscos

Risco é um fator inevitável, nos sistemas de saneamento ambiental. Os entes públicos e privados sabem que certas variáveis, como demanda e custos, são fundamentais para o projeto. Eles podem ter conhecimento do passado e do presente dessas variáveis, mas não podem prever, com precisão, o futuro delas.

Os riscos podem ser divididos em três grandes áreas:

-Riscos relacionados com a demanda, que são aqueles que implicam em não haver usuários suficientes, para cobrir o investimento feito;

-Riscos relativos à operação, que subentendem os serviços de operação e de manutenção;

-Riscos que dizem respeito aos investimentos, onde estão estruturadas as questões financeiras.

Identificar e alocar riscos são tarefas complicadas, por algumas razões:

-Muitos riscos afetam a qualidade do sistema;

-Um risco pode influenciar o outro;

- Os riscos são imprevisíveis.

3 – Determinação da melhor alocação de responsabilidade e de riscos

A questão fundamental da participação privada é a alocação de responsabilidades e riscos, considerando que:

-Cada responsabilidade deve ser alocada ao ente que melhor pode administrá-la, de acordo com cada tipo de contratação;

-Cada risco deve ser assumido pela parte que melhor pode administrá-lo, levando-se em conta algumas habilidades:

-Predição de mudanças em alguns riscos relevantes;

-Influência ou controle de riscos;

-Controle de impacto do risco do valor de negócio do empreendimento;

-Diversificação ou capacidade de absorção dos riscos.

Alocar riscos oferece incentivos ao ente, para alterar determinados comportamentos, diminuindo, assim, os custos. Portanto, a alocação de riscos influencia o incentivo ao aprimoramento da eficiência e da qualidade, principalmente em se tratando do ente privado.

Muitos riscos são imagináveis, outros não. Desastres naturais, como terremotos, enchentes e furacões, são imprevisíveis. Não é possível mensurar os seus prejuízos. Esses riscos podem ser minimizados, aplicando-se estruturas compatíveis com a intensidade de cada fenômeno natural. Outro tipo de risco, como incêndio, pode ser minimizado, utilizando-se materiais anti-incêndio, sistemas de segurança e outros meios.

Quando cada parte assume um risco, a parte que assumiu vai fazer uma compensação, cobrando algo de algum outro grupo, para não operar com riscos eminentes. A figura 8 ilustra a transferência de riscos, dentro da sociedade.

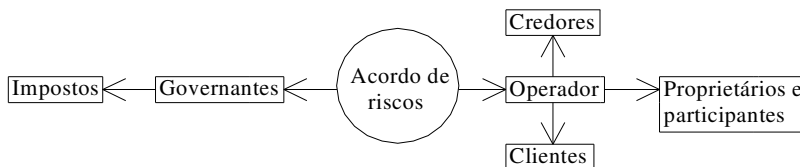


Figura 8 - Transferência de riscos, dentro da sociedade.

Fonte: Banco Mundial (2006).

4 – Alocação de riscos, em diferentes modelos contratuais

Contratos de administração – Nesse modelo, a empresa privada assume os riscos de operação, de manutenção e do quadro de funcionários.

Contratos de arrendamento – A empresa privada assume os riscos da operação, da manutenção, do quadro de funcionários, das responsabilidades comerciais e administrativas.

Contratos de concessão – A empresa privada assume os riscos administrativos, da operação, da manutenção e dos novos investimentos. Para o aludido modelo e para os dois anteriores, os demais riscos, não citados em cada item, são da responsabilidade do ente público.

Contratos de privatização – Tal modelo possui um caráter de venda de empresas ou de empreendimentos públicos a companhias privadas. No caso, a companhia privada que adquiriu a empresa ou o empreendimento deve arcar com todos os riscos, inclusive os geológicos, os naturais e os sociais, como guerras ou rebeliões.

k) CRIAÇÃO DE INSTITUIÇÕES, PARA GERENCIAR OS ACORDOS, ENTRE ENTIDADES PÚBLICAS E PRIVADAS

Com a introdução da participação privada, os acordos envolvem pessoas, comitês e organizações. No entanto, faz-se necessária a indicação de instituições, que vão gerenciar os acordos, entre entes públicos e privados, determinando e aplicando regras. Em muitos casos, os governantes podem criar novas instituições, com o caráter de fiscalização e regulamentação, independentemente de outras instituições ou entidades.

