



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Jackson José Basso

**Quadro para Avaliação de
Private Finance Initiative (PFI)
da Força Aérea Brasileira
(Volume II)**

Jackson José Basso **Quadro para Avaliação de *Private Finance Initiative (PFI)* da Força Aérea Brasileira (Volume II)**

UMinho | 2016

outubro de 2016



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Jackson José Basso

**Quadro para Avaliação de
Private Finance Initiative (PFI)
da Força Aérea Brasileira
(Volume II)**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Administração Pública

Trabalho efetuado sob a orientação do
Professor Doutor António Fernando F. Tavares

DECLARAÇÃO

Nome: **Jackson José Basso**

Endereço electrónico: **jackson.basso@gmail.com**

Telefone: **+(55) 61 98153-8100**

Número do Bilhete de Identidade: **501.421 MD/COMAER-Brasil**

Título dissertação: **Quadro para Avaliação de *Private Finance Initiative* (PFI) da Força Aérea Brasileira.**

Orientador: **Professor Doutor António Fernando F. Tavares**

Ano de conclusão: **2016**

Designação do Mestrado: **Mestrado de Administração Pública**

DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO EM VIGOR, NÃO É PERMITIDA A REPRODUÇÃO DE QUALQUER PARTE DESTA DISSERTAÇÃO.

Universidade do Minho, 07 de outubro de 2016.

Assinatura: _____

ÍNDICE

VOLUME II

APÊNDICES

1 – GUIÃO PARA ENTREVISTAS	5
2 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SEFA	31
3 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SUCONV	35
4 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SUCONV-4	41
5 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SUCONV-4.1 (entrevistado 1).....	47
6 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SUCONV-4.1 (entrevistado 2).....	55
7 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO	63
8 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SUCONT-1	69
9 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA MINISTÉRIO DA DEFESA	71
10 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SETOR EMPRESARIAL	73

ANEXOS

1 – EXPOSIÇÃO DE MOTIVOS DA LEI Nº 11.079/04	77
2 – LEI Nº 11.079/04	81
3 – TERMO DE REFERÊNCIA: SUPORTE LOGÍSTICO INTEGRADO	97
4 – PROPOSTA DE PPP – GESTÃO DE REDE DE COMUNICAÇÕES	137
5 – RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO DAS ATIVIDADES AFETAS ÀS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS DE INTERESSE DO MINISTÉRIO DA DEFESA, RELATIVO AO PERÍODO DE 1º DE ABRIL DE 2013 A 30 DE ABRIL DE 2015	165

APÊNDICE 1 – GUIÃO PARA ENTREVISTAS

1) CONSIDERAÇÕES GERAIS

A partir do enquadramento teórico da presente investigação científica, cujo objetivo geral é desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PFI da FAB, verificou-se que, para a realização da análise empírica, a técnica adequada à recolha de dados seria o inquérito, a ser realizado por intermédio de entrevistas semiestruturadas para obtenção das perspectivas empíricas acerca das possíveis causas de ineficiência das PFI, dos possíveis fatores de mitigação/eliminação dessa ineficiência, da possibilidade de utilização de um quadro para avaliação das PFI e de seu possível sucesso como ferramenta para se atingir os resultados planejados (VfM)

Segundo Barañano (2008, 94)¹ “a norma geral que deve governar qualquer entrevista consiste em assegurar que o entrevistado se exprima o mais amplamente possível sobre o tema proposto”. Sendo assim, há a necessidade deste investigador se deslocar para Brasília/DF, cidade onde serão realizadas as entrevistas.

Considerando-se o pouco tempo disponível nas respectivas agendas, os entrevistados poderão responder aos questionamentos no próprio gabinete de trabalho, ou em sala disponibilizada para tal fim. Para tanto, o meio de comunicação a ser utilizado será o oral, cuja gravação, com duração prevista entre 50 e 60 minutos cada, será feita por meio do aplicativo *Quick Time Player* e, necessariamente, objeto de consentimento prévio e expresso do entrevistado.

