PPP + [GERENCIAMENTO RISCOS] = Δ [VALUE FOR MONEY]



Fernanda Ramos
Desenvolvimento de Novos Negócios – PPP e EPC
fernanda.ramos@sener.es

QUEM SOMOS?

Engenharia Epecista espanhola, com importante participação em Projetos de Infraestrutura, Indústria Aeroespacial e de Energia, fundada em 1956.

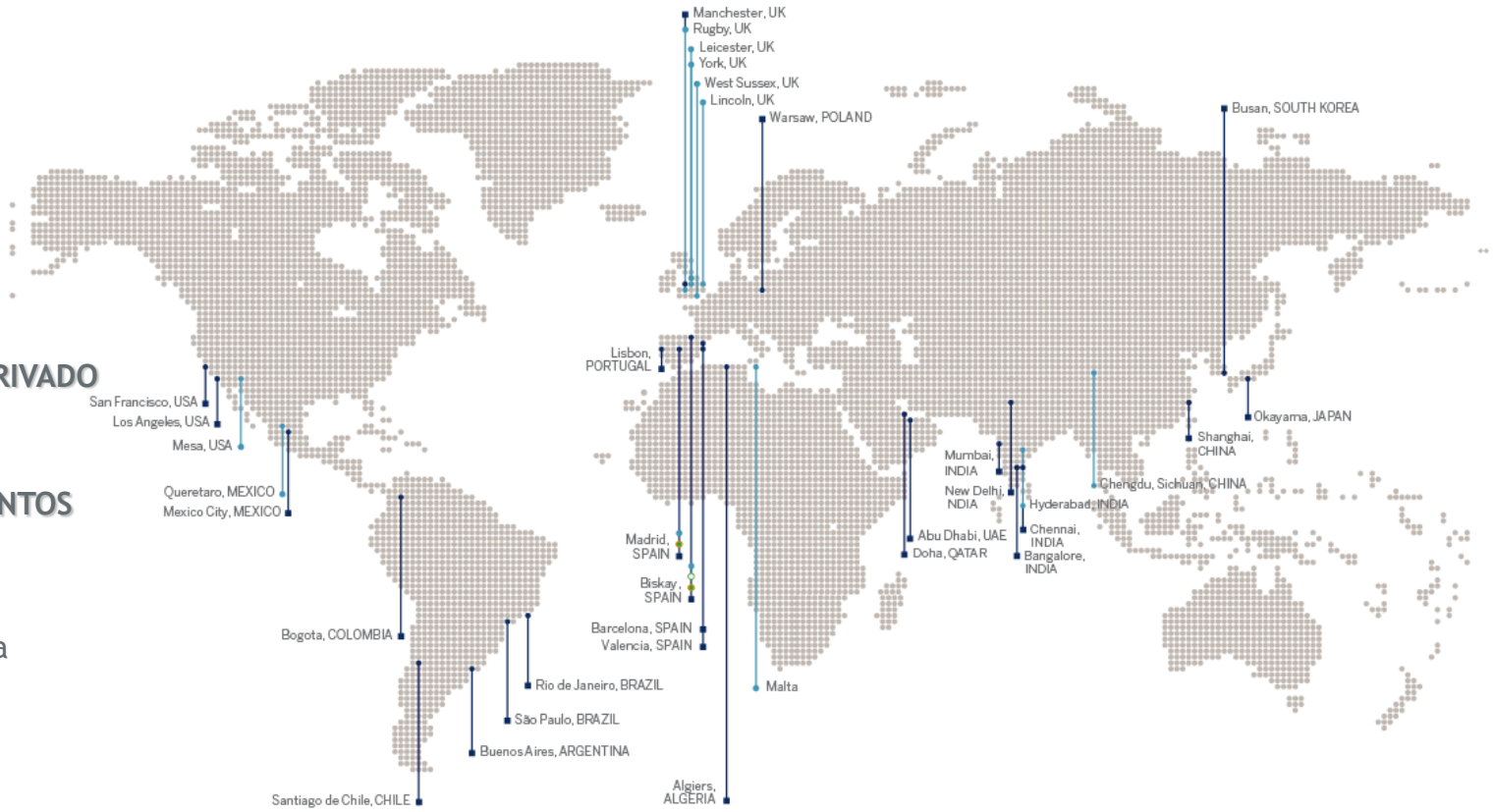
Particularmente reconhecidos por nossa capacidade em abordar projetos multidisciplinares e grande complexidade.