Para gerenciar acordos entre empresas privadas, autoridades contratantes e usuários do sistema, é preciso que as instituições desempenhem as seguintes funções:

-Monitorar o desempenho de cada ente e cumprir as obrigações assumidas;

-Resolver disputas e desentendimentos entre as partes;

-Ajustar tarifas e definir padrões de serviço;

-Fiscalizar os demais serviços, previstos no contrato.

As instituições podem ser criadas, como podem também já serem existentes. Elas podem ser estruturadas, a partir de:

-Ministérios governamentais;

-Agências reguladoras governamentais;

- Empresas privadas que operam no setor;
- Empresas privadas, juntamente com autoridades contratantes;
- Poder judiciário;
- Usuários do sistema (embora com pouca utilização).

Para a determinação e a escolha da instituição, alguns critérios devem ser respeitados:

-Informação: A instituição deve ter acesso a toda informação relevante;

-Capacidade: Ela deve possuir habilidades diversas, como técnicas, econômicas, humanas e outras;

-Incentivos: Ela deve também ter incentivos próprios, para fazer boas escolhas;

-Legitimidade: Ela deve ter moral própria e direitos legais, a fim de desempenhar suas funções.

Sabe-se que as instituições, provenientes de diferentes camadas sociais, possuem pontos fortes e fracos. Em relação a diferentes escalas governamentais, a tabela 30 os ilustra.

Tabela 30 - Pontos fortes e fracos, em relação a diferentes camadas sociais.

| | Pontos fortes | Pontos fracos |
|--|---|---|
| Empresa Privada | -Conhecem bem o tipo de serviço; -Possuem muitas habilidades. | -Possuem pouca independência. |
| Ministérios governamentais | -Conhecem aspectos sobre o empreendimento; -São legítimos. | -Não possuem conhecimento sobre determinadas tarefas. |
| Agências Reguladoras | -São independentes da empresa privada; -São bastante legítimas com os usuários. | -Podem não ser confiáveis para as empresas privadas ou para autoridades contratantes. |
| Decisão entre Empresas privadas e autoridades contratantes | -Representa os interesses de ambas as partes; -Incorpora expertise de ambas as partes. | -Podem não operar com transparência; -Não envolve os interesses dos usuários. |
| Poder Judiciário | -São independentes; -São legítimos. | -Pouco conhecimento em determinadas áreas; -Pode haver lentidão ou corrupção. |

Fonte: Banco Mundial (2006).

O desempenho da empresa privada é o principal serviço a ser monitorado pelos órgãos públicos. Como possíveis alternativas, podem-se citar:

- Ministérios governamentais;
- Companhias estatais, embora sejam subordinadas a determinados ministérios;
- Autoridades contratantes.

Um outro fator de extrema importância é a resolução de disputas e desentendimentos, entre os entes. Divergências podem ocorrer, mesmo quando os acordos são bem estruturados. As instituições podem servir de ferramenta, para resolver contendas diversas. Os métodos mais indicados para essa finalidade são:

-Negociação: Ela apresenta muitas vantagens, como velocidade de entendimento, baixo custo de realização, preservação das relações, flexibilidade de soluções e controle entre as partes.

-Mediação: É uma espécie de negociação. No entanto, nesse esquema, a instituição assume uma postura neutra, e cada participante manifesta as suas reivindicações. É uma maneira mais convencional de resolução de disputas.

-Opinião de especialistas independentes: Quando as rixas dependem de questões técnicas, as partes concordam em obter opiniões de especialistas independentes.

-Decisão de especialistas independentes: É um método semelhante ao anterior, apenas diferenciando-se num ponto: ao invés de se obter opiniões, os especialistas decidem pela solução do impasse.

-Procedimentos judiciais e de arbitragem: Segundo esse critério, quem apresenta a decisão final é a justiça.