Ressalte-se que o conceito afeto à sigla PPP, constante da lei brasileira que institui o modelo de parceria ora investigado e comumente utilizado pelos profissionais que labutam nessa área, refere-se aos “[...] contratos firmados nos moldes do programa *Private Finance Initiative – PFI* da Inglaterra [...]”(Ribeiro e Prado 2010, 26)². Portanto, de forma a não existir dissonâncias de comunicação e entendimento entre investigador e entrevistados, a sigla utilizada durante as entrevistas será PPP e não PFI. Obviamente, quando do tratamento e análise dos dados, a “conversão” de conceitos será cuidadosamente observada e realizada, mitigando-se as possíveis “ameaças” à validade da medição.

2) RECOMENDAÇÕES AO ENTREVISTADOR

- Utilizar linguagem acessível ao entrevistado, considerando as diferenças do meio acadêmico para o meio empresarial/público;
- O entrevistado precisa compreender todos os conceitos a abordar, caso contrário ficará acuado;

¹Barañano, Ana Maria. 2008. *Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão*, 1ª ed. Lisboa: Edições Sílabo.

²Ribeiro, Mauricio Portugal e Lucas Navarro Prado. 2010. *Comentários à Lei de PPP – Parceria Público-Privada*, 1ª ed. São Paulo: Malheiros Editores.

- Quanto ao consentimento do entrevistado para gravação, deve-se solicitar a autorização no início da entrevista;
- Qualificar os entrevistados no início da entrevista;
- Usar a motivação do entrevistado para tratar do tema;
- Na introdução, explicar de forma clara e sucinta os objetivos científicos e práticos do seu estudo, salientando a importância da informação fornecida pelo entrevistado e a relevância para o estudo;
- Solicitar o uso de sinceridade, sem qualquer tipo de preocupação com juízos de valor;
- Alertar para o fato de que não há respostas corretas ou erradas;
- Criar um ambiente adequado, mostrando gentileza e atenção para com o entrevistado;
- Manter o profissionalismo, facilitando ao entrevistado responder às questões e esclarecendo dúvidas que este possa ter;
- Ficar atento e registrar o estado de espírito do entrevistado (confiança, confusão, constrangimento...);
- Verificar contradições, nos momentos em que o entrevistado manifestar as suas emoções;
- Observar e registrar a linguagem corporal do entrevistado, bem como a tonalidade e o ritmo da linguagem;
- Auxiliar o entrevistado a expressar-se claramente;
- Focar o entrevistado nos tópicos principais;
- Estimular o entrevistado a expor mais acerca dos tópicos mais importantes;
- Atentar ao limite de tempo da entrevista;
- Fazer um apanhado das ideias principais;
- Apresentar um agradecimento final;
- Tomar notas sobre as disposições corporais e emocionais do entrevistado;
- No caso de negativa de autorização para gravação da entrevista, proceder à transcrição direta da entrevista; e
- Resumir o discurso oportunamente.

3) OPERACIONALIZAÇÃO E MEDIÇÃO

- Fatores (causas) dos fracassos das PFI;
- Fatores (“remédios”) que podem mitigar ou eliminar os fracassos das PFI;
- Possibilidade de uso de quadro estruturado para avaliação de PFI; e

- Quadro apresentado leva ao resultado planejado das PFI.

4) UNIDADE DE ANÁLISE E DELIMITAÇÃO

- Processos PFI iniciados (todos), no âmbito da FAB.

5) INSTITUIÇÕES PARA RECOLHA DOS DADOS

NÍVEL	SETOR DA INSTITUIÇÃO	POPULAÇÃO DE ENTREVISTADOS	FUNDAMENTO NORMATIVO
Técnico-Operativo	Unidade de Parceria Público-Privada (SUCONV – 4.1)	Todos os gestores	Regimento Interno da SEFA – RICA 20-2
Gestão Intermediária	Divisão de Contabilidade Gerencial (SUCONT-1)	Chefia ou pessoa designada	
	Divisão de Estruturação de Projetos (SUCONV-4)	Chefia ou pessoa designada	
	Subsecretaria de Contratos e Convênios (SUCONV)	Chefia ou pessoa designada	
Político-Estratégico	Secretaria de Economia e Finanças da Aeronáutica (SEFA)	Chefia ou pessoa designada	
Assessoria	Centro de Controle Interno da Aeronáutica (CENCIAR)	Chefia ou pessoa designada	Decreto nº 7.809, de 20 de Setembro de 2012
	Coordenação de Parcerias do Ministério da Defesa (MD)	Chefia ou pessoa designada	Decreto nº 7.974, de 1º de abril de 2013; Portaria Normativa nº 564/MD, de 12 de março de 2014
	Assessoria Econômica do Ministério do Planejamento	Chefia ou pessoa designada	Lei nº 11.079/2004