CIFRA DE NEGOCIOS (M€):	1.305
PESSOAS:	5.541
FATURAMENTO FORA ES:	90 %

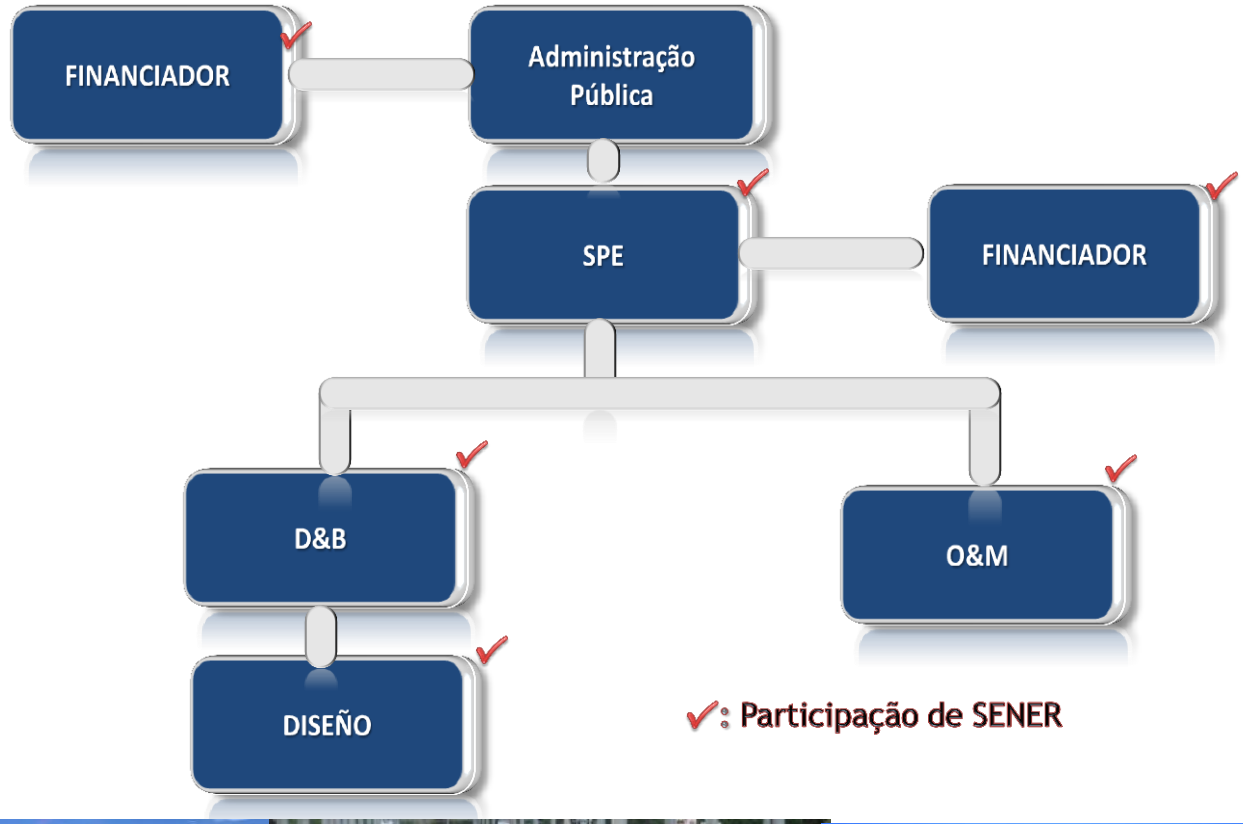
CAPITAL 100% PRIVADO

VALORES DISTINTOS

- Inovação
- Qualidade
- Independência



PPP & SENER – PARTICIPAÇÃO EM DIFERENTES PAPEIS





AEROESPACIAL



INFRAESTRUTURAS E TRANSPORTE



ENERGIA E PROCESSOS



NAVAL

PPP – UM PANORAMA DA AMERICA LATINA

América Latina:

- Grande oportunidade: apenas 3% do PIB anual investido em infraestrutura. BID recomenda 5%.
- Oportunidades em setores críticos para crescimento: transporte, energia, água e saneamento e telecomunicações.
- Brasil: maior presença de PPP municipais e estaduais x federais.
- Grande expectativa com Chile, Colômbia e Peru.
- Incertezas politicas espantam investidor.
- Finanças públicas limitam investimentos.