Gerenciar decisões sobre ajustes tarifários é uma das tarefas mais difíceis que uma instituição pode desempenhar, porque, entre outros motivos, a remuneração da empresa privada depende do volume de capital, arrecadado nas tarifas. Nesse caso, existem duas possibilidades de se criarem instituições de ajustes tarifários:

Negociação: Aqui, as partes negociam juntas, sobre as questões tarifárias. O órgão regulador permite o entendimento entre as partes.

Agência reguladora: No presente caso, o órgão assume o papel da outra parte: o ente regulador, onde o aludido órgão manifesta interesses e negocia com as outras partes.

Quer se trate de instituição de negociação bipartidária ou de agência reguladora, o grupo social envolvido sempre será o grupo de

usuários do sistema: os clientes. Do ponto de vista das instituições, os clientes são divididos em dois níveis:

-Individuais: Os indivíduos possuem o direito legal de conhecer o preço e os gastos do empreendimento, bem como os padrões dos serviços adotados. Também é direito legítimo deles o recebimento adequado dos serviços, podendo recorrer à justiça, caso haja deficiências, na prestação do aludido serviço.

-Coletivos: Os grupos de clientes conhecem melhor do que ninguém os problemas locais de saneamento ambiental, bem como as melhorias que devem ser feitas e a disponibilidade de pagamento. O envolvimento dos clientes aumenta a legitimidade das decisões.

Para a escolha da instituição que vai gerenciar o acordo, deve ser observado o tipo de contratação feita. O perfil ideal da instituição gerenciadora varia, de acordo com o modelo da contratação e a alocação das responsabilidades e dos riscos. No caso de contratos de concessão, quase todas as responsabilidades são delegadas ao ente privado. Portanto, faz-se necessária a indicação ou a criação de agências reguladoras, para que não haja abuso de cobrança. A figura 9 ilustra a estrutura de um contrato de concessão, considerando a instituição reguladora.

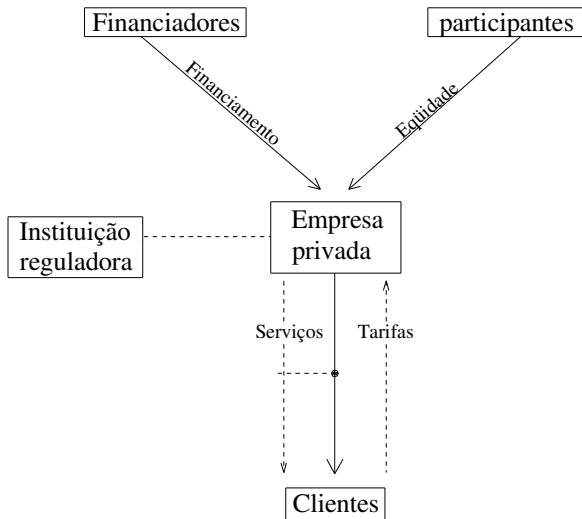


Figura 9 - Estrutura de um contrato de concessão, considerando a instituição reguladora.

Fonte: Banco Mundial (2006).

I) CRIAÇÃO DE INSTRUMENTOS LEGAIS, PARA A CELEBRAÇÃO DO ACORDO

Quando é introduzida a participação privada, em empreendimentos públicos, em geral, tanto o ente privado, quanto o público tendem a defender seus interesses. Enquanto o ente público manifesta não querer pagar penalidades, por falhas na prestação dos serviços, o ente privado não quer que as tarifas subam, antes das eleições. São situações como essas que, muitas vezes, criam impasses. Para tais problemas, devem ser criados instrumentos legais, que possam viabilizar a celebração do acordo.

A criação de instrumentos legais, para a celebração do contrato, deve:

- Fornecer bases legais, para a transação e para a seleção da empresa privada;
- Estruturar as questões tarifárias e as de padrões de serviço;
- Definir as obrigações e os aspectos comerciais;
- Fornecer mecanismos claros e eficazes, para a resolução de disputas e para o cumprimento da lei.

Os instrumentos legais podem se apresentar de várias maneiras. Dentre muitos, citam-se os que seguem:

- Regulação – Leis específicas, com cláusulas próprias;
- Estatutos – Obrigações legais, aprovadas pelos poderes legislativos;
- Ordens executivas – Documentos com força legal, provenientes dos poderes executivos;
- Licenças – Delegação de direitos e de determinadas obrigações;
- Contratos – Acordos legais entre dois ou mais entes.