6) QUESTÕES DA ENTREVISTA

- Elaboradas em função do objetivo e da pergunta de investigação, as questões elencadas nos Formulário de Entrevistas 1 a 9 deste documento destinam-se ao setor empresarial e aos respectivos setores institucionais elencados na tabela do item 5 acima, sendo que a operacionalização se fundamenta nos conceitos descritos no item 3 deste Guião.

7) LEGITIMAÇÃO DA ENTREVISTA

Por intermédio de e-mail, os setores indicados neste Guião serão instados a se pronunciar, sendo que, para isso, os textos utilizados são os seguintes:

ASSUNTO: Colaboração em entrevista acadêmica – Mestrado de Administração Pública

TEXTO: Buscar, desenvolver, aplicar e compartilhar conhecimentos podem ser consideradas atitudes que, de uma forma ampla, contribuem para suprir as necessidades do ser humano e das instituições por ele criadas com o mesmo propósito.

Num mundo globalizado, onde as relações entre os setores público e privado tornam-se cada vez mais complexas, principalmente no âmbito dos projetos que envolvem as Parcerias Público-Privadas (PPP), o conhecimento das instituições, e do ambiente em que estão inseridas, constitui desafio e requer, dentre outros fatores, colaboração.

Na condição de investigador acadêmico do Mestrado de Administração Pública-Universidade do Minho (Portugal), tenho estudado o tema PPP, com o objetivo de desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PFI da FAB, de forma a contribuir para que tais processos atinjam os resultados planejados.

Dessa forma, solicito a inestimável e ímpar contribuição de V. Exa./V. Sa., no sentido de fornecer dados/informações institucionais, de caráter geral e público, e/ou responder algumas questões em entrevista. Cabe-me ressaltar que a entrevista, caso ocorra, somente será gravada com o consentimento expresso de V. Exa./V. Sa., e que todos os dados e informações recolhidos serão analisados com fins única e exclusivamente acadêmicos, garantindo-se o anonimato dos entrevistados.

Desde já agradeço pela atenção dispensada e permaneço à disposição para esclarecimentos julgados necessários!

Jackson José Basso – Matrícula pg26694

Mestrado de Administração Pública – Escola de Economia e Gestão (EEG)

Universidade do Minho – Portugal

E-mail: jackson.basso@gmail.com

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 1 – QUESTÕES PARA O SETOR EMPRESARIAL



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)
DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA:	_____ / _____ / _____
QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):	
Nome completo:	_____
Local de trabalho e cargo:	_____
Tempo de experiência na área de PPP:	_____

Questão 1:

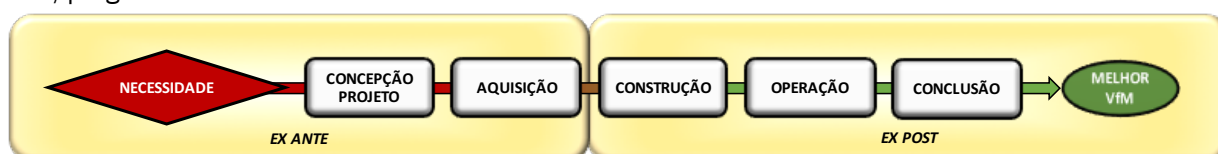
No que diz respeito às operações de crédito envolvidas nas PPP, pergunta-se:

- Qual seria, em média, a taxa de juros (%) que o Governo Brasileiro paga para obter recursos financeiros destinados ao financiamento dos contratos de PPP?
- O endividamento do Setor Público brasileiro pode atuar como limitador dos processos de PPP? Por favor, comente sua resposta.
- A previsão legal de criação e de gestão de fundos específicos que assegurem os pagamentos devidos pelo Setor Público ao parceiro privado existe, tanto na Lei nº 11.079/2004 (Lei das PPP) quanto na MPv 727/2016 (Instituiu o Programa de Parcerias de Investimentos – PPI). Considerando o ambiente econômico atual, tais previsões legais correspondem à realidade e têm cumprido seu papel na redução dos riscos financeiros das PPP? Por favor, comente sua resposta.