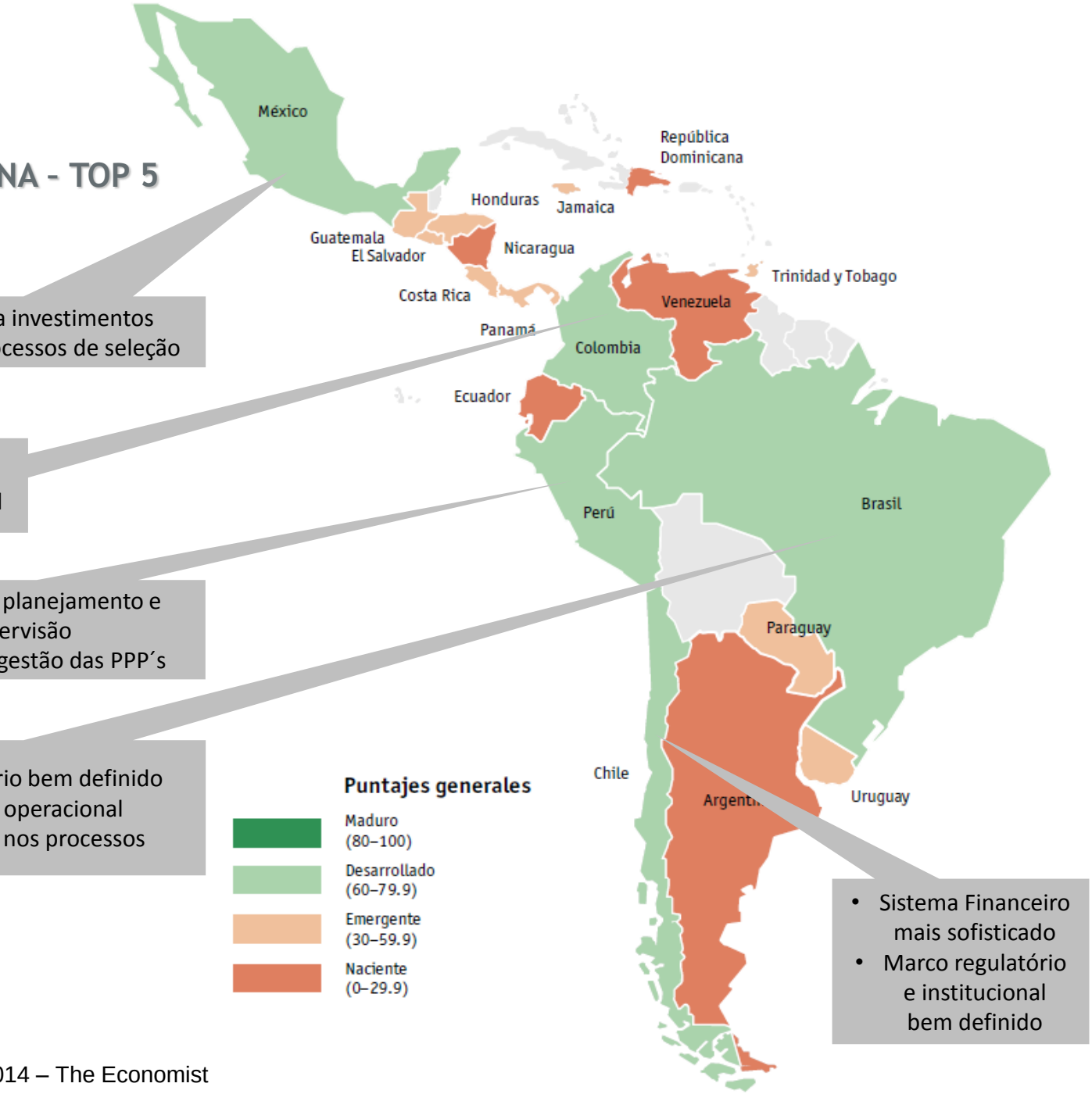
PPP - AMERICA LATINA - TOP 5

- Bom clima para investimentos
- Melhoria nos processos de seleção

- Melhoria no marco regulatório e institucional

- Melhoria no planejamento e supervisão
- Melhoria na gestão das PPP´s

- Marco regulatório bem definido
- Maturidade operacional
- Transparência nos processos