Para atingirem o devido êxito, os instrumentos legais necessitam de determinadas questões:

- Estruturação das Leis: Possibilita aos governantes criar bases legais, para a introdução da participação privada;
- Poder da autoridade contratante: Assegura que a autoridade contratante possui o poder maior sobre o acordo;
- Eficácia dos padrões tarifários e de serviço: Garante que os mecanismos para a determinação das tarifas e dos serviços vão operar com qualidade e eficácia;
- Acordos comerciais: Prevê riscos comerciais, como obrigação de alcance de indicadores (*performance-based contracts*) e questões de segurança;
- Resolução de disputas e cumprimento da lei: Cria regras para

penalizações, para mediações e para outros procedimentos.

Existem diferenças básicas entre leis civis e leis de uso comum. Em leis comuns, não existe distinção entre os contratos, que envolvem somente firmas privadas e aqueles dos quais participam entes públicos e privados. No entanto, em leis civis, essa diferença existe. Em muitos países, a introdução da participação privada baseia-se nas leis civis, porque elas possuem peculiaridades especiais, de acordo com cada tipo de contratação. É interessante, pois, que sejam criadas leis específicas, para cada tipo de contratação, tais como leis de privatização, de concessão, de administração e de arrendamento.

Quando é elaborado um contrato entre entes públicos e privados, os governantes devem incluir as leis que regem o acordo, no contrato. Esse é o método mais seguro, porque significa dizer que ambas as partes têm ciência da lei que rege o referido acordo.

Fontes revelam que 55 % das concessões de saneamento ambiental, no mundo, foram renegociadas. Renegociações se devem, muitas vezes, ao fato de que determinadas circunstâncias mudaram. Contudo, renegociações podem prejudicar os objetivos centrais das contratações, fazendo com que o serviço não opere com eficiência. Deve-se ter o cuidado de elaborar bons contratos com equidade, com obrigação de resultados (performance-based contracts), com promoção de facilidades e de incentivos ao cumprimento das leis, com determinação dos direitos, com definição das garantias e dos sistemas de segurança financeira e com penalizações, pelo não cumprimento do contrato.

m) MÉTODOS PARA A SELEÇÃO DA EMPRESA PRIVADA

Uma vez que a autoridade contratante se decidiu pelo tipo de contratação que deseja fazer, faz-se necessária a escolha da empresa, que vai assumir os serviços públicos de saneamento ambiental.

Basicamente, existem três métodos, para a seleção da empresa privada: Licitação; negociação por concorrência e negociação direta.

1 - Licitação

O uso das licitações é considerado o método mais apropriado, para selecionar empresas privadas. As vantagens seguintes são as principais, nessa forma de seleção:

- Apresentar maior transparência;
 - Fornecer mecanismos de mercado, para selecionar a melhor proposta;
 - Proteger o governo de desgastes por intensas negociações;
 - Estimular interesses entre operadores externos, para que se tornem grandes parceiros.
- No entanto, a licitação apresenta algumas desvantagens. Ela pode:
- Ser de difícil implementação;
 - Possibilitar a oferta de preços, fora do custo real;
 - Implicar em altos custos.

2 – Negociação por competição

Numa negociação por concorrência, a autoridade contratante atrai negociadores simultâneos, com duas ou mais empresas interessadas. As vantagens desse método são:

- Estimular a empresa arrematante de lances, no sentido de se tornar mais criativa e inovadora;
- Desestimular os arrematadores que oferecem preços, fora do normal;
- Possibilitar a visualização dos arrematadores e não somente o preço.

Algumas desvantagens podem ser essas:

- Dificuldade de comparar as ofertas;
- Menor transparência, em relação à licitação;
- Custos desanimadores, em algumas empresas.