Questão 2:

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money* - VfM) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases:

a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura abaixo, pergunta-se:



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

- a) Em sua opinião, qual(is) fator(es) afetam negativamente o VfM da PPP?
- b) Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Questão 3:

Na sua opinião, a PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas? Por favor, comente sua resposta.

Questão 4:

Conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, favor discriminar.

Questão 5: (somente para o caso de resposta positiva à Questão 4)

A ferramenta descrita na Questão 4 é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 6:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas na Questão 2, pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?
- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.
- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 2 – QUESTÕES PARA O MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: _____ / _____ / _____

QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):

Nome completo: _____

Local de trabalho e cargo: _____

Tempo de experiência na área de PPP: _____

Questão 1:

A Lei nº 11.079/2004 instituiu normas gerais para licitação e contratação de Parceria Público-Privada (PPP) no âmbito da Administração Pública Federal brasileira. Decorridos mais de dez anos da aprovação da lei, pergunta-se:

- Existe(m) processo(s) de PPP vigentes no âmbito da Administração Pública Federal até a presente data (junho/2016)?
- Caso positivo, qual é o setor de origem, o objeto resumido e a fase em que se encontra(m) o(s) processo(s)?
- As PPP vigentes no nível federal têm atingido os objetivos inicialmente previstos?
- Quais fatores envolvendo as PPP nível federal, podem ser elencados como positivos?
- Quais fatores envolvendo as PPP nível federal, podem ser elencados como negativos?

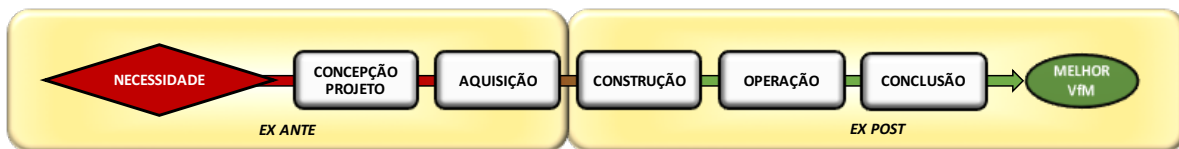
Questão 2:

A partir de uma rápida consulta aos sítios institucionais de alguns Estados brasileiros componentes da federação, é possível verificar uma maior quantidade de processos de PPP, em comparação ao nível federal. Essa diferença, na sua opinião, decorre de algum fator especial? Qual(is) seria(m)?

Questão 3:

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money* - VfM) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases:

- identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto;
- aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação);
- construção;
- operação;
- conclusão, conforme demonstra a figura a seguir, pergunta-se:



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

- a) Em sua opinião, qual(is) fator(es) afetam negativamente o VfM da PPP?
- b) Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Questão 4:

Na sua opinião, a PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Questão 5:

Conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Questão 6: (somente para o caso de resposta positiva à Questão 5)

A ferramenta descrita na Questão 5 é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 7:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas na Questão 3, pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?
- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.
- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 3 – QUESTÕES PARA O MINISTÉRIO DA DEFESA



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

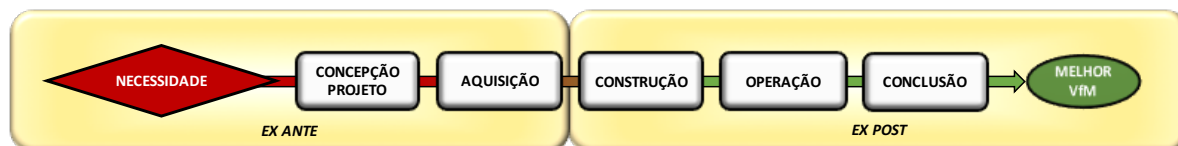
TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)
DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA:	_____ / _____ / _____
QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):	
Nome completo:	_____
Local de trabalho e cargo:	_____
Tempo de experiência na área de PPP:	_____