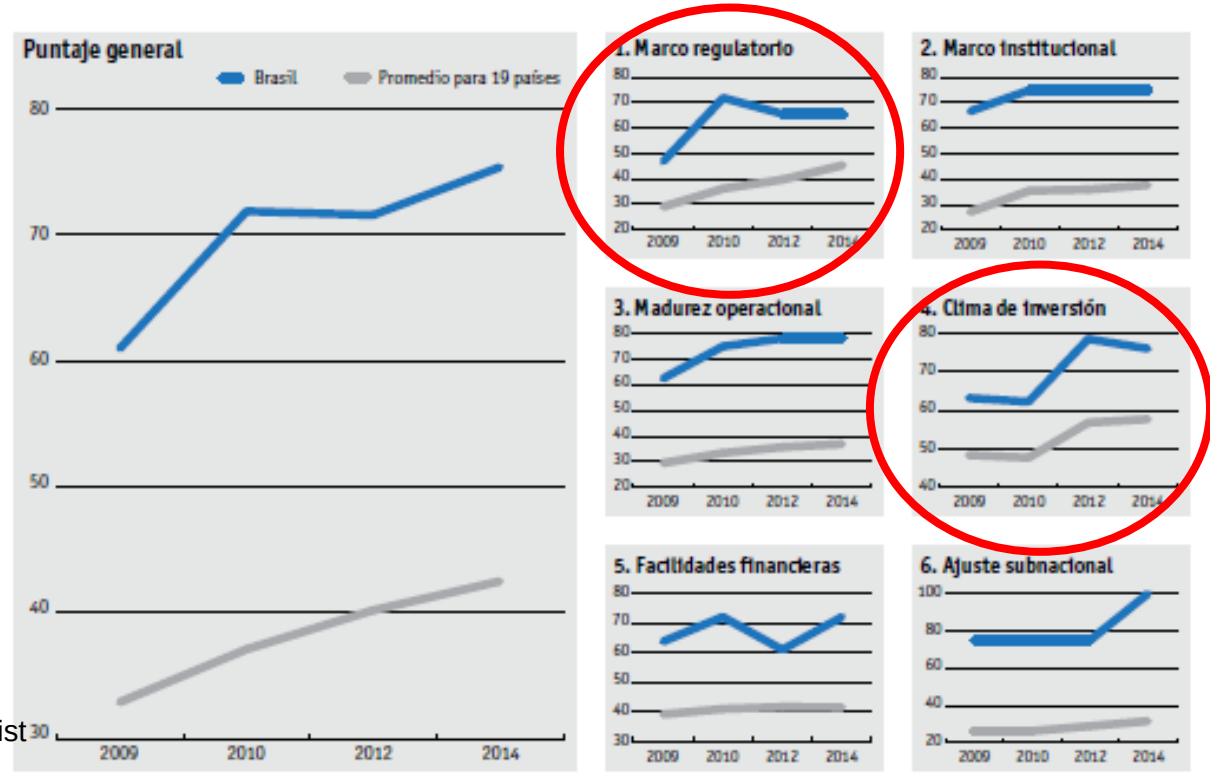
- Sistema Financeiro mais sofisticado
- Marco regulatório e institucional bem definido

Fonte: Infrascópio 2014 – The Economist

PPP - PANORAMA BRASIL

Desafios:

- Percepção de risco pelo privado → capacidade da Administração Pública em honrar os compromissos.
- Capacidade de estruturação de complexos contratos de PPP pelos Estados e Municípios.
- Clima de Investimento.
- Melhora da capacidade institucional.



Fonte: Infrascópio 2014 – The Economist

PPP: «VALUE FOR MONEY»

- Modelo alternativo ao modelo DBB (Design-Bid-Built),
- O setor público define escopo e objetivos do projeto.
- Integração do projeto, construção, financiamento, operação e manutenção.
- Transferência de riscos (custo e prazo) ao setor privado (de forma APROPRIADA)
- Obtenção de melhor aproveitamento do conhecimento e experiência do setor privado
- Melhora no cumprimento de qualidade, prazo e custo
- Se assegura operação e manutenção mais eficiente

Garantia do melhor **“Value for Money”**



FATORES DE ÊXITO



- Transferir RISCOS para o setor privado medindo cuidadosamente:
  - Manutenção do orçamento;
  - Que o projeto seja viável financeiramente;
  - Que a demanda seja compatível com os investimentos.
- A Supervisão financeira contínua dos agentes financiadores assegura o bom rendimento dos ativos durante sua vida útil.

É muito importante levar em consideração que quando a Administração Pública licita uma PPP, ela está competindo com as demais Administrações Públicas da região e as vezes do mundo (depende do volume da PPP).

A capacidade das SPE para financiar e para financiar-se não é infinita → sempre se buscará situações de riscos reduzidos e gerenciáveis.



REDUÇÃO E MITIGAÇÃO DE RISCOS

Mecanismos de redução e mitigação de riscos

- Capacitação adequada da Administração Pública.
- Assessoria adequada: técnica, legal e financeira.
- Marco legal e contratual estável.
- Existência de planos estáveis de desenvolvimento de projetos PPP.
- Processos administrativos maduros.
- Planejamento: tempo adequado de preparação, licitação, negociação, etc, é chave.
- Definição de limites em que o setor privado assumirá determinados riscos.
- Regulação adequada dos mecanismos de resolução de conflitos.
- Estabilidade política.
- Garantias do Governo



TRANSFERENCIA DE RISCOS

Existência de uma estrutura de contrato muito clara entre os diferentes *stakeholders* que permita realizar uma adequada repartição de riscos entre os mesmos:

- Administração Pública
- SPE
- Construtor
- Projeto
- Operador

A alocação EFICIENTE de riscos é essencial:

Quem melhor GERENCIAR oferecerá o menor binômio:

CUSTO + CONTINGENCIA



EXEMPLOS DE RISCOS

Fase de Construção

- Aquisição de áreas e desapropriações
- Gestão de licenças
- Riscos ambientais e arqueológicos
- Interferências
- Custo, inflação e câmbio
- Planejamento
- Integração entre: construção civil, sistemas, operação, agentes externos, etc.
- Plano de comunicações

Fase de Operação

- Demanda. Receita.
- Custos de operação e manutenção
- Grandes reposições
- Vida útil das instalações.
- Investimentos adicionais não previstos
- Restituição ao final da Concessão

OUTROS RISCOS: PENALIDADES; E TAMBÉM OPORTUNIDADES: INCENTIVOS.

Os planos de Incentivos e Penalizações devem ter objetivos similares a:

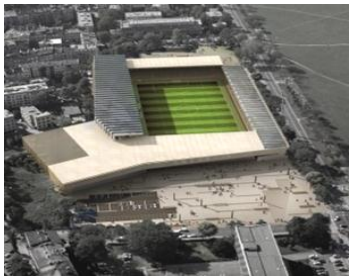
- ❑ Cumprimento de prazos contratuais de construção.
- ❑ Cumprimento de índices de qualidade e consumo.
- ❑ Manutenção do nível de serviço de operação: segurança, disponibilidade, qualidade e conforto
- ❑ Compartilhar eficiências (GAINSHARE) e aplicar penalidades para deficiências
- ❑ Compartilhar receitas arrecadadas acima de determinados limites.

O Sistema de Penalizações dever ser desenhado para não gerar riscos que levem a inviabilidade do Projeto.

O financiador deve realizar o acompanhamento da situação e vida útil dos ativos









CONCLUSÕES

- Modelo alternativo que aporta melhoria do «Value for Money».
- Riscos: eliminação, mitigação e transferência adequada.
- Plano eficiente e viável de Penalidades e Incentivos
- Financiadores vigiam o ativo