3 – Negociação direta

Às vezes, é mais apropriado deixar a negociação entre as autoridades contratantes e os patrocinadores privados do setor. Esse método ocorre, quando a idéia do projeto se origina de patrocinadores privados. Eles, então, solicitam uma negociação com as autoridades contratantes, a fim de propor contratos. As principais vantagens desse método são:

- Fornecer incentivos a companhias privadas, a fim de inovar soluções, para problemas locais;
- Aumentar o interesse privado, nas ocasiões em que os custos da licitação são altos, em relação à receita esperada.

Como desvantagens, podem-se citar:

- Ausência de competição, que reduz a pressão pelos custos;
- Pouca transparência nas transações.

n) SELEÇÃO DA EMPRESA PRIVADA EM LICITAÇÃO

Sabe-se que a licitação é o sistema mais indicado, para selecionar empresas, que desejam operar, em serviços de saneamento ambiental. Partindo-se dessa afirmação, as autoridades governantes precisam adotar estratégias de seleção. Algumas etapas são consideradas importantes, nesse processo:

-Pré-qualificação: A autoridade contratante avalia as informações e cria uma lista com seis ou sete empresas que, então, seguem para a seleção final, descartando as demais;

-Propostas técnicas: As informações técnicas devem ser avaliadas;

-Propostas financeiras: Elas também devem ser aquilatadas.

O critério técnico pretende avaliar se a empresa pode desempenhar bons serviços. Uma das maneiras de aplicar esse princípio é observando a experiência da empresa, em contratações similares, para ver se o desempenho foi de qualidade.

As propostas técnicas, geralmente, focam questões operacionais e de investimentos. A tabela 31 ilustra um exemplo de avaliação do critério técnico.

Tabela 31 - Exemplo de avaliação do critério técnico.

| Item | Score base | Peso (%) | Peso do score |
|-----------------------|------------|----------|---------------|
| Plano operacional | 3 | 20 | 2.4 |
| Plano técnico | 4 | 10 | 1.6 |
| Plano de serviço | 4 | 20 | 3.2 |
| Plano de investimento | 3 | 25 | 3.0 |
| Plano financeiro | 5 | 25 | 5.6 |
| Total | | | 21.4 |

Fonte: Banco Mundial (2006).

Outro importante é o critério financeiro. Ele é utilizado, a partir de alguns aspectos:

-Tarifa requerida pela empresa e pelos usuários;

-Pagamentos às autoridades contratantes;

-Preços por divisões ou por bens públicos, que serão vendidos;

-Capital de investimento da empresa privada.

A seleção do critério financeiro depende de alguns fatores:

-Tipo de contratação;

- Nível de recuperação de gastos;
- Previsão de receita;
- Objetivos da autoridade contratante.

A tabela 32 ilustra os possíveis critérios de seleção, de acordo com cada tipo de contratação.

Tabela 32 - Possíveis critérios de seleção, de acordo com cada tipo de contratação.

| Acordo | Critério financeiro |
|--|---|
| Contratos de administração | -Menor pagamento feito à empresa. |
| Contratos de arrendamento (<i>Affermage</i>) | -Maior valor na divisão da receita. |
| Contratos de arrendamento (<i>lease</i>) | -Menor tarifa ao cliente; -Maior pagamento feito à autoridade contratante. |
| Contratos de concessão | -Menor tarifa ao cliente; -Maior pagamento feito à autoridade contratante. |
| Contratos de privatização | -Maior montante pago pela compra do empreendimento. |

Fonte: Banco Mundial (2006).

Analisando os critérios técnicos e financeiros, faz-se necessária a verificação do vínculo entre os dois. Através de uma combinação entre os critérios técnico e financeiro, verifica-se essa relação (Banco Mundial, 2006):

$$S_i = (W_t \times T_i) + \frac{(W_f \times P_{min})}{P_i}$$

Em que:

S_i = Resultado da combinação; financeiro;
 W_t = Peso ao score técnico; P_{min} = Preço mais baixo oferecido;
 T_i = Score técnico da empresa; P_i = Proposta financeira da empresa.
 $W_f (1 - W_t)$ = Peso dado ao score

Existem outros mecanismos, em que o critério técnico representa 80 % da avaliação (muito usado em concessões). Também é possível a autoridade contratante tornar público o cálculo do empreendimento e pedir para as empresas realizarem a melhor proposta possível.