Considerando as atribuições previstas no Art. 24 da Portaria Normativa nº 564/MD, de 12 de março de 2014, abaixo transcrito:

Art. 24. À Coordenação de Parcerias compete:

- I - elaborar manifestação sobre a avaliação do mérito, coordenar a gestão e conduzir projetos de Parcerias Público-Privadas a cargo do Ministério da Defesa;
- II - acompanhar as deliberações do Comitê Gestor de Parceria Público-Privadas Federal (CGP) e prestar auxílio aos órgãos da administração central do Ministério da Defesa na preparação e no acompanhamento de projetos de parceria público-privada;
- III - prestar esclarecimentos sobre os procedimentos e requisitos exigidos na proposição dos projetos de parceria público-privada, modelos de editais de licitação e de contratos e requisitos técnicos mínimos para sua aprovação.

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money* - VfM) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases: a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura a seguir.



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

Considerando as diretrizes para a formulação, a tramitação, a execução e o acompanhamento dos projetos de parcerias público-privadas (PPP) no âmbito do Ministério da Defesa, estabelecidas por meio da Portaria Normativa nº 1.851, de 24 de julho de 2014.

Considerando, ainda, o teor do “Questionário de análise qualitativa de projetos de PPP”, constante do Relatório [de] Acompanhamento das atividades Relativas às Parcerias Público-Privadas de interesse do Ministério da Defesa, de 16 de outubro de 2015, pergunta-se:

Questão 1:

Qual a sua opinião acerca das PPP, em relação ao país e, no caso desse Ministério, à Defesa Nacional?

Questão 2:

Acredita que as iniciativas de PPP, sob responsabilidade do MD, poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, comente a principal razão para pensar dessa forma.

Questão 3:

V. Exa./V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional?

Questão 4:

Qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Questão 5:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Questão 6:

Na sua opinião, a PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Questão 7:

Conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Questão 8: (somente para o caso de resposta positiva à Questão 6)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 9:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, e sua experiência pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?
- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.
- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 4 – QUESTÕES PARA O CENTRO DE CONTROLE INTERNO DA AERONÁUTICA (CENCIAR)



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: _____ / _____ / _____

QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):

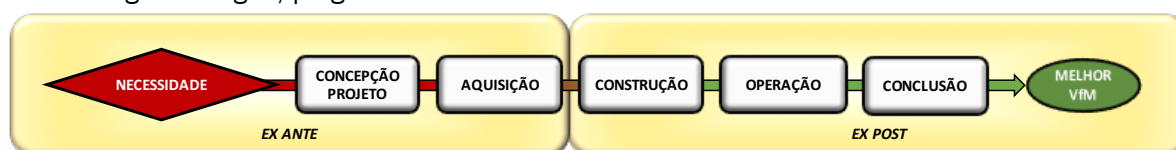
Nome completo: _____

Local de trabalho e cargo: _____

Tempo de experiência na área de PPP: _____

Considerando as atribuições do Centro de Controle Interno da Aeronáutica (CENCIAR), a quem compete planejar, dirigir, coordenar e executar as atividades de controle interno no âmbito do COMAER.

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money* - VfM) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases: a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura a seguir, pergunta-se:



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

Questão 1:

Qual a opinião de V. Exa./V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Questão 2:

V. Exa./V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Exa./V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Exa./V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Exa./V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Questão 6:

V. Exa./V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

Questão 8:

Na opinião de V. Exa./V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Questão 11:

V. Exa./V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.
- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 5 – QUESTÕES PARA A DIVISÃO DE CONTABILIDADE GERENCIAL (SUCONT-1)



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: _____ / _____ / _____

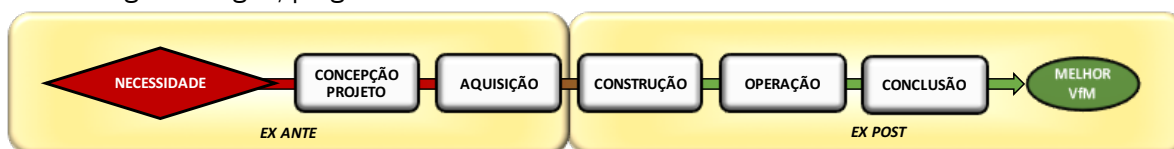
QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):

Nome completo: _____

Local de trabalho e cargo: _____

Tempo de experiência na área de PPP: _____

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money - VfM*) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases: a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura a seguir, pergunta-se:



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

Questão 1:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. Qual seria o papel do seu setor de trabalho em tais processos?

Questão 2:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 6 – QUESTÕES PARA A SECRETARIA DE ECONOMIA E FINANÇAS DA AERONÁUTICA (SEFA)

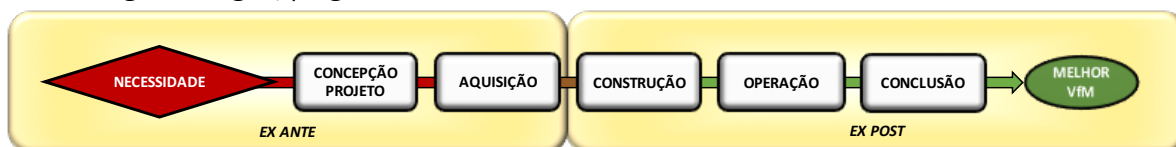


Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)
DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA:	_____ / _____ / _____
QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):	
Nome completo:	_____
Local de trabalho e cargo:	_____
Tempo de experiência na área de PPP:	_____

Considerando as atribuições da SEFA, cuja finalidade é superintender e realizar as atividades de Execução Orçamentária, Administração Financeira e Contabilidade, relativas aos recursos de qualquer natureza do COMAER.

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money* - VfM) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases: a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura a seguir, pergunta-se:



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

Questão 1:

Qual a opinião de V. Exa./V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Questão 2:

V. Exa./V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Exa./V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Exa./V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Exa./V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Questão 6:

V. Exa./V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

Questão 8:

Na opinião de V. Exa./V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Questão 11:

V. Exa./V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.
- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 7 – QUESTÕES PARA A SUBSECRETARIA DE CONTRATOS E CONVÊNIOS (SUCONV)

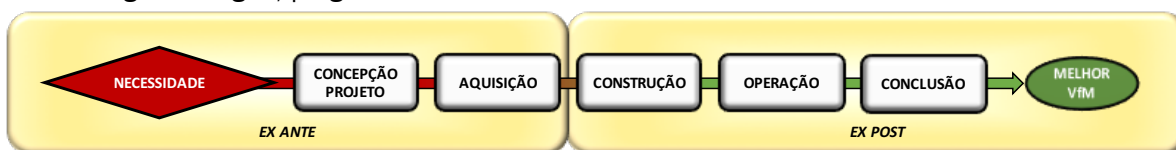


Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)
DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA:	_____ / _____ / _____
QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):	
Nome completo:	_____
Local de trabalho e cargo:	_____
Tempo de experiência na área de PPP:	_____

Considerando as atribuições da SUCONV afetas à coordenação das atividades relacionadas às Parcerias Público-Privadas de interesse do COMAER.

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money - VfM*) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases: a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura a seguir, pergunta-se:



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

Questão 1:

Qual a opinião de V. Exa./V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Questão 2:

V. Exa./V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Exa./V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Exa./V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Exa./V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Questão 6:

V. Exa./V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

Questão 8:

Na opinião de V. Exa./V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Questão 11:

V. Exa./V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.
- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Questão 14:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1):

- a) a concepção do processo, incluindo-se nela a decisão para seu início, é avaliada?
- b) o sistemas de gestão, compreendendo planejamento, disponibilização de recursos e a direção, é avaliado?
- c) o sistema de execução, acompanhamento e controlo é avaliado?
- d) os possíveis impactos dos resultados na atividade e sua evolução, bem como na estrutura da FAB são avaliados?

Questão 15:

Na opinião de V. Exa./V. Sa. os critérios anteriormente informados podem levar as PPP a atingirem o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 8 – QUESTÕES PARA A DIVISÃO DE ESTRUTURAÇÃO DE PROJETOS (SUCONV-4)



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: _____ / _____ / _____

QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):

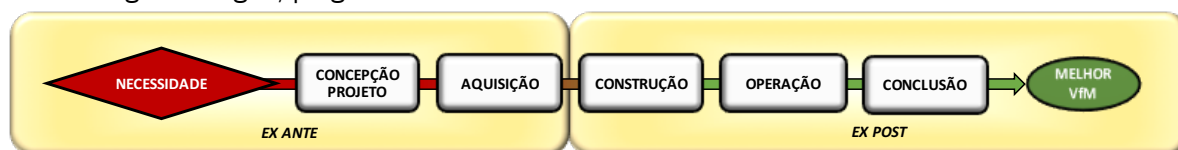
Nome completo: _____

Local de trabalho e cargo: _____

Tempo de experiência na área de PPP: _____

Considerando as atribuições da SUCONV-4 afetas à elaboração e atualização de normas, expedição de informações e pareceres técnicos relativos à estruturação de novos projetos de gestão, no âmbito do COMAER.

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money* - VfM) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases: a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura a seguir, pergunta-se:



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

Questão 1:

Qual a opinião de V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Questão 2:

V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Questão 6:

V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

Questão 8:

Na opinião de V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Questão 11:

V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.
- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Questão 14:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1):

- a) a concepção do processo, incluindo-se nela a decisão para seu início, é avaliada?
- b) o sistemas de gestão, compreendendo planejamento, disponibilização de recursos e a direção, é avaliado?
- c) o sistema de execução, acompanhamento e controlo é avaliado?
- d) os possíveis impactos dos resultados na atividade e sua evolução, bem como na estrutura da FAB são avaliados?

Questão 15:

Na opinião de V. Exa./V. Sa. os critérios anteriormente informados são aplicáveis à FAB e/ou podem levar as PPP a atingirem o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA 9 – QUESTÕES PARA A UNIDADE DE PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA (SUCONV – 4.1)



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
Mestrado de Administração Pública

TEMA DA INVESTIGAÇÃO:	Parcerias Público-Privadas (PPP).
OBJETIVO DA INVESTIGAÇÃO:	Desenvolver um quadro estruturado para avaliação das PPP da FAB, de forma que tais processos atinjam os resultados planejados.
INVESTIGADOR:	Jackson José Basso (pg26694)

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: _____ / _____ / _____

QUALIFICAÇÃO DA(O) ENTREVISTADA(O):

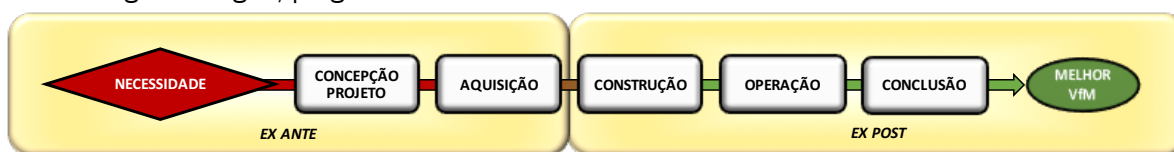
Nome completo: _____

Local de trabalho e cargo: _____

Tempo de experiência na área de PPP: _____

Considerando as atribuições da SUCONV-4.1 previstas no Regimento Interno da SEFA, a legislação e os atos normativos afetos e relacionados às Parcerias Público-Privadas.

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money - VfM*) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases: a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura a seguir, pergunta-se:



Fonte: Appuhami *et al.* 2011, 64; Carbonara *et al.* 2014, 7; CCE 2004, 3; Jensen e Stonecash 2005, 770; Robinson *et al.* 2010, 17; Williamson 2013, 226; Yuan *et al.* 2009, 254 - adaptado.

Questão 1:

Qual a opinião de V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Questão 2:

V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Questão 6:

V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

Questão 8:

Na opinião de V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Questão 11:

V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?
- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.
- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Questão 14:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1), ocorre análise e avaliação:

- a) da relevância, por meio do diagnóstico dos problemas, necessidades e desafios (ameaças – oportunidades) quanto à aderência às realidades da “atividade-alvo” e aos contornos e tendências do respectivