

PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS (PPPS): AS VANTAGENS E OS RISCOS

Juliano de Macedo¹

RESUMO

A Parceria Público-Privada (PPP) surgiu como uma alternativa à gestão estatal e às privatizações, tendo como principais propósitos a geração de infraestruturas com melhor custo-benefício por meio do investimento privado e a possibilidade de destinação de recursos públicos para outras atividades ou setores. Entretanto, a utilização deste tipo de parceria não trouxe somente vantagens, mas foi margeada por dissidências e embates em razão de riscos e desvantagens que vieram em sua esteira. Isto posto, o estudo em questão visa, por meio de uma revisão sistematizada, evidenciar as vantagens e as desvantagens das PPP, tanto para a Administração Pública, quanto para o parceiro privado e para a sociedade, ameadas pela produção acadêmica luso-brasileira em quase vinte anos de institucionalização legal. Os resultados da pesquisa revelam que há uma série de vantagens e desvantagens para ambos os setores envolvidos, mas enfatiza as vantagens obtidas pelo setor público. Por fim, traz considerações importantes acerca de aspectos institucionais, econômicos, sociais, ambientais e políticos que permeiam o assunto.

Palavras-Chave: Parcerias Público-Privadas; PPP; Vantagens; Desvantagens; Riscos.

ASOCIACIONES PÚBLICO-PRIVADAS (APPS): VENTAJAS Y RIESGOS

RESUMEN

La Asociación Público-Privada (APP) surgió como alternativa a la gestión estatal y a la privatización, con los principales propósitos de generar infraestructuras más rentables a través de la inversión privada y la posibilidad de destinar recursos públicos a otras actividades o sectores. Sin embargo, la utilización de este tipo de asociación no sólo ha traído ventajas, sino que también se ha visto empañada por disensos y enfrentamientos debido a los riesgos y desventajas que han seguido a su paso. Siendo así, el estudio en cuestión pretende, mediante una revisión sistematizada, poner de relieve las ventajas y desventajas de la APP, tanto para la Administración Pública como para el socio privado y la sociedad, recogidas por la producción

¹Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Comunitário, PPGDC, da Universidade Estadual do Centro-Oeste, UNICENTRO. Mestre em Gestão de Políticas Públicas pela Universidade do Vale do Itajaí, UNIVALI. Graduado em Administração pela Universidade Estadual do Centro-Oeste, UNICENTRO. Agente Universitário da UNICENTRO.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-4700-5052> Contato: djulismac@yahoo.com.br

académica luso-brasileña en casi veinte años de institucionalización legal. Los resultados de la investigación muestran que hay una serie de ventajas y desventajas para ambos sectores implicados, pero hace hincapié en las ventajas obtenidas por el sector público. Por último, aporta importantes consideraciones sobre los aspectos institucionales, económicos, sociales, medioambientales y políticos que impregnan el tema.

Palabras clave: Asociaciones Público-Privadas; APP; Ventajas; Desventajas; Riesgos.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS (PPPS): ADVANTAGES AND RISKS

ABSTRACT

The Public-Private Partnership (PPP) emerged as an alternative to state management and privatizations, with the main purposes of generating infrastructure with better value for money through private investment and the possibility of allocating public resources to other activities or sectors. However, the use of this partnership not only brought advantages, but was fraught with dissent and clashes due to the risks and disadvantages that came in its wake. Thus, this study aims, through a systematized review, to highlight the advantages and disadvantages of PPPs, both for the Public Management, for the private partner and for society, gathered by Luso-Brazilian academic production in almost twenty years of legal institutionalization. The research results demonstrate that there are many advantages and disadvantages for both sectors involved, but emphasizes the advantages obtained by the public sector. Furthermore, it brings important considerations about institutional, economic, social, environmental and political aspects that get in the subject.

Keywords: Public-Private Partnerships; PPP; Advantages; Disadvantages; Risks.

INTRODUÇÃO

As Parcerias Público-Privadas (PPPs) constituem-se, de forma generalista, em um vínculo entre os setores público e privado, em que o Estado especifica um serviço a ser ofertado ou obra a ser implementada e o ente particular desenha, financia, constrói, explora e disponibiliza para a população o serviço ou ativo que será utilizado para ofertar o serviço.

Estes tipos de acordos formais têm como origem mais proeminente a Inglaterra, que no início da década de 1990, com o objetivo de atrair investimentos privados para projetos tradicionalmente delegados ao Estado, passou a instituir princípios de *Project Finance* (Projeto Financiamento).

Tendo obtido sucesso em seus moldes de funcionamento, a modalidade se difundiu por diversos outros países, inclusive por Brasil e Portugal, principalmente por configurar-se em uma forma vantajosa de gerar arrecadação de recursos do setor privado, capazes de suprir a constatada insuficiência de investimentos em infraestrutura por meio de recursos públicos.

No direito brasileiro tal formato de parcerias sobressaiu somente com a promulgação da Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, que instituiu normas gerais para licitação e contratação de PPP no âmbito da administração pública. Já em Portugal, o regime legal das PPPs foi instituído por meio do Decreto-Lei nº 86/2003, de 26 de abril, que estabeleceu as características e as regras a que devem obedecer ao lançamento das PPP.

Os regimentos redesenharam o modo de articulação dos recursos privados na realização de obras e serviços públicos por meio de concessão, maximizando a atração do capital de terceiros, compartilhando os riscos inerentes a empreitadas de grande magnitude, além, é claro, de suprir a escassez de recursos públicos, necessários para o desenvolvimento da ainda precária infraestrutura nacional.

Esse compartilhamento do empreendimento tende a agregar um leque de vantagens, em diversos aspectos, tanto para a Administração Pública, quanto para o bem-estar da sociedade, à medida que ampliam as áreas de atuação do Estado, além de induzir os cidadãos a atuar mais ativa e conscientemente dentro de um processo de participação popular. No entanto, em uma relação de concessões, apregoada por diversos e distintos interesses e, especialmente, em um contexto socioeconômico volátil, são numerosos os riscos atinentes a este tipo de vínculo, que podem dificultar a manutenção das relações entre os entes público e privado e, conseqüentemente, deixar de causar os efeitos positivos esperados dessa união.

Por conta disso, pode-se dizer que as PPPs são em um avanço institucional capaz de viabilizar importantes e urgentes investimentos em infraestrutura, setor vital para o crescimento e a sustentabilidade da economia, em que pese esbarrarem em uma série de dificuldades para sua concretização, propiciarem diferentes tipos de riscos nos seus estágios

de vida e serem o foco de muitos conflitos e controvérsias em razão dos distintos interesses que permeiam a sua constituição.

Assim sendo, este estudo busca evidenciar as principais vantagens e riscos, ou desvantagens, deste tipo de parceria, tanto para o poder público, quanto para o privado, bem como para a sociedade, alinhavadas com cada uma destas esferas, durante os quase vinte anos de institucionalização legal no Brasil e em Portugal.

CONTEXTO HISTÓRICO

As experiências com Parcerias Público-Privadas (PPPs) emergiram, em sua maioria, após a crise do petróleo na década de 1970, como instrumento de fomento ao desenvolvimento de projetos sociais e de infraestrutura. Paiva e Rocha (2005) argumentam que essas iniciativas tiveram como foco inicial as privatizações e terceirizações, e apenas em um terceiro momento é que as parcerias ganharam destaque, sobretudo nas áreas de infraestrutura, como transporte, saneamento básico, geração e transmissão de energia.

A PPP, uma forma nova e diferente de parceria, foi concebida inicialmente na Inglaterra, no início dos anos 1990, mais precisamente durante o governo de Margareth Thatcher, com o objetivo de contornar a escassez de recursos do Estado, ao mesmo tempo em busca revitalizar os setores de infraestrutura por meio da gestão mais racional e eficiente do setor privado (Allen, 2001; Hall, 2005; Cruz e Cruz, 2017).

A experiência inglesa de associação público-privada ficou conhecida como *Private Finance Initiative (PFI)*. Nela, o setor público é responsável pela provisão de parte dos serviços, sem que haja desembolsos significativos e de forma imediata de sua parte, enquanto o parceiro privado constrói e mantém a infraestrutura da obra (Fernandez et al., 2014). Como exemplo, cita-se a construção de hospitais, na qual o Estado fornece o pessoal necessário para atividade-fim e o órgão particular realiza a manutenção gradual do estabelecimento, proporcionando um bom funcionamento da empreitada.

O programa de parceria do inglês, de acordo com Brito e Silveira (2005, p. 8),

tinha por objetivo mudar a forma de contratação de obras e serviços públicos, saindo da maneira tradicional de aquisição de ativos para uma lógica de compra de serviços. A busca por alternativas de financiamento permanecia no centro da questão, mas o objetivo maior passou a ser a eficiência na contratação de serviços públicos.

De acordo com Alvarenga (2005), inicialmente, os objetivos da *PFI*, que eram aumentar os investimentos em áreas sociais como a saúde, foram frustrados por falta de planejamento, excesso de projetos simultâneos e pressa na execução dos projetos. Estes problemas desembocaram em casos de enriquecimento ilícito, renegociações contratuais duvidosas, serviços de má qualidade e aumento abusivo de tarifas, o que fez o governo realizar alguns ajustes e incluir mecanismos de controle estatal mais rigoroso para retomar o rumo das parcerias de maneira mais cautelosa.

Ainda assim, o país possui a experiência mais positiva em relação a estas parcerias, como se depreende por meio do relatório do *Internacional Financial Services (IFSL)*:

No período de 10 anos, desde a introdução do instrumento, o governo britânico assinou 564 projetos de *PFI*, que totalizaram um valor de capital de US\$ 54 bilhões. O governo inglês publicou, em janeiro de 2000, um relatório que concluiu que os projetos executados sob a forma de *PFI* permitiram, em média, uma economia de 17% em relação às formas convencionais de oferta de serviços públicos; 75% dos projetos foram concluídos dentro do prazo e 80% dentro do orçamento previsto (*IFSL*, 2003 *apud* Périco; Rebelatto, 2005, p. 1045-1046).

As *PPPs*, embora atuem com mais intensidade no campo dos projetos de infraestrutura, não se aplicam exclusivamente a ele. A experiência inglesa, por exemplo, “possibilitou criar piscinas públicas, estabeleceu projetos de despoluição de praias, com a conseqüente exploração dos calçadões pelo parceiro privado, utilizando-a, portanto, em projetos ambientais ou de lazer” (Silva, 2007, p. 307).

Verificada que a *PPP*, após um período de erros e acertos, passou a lograr sucesso nos projetos desenvolvidos, outros países como África do Sul, Austrália, Espanha, França,

Portugal, Itália, Irlanda, Holanda e Canadá motivaram-se a adotar tal modalidade de parceria de modo mais marcante (Almeida, 2005; Lima et al., 2005; Sá, 2010).

De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (CNI, 2004), o incipiente processo de utilização das PPPs não foi exclusividade de países desenvolvidos, todavia, demonstrou ser uma realidade importante em países emergentes da Europa Central e na própria América Latina, onde se destacaram o México e o Chile. Na nação sul-americana a experiência mostrou-se positiva. O mecanismo foi introduzido de forma a garantir receita máxima ao parceiro privado, sendo o excedente compartilhado com o setor público, o que se traduz pela prevalência dos interesses públicos ante os interesses privados e vantagens relacionadas a outros aspectos como o respeito ao prazo de conclusão do projeto, o cumprimento do orçamento previsto e a relação preço-qualidade dos serviços prestados (Périco; Rebelatto, 2005; Lima et al., 2005).

Os mesmos autores, no entanto, afirmam que o processo de implementação do modelo de PPPs nem sempre obteve o êxito esperado e que muitos países encontraram dificuldades.

Os exemplos internacionais de insucessos nas PPPs devem-se basicamente aos seguintes fatores: falhas legais e regulatórias, inadequado processo de seleção das empresas privadas, má avaliação dos custos e investimentos, falta de adequados agentes regulatórios ou de controle das parcerias e menosprezo de possíveis desvantagens e riscos (por exemplo, ambientais e modificações unilaterais pelo concedente) (Périco; Rebelatto, 2005, p. 1047).

Consoante a CNI (2004) e Périco e Rebelatto (2005), na Alemanha, embora os crescentes déficits orçamentários e as reformas fiscais terem favorecido a implementação das PPPs, principalmente nos setores de transportes, defesa e educação, questões federais, como a obstrução administrativa e a resistência à livre concorrência no setor público dificultaram o engajamento da medida no país.

Ainda assim, as PPPs passaram a configurar-se como uma forma jurídica que se tornou amplamente aceita em todo o mundo, destacando-se em países como Inglaterra, Portugal, África do Sul, Chile, e tendo bilhões de dólares investidos em projetos de diferentes áreas tais

quais transporte (rodovias, ferrovias, aeroportos, portos), saúde (hospitais), segurança pública (prisões), defesa, educação (escolas), gestão de patrimônio imobiliário público etc (Sanches et al., 2018; Nunes; Nunes, 2020).

REGIMENTO JURÍDICO DAS POLÍTICAS PÚBLICO-PRIVADAS (PPPs) NO BRASIL

Em 1990, por meio da Lei nº 8.031, de 12 de abril de 1990, foi criado no Brasil o Programa Nacional de Desestatização (PND) que incluía, entre outras medidas, a transferência à iniciativa privada de atividades indevidamente exploradas pelo setor público, bem como a alienação de bens, instalações e participações societárias, mediante privatizações. Por meio delas, a intervenção econômica estatal passaria a ser menor e culminaria com a geração, segundo Alvarenga (2005, p. 7), de “uma maior competitividade e eficiência, que seria prejudicada pela incapacidade do poder público para administrar empresas”. Desta forma, o setor público poderia concentrar os seus gastos em atividades fins. Essa foi a medida que surgiu como um impulso à sustentabilidade interna desde então.

O processo de transferência de administração de responsabilidades e infraestruturas ocorrido por meio das privatizações, no entanto, parece não ter sido adequado a todas as circunstâncias. Conforme Azeituno (2020, p. 36) “a privatização em sentido estrito nem sempre era uma opção, seja por motivos de política pública ou por não interessar ao setor privado”. Essa inconsistência, por sua vez, contribuiu para a propagação das PPPs no Brasil, uma forma alternativa de gerenciamento subsidiário dos setores por mal explorados pelo Estado, que tinha o intuito de recuperar o fôlego financeiro da Administração Pública e permitir o investimento de capital em outras frentes.

A década de 1990 foi marcada por mudanças profundas na Administração Pública, que passou a ter como escopo a redução da máquina pública administrativa, buscando centrar-se apenas nas áreas em que fossem indispensáveis à sua atuação direta. Era a alternativa de investimento de um Estado em crise, na tentativa de sanar a sua ausência como prestador de serviços: descentralizar as atividades estatais com o intuito de oportunizar uma maior participação popular na gestão (Alexandrino; Paulo, 2006).

Em meados daquele período, o setor público passou a relacionar-se com a área privada quase que exclusivamente por meio de atos normativos como as Leis Federais nº 8.987/95, de 13 de fevereiro de 1995 (Lei das Concessões Comuns) e nº 9.074/95, de 7 de julho de 1995 (Ato Regulatório das Concessões). Em algumas ocasiões, as parcerias também eram regulamentadas através de convênios, licenças, contratos de gestão ou outras formas jurídico-administrativas permitidas.

A Lei nº 8.987/95 passou a regulamentar o regime de concessão de serviço público para empresas particulares, com previsão das modalidades concessão de serviço público e concessão de serviço precedida de obra pública, estabelecendo as normas gerais a serem respeitadas pelos demais entes federativos, tal como exigido pelo artigo 175, caput, da Constituição Federal, o qual diz que “incumbe ao Poder Público, na forma da lei, diretamente ou sob regime de concessão ou permissão, sempre através de licitação, a prestação de serviços públicos” (Brasil, 1988).

Na concessão de serviço público ou concessão comum, a Administração Direta, denominada Poder Concedente, transfere, mediante contrato administrativo, a prestação de um determinado serviço público, para empresa privada, denominada de concessionária, que passa a ser remunerada exclusivamente mediante a cobrança de tarifa do usuário do serviço público, conforme o artigo 2º, inciso I, da Lei nº 8.987/95. Significa dizer que na concessão comum, a empresa privada investe e depois recupera seu investimento com a cobrança de tarifas dos usuários dos serviços prestados.

Em consonância com Figueiredo (2007, p. 100),

Concessão de serviço público é a espécie de contrato administrativo por meio do qual o Poder Público concedente, sempre precedido de licitação, salvo as exceções legais, transfere o exercício de determinados serviços ao concessionário, pessoa jurídica privada, para que os execute seu nome, por sua conta e risco.

O artigo 2º, inciso III, da Lei nº 8.987/95, também prevê a concessão de serviço precedida de execução de obra pública, em que o Poder concedente delega, inicialmente, a

construção (total ou parcial), conservação, reforma, ampliação ou melhoramento de obra pública para pessoa jurídica ou consórcio de empresas, por conta e risco do concessionário, de forma que o seu investimento seja remunerado e amortizado mediante a exploração da obra pública por prazo determinado.

A Lei nº 9.074/95, por sua vez, estabeleceu as normas para outorga e prorrogações das concessões e permissões de serviços públicos, nos termos da Lei anteriormente citada. Tais ordenamentos tratavam das concessões e permissões de serviços públicos, tendo como propósito fundamental a captação de recursos da iniciativa privada para complementar projetos públicos que não possuam viabilidade econômica e financeira por si próprios.

Essa legislação, todavia, não foi suficiente para resolver os problemas de infraestrutura existentes, fazendo com que se criasse um novo mecanismo jurídico que também acompanhasse a tendência de descentralização da atividade estatal. A PPP emerge, então, como alternativa às formas clássicas de privatização e de concessão pública. A grande característica dessa abordagem é a capacidade de aliar vantagens das partes envolvidas, ou seja, a autoridade do Estado para atos que só ele pode executar e a agilidade e flexibilidade que possui a iniciativa privada para atrair capitais e gerenciar empreendimentos (Campos, 2011; Firmino, 2014; Diniz et al., 2020; Nunes, 2020).

Em 2004 é promulgada a Lei Federal nº 11.079/04, de 30 de dezembro de 2004, que institui normas gerais para a licitação e contratação de PPPs no âmbito da Administração Pública. Por meio dela, o Governo almejava obter ganhos em eficiência, oferecendo serviços públicos de qualidade e aumentar a carteira de projetos economicamente viáveis. Conforme Levy (2004 *apud* Gonzalez, 2005), esta nova Lei tinha como objetivos principais “fornecer previsibilidade e segurança para o parceiro privado, reduzindo os custos do investimento; garantir a prestação de serviço ao longo do tempo com padrões de qualidade; e evitar a materialização de ‘esqueletos’ no futuro”.

Justen Filho (2006, p. 549) conceitua parceria público-privada como

um contrato organizacional, de longo prazo de duração, por meio do qual se atribui a um sujeito privado o dever de executar obra pública e (ou) prestar serviço público, com ou sem direito à remuneração, por meio da exploração da infraestrutura, mas mediante uma garantia especial e reforçada prestada pelo Poder Público, utilizável para a obtenção de recursos no mercado financeiro.

Essas parcerias constituíram uma nova categoria de contratos públicos firmados entre Administração Pública e a iniciativa privada, em que a primeira concede à segunda a gestão, total ou parcial, de obra, serviço ou atividade de interesse público, com o objetivo de viabilizar a implementação. Em função do alto risco envolvido, tais projetos talvez não pudessem ser implementados apenas pelo setor privado e, face ao volume de recursos necessários, tão pouco o setor público teria o fôlego necessário para enfrentá-lo sozinho. Consoante a Carvalho Filho (2015), a aliança entre essas duas esferas se justificava, sobremaneira nos países em desenvolvimento, por meio de duas premissas: a falta de disponibilidade de recursos financeiros por parte do Estado e a eficiência da gestão inerente ao setor privado.

É importante salientar que a Lei Federal fornece normas gerais sobre matéria de contratação, licitação e orçamento, aspectos que são regulados por outras normas federais, tais como a Lei nº 8.666/93 de contratações públicas e licitação, a Lei nº 8.987/95 das concessões e, ainda, a Lei de Responsabilidade Fiscal que estabelece diversos limites à assunção de encargos pelo Poder Público. Desta forma, “as normas que regulam as parcerias público-privadas integram um complexo normativo amplo, sem derrogar regras específicas, e, por isso, não podem ser analisadas de forma isolada” (Talamini; Spezia Justen, 2005, p. 12).

REGIMENTO JURÍDICO DAS POLÍTICAS PÚBLICO-PRIVADAS (PPPs) EM PORTUGAL

Necessitando reduzir o endividamento público e a tributação e, concomitantemente, elevar o nível dos benefícios à população, o governo lusitano, inspirado no modelo britânico, iniciou a instituição das PPPs em meados dos anos 1990, com a criação da Agência de Parcerias na Saúde. Posteriormente, a utilização do mecanismo propiciou um robusto desenvolvimento nos setores dos transportes rodoviários e ferroviários, no setor de energia,

no saneamento básico e distribuição de água e na saúde (Portugal, 2011; Cruz; Marques, 2012).

Os reflexos da utilização das PPPs em Portugal foram mais nítidos na construção da ponte Vasco da Gama sobre o Rio Tejo, dentre 1997 e 2002 (Sarmiento; Renneboog, 2017), na edificação de hospitais e, destacadamente, na implementação de diversos projetos rodoviários, designados SCUTs, ou “sem custos para os utilizadores”, no qual o parceiro privado era responsável por projetar, financiar, construir, operar e manter a rodovia, sendo remunerado não pelos usuários que utilizavam as vias por meio do pagamento de pedágios, mas diretamente pelo Estado (Almeida, 2005; Souto, 2006). A construção da segunda pista na ponte sobre o Tejo foi o maior projeto de infraestrutura português, com custo aproximando de US\$ 960 milhões (Silva, 2009). Daí em diante diversos outros projetos foram implementados.

Entretanto, de acordo com Fernando (2013), as PPPs no país europeu surgiram sem enquadramento legal e orçamentário, o que as tornaram bastante complexas de analisar. O primeiro parâmetro legal concreto envolvendo as PPPs somente vem à tona com o Decreto-Lei nº 185/2002, de 20 de agosto de 2002, por meio do qual se promove a participação do setor privado na gestão e financiamento de unidades hospitalares do Serviço Nacional de Saúde (SNS).

O regime legal geral das PPP foi publicado por meio do Decreto-Lei nº 86/2003, de 26 de abril, que estabeleceu as características e as regras a que devem obedecer ao lançamento das PPPs em Portugal. Posteriormente, esta normativa foi alterada por intermédio do Decreto-Lei nº 141/2006, de 27 de julho, que tem como objetivo definir as “normas gerais aplicáveis à intervenção do Estado na definição, concepção, preparação, concurso, adjudicação, alteração, fiscalização e acompanhamento global das parcerias público-privadas” (Portugal, 2006, p. 5349). Este diploma também pretendeu “instituir princípios gerais de eficiência e economia, designadamente através de uma mais cuidada avaliação da possível repartição do risco e da criação de incentivos à definição de parcerias financeiramente sustentáveis e bem geridas”, com o objetivo de “potencializar o aproveitamento pelo Estado

da capacidade de gestão do sector privado, melhorar a qualidade dos serviços públicos prestados e gerar poupanças consideráveis na utilização de recursos públicos” (Idem, 2006, p. 5344).

A experiência portuguesa na utilização das PPP nesta época foi de ampla e dispersa utilização, sobremaneira nas áreas anteriormente nominadas. Entretanto, também foram reveladas falhas, dificuldades e ineficiências de distintas ordens que comprometeram substancialmente seus resultados (Monteiro, 2005; Silva, 2007). Dentre elas, podem ser citadas as dificuldades no alinhamento contratual das PPP com as políticas governamentais; a falta de consistência legislativa, regulamentar e governamental na dinamização do mecanismo PPP; insuficiências no âmbito do processo de concurso, de avaliação e monitoramento de projetos; a falta de coordenação pelo setor público; o lançamento excessivo de projetos num curto espaço de tempo; a incorreta repartição dos riscos do projeto entre o Estado e a entidade privada; e a subestimativa dos custos futuros, que resultaram em impactos fiscais imprevistos e em incapacidade do setor público de gerir o processo (Costa; Silva, 2005; Silva, 2007).

Além do mais, a falta de coerência política marcou o modelo português por renegociações sucessivas por decisão unilateral dos governos. Consoante ao Tribunal de Contas (Portugal, 2007, p. 17),

A experiência nacional tem revelado uma ausência mais profunda do alinhamento dos poderes públicos, já que são patentes em diversas PPP, quer alterações de filosofia dos projetos iniciais, quer alteração de vertentes dos mesmos projetos (alteração de traçados, de políticas comerciais...) com consequências onerosas para o Estado.

Para solucionar o problema, Portugal continuou adequando tanto sua legislação, quanto os projetos de PPPs, em andamento e novos, de forma a garantir sua executabilidade.

Já em 2012, uma segunda alteração ocorreu na legislação com a promulgação do Decreto-Lei nº 111/2012, de 23 de maio, motivada pela aprovação do Código dos Contratos

Públicos (Decreto-Lei nº 18/2008, de 29 de janeiro), que não definiu convenientemente a matéria das PPPs. Por meio daquele DL, o Governo definiu

normas gerais aplicáveis à intervenção do Estado na definição, concessão, preparação, lançamento, adjudicação, alteração, fiscalização e acompanhamento global das parcerias público-privadas (...) e assegura [por meio da Unidade Técnica de Acompanhamento de Projetos criada] um apoio técnico especializado ao Governo, e em especial ao Ministério das Finanças, em matérias de natureza econômico-financeira (Portugal, 2012).

Segundo Firmino (2018), o novo regime jurídico das PPPs, instituído pelo Decreto-Lei nº 111/2012, de 23 de maio, teve, ainda, o intuito de combater a dispersão de entidades participantes e dotar o Estado de meios técnicos e humanos com a competência e perícia necessárias.

Na visão de Campos (2011, p. 19), uma análise do modelo das PPPs em Portugal permite concluir que “houve um grande avanço a nível de infraestruturas, mas, por outro lado, a experiência portuguesa revela um retrocesso devido aos inúmeros equívocos efetuados, que podem servir como alerta para outras nações que pretendam implementar o modelo das PPP”.

METODOLOGIA

Este estudo está fundamentado, quanto a sua natureza, em preceitos de uma pesquisa descritiva, que objetiva descrever as características de uma população, experiência ou fenômeno, sendo necessária essa prática para que se cheguem aos objetivos propostos (Gil, 2008). A operacionalização, por seu turno, ocorreu mediante a realização de uma revisão sistematizada, que é aquela que “tenta incluir um ou mais elementos do processo de revisão sistemática, mas não chega a afirmar que o resultado resultante é uma revisão sistemática” (Grant; Booth, 2009, p. 102-103, tradução nossa).

Para consecução do trabalho foi realizada uma revisão da literatura, fundamentada essencialmente em obras disponíveis no acervo da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e no portal de periódicos Web of Science, no mês de março

de 2024, por meio das palavras-chave “parcerias público-privadas” e “vantagens”, sem qualquer outro refinamento.

Na plataforma da CAPES foram encontrados 19 estudos científicos, enquanto que no portal Web of Science estes somaram 194, sendo divididos nas seguintes bases de dados: 115 na *SciELO Citation Index*, 69 no *ProQuest™ Dissertations & Theses Citation Index*, 37 na *Web of Science Core Collection*, e 2 na *Grants Index*. Das 213 obras, foram inicialmente deduzidas as duplicadas, as inacessíveis e as incompatíveis com a temática em questão, permanecendo apenas a produção amalhada naqueles repositórios contendo aspectos concernentes as vantagens e os riscos das PPPs.

Ato contínuo, procedeu-se com a leitura dos resumos destas obras restantes a fim de averiguar a convergência da publicação com o estrito interesse desta pesquisa. Ao final restaram 29 obras, que compuseram o referencial de análise teórica. Estas, por sua vez, foram lidas na íntegra. Elas compreendem estudos concernentes a temática das PPPs, realizados com foco no Brasil e em Portugal, das quais foram abstraídas as principais vantagens e riscos (ou desvantagens) identificadas pelos autores em seus portfólios, vindo a compor os Quadros de evidência dispostos na próxima seção.

VANTAGENS E RISCOS DAS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS (PPPS)

As crises econômicas e as altas dívidas externas nas décadas de 1980 e de 1990 em muitos países, houve necessidade de contingenciar o capital necessário para realizar investimentos como, por exemplo, em infraestrutura. Neste contexto, as PPPs apareceram, oportunamente, com o objetivo de preencher a lacuna deixada pelo setor público, realizando o aporte de recursos para investimentos em setores que, no insucesso desta parceria, ficariam inertes (Sarmiento, 2013). Assim, elas acabaram se convertendo em uma solução ganha-ganha para o setor público, setor privado e sociedade (Périco; Rebelatto, 2005; Diniz et al. 2020).

Alexandrino e Paulo (2006, p. 459) comentam que, para os defensores das PPPs no Brasil, essa seria uma espécie de “última esperança de serem realizados (...) os investimentos em infraestrutura imprescindíveis”. Não obstante a isso, como previsto em qualquer modelo

contratual jurídico, a PPP não seria de toda benéfica, mas também estaria impregnada de desvantagens, tanto para o ente público como para o privado, em razão dos riscos que a ela estariam atrelados, e por consequência, à sociedade, que viria a usufruir dos projetos gerados.

Vantagens e Riscos para o setor Público

A escassez de investimento público e a frágil capacidade de gestão do Estado em alguns campos estimula o crescimento significativo das contratações via PPP, originando, por conseguinte, um intenso debate sobre as vantagens e desvantagens do modelo.

O Estado é “uma forma jurídica soberana que tem por fim o bem comum de um povo situado em determinado território” (Dallari, 1998, p. 49), ou seja, é superior e está acima de tudo e de todos. Por essa razão, ele, ao firmar um contrato de PPP, passa a ser o elo mais forte na relação com o setor privado, podendo, desta forma, impor suas vontades. Considerada esta premissa, a parte estatal tende a ser bastante beneficiada.

Dentre as principais vantagens para os países e para o bem-estar da sociedade, uma é condição sine qua non no processo de contratação da PPP: a repartição ou compartilhamento objetivo de riscos de projetos entre os agentes público e privado, mediante o estabelecimento de relações contratuais. É consenso em inúmeras pesquisas que este é um fator chave para a formatação de uma parceria bem-sucedida. No entanto, este compartilhamento é apenas um dos benefícios preconizados pela produção científica sobre o tema, em meio a um leque que se abre à medida que se ampliam as áreas de atuação do Estado. No Quadro 1, a seguir, são distinguidas as principais vantagens das PPPs para Administração Pública, de acordo com o referencial encontrado.

Quadro 1 – Vantagens das PPPs para o Setor Público.

Vantagens	Autores
Repartição ou compartilhamento de riscos de projetos entre os agentes público e privados.	EC (2003); Correia (2005); Monteiro (2005); Santos (2006); Hog (2009); Araújo; Sutherland (2010); Campos (2011); Peci et al. (2012); Sarmiento (2013); Araújo; Silvestre (2014); Carrera (2014); Firmino (2014); Sousa (2015); Anjos (2019); Azeituno (2020).
Incentivo/estímulo ao aumento da eficiência / eficácia na prestação dos serviços públicos.	Grimsey; Lewis (2002); Heiler (2002); Hart (2003); Cabral (2009); Cruz; Marques (2012); Peci

Vantagens	Autores
	et al. (2012); Fernando (2013); Pereira (2014); Sousa (2015).
Geração de um sistema de incentivos na execução do projeto.	EC (2003); Hart (2003); Santos (2006).
Assegura uma gestão empresarial ativa, dinâmica e eficiente das infraestruturas/serviços públicos.	OECD (2007); Campos (2011); Cruz; Marques (2012); Trincão (2014); Sousa (2015).
Liberação de recursos públicos para aplicação em outras áreas ou projetos.	Heiler (2002); Cruz e Marques (2012); Peci et al. (2012); Fernando (2013); Pereira (2014).
Permite ao Estado concentrar sua atenção e recursos em suas competências essenciais, como a gestão de contratos, o planejamento dos serviços, a regulação e monitoramento da execução das atividades pactuadas em contrato.	Marques; Silva (2008); Cruz; Marques (2012); Santos (2015).
Possibilidade um melhor controle público em relação as atividades.	Nunes; Nunes (2020).
Colabora com a prestação de contas.	Melo (2017).
Induz o processo de responsabilização.	Melo (2017).
Possibilita a partilha da gestão dos serviços públicos.	Azevedo (2009); Cabral (2009); Nunes; Nunes (2020).
Integração dos operadores privados desde o início do processo de programação e construção das unidades.	Mendes (2017).
Geração de melhorias na alocação de riscos do projeto.	Grimsey; Lewis (2002).
Geração de melhorias dos níveis qualidade de gestão.	Grimsey; Lewis (2002).
Estabelecimento, claro e coerente, da divisão ou transferência de responsabilidades.	Cabral (2009); Campos (2011); Firmino (2014); Pereira (2014); Nunes; Nunes (2020).
Indução de reformas no setor público pelos resultados alcançados pelas PPP.	Campos (2011).
Estreitamento das relações e criação de confiança.	Firmino (2014).
Uso das especificações baseadas no resultado.	EC (2003).
Avaliação de performance.	EC (2003).
Inviabilização do crescimento do gasto / da dívida pública.	Anjos (2019).
Otimização ou redução dos custos globais do projetos, especialmente quando comparados com os eventuais custos da entidade pública para o mesmo projeto.	Grimsey; Lewis (2002); EC (2003); Marques; Silva (2008); Campos (2011); Sarmiento (2013); Firmino (2014); Trincão (2014); Correia (2015); Sousa (2015); Silva (2016); Mendes (2017); Nunes; Nunes (2020).
Previsibilidade e controle dos custos de exploração.	Mendes (2017).
Redução de custos de transação, à medida que concentram e/ou estendem contratos.	Cruz e Marques (2012).
Geração de receitas financeiras, inclusive em áreas subutilizadas.	EC (2003); Santos (2006).
Geram economias de escala.	Santos (2006); Cabral (2009).
Minimização de encargos financeiros ou aumento imediato	Santos (2006).

Vantagens	Autores
de despesa do Estado.	
Contribuição para a consolidação do mercado financeiro.	Campos (2011); Sousa (2015).
Geração de financiamentos privados para empreendimentos públicos que não se ocorreriam se não fosse a parceria.	Sarmento (2013); Anjos (2019).
Permite o acesso do ente privado a fontes de financiamento diversos.	Grimsey; Lewis (2002).
Agilidade/dinamismo ao processo de financiamento/investimento de infraestruturas, aquisição e contratação.	EC (2003); Borges (2005); Marques; Silva (2008); Hog (2009); Campos (2011); Sousa (2015); Nunes; Nunes (2020).
Possibilidade de controle fiscal.	Pereira (2014).
Induz a uma gestão baseada em racionalidade econômica.	Borges (2005).
Redução do investimento público ou permite a dispersão deste ao longo do prazo.	Firmino (2014).
Manutenção do investimento em situação de restrição orçamental.	Nunes; Nunes (2020).
A “desorçamentação” acaba viabilizando a construção de infraestruturas por parte do ente privado.	Gonçalves (2008).
Pacto prévio de desembolsos contínuos e os condicionam ao cumprimento de metas, dando estabilidade financeira para a execução de infraestruturas.	Santos (2006); Sá (2010); Sousa (2015).
Garantia de custos de conservação e manutenção reduzidos, à medida que se incentiva a construção de infraestruturas de qualidade (<i>whole life cycle cost</i>).	Santos (2006).
Estabelecimento um sistema de garantias para cada lado, de forma a assegurar o cumprimento das obrigações pecuniárias.	Nohara (2014).
Aumento da produtividade.	Sousa (2015).
Entrega de serviços públicos de melhor qualidade.	EC (2003); Hart (2003); Sarmento (2013); Anjos (2019); Cabral (2009).
Redução do prazo de execução do projeto.	Grimsey; Lewis (2002); Correia (2015).
Possibilidade de investimento em infraestruturas e projetos de maior envergadura.	Grimsey; Lewis (2002).
Possibilidade de construção de infraestruturas públicas que o Estado não conseguiria realizar por si só.	Sarmento (2013).
Possibilidade de construção de um número mais elevado projetos (maior cobertura).	OECD (2007); Marques; Silva (2008); Campos (2011); Peci et al. (2012); Nunes; Nunes (2020).
Viabilidade de construção de infraestruturas que não são contingenciadas por questões orçamentárias por meio de recurso ao financiamento privado.	Sarmento (2013).
Garantia da qualidade da operação e da manutenção dos serviços concedidos por longo prazo.	EC (2003); Peci et al. (2012); Firmino (2014).
Transferência da responsabilidade de provisão de bens e	Marques; Silva (2008); Santos (2015).

Vantagens	Autores
execução de serviços do Estado para o agente privado.	
Incentivam a implementação célere de projetos.	Santos (2006); Peci et al. (2012); Sarmiento (2013).
Padronização dos projetos.	Prats (2016).
Otimização de recursos.	Azevedo (2009); Cabral (2009).
Utilização dos níveis de eficiência do setor privado para projetos públicos.	Sarmiento (2013).
Permite a acumulação de <i>expertise</i> .	Santos (2006).
Melhoram o conhecimento técnico.	Mendes (2017).
Uso da capacidade técnica e especializada dos parceiros privados para a operacionalização e gestão de projetos.	Cabral (2009); Trincão (2014).
Estímulo à criação e implementação de inovações na prestação de serviços públicos e na realização de infraestruturas.	Santos (2006); Cabral, (2009); Cruz; Marques (2012); Peci et al. (2012); Silva; Rodrigues (2005); Pereira (2014); Fernandez et al. (2016); Silva (2016); Anjos (2019).
Garantia de que as empresas desfrutem de economias de aprendizagem (<i>learning-by-doing</i>) por meio da especialização em uma determinada tarefa.	Santos (2006).
Estimulação a geração e uso compartilhado de métodos ou conhecimentos (<i>know-how / expertise / saber-fazer</i>) e recursos entre o setor privado e o setor público.	Cabral (2009); Araújo; Sutherland (2010); Sarmiento (2013); Pereira (2014); Rebelo (2014); Trincão (2014); Reis; Cabral (2017).
Uso da perícia e criatividade do parceiro privado para financiar, desenhar, desenvolver e gerenciar o empreendimento.	Filho (2006).
Otimiza o desenho do projeto.	Borges (2005).
Incentivam a geração de <i>know-how</i> tecnológico.	Cabral (2009); Mendes (2017).
Ampliação do conhecimento técnico (<i>know-how</i>) do parceiro privado.	Grimsey; Lewis (2002).
Uso de soluções técnicas bem-sucedidas.	Campos (2011); Sousa (2015).
Propicia a existência de concorrência <i>ex ante</i> , isto é, anterior ao processo de seleção do parceiro privado.	E (2003); Santos (2006).
Atração de investidores e parceiros internacionais maiores e mais capazes para o concurso.	Cruz; Marques (2012).
Indução à proteção do interesse público, à medida que estimula a concorrência concursal.	Marques; Silva (2008); Cruz; Marques (2012).
Promoção da competição entre agentes privados interessados em firmar parceria com o Estado.	Fernandez et al. (2016).

Fonte: Elaboração do autor.

Existe uma densa quantidade de vantagens das PPPs para o setor público, apontadas pela literatura, e é nítido que uma grande parte pode estar presente em diversas e distintas áreas, como na infraestrutura básica, na área de energia, saneamento, telecomunicações e transporte, ou em outros serviços públicos, relacionados ao setor hospitalar, escolar ou presidencial, por exemplo (Campos, 2011; Firmino, 2014; Diniz et al., 2020; Nunes, 2020).

Esses benefícios também podem ser agregados a dimensões diferentes, como a financeira, de gestão ou planejamento, operacional, mercadológica, de inovação, política etc., muito embora, invariavelmente, sobreponham-se ou se complementem, resultando em uma sucessão de vantagens (Silva, 2007; Rebelo, 2014).

Além disso, existem vários casos em que facilidades governamentais implementadas por meio de PPPs são compartilhadas com terceiros, minimizando gastos operacionais do parceiro público, em um movimento impulsionado pela experiência do parceiro privado em gestão de ativos (Santos, 2006; Mendes, 2017). Um bom exemplo do funcionamento de órgãos dos dois setores em um mesmo estabelecimento é a utilização deste por uma escola pública em um período diário e uma universidade em outro, caso que ocorre constantemente. Justen Filho (2006, p. 553), ressalta que por intermédio das PPPs “haverá maior facilidade para o parceiro público progredir com o projeto, pois haverá muitos empreendimentos em que combinados recursos públicos e privados se tornam financeiramente viáveis e pacificamente aceitáveis”.

Apesar da existência deste rol significativo de pressupostos que remetem aos benefícios do estabelecimento e consolidação dos contratos de parceria, principalmente em favor da Administração Pública, é impossível omitir que muitos riscos e desvantagens podem decorrer deste vínculo caso inexista um bom planejamento e mecanismos formais de controle. De acordo com relatório do Banco Mundial, as PPPs envolvem uma série de riscos que, usualmente, podem ser divididos, mas sem perder o caráter de sobreposição, em cinco categorias:

risco de construção, que está relacionado a problemas de projeto, custos excessivos de construção e atrasos em projetos; *risco financeiro*, que está relacionado à variabilidade nas taxas de juros, taxas de câmbio e outros fatores que afetam os custos de financiamento; *risco de desempenho*, que está relacionado à disponibilidade

de um ativo e à continuidade e qualidade de um serviço; *risco de demanda*, que está relacionado à permanente necessidade de oferta dos serviços e; *risco de valor residual*, que está relacionado com o preço futuro de mercado de um determinado ativo (IMF, 2004, p. 11-12, tradução nossa).

Sarmiento (2013) e Silva (2016), por seu turno, ainda acrescentam como risco o fator político. Conforme o segundo autor (2016), tal componente pode influenciar negativamente os projetos de PPPs, em virtude de debates políticos, da opinião pública e dos complexos processos de negociação, redundando, por exemplo, em atraso das atividades. No Quadro 2, na sequência, destacam-se os principais riscos ou desvantagens das PPP o setor público.

Quadro 2 – Riscos/desvantagens das PPPs para o Setor Público

Riscos/desvantagens	Autores
Dificuldade do Estado regular ou monitorar contrato e a <i>accountability</i> .	Sarmiento (2013).
Dificuldades de responsabilização do setor privado, uma vez que não responde aos contribuintes, mas a acionistas.	Sarmiento (2013).
Insuficiência de mecanismos para responsabilização do parceiro privado.	Simões (2004).
Dificuldade de controle sobre o ativo por parte do Estado.	Simões (2004); Azevedo (2009); Cabral (2009); Pereira (2014); Sousa (2015).
Dificuldade em monitorar o cumprimento dos objetivos e recompensar/punir o sucesso/insucesso.	Rebelo (2014); Sousa (2015).
Dificuldade em equacionar o interesse público primário com o natural interesse privado em obter lucro com a exploração.	Gomes (2007, <i>apud</i> Cavalcanti, 2021).
Redução do domínio da ação governamental.	Trincão (2014).
Investir em muitos projetos ou em projetos de fraca relevância, dado que os pagamentos são efetuados depois (<i>Overspending</i>).	Cruz; Marques (2012); Firmino (2014); Melo (2017).
Escolher um projeto público não prioritário ou que não resulte numa avaliação com base no “ <i>value for money</i> ”.	Monteiro (2007); Firmino (2014).
Risco acentuado de aumento do endividamento público.	Carmo et al. (2006).
Riscos fiscais que podem impactar negativamente a posição financeira de uma determinada entidade pública.	Monteiro (2007)
A tentação de desorçamentar pode dar origem, a médio e longo prazo, a um problema de sustentabilidade das finanças públicas.	Cruz; Marques (2012); Sarmiento (2013).
Aumentos de custos.	Carmo et al. (2006).
Custos elevados de operação e manutenção.	Carmo et al. (2006); Silva (2016).

Riscos/desvantagens	Autores
Custo de capital mais elevado para o setor privado devido as naturezas do risco subjacentes.	Cruz; Marques (2012).
Criação de uma falsa ilusão de que não aumentam o déficit público.	Sant'Anna (2018).
Dificuldade de antever o impacto orçamentário-financeiro no longo prazo.	Cruz; Marques (2012).
Diminuição do custo de oportunidade do projeto, a longo prazo.	Grimsey; Lewis (2002).
Custos de transação muito elevados.	Sarmento (2013).
Restrições orçamentárias.	Sarmento (2013); Silva (2016).
Atraso de pagamentos.	Sarmento (2013).
Comprometimento da sustentabilidade das finanças públicas.	Sarmento (2013).
Custos de financiamento de projetos superior em relação aos investimentos públicos regulares.	Sarmento (2013).
Decisão de investimento público dependente do mercado financeiro.	Sousa (2015).
Criação de limitações financeiras às gerações vindouras.	Santos (2006).
Inexistência de pré-qualificação global dos concorrentes.	Sousa (2015).
Formalização de contratos incompletos ou pouco flexíveis.	Sarmento (2013); Sousa (2015).
Necessidade de renegociações dispendiosas e ou revisões contratuais.	Cruz; Marques (2012); Sarmento (2013); Correia (2015).
Insuficiências ao nível do concurso ou na elaboração do contrato.	Firmino (2014).
Operações vinculadas a monopólios naturais ou a falta de concorrência.	Sarmento (2013); Silva (2016).
Fragilidade contratual devido à dificuldade de previsão dos fatores envolvidos.	Cruz; Marques (2012).
Morosidade do processo de adjudicação.	Sousa (2015).
Carência de competências técnicas para intervir na negociação.	Sousa (2015).
Atrasos.	Carmo et al. (2006).
Planejamento inadequado dos arranjos.	Carmo et al. (2006).
Excesso de projetos.	Carmo et al. (2006).
Gestão de projetos ineficientes.	Carmo et al. (2006).
Falta de rigor nos projetos.	Firmino (2014).
Degradação prematura dos ativos.	Carmo et al. (2006).
Conflito de interesses e motivações entre as partes.	Sarmento (2013); Firmino (2014).
Redução de qualidade dos serviços.	Grimsey; Lewis (2002); Sarmento (2013).

Riscos/desvantagens	Autores
Redução da eficiência de projetos.	Sarmiento (2013).
Ganho de eficiência insuficiente para que se crie <i>value for money</i> .	Sarmiento (2013).
Insuficiente alocação de riscos.	Santos (2006).
Políticas.	Silva (2016).
Contratos de longo prazo com a iniciativa privada diminuiria com o tempo a margem de manobra política do Estado.	Gomes (2007, <i>apud</i> Cavalcanti, 2021).

Fonte: Elaboração do autor.

Além de todos os empecilhos listados, é possível elencar mais algumas situações que tendem a gerar algum tipo de comprometimento à parceria, como a incapacidade de prever a ocorrência de instabilidade política, econômica e social (Araújo, 2014; Rebelo, 2014; Firmino, 2018), essencialmente no longo prazo, e o eventual conflito de interesse e cultural entre funcionários públicos atuantes no órgão prestador de serviço e os funcionários da empresa privada (OECD, 2014).

Sá (2010, p. 7) lembra, em tempo, que existe também o risco da falência da parte privada. Caso isso ocorra, ela deixará de cumprir com as obrigações contratuais perante o Estado, o qual, por sua vez, pode não ter condições financeiras de tocar obras de grandes proporções como, por exemplo, as de infraestrutura, ficando esta, com a sina de inacabada.

Vantagens e Riscos para o setor Privado

Para o sucesso desta nova forma contratual jurídica estabelecida entre o setor público e o privado, algumas garantias precisam ser determinadas em favor do segundo, de modo a convencê-lo a participar desta modalidade.

Ao celebrar um contrato de PPP, o setor público delega ao particular a responsabilidade pela prestação de um serviço ou por toda uma atividade, em que estão inclusas, por exemplo, eventuais tarifas e outras modalidades de cobranças. Sá (2010, p. 5) cita como exemplo disso a transferência de um serviço de transporte de passageiros, que

não é só uma simples delegação entre partes, mas sim a transmissão da gestão de uma atividade específica (execução de um porto marítimo, seus terminais, o atracar de

navios, operação dos contêineres e etc.). Assim, a exploração econômica da atividade passa a ser inerente ao negócio celebrado, permitindo à parte privada transferir parte dos riscos do investimento e lucrar com todo o complexo.

A rigor, o direito de exploração de uma atividade, na essência do viés privado, visa a obtenção de lucros, o que talvez seja a maior das vantagens preconizada pelo setor. Mas há mais em jogo na formatação desta parceria, conforme se vê no Quadro 3.

Quadro 3 – Vantagens das PPPs para o Setor Privado

Vantagens	Autores
Obtenção de remunerações elevadas / lucro.	Azevedo (2009); Cabral (2009); Trincão (2014); Nunes; Nunes (2020).
Aumento de capital.	Azevedo (2009); Cabral (2009); Nunes; Nunes (2020).
Maior capacidade de negócio.	Azevedo (2009); Cabral (2009); Nunes; Nunes (2020).
Geração de ganhos de eficiência e eficácia.	Marques; Silva (2008); Araújo; Sutherland (2010); Sarmiento (2010); Campos (2011).
Geração de oportunidade de novos negócios.	Trincão (2014).
Possibilidade de trabalhar em áreas que antes eram de responsabilidade exclusiva dos governos.	Trincão (2014).
Capacidade de propor soluções inovadores para os projetos.	Marques; Silva (2008); Araújo; Sutherland (2010); Sarmiento (2010); Campos (2011).
Baixa perspectiva de risco comercial, além de riscos financeiros.	Lafuente (2012).
Benefício de contratos de longa duração.	Nunes; Nunes (2020).
Possibilidade de investir em tecnologia.	Trincão (2014).
Controle de setores de atividade e de desempenho.	Azevedo (2009); Cabral (2009); Borges (2005); Nunes; Nunes (2020).
Maximização das competências do setor privado.	Fernando (2013); Sousa (2015).
Possibilidade de diminuição da influência política nas tomadas de decisões.	Araújo; Silvestre (2014).

Fonte: Elaboração do autor.

No âmbito das PPPs, o setor privado estará mais bem preparado para lidar com os riscos endógenos, sobretudo os riscos comerciais, conduzindo à eficiência técnica. Contudo, a

diferença substancial que torna as PPP mais atrativas do que a prestação pública tradicional é a capacidade de transferir o risco da procura para o setor privado (Meaney; Hope, 2012).

O parceiro privado também se beneficia da constituição do Fundo Garantidor de PPP (FGP), criado pelo Comitê Gestor das PPP (CGP), que lhe traz garantias em relação aos pagamentos de obrigações do parceiro público, os quais redundam na redução de incertezas proporcionadas por parte de mecanismos contratuais (Souza, 2015; Menezes; Vieira, 2022).

Justen Filho (2006) enaltece, ainda, que a maioria dos projetos de PPP, por expressarem uma excelente repercussão em relação ao desenvolvimento socioeconômico regional, pode fortalecer a imagem do empreendedor, caso o projeto seja bem-sucedido.

Como o ente público, o setor privado, tal como descrito anteriormente, logra ótimos benefícios com a PPP. Contudo, é preciso destacar as inconveniências que a ele podem ser atribuídas por intermédio deste tipo de contrato, algumas das quais se agrupam no Quadro 4.

Quadro 4 – Riscos/desvantagens das PPPs para o Setor Privado

Riscos/desvantagens	Autores
Preparação deficiente de concursos, que deixam de contar com aprovações ambientais e urbanísticas exigidas.	Campos (2011); Sousa (2015).
Comprometimento da eficiência de projetos.	Sarmento (2013).
Contratos pouco flexíveis são considerador um aspecto limitador pra a parceria.	Curado (2013).
Falhas no estabelecimento das cláusulas contratuais.	Sousa (2015).
Risco associado aos contratos (construção, gestão e manutenção).	Azevedo (2009); Cabral (2009).
Multiplicação de decisões unilaterais pela concedente.	Sousa (2015).
Geração de encargos adicionais não previstos.	Campos (2011); Sousa (2015).
Risco de endividamentos.	Sá (2010).
Incapacidade de cumprir com as obrigações junto a instituições financeiras.	Sá (2010).
Taxas de juros mais elevados em comparação com o governo.	Sarmento (2013).
Custo de financiamento de projetos é superior em relação aos investimentos públicos regulares.	Sarmento (2013).
Carência de competências técnicas dos parceiros públicos para contribuir nos projetos.	Campos (2011).

Fonte: Elaboração do autor.

Outro fator característico da PPP é a desconfiança por parte dos investidores privados em realizar contratos com a administração pública, em virtude de uma série de motivos, como a falta de garantia do retorno das aplicações feitas, principalmente em razão da descontinuidade da política administrativa de alguns governantes, a falta de crédito ou mesmo a instabilidade de mercado (Silva, 2007; Pereira, 2014).

O setor privado também pode sofrer com a baixa credibilidade do governo em honrar contratos, fato que pode se estender por décadas, especialmente no caso de alternância dos grupos políticos na gestão governamental, ficando à mercê de cada nova determinação por ela emanada (Lima et al., 2005).

Sá (2010, p. 7) confirma esta posição ao citar que

O Estado é atrelado às vontades dos governantes que estão no poder. Com isso, todos passam a sofrer com a falta de compromisso de um governante para com as realizações de seu antecessor. Isso prejudica demasiadamente um contrato de PPP, pois o ente privado não possui segurança em firmá-lo.

Um exemplo cabal deste tipo de intervenção de Governo foi observado no Estado do Paraná, no período de 2003-2010, quando foram tomadas diversas medidas contra concessionárias de pedágio, como a negação por sucessivas vezes dos reajustes previstos em contrato. Em geral, a justiça barrou as iniciativas do ente público e as empresas usaram o contencioso judicial, que chegou a mais de 140 ações, para travar os investimentos que teriam de promover nas estradas (Martins, 2019).

Em determinadas ocasiões, fatos do tipo não ocorrem, especificamente, em razão da má vontade de uma nova gestão governamental, mas por conta de uma nova conjuntura instalada, que se estabelece com a conquista do poder, com as oscilações de mercado, com as requisições da sociedade, etc. Estando ou não atrelada a conotações de cunho político, essa reconfiguração pode contribuir para a desarticulação de projetos que se mostram promissores, mas que, a partir da emergência ou da mudança, deixam de ser.

Esse é o ponto de vista com o qual compartilha Sundfeld (2005, p. 23), afirmando que

O consenso para prosseguir é essencial. A estabilidade política é também ingrediente fundamental. As expectativas do parceiro público podem estar incompatíveis com o

mercado, o que prejudica o parceiro privado e, muitas vezes, para a aprovação do empreendimento, necessária se faz a aprovação legislativa específica.

Dessa forma, é possível concluir que que um regime de compartilhamento de riscos excessivamente exigente por parte da Administração Pública pode comprometer a colaboração desejada do setor privado na prestação de serviços públicos, desestimulando o seu investimento.

Vantagens e Riscos para a Sociedade

Para a sociedade, as PPPs representam, essencialmente, uma oportunidade de desfrutar de serviços públicos mais bem estruturados e coordenados. Como vantagens podem ser destacadas, a geração de emprego e renda aos contratados para compor o quadro funcional necessário para realizar o trabalho, a transparência com a qual são realizadas as contratações e prestações de serviços, e o fato de que patrimônios públicos que nunca estiveram disponíveis no mercado, ficariam pela primeira vez.

Dessa forma, além de satisfazer os interesses dos consumidores e contribuintes, as PPPs convertem-se em um mecanismo de legitimação perante a própria sociedade. As principais vantagens em destaque pela literatura analisada estão no Quadro 5.

Quadro 5 – Vantagens das PPPs para a sociedade como um todo

Vantagens	Autores
Garantia de um melhor custo-benefício (<i>value for money</i>) na prestação de serviços públicos.	Marques; Silva (2008); OECD (2008); Araújo, Sutherland (2010); Campos (2011); Peci et al. (2012); Pereira (2014); Reis; Cabral (2017); Silva (2016); Anjos (2019); Gonçalves (2020); Nunes; Nunes (2020).
Melhoria da qualidade, eficácia e eficiência no processo de criação e na prestação de serviços, quando anteriormente a situação era quase de monopólio.	Santos (2006); Campos (2011); Sousa (2015); Silva (2016).
Justiça na distribuição do custeio para a criação de infraestrutura entre as atuais e as futuras gerações.	Sant'Anna (2018)
Transparência da gestão pública.	Fernando (2013); Silva (2016); Melo (2017).
Prestação pública de contas.	Nunes; Nunes (2020).

Vantagens	Autores
Redução de preços ao consumidor.	Cabral (2009).
Flexibilidade à política pública.	Nunes (2020).
Combate à exclusão social (integrando componentes públicas e privadas das comunidades).	Nunes (2020).
Redução no prazo de execução e, conseqüentemente, de entrega do projeto.	Grimsey; Lewis (2002).
Otimização na prestação de serviços.	Silva; Rodrigues (2005).
Suprimento das necessidades da população mesmo ante a um cenário de escassez de recursos pela Administração Pública.	Santos et al. (2018).
Criação e dinamização de novos mercados nas áreas das concessões.	Sousa (2015).
Promoção do crescimento local e de oportunidades de emprego.	Silva (2016).

Fonte: Elaboração do autor.

O *value for money* trata-se da melhor vantagem econômica, ou custo-benefício, para a Administração Pública em comparação à modalidade de provisão pública tradicional (Reis; Cabral, 2017) e a sua geração, evidentemente, é um elemento primordial a ser considerado na constituição de uma PPP. De acordo com a Comissão Europeia (EC, 2003) e o Fundo Monetário Internacional (IMF, 2004), uma PPP será economicamente vantajosa caso, ao final da análise de *value for money*, o projeto público-privado preencha os seguintes requisitos na provisão do bem ou serviço público: a) custos reduzidos; b) menor prazo de implantação; c) melhor qualidade; d) melhor alocação de riscos; e e) geração de novas receitas diversificadas.

Neste ínterim salienta-se, por oportuno, que o processo avaliativo que decretará a vantagem, ou não, de um determinado projeto de PPP para a sociedade deverá considerar, também, ao menos outros dois elementos, que complementem a análise de viabilidade técnica. A primeira, e talvez mais importante, diz respeito à capacidade de atendimento pleno dos anseios da população. A outra, à desobrigação de implementação do projeto meramente por pressões políticas ou orçamentárias (Prats, 2016).

Por outro lado, toda a vantagem que circunda a ideia de firmar uma parceria pode ser desmantelada caso ela não seja bem gerenciada. Santana e Rodrigues Júnior (2006), sugerem que, neste caso, as PPPs podem trazer impactos negativos na economia nacional e na vida da população ao tornarem-se flexíveis e criarem demasiadas facilidades para o setor privado. Como resultado, ela poderiam se tornar um empreendimento de um capitalismo sem risco e,

consequentemente, significar um custo para a sociedade. Além destes, o Quadro 6 traz mais uma breve relação dos riscos para a sociedade como um todo, decorrentes da má administração pública das PPP.

Quadro 6 – Riscos/desvantagens das PPPs para a sociedade como um todo

Riscos/desvantagens	Autores
Licitações <i>ex-ante</i> não baseadas no sucesso, mas na melhor oferta, nas melhores promessas, na maior experiência ou mesmo em propostas injustas (por exemplo, subornos).	Hog (2009).
Existência de projetos que apresentam atrasos no cronograma e não entregam os resultados esperados.	Sarmento (2013).
Implementação de projetos através de PPPs, sem benefícios para a sociedade.	Prats (2016).
Tornar-se um empreendimento de um capitalismo sem risco e, por isso, significar um custo para a sociedade.	Santana; Rodrigues Junior (2006).
Uso deste tipo de contrato, por parte da Administração Pública, para fins políticos, como a angariação de votos.	Nunes; Nunes (2020).
Perda de confiança dos cidadãos no serviço prestado por causa dos riscos políticos e sociais.	Correia (2015).
Interferência de variáveis ambientais no processo.	Matos; Nunes (2019).
Oposição da opinião pública, sindicatos e trabalhadores.	Pereira (2014).

Fonte: Elaboração do autor.

O choque de interesses entre o setor privado e público envolvidos nas PPP e a sociedade destinatária dos serviços e atividades é um dos mais importantes fatores de risco à consecução de um projeto pois, à medida que há dissídio, problemas de outra ordem podem começar a surgir, como embargos ao projeto ou a obra, invasões, manifestações, atrasos, desistência por parte do construtor ou idealizador do serviço, desestímulo ao presente e a futuros investimentos etc.

Os riscos para a sociedade, enfim, podem ser tantos quanto, ou mais que, os benefícios. Os acordos, execuções e resultados advindos das celebrações com o setor privado é que conduzirão a forma como cada iniciativa será aceita pela população.

DISCUSSÃO

A rigor, a maioria das prospecções encontradas na literatura analisada enfatiza os pontos positivos do estabelecimento de PPPs. Entretanto, esta ponderação por si só, não quer dizer que as parcerias tragam, de forma geral, mais vantagens do que desvantagens. Tampouco o oposto pode ser considerado como certo. O fato é que a criação de PPPs é margeada por uma diversidade de interesses e nuances que interferem diretamente em sua constituição.

Além disso, as vantagens e desvantagens só surgem quando um dos atores envolvidos, em função de uma gama de fatores, como a perspectiva do setor pelo qual se avalia cada um dos aspectos em discussão, o contexto dimensional ou o temporal em que estes aspectos estão inseridos, é beneficiado ou tem algum tipo de prejuízo. Neste contexto, vislumbra-se algumas possibilidades:

- a de que todos, independentemente do estágio dos projetos, acabem sendo mutuamente afetados, positiva ou negativamente;
- a de que um ou mais de um daqueles atores seja beneficiado em detrimento de outrem, e vice-versa;
- a de que todos sejam beneficiados ou prejudicados em alguma etapa do projeto, mas não em outra;
- a de que parte dos agentes é beneficiada em uma etapa, a mesma em que outra parte é prejudicada; e
- a de que alguma vantagem se converta em risco, ou vice-versa, com o decorrer do tempo, para qualquer que seja o ente envolvido.

Em alguns projetos, a divisão dos custos do investimento com o poder público, proporciona a redução dos gastos do parceiro privado e da modelagem a ser constituída, sem contar na entrega mais célere e de melhor qualidade à sociedade. Um exemplo é a atribuição da execução de desapropriações e do pagamento das indenizações ao parceiro privado, que possui condições de adquirir imóveis a um custo inferior e de forma mais célere, em função da inexistência de restrições negociais do Estado. Este, por seu tempo, provavelmente encontraria obstáculos em relação a esta operação em razão da falta de interesse público pela Administração (Nakamura, 2016).

Para além das considerações descritas, há, também, fragilidades dos contratos celebrados, tal como o tratamento inadequado dos aspectos institucionais, que envolvem o planeamento, a gestão, a regulação e a avaliação; económicos; sociais; ambientais; e políticos.

Muitos dos contratos, ao serem escritos, são rebuscados de terminologias jurídicas, voltadas para especialistas em legislação financeira, o que, teoricamente, coíbe a interferência política, mas dificulta a simples leitura por leigos, gerando críticas várias, como a falta de transparência (Greve; Hodge, 2010). Complementam os autores (2010) que, em outros casos, o poder público não possui capacidade suficiente para administrar as PPPs ou obrigar os parceiros privados a agir de acordo com as finalidades públicas. Assim, as empresas privadas podem tentar não cumprir a integralidade de suas obrigações ou peticionar outras vantagens não previstas contratualmente.

Além disso, a saúde económico-financeira do Estado é um fator que deve ser resguardado. É inadmissível que, a partir desse tipo de vínculo, a Administração Pública converta-se em um deslocador de gastos que exija desembolsos desnecessários no futuro. Pereira Junior (2016) que fez uma análise superficial de arranjos de PPPs, sendo quatro no Brasil e cinco em Portugal, comenta que

na realidade, a maioria dos contratos de PPPs analisados prestou-se a registrar o ônus do Estado como garantidor de lucros dos parceiros privados que ficam desvinculados da utópica busca de eficiência, em uma situação de comodidade e tranquilidade decorrente desta vulnerabilidade contratual estatal (Pereira Junior, 2016, p. 76).

Há, também, o receio que a historicidade latina, marcada por uma compreensão deturpada do trato com a coisa Pública, pelo clientelismo ou paternalismo, acabe por macular uma estrutura inovadora e vanguardista entre o Estado e o setor privado. A título de exemplo, um estudo realizado nos Estados Unidos constatou a existência de um receio por parte da população norte-americana quanto à possibilidade das PPPs servirem apenas para enriquecer as empresas privadas e não para melhorar a qualidade das obras públicas e dos serviços públicos (Cui; Lindly, 2010).

Segundo Sarmiento e Renneboog (2017), a maioria dos estudos acadêmicos mostra que os projetos de PPP não gera *value for money*, contrastando com grande parte dos relatórios

governamentais, que diz o contrário. Há, no entanto, evidências de que muitos destes relatórios governamentais são tendenciosos a favor das PPP.

Por outro lado, há o entendimento de que a PPP pode coibir a corrupção.

Estudos acadêmicos em países emergentes indicam a possibilidade de agregação de ganhos para o Estado pela redução da corrupção, quando se tratar de contratos de empreitada (turnkey), ou pelo valor agregado, quando da conclusão de obras que, de outra forma, não seriam terminadas ou seriam postergadas com custos para a sociedade (Borges; Neves, 2005, p. 81).

Por fim, lembra-se que firmar uma parceria de exploração pode ocasionar conflito de interesses e desgastes em razão do apelo ambiental relacionado aos projetos. A liberação da licitação para a construção da Usina de Belo Monte, situada na bacia hidrográfica do Rio Xingu, no Pará, em 2010, demonstra bem este aspecto. O projeto gerou duras críticas de movimentos sociais, aos quais se uniram, inclusive, algumas figuras públicas nacionais e internacionais. Ainda assim, o empreendimento foi levado adiante e, logo, apareceram os impactos negativos da instalação, predominantemente socioculturais e físico-ambientais, como a remoção de comunidades tradicionais (indígenas, ribeirinhos e pequenos agricultores) e a provável extinção de espécies da biodiversidade fluvial, dentre tantos outros (Freire et al., 2023).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Comprovadamente eficazes no exterior, as PPPs emergiram no Brasil e em Portugal em função do paradigma administrativo que lhes foi peculiar, estabelecendo um modelo alternativo de atendimento à população, essencialmente, por meio de obras e serviços, constituídos sob a égide das transferências de riscos e do desafogamento econômico-financeiro estatal.

A viabilização desse tipo de parceria também veio a repercutir em outras vantagens, como o aperfeiçoamento do sistema de prestação de serviços públicos, alicerçado na capacidade do ente privado de investir em um projeto e, por conseguinte, entregá-lo com eficiência, eficácia e qualidade.

Outrossim, as PPPs constituíram-se em um instrumento capaz de concretizar novos empreendimentos, servindo como uma ótima opção para áreas como o transporte, a educação, a saúde, a segurança, entre outros, de extrema relevância para a sociedade.

Para o sucesso das parcerias, todavia, é imprescindível que se consiga abstrair todos os pontos fortes dessa relação e atentar-se para os fracos, no intuito de reduzi-los ou eliminá-los e, assim, transmitir, à sociedade, a segurança de que os projetos pautados serão criados e administrados com cautela, responsabilidade e usabilidade. Neste processo, também é preciso vencer alguns desafios relativos à implementação, como a austeridade fiscal, a estrutura legal, as garantias reais, a governança, a transparência, a clareza de regras e o planejamento de longo prazo. Por isso, um controle rigoroso por parte do Estado, com resguardo da participação e dos interesses sociais, deve ser ativo e constante, de modo a evitar o desvio de finalidade dos investimentos.

Dessa forma, é altamente provável que a união entre o poder público e a iniciativa privada enrijeça os pilares do desenvolvimento das nações luso-brasileiras e promova a fixação delas como potências mundiais no segmento.

Espera-se, por fim, que esta produção seja contributiva no sentido de elucidar os principais pontos positivos e negativos do estabelecimento das PPPs, propiciando a reflexão crítica, trazendo *insights* valiosos e encorajando a realização de novas pesquisas sobre a temática.

REFERÊNCIAS

ALEXANDRINO, M.; PAULO, V. Direito Administrativo. 10 ed. Niterói, Rio de Janeiro: Impetus, 2006.

ALLEN, G. The Private Finance Initiative (PFI). Research Paper 01/117. Economics Policy and Statistics Section, House of Commons Library. 2001. Disponível em: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/RP01-117/RP01-117.pdf>. Acesso em: 27 fev. 2024.

ALMEIDA, M. A. de. Parcerias público-privadas: A experiência portuguesa. *Direito e justiça*, 2005. Disponível em: <https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/27959/3/11337-Texto-20300-1-10-20220324.pdf>. Acesso em: 27 fev. 2024.

ALVARENGA, J. E. de. Parcerias público-privadas: Breves comentários. *Revista Eletrônica de Direito Administrativo Econômico*, Salvador, n. 2, p. 1-13, 2005. Disponível em: <http://www.direitodoestado.com.br/redae/edicao/02>. Acesso em: 27 fev. 2024.

ANJOS, M. L. O Mecanismo de gestão e regulação nas Parcerias Público Privadas – PPP'S: Ações necessárias. *Revista Humanidades & Tecnologia (FINOM)*, Minas Gerais, v. 18, n. 19, p. 172-192, 2019. Disponível em: http://revistas.icesp.br/index.php/FINOM_Humanidade_Tecnologia/article/view/945/661. Acesso em: 9 mar. 2024.

ARAÚJO, J. F. F. E.; SILVESTRE, H. C. As parcerias público-privadas para o desenvolvimento de infraestrutura rodoviária: Experiência recente em Portugal, *Rev. Adm. Pública*, v. 48, p. 571-593, 2014. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/0034-76121606>.

ARAÚJO, S.; SUTHERLAND, D. Public-private partnerships and investment in infrastructure. *Economics Department Working Papers n° 803*, 2010. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Douglas-Sutherland-2/publication/228304373_Public-Private_Partnerships_and_Investment_in_Infrastructure/links/5b767300a6fdcc87df8182ff/Public-Private-Partnerships-and-Investment-in-Infrastructure.pdf. Acesso em: 9 mar. 2024.

AZEITUNO, N. A. de S. Concessões de Infraestrutura aeroportuária no Brasil: Estudo Qualitativo do risco e equilíbrio econômico-financeiro. 2020. 165 f. Dissertação (Mestrado em Administração Público-Privada) – Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Portugal. 2020. Disponível em: <https://estudogeral.uc.pt/handle/10316/92750>. Acesso em: 9 mar. 2024.

AZEVEDO, M. E. As parcerias público-privadas: Instrumento de uma nova governação pública. 2008. 659 f. Tese (Doutorado em Direito) – Faculdade de Direito. Universidade de Lisboa. 2008. Disponível em:

https://repositorio.ul.pt/bitstream/10451/159/2/18247_ulsd_re383_TESE.pdf. Acesso em: 9 mar. 2024.

BORGES, J. S. M. Curso de direito comunitário. São Paulo, Saraiva, 2005.

BRASIL. [Constituição (1988)]. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Brasília, DF: Presidência da República, [2024]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 27 fev. 2024.

_____. Lei nº 8.031, de 12 de abril de 1990. Cria o Programa Nacional de Desestatização (PND), e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 abr. 1990. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8031.htm. Acesso em: 27 fev. 2024.

_____. Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995. Dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previsto no art. 175 da Constituição Federal, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 14 fev. 1995. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8987cons.htm. Acesso em: 27 fev. 2024.

_____. Lei nº 9.074, de 7 de julho de 1995. Estabelece normas para outorga e prorrogações das concessões e permissões de serviços públicos e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 8 jul. 1995. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9074cons.htm. Acesso em: 27 fev. 2024.

_____. Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004. Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 31 dez. 2004. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/111079.htm. Acesso em: 27 fev. 2024.

BORGES, Luiz Ferreira Xavier; NEVES, César das. Parceria público-privada: riscos e mitigação de riscos em operações estruturadas de infraestrutura Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v. 12, n. 23, p. 73-118, 2005. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/8175>. Acesso em: 9 mar. 2024.

BRITO, B. M. B.; SILVEIRA, A. H. P. Parceria Público-Privada: Compreendendo o modelo brasileiro. Revista do Serviço Público - RSP, Brasília, v. 56. n. 1, p. 7-21. Jan/Mar. 2005. Disponível em: <https://repositorio.enap.gov.br/jspui/handle/1/1442>. Acesso em: 27 fev. 2024.

CABRAL, N. da C. As Parcerias Público Privadas. Cadernos IDEFF, n. 9. Almedina, 2009.

CAMPOS, A. J. C. As PPP e os processos tradicionais de contratação pura: Vantagens e desvantagens. 2011. 119 f. Dissertação (Mestrado em Tecnologia e Gestão das Construções) – Instituto Superior de Engenharia do Porto, ISEP, Portugal, 2011. Disponível em: https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/4558/1/DM_AdrianoCampos_2011_MEC.pdf. Acesso em: 9 mar. 2024.

CARRERA, M. B. M. Parceria público-privada (PPP): Análise do mérito de projetos do setor saúde no Brasil. 2014. 180 f. Tese (Doutorado em Administração de Empresas) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2014. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/items/0d68f741-13be-4f23-8d55-36385ad5ab98/full>. Acesso em 9 mar. 2024.

CARMO, V. M. HOLANDA, A. P. A. de. ARY, T. C. A Parceria Público-Privada como forma de viabilizar os investimentos em infraestrutura no país. Anais... 58ª Reunião Anual da SBPC: Florianópolis, SC, jul. 2006. Disponível em: https://www.sbpcnet.org.br/livro/58ra/senior/resumos/resumo_1123.html. Acesso em 9 mar. 2024.

CARVALHO FILHO, J. dos S. Manual de Direito Administrativo. 28. ed. Rev. Ampl. São Paulo: Atlas, 2015. Disponível em: <https://morumbidireito.files.wordpress.com/2015/09/direito-administrativo-28c2aa-ed-2015-josc3a9-dos-santos-carvalho-filho.pdf>. Acesso em: 27 fev. 2024.

CAVALCANTI, R. R. B. A arbitragem e as parcerias público-privadas: um estudo comparado entre Brasil e Portugal. 2021. 504 f. Tese (Doutorado em Ciências Jurídicas) – Escola de Direito, Universidade do Minho, Portugal, 2021. Disponível em:

<https://repositorium.uminho.pt/bitstream/1822/77604/1/Ricardo%20Russell%20Brand%20C3%A3o%20Cavalcanti.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI). Experiência Internacional das Parcerias Público-Privadas: O Exemplo Inglês, CNI, Brasil. 2004. Disponível em: <https://www.portaldaindustria.com.br/publicacoes/2012/09/experiencia-internacional-das-parcerias-publico-privadas-o-exemplo-ingles/>. Acesso em: 27 fev. 2024.

CORREIA, V. Parcerias Público-Privadas: Análise do custo-benefício. 2015. 59 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Finanças) – Escola Superior de Ciências Empresariais. Instituto Politécnico de Setúbal. 2015. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10400.26/7718>. Acesso em: 9 mar. 2024.

COSTA, A. SILVA, C. Parceria público-privada em Portugal: caso das estradas em portagem. In: Seminário Internacional Parceria Público-Privada (PPP) na prestação de serviços de infraestrutura, 2003, Anais... MRE-BID-BNDES, 2003. Disponível em: www.bndes.gov.br/conhecimento/publicacoes/catalogo/s_PPP.asp. Acesso em: 27 fev. 2024.

CRUZ, C. O.; CRUZ, N. F. da. Public-Private Partnership. The Governance of Infrastructure, p. 103-126, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198787310.003.0006>.

CRUZ, C.; MARQUES, R. O Estado e as Parcerias Público-Privadas. Lisboa: Edições Sílabo, 2012.

CUI, Q.; LINDLY, J. K. Evaluation of public private partnership proposals. University Transportation Center for Alabama, 2010. Disponível em: <https://rosap.nhtl.bts.gov/view/dot/18048>. Acesso em: 9 mar. 2024.

CURADO, V. L. C. R. A Experiência portuguesa de renegociações das Parcerias Público-Privadas. 2013. 41 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Empresariais) – Universidade de Lisboa, Portugal, 2013. Disponível em: <https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/11038>. Acesso em: 9 mar. 2024.

DALLARI, D. de A. Elementos de teoria geral do Estado. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

DINIZ, A. S. et al. As vantagens, desvantagens e cautelas na contratação das parcerias público-privadas pela gestão pública. *Revista Brasileira de Administração Científica*, v. 12, n. 1, p. 186-202, 5 out. 2020. DOI: <https://doi.org/10.6008/CBPC2179-684X.2021.001.0015>.

EUROPEAN COMMISSION (EC). *Guidelines for Successful Public-Private Partnerships*. Brussels, 2003. Disponível em: <https://www.mfcr.cz/assets/attachments/Guidelines-for-successful-Public-Private--Partnership.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

FERNANDEZ, R. N.; CARRARO, A.; HILLBRECHT, R. O. Efficiency, cost and benefits in contracts of public-private partnerships. *Nova Economia*, v. 26, p. 369-392, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1590/0103-6351/2935>.

FERNANDEZ, R. N. et al. Uma abordagem de law & economics para as parcerias público-privadas no Brasil. *Economic Analysis of Law Review*, v. 5, n. 2, p. 205-219, 2014. DOI: <http://dx.doi.org/10.18836/2178-0587/ealr.v5n2p205-219>.

FERNANDO, H. Um contributo para análise das Parcerias Público-Privadas rodoviárias em Portugal. 2013. 78 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia. Universidade do Porto, Portugal, 2013. Disponível em: <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/69743/2/25323.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

FIGUEIREDO, L. V. *Curso de Direito Administrativo*. 9 ed. Malheiros Editores, 2007.

FIRMINO, S. I. R. *Parcerias público-privadas em Portugal: accountability, modelos e motivações subjacentes*. 2014. 419 f. Tese (Doutorado em Ciência da Administração) – Escola de Economia e Gestão. Universidade do Minho, Portugal, 2014. Disponível em: <https://www.proquest.com/openview/f2e02a352fdb7a621a1cdc4b3ae5406c/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2026366&diss=y>. Acesso em: 9 mar. 2024.

_____. Fatores críticos de sucesso das Parcerias Público-Privadas: Aspectos político-institucionais. Estudo de caso das rodovias em Portugal. *Revista de Administração Pública*, v. 52, p. 1270-1281, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1590/0034-761220170228>.

FREIRE, L. M.; LIMA, J. S. de; SILVA, E. V. da. Belo Monte: fatos e impactos envolvidos na implantação da usina hidrelétrica na região Amazônica Paraense. *Sociedade & Natureza*, v. 30, p. 18-41, 2023. DOI: <https://doi.org/10.14393/SN-v30n3-2018-2>.

GIL, A. C. *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOMES, C. (Coord). et al. *Parcerias Público-Privadas e Justiça: Uma análise comparada de diversas experiências*, Observatório Permanente da Justiça Portuguesa, Centro de Estudos Sociais, Faculdade de Economia, Coimbra, 2007. Disponível em: <https://dokumen.tips/documents/parcerias-pblico-privadas-e-justia-uma-anlise-comparada-opjcesucptpdfreparceriaspublicoprivadas.html?page=1>. Acesso em: 9 mar. 2024.

GONÇALVES, P. C. *Direitos dos Contratos Públicos*. v. 1, ed. 4, Almedina: Coimbra, 2020.

GONZALEZ, A. G. *Parceria Público-Privada: Apontamentos Gerais*. 2005. Disponível em: <http://www.direitopositivo.com.br/modules.php?name=Artigos&file=display&jid=552>. Acesso em: 8 fev. 2011.

GRANT, M. J.; BOOTH, A. A typology of reviews: an analysis of 14 review types and associated methodologies. *Health information & libraries journal*, v. 26, n. 2, p. 91-108, 2009. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1471-1842.2009.00848.x>.

GREVE, C.; HODGE, G. Public-private partnerships and public governance challenges. In: *The New Public Governance: Emerging perspectives on the theory and practice of public governance*. Routledge, 1. ed., p. 149-162, London, UK. 2010. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203861684>.

GRIMSEY, D.; LEWIS, M. K. Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects. *International journal of project management*, v. 20, n. 2, p. 107-118, 2002. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0263-7863\(00\)00040-5](https://doi.org/10.1016/S0263-7863(00)00040-5)

HALL, K. Science, Globalization, and Educational Governance: The Political Rationalities of the New Managerialism. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, v. 1, n. 12, p. 153-182, 2005. DOI:10.2979/gls.2005.12.1.153.

HART, O. Incomplete contracts and public ownership: Remarks, and an application to public-private partnerships. *The Economic Journal*, v. 113, n. 486, p. C69-C76, 2003. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00119>

HOG, S. Transfer of hospital engineering know-how from Germany to developing countries. 2009. 103 f. Mestrado (International Management) – Instituto Universitário de Lisboa, ISCTE, Portugal, 2009. Disponível em: <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/2505>. Acesso em: 9 mar. 2024.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). Public-Private Partnerships, 2004. Disponível em: www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf. Acesso em: 9 mar. 2024.

JUSTEN FILHO, M. Curso de Direito Administrativo. São Paulo: Saraiva, 2006.

LAFUENTE, J. M. M. R. Comparação dos modelos de Parcerias Público-Privadas (PPP) nos portos da Europa. 2012. 96 f. Dissertação. (Mestrado em Finanças) – Faculdade de Economia e Gestão, Universidade Católica Portuguesa. Porto, Portugal, 2012. Disponível em: <https://repositorio.ucp.pt/handle/10400.14/9295>. Acesso em: 9 mar. 2024.

LIMA, J. B. de S.; PAULA, L. M. A. de M.; PAULA, R. C. de. Entendendo a Parceria Público-Privada no Brasil: Uma Análise Preliminar. *RTCE*, Florianópolis, n. 5, 2005. Disponível em: https://www.tcesc.tc.br/sites/default/files/revista_tce_05.pdf#page=76. Acesso em: 9 mar. 2024.

MATOS, A. A.; NUNES, A. M. O modelo de gestão hospitalar em parceria público privada nos sistemas de saúde: implementação e desempenho em Portugal. *Revista de Gestão em Sistemas de Saúde*, v. 8, n. 2, 2019. DOI: <https://doi.org/10.5585/rgss.v8i2.15684>.

MARQUES, R.; SILVA, D. As Parcerias Público-Privadas em Portugal: Lições e recomendações. *Polytechnical Studies Review*. v. 10, n. 5, p. 33-50, 2008. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/228637101_As_Parcerias_Publico-Privadas_em_Portugal_Licoes_e_Recomendacoes. Acesso em: 9 mar. 2024.

MARTINS, F. A história do pedágio no Paraná: 22 anos de corrupção, demagogia e preço alto. *Gazeta do Povo*, Curitiba, 25 jan. 2019. Disponível em:

<https://www.gazetadopovo.com.br/politica/parana/a-historia-do-pedagio-no-parana-22-anos-de-corrupcao-demagogia-e-preco-alto-atar4wwbep40i283c0gimdivg/>. Acesso em: 9 mar. 2024.

MEANEY, A.; HOPE, P. Formas alternativas de financiar investimentos em infraestruturas: Potencial para modelos de financiamento “novos”, Documento de Discussão do Fórum Internacional de Transportes, n. 2012-7, 2012. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/5k8zvv4vqj9s-en>.

MELO, A. C. B. Alocação de riscos em Parcerias Público-Privadas: um estudo de caso. 2017, 162 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas e Empresariais) – Faculdade de Economia e Gestão, Universidade dos Açores, Portugal, 2017. Disponível em: <https://repositorio.uac.pt/bitstream/10400.3/4647/1/DissertMestradoAnaCristinaBettencourtMelo2018.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

MENEZES, D. C.; VIEIRA, D. M. Stakeholders, fatores críticos de sucesso e geração de valor em parcerias público-privadas. *Revista de Administração Pública*, v. 56, n. 1, p. 47–79, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1590/0034-761220200659>.

MENDES, J. P. L. Repensar as parcerias Público-Privadas no setor da saúde? 2017. 27 f. Mestrado (Medicina) – Faculdade de Medicina. Universidade do Porto, Portugal. Disponível em: <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/104248/2/192969.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

MONTEIRO, R. S. Public private partnerships: some lessons from Portugal. *European Investment Bank, Economic and Financial Studies Papers*, v. 10, n. 2, p. 72-81, 2005. Disponível em: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/44845/1/494495332.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

_____, R. S. PPP and Fiscal Risks Experiences from Portugal. In: *International Seminar on Strengthening Public Investment and Managing Fiscal Risks from Public-Private Partnerships*. Budapeste. 2007. Disponível em: <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2007/ppp/index.htm>. Acesso em: 9 mar. 2024.

NAKAMURA, A. L. dos S. Luiz. Desapropriações nas Parcerias Público-Privadas (PPP). Cadernos do Programa de Pós-Graduação em Direito–PPGDir./UFRGS, v. 11, n. 1, 2016. DOI: <https://doi.org/10.22456/2317-8558.61962>

NOHARA, I. P. Desafios jurídicos das parcerias público-privadas (PPPs) e desenvolvimento nacional sustentável. Revista de Direito Econômico e Socioambiental, v. 5, n. 2, p. 184-203, 2014. DOI: 10.7213/rev.dir.econ.socioambienta.05.002.AO09.

NUNES, R. C.; NUNES, S. P. P.. A Parceria Público-Privada – PPP: Uma fonte alternativa do crescimento econômico no estado de Minas Gerais? Revista Estudos e Pesquisas em Administração, Rondonópolis, v. 4, n. 1, p. 70-92, 2020. DOI: <https://doi.org/10.30781/repad.v4i1.9370>.

ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. (OECD). Fomentando o crescimento inclusivo da produtividade na América Latina. Publishing Paris, 2014. Disponível em: <http://www.oecd.org/economy/fomentando-o-crescimento-inclusivo-da-productividade-na-america-latina.pdf>. Acesso em: 27 fev. 2024.

_____. Principles for Private Sector Participation in Infrastructure. OECD iLibrary, Paris, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264034105-en>.

_____. Public-private partnerships: In Pursuit of risk sharing and Value for Money. OECD iLibrary, Paris, 2008. DOI: 10.1787/9789264046733-en.

PAIVA, S. M. C.; ROCHA, C. A. A. Parceria Público-Privada: O papel do Senado Federal na discussão e aprovação da Lei 11.079, de 2004. Texto para discussão 25. Brasília: Consultoria Legislativa do Senado Federal: Coordenação de Estudos. Maio, 2005. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/textos-para-discussao/td-25-a-parceria-publico-privada-o-papel-do-senado-federal-na-discussao-e-aprovacao-da-lei-no-11.079-de-2004>. Acesso em: 27 fev. 2024.

PECI, A. et al. Parcerias público-privadas em Minas Gerais: racionalidade técnica versus política. Contabilidade, Gestão e Governança, v. 15, n. 1, 2012. Disponível em: <https://revistacgg.org/index.php/contabil/article/view/359>. Acesso em: 9 mar. 2024.

PEREIRA, C. M. dos R. A. Fatores determinantes nas parcerias público-privadas: a aplicação prática em investimentos de âmbito municipal. 2014. 231 f. Tese (Doutorado em Gestão) – Instituto Universitário de Lisboa, Portugal, 2014. Disponível em: <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/8673>. Acesso em: 9 mar. 2024.

PEREIRA JÚNIOR, J. R. B. S. O Estado vulnerável nas parcerias público-privadas. 2016. 146 f. Tese (Doutorado em Ciências Jurídico-Políticas) - Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Portugal, 2016. Disponível em: <https://estudogeral.uc.pt/bitstream/10316/31400/1/O%20estado%20vulneravel%20nas%20parcerias%20publico%20privadas.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

PÉRICO, A. E.; REBELATTO, D. A. do N. Desafios das parcerias público-privadas (PPPs). *Revista de Administração Pública*, Rio de Janeiro, v. 39, n. 5, p. 1031 - 1052, 2005. Disponível em: <https://periodicos.fgv.br/rap/article/view/6578>. Acesso em: 27 fev. 2024.

PORTUGAL. Decreto-Lei nº 86/2003, de 26 de abril. Define normas especiais aplicáveis às parcerias público-privadas. *Diário da República* nº 97/2003. Ministério das Finanças. Lisboa, 26 abr. 2003. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/86-2003-240646>. Acesso em: 9 mar. 2024.

_____. Decreto-Lei nº 141/2006, de 27 de julho. Primeira alteração ao Decreto-Lei nº 86/2003, de 26 de Abril, revendo o regime jurídico aplicável à intervenção do Estado na definição, concepção, preparação, concurso, adjudicação, alteração, fiscalização e acompanhamento global de parcerias público-privadas. *Diário da República* nº 1 – Série 144. Ministério das Finanças e da Administração Pública. Lisboa, 27 jul. 2006. Disponível em: <https://files.dre.pt/1s/2006/07/14400/53445356.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

_____. Decreto-Lei nº 111/2012, de 23 de maio. Disciplina a intervenção do Estado na definição, concepção, preparação, concurso, adjudicação, alteração, fiscalização e acompanhamento global das parcerias público-privadas e cria a Unidade Técnica de Acompanhamento de Projetos - Capítulo V. *Diário da República* nº 100/2012, Série I. Lisboa, 23 maio 2012. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/legislacao-consolidada/decreto-lei/2012-122777667>. Acesso em: 9 mar. 2024.

_____. Decreto-Lei nº 18/2008, de 29 de janeiro. Aprova o Código dos Contratos Públicos, que estabelece a disciplina aplicável à contratação pública e o regime substantivo dos contratos públicos que revistam a natureza de contrato administrativo. Diário da República nº 20/2008, Série I. Ministério das Obras Públicas, Transportes e Comunicações. Lisboa, 29 jan. 2008. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/18-2008-248178>. Acesso em: 9 mar. 2024.

_____. Tribunal de Contas. Auditoria aos Encargos do Estado com as Parcerias Público-Privadas: Concessões Rodoviárias e Ferroviárias. Relatório de Auditoria nº 04/2007. 2 Secção, 2007. <https://www.tcontas.pt/pt-pt/ProdutosTC/Relatorios/RelatoriosAuditoria/Documents/2007/rel004-2007-2s.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

_____. GABINETE DE ACOMPANHAMENTO DO SETOR EMPRESARIAL DO ESTADO, PARCERIAS E CONCESSÕES (GASEPC). Boletim Informativo Parcerias Público-Privadas e Concessões. Ministério das Finanças e da Administração Pública, 1º Trimestre, 2011. Disponível em: http://www.dgtf.pt/ResourcesUser/PPP/Documentos/Relatorios/2011/Relatorio_PPP_2011_15_Julho_revisto.pdf. Acesso em: 27 fev. 2024.

PRATS, J. La gobernanza de las alianzas público-privadas: Un análisis comparado de América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo. 2016. Disponível em: <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/La-gobernanza-de-las-alianzas-p%C3%BAblico-privadas-Un-an%C3%A1lisis-comparado-de-Am%C3%A9rica-Latina.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

REBELO, C. P. As Parcerias Público-Privadas na Saúde em Portugal: Análise Crítica. 2014. 154 f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Universidade de Lisboa, Portugal, 2014. Disponível em: <https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/8433>. Acesso em: 9 mar. 2024.

REIS, C. J. O. D.; CABRAL, S. Parcerias Público-Privadas (PPP) em megaeventos esportivos: Um estudo comparativo da provisão de arenas esportivas para a Copa do Mundo Fifa Brasil 2014.

Revista de Administração Pública, v.51, n.4, p.551-579, 2017. DOI:
<http://dx.doi.org/10.1590/0034-7612158071>.

SÁ, J. L. S. e. A Importância do Modelo de Parceria Público-Privada (Lei nº 11.079/04) no Direito Atual. 2010. Disponível em: <http://www.franca.unesp.br/artigosGradDir2009/jorge.pdf>. Acesso em: 4 fev. 2011.

SANCHES, O. M.; KAMIMURA, Q. P.; OLIVEIRA, E. A. A. Q. Parcerias Público-Privadas: Aspectos Conceituais e de Instituição no Brasil. *Latin American Journal of Business Management*, v. 8, n. 2, 2018. Disponível em: <https://www.lajbm.com.br/index.php/journal/article/view/433>. Acesso em: 9 mar. 2024.

SANTANA, G. D.; RODRIGUES JÚNIOR H. S. As parcerias público-privadas: solução ou problema?. *Primas: Dir. Pol. Pub. e Mundial (substituída pela Revista de Direito Internacional)*, v. 3, n. 1, 2006. Disponível em: <https://www.gti.uniceub.br/prisma/article/viewFile/210/185>. Acesso em: 9 mar. 2024.

SANT'ANNA, L. M. C. Aspectos orçamentários das Parcerias Público-Privadas. São Paulo: Almedina Brasil, 2016.

SANTOS, T. A. C. Dos. A Transferência de Risco em PPP. 2006. 123 f. Dissertação (Mestrado em Gestão e estratégia Industrial) – Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, Portugal, 2006. Disponível em: https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/1563/1/Tese_Transfer%C3%Aancia%20risco%20PPP.pdf. Acesso em: 9 mar. 2024.

SANTOS, R. F.; SOUZA, A. O.; ABREU, S. O Canto da Sereia na era Global: A Parceria Público-Privada no Brasil. *Revista Formação*, v. 25, n. 46, p. 5-26, 2018. DOI: <https://doi.org/10.33081/formacao.v25i46>.

SARMENTO, J. M. Parcerias Público-Privadas. Fundação Francisco Manuel dos Santos. Portugal: Relógio D'Água Editores, 2013.

SARMENTO, J. M.; RENNEBOOG, L. Anatomia das PPPs: A sua criação, financiamento e renegociações, *Revista Julgar Online*, v. 6, n. 3, p. 1-61, 2017. Disponível em:

<http://julgar.pt/anatomia-das-parcerias-publico-privadas-a-sua-criacao-financiamento>.

Acesso em 9 mar. 2024.

SILVA, F. C. A. da. As Parcerias público-privadas no desenvolvimento estatal brasileiro: Perspectivas para um crescimento econômico e a estruturação das finanças públicas. *Revista Ciências Administrativas*, Fortaleza, v. 13, n. 2, p. 303-316, nov. 2007. DOI: <https://doi.org/10.5020/2318-0722.13.2.%25p>.

SILVA, J. M. B. da. *Parcerias Público-Privadas*. 1. ed. Almedina, 2016.

SILVA, M. R.; RODRIGUES, H. Parcerias público-privadas e eficiência empresarial colectiva. *RPER*, n. 10, p. 27-50, 2005. Disponível em: <https://www.review-rper.com/index.php/rper/article/download/205/127>. Acesso em: 9 mar. 2024.

SILVA, P. M. A. P. da. Fundamentos e modelos nas parcerias público-privadas na saúde o estudo dos serviços clínicos. 2007. 152 f. Dissertação (Mestrado em Gestão e Estratégia Industrial) – Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, Portugal, 2007. Disponível em: <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/22261/1/DM-PMAPS-2007.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

SIMÕES, J. As parcerias público-privadas no sector da saúde em Portugal. *Revista Portuguesa de Saúde Pública*, v. 4, p. 79-90, 2004. Disponível em: <https://run.unl.pt/bitstream/10362/99743/1/RUN%20-%20RPSP%20-%202004%20-%20vol%20tematico4a08%20-%20p79-90.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2024.

SOUTO, R. de C. C. *Parcerias Público Privadas: Reflexão sobre o instituto no Direito brasileiro*. 204 f. Dissertação (Mestrado em direito Público) – Faculdade Mineira de Direito, Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2006. Disponível em: https://bib.pucminas.br/teses/Direito_SoutoRC_1.pdf. Acesso em: 28 fev. 2024.

SOUSA, L. M. C. *Evolução e reflexos das parcerias público-privadas: um estudo comparativo entre Brasil e Portugal*. 2015. 62 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Jurídico-Administrativas) – Faculdade de Direito, Universidade do Porto, Portugal, 2015. Disponível

em: <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/81510/2/37260.pdf>. Acesso em: 28 fev. 2024.

SUNDFELD, C. A. Parcerias público-privadas. São Paulo: Malheiros, SBDP, 2005.

TALAMINI, E.; SPEZIA JUSTEN, M. (Coord.). Parcerias público-privadas: um enfoque multidisciplinar. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005.

TRINCÃO, M. de S. O Custo das Parcerias Público-Privadas para o Parceiro Público: O Sector Rodoviário em Portugal. 2014. 71 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Católica Portuguesa, Portugal, 2014. Disponível em: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=050172fbce3c99743d984a22bb0fbc6c302cd9ec>. Acesso em: 9 mar. 2024.

Submetido em 28/03/2024

Aprovado em 29/04/2024