ANEXO B - ENTREVISTAS

1 – Considerações iniciais

Foram feitas entrevistas, em forma de questionário, em três instituições, que, de alguma forma, atuam no segmento de infra-estrutura. As perguntas foram elaboradas de acordo com a atribuição que possui cada instituição. As instituições entrevistadas foram:

1 – MINISTÉRIO PÚBLICO DE SÃO JOSÉ – Entrevista feita com o Dr. Carlos Alberto Platt Nahar, Promotor de Justiça, da 10ª promotoria da comarca de São José, em 02/03/2010.

2 – BANCO REGIONAL DE DESENVOLVIMENTO DO EXTREMO SUL (BRDE) – Entrevista feita com o Engº Rogério Penetra, Gerente de Planejamento do BRDE, em 10/03/2010.

3 – SC PARCERIAS – Entrevista feita com o Eng. Guilherme Custódio de Medeiros, Coordenador do Depto técnico da SC PARCERIAS, em 23/03/2010.

INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA: MINISTÉRIO PÚBLICO

1 – Em um contrato PPP, qual é o método que o Ministério Público utiliza, para controlar as ações das partes envolvidas, na PPP (legalidade contratual)?

Basicamente, através de acesso ao contrato e valendo-se do recebimento de denúncias, vindas da sociedade.

2 – De que forma o Ministério Público garante a transparência da PPP?

A transparência começa com a licitação. Outras formas podem ocorrer, através de audiências públicas e de plebiscitos.

3 – Como o Ministério Público avalia conflitos, entre a demanda da população e o Meio Ambiente?

Passivo ambiental sempre existirá. O que se pode fazer é aperfeiçoar métodos, para que esses passivos sejam minimizados. Todavia, quando são extrapolados os limites de poluição, previstos em lei, deve-se aplicar multas.

4 – Como o Ministério Público garante a qualidade da prestação dos serviços à população de obras de PPP?

Inicialmente, essa incumbência é do poder público (poder concedente). Quando isso não acontece, abre-se um procedimento preliminar, que obriga a companhia privada a realizar o Ajuste de Condutas, a fim de se restabelecer o contrato.

5 – Quando houver a necessidade de eventuais intervenções do Ministério Público ou até a quebra de contrato, como é garantido o atendimento à população?

O MP deve promover todas as medidas necessárias, para que esteja assegurado o abastecimento à população. Nesses casos, é instaurado um procedimento, capaz de garantir à população o fornecimento de água e a coleta de esgoto, como se realiza, igualmente, o ajuste de condutas, o rompimento com pagamento de multa pesada e a realização de uma nova licitação.

6 – Quais são os fatores que o Ministério Público entende como importantes, para serem observados, a fim de que sejam atualizados os valores tarifários?

Através de índices econômicos. Entretanto, pode haver companhias internacionais envolvidas. É preciso observar quais são os índices que se encaixam melhor. Deve-se lembrar que, quanto maior o grau de capacitação do corpo de trabalho, maior será o rendimento, o que pode interferir significativamente na escolha dos índices econômicos.

7 – Como o Ministério Público garante que não ocorrerá abuso de tarifas?

Tomando as medidas legais pertinentes, primeiramente, por meio de inquéritos civis e, posteriormente, através de ações civis públicas.

INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA: BRDE

1 – Em serviços de infra-estrutura, tal qual o saneamento ambiental, em que o poder público é o proprietário do empreendimento, como é que o Agente Financeiro se relaciona com essa parte, uma vez que ambas as partes, com o mesmo propósito, avaliam entidades privadas, para o sistema Project Finance?

O BRDE adota medidas contra a ingerência política, elaborando contratos bem amarrados e exigindo o cumprimento do Marco Regulatório do Saneamento Básico.

2 – Para se aplicar o sistema Project Finance, em empreendimentos de saneamento ambiental, que critérios devem ser observados, a fim de se garantir a rentabilidade e a viabilidade do projeto?

Projeção de capacidade de pagamento do financiamento, o custo p/m³ de água e esgoto e mudanças de toda sorte, que podem ocorrer, durante o período contratual.

3 – Que critérios devem ser observados, para se designar e autorizar uma companhia privada a construir e a operar empreendimentos de saneamento ambiental?

Uma boa experiência no setor, o porte da empresa frente às necessidades de investimento e o seu caráter.

4 – No sistema Project Finance, antes de o empreendimento entrar em operação (fase de implantação), é exigido do ente privado algum tipo de garantia corporativa? Depois, elas são dispensadas?

Existe essa exigência, mas nem todas possuem bens para oferecer. A seguir, as garantias são dispensadas.

5 – Quando o empreendimento começa a gerar receita (fase de operação), como fica a amortização do capital, uma vez que não há garantias corporativas?

Seguindo as linhas do BNDES. O período de carência é o prazo de construção, mais 6 meses. E a amortização tem o prazo de até 12 anos, incluída a carência.

6 – No caso de ocorrer descumprimento da reintegralização do empréstimo, de que forma ocorre a intervenção do Agente Financeiro?

Inicialmente, é a SPE o órgão a quem compete cobrar os inadimplentes. Se isso não ocorrer, ainda que por meio de um contrato bem amarrado, a Agência de Fomento recebe o direito de cobrança daquele determinado banco, que gerencia as contas do empreendimento.

7 – Em se tratando de serviços de utilidade pública, tal qual o saneamento ambiental, como fica a relação entre o Agente Financeiro e o Poder Público, no caso de intervenções?

Trata-se de um grande risco que a Agência de Fomento assume. Esse tipo de problema sempre é solucionado, na esfera jurídica. Como não há esclarecimentos sobre o assunto, o desfecho conclusivo depende da cabeça do juiz.

8 – No entendimento do BRDE, como deve ser estruturado o seguro contra riscos?

No saneamento ambiental, a questão de seguros não é tão premente, quanto no setor de energia elétrica. São obras simples e não há o que dar errado. O problema está no risco de crédito, mas não há seguro contra esse tipo de risco.

INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA: SC PARCERIAS

1 – A partir de quais critérios a SC PARCERIAS promoveria a introdução das PPP's, em serviços de saneamento ambiental?

A partir de critérios econômicos, sobre os quais seria formada uma SPE, frisando que a SC PARCERIAS seria sócia minoritária, uma vez que somos uma empresa com fins lucrativos.

2 – Como seria elaborado o sistema administrativo da PPP?

Somos favoráveis à municipalização dos sistemas de saneamento. Portanto, o sistema administrativo vai depender da realidade de cada município, uma vez que ele é o poder concedente.

3 – De que forma a SC PARCERIAS garantiria a transparência da PPP, perante a sociedade?

Transparência significa pagamento de tarifa, por serviços bem prestados. E quem vai garantir isso são as Agências Reguladoras.

4 – Para a SC PARCERIAS, quem deve desempenhar as atividades, abaixo registradas?

| SERVIÇO | PODER PÚBLICO | COMPANHIA PRIVADA |
|-------------------|---------------|-------------------|
| ESTUDO PRELIMINAR | x | x |
| PROJETO BÁSICO | x | x |
| PROJETO EXECUTIVO | | x |
| OPERAÇÃO | | x |
| MANUTENÇÃO | | x |

5 – Como deve ser elaborada a estrutura de financiamento da PPP?

Para as PPP's, a melhor alternativa é a utilização do Project Finance.

6 – Para PPP's de grande porte, deve ou não ser criado um programa, para baratear os custos?

Seria bom tomar medidas interessantes. Antes, porém, deve-se fazer uma análise rigorosa, para se saber quantas pessoas estariam incluídas, no referido programa. Se o número for excessivo, o projeto pode ser inviável.

7 – Como a SC PARCERIAS garante a qualidade dos serviços?

Essa tarefa pertence às Agencias Reguladas e ao Ministério Público.

8 – Quais aspectos devem ser observados, para a definição do valor da tarifa?

Custo de operação, poder aquisitivo da população, equilíbrio de investimentos e fatores econômicos.

9 – De que forma a SC PARCERIAS pode atuar, no que diz respeito a abusos tarifários?

Isso compete às Agencias Reguladoras e ao Ministério Público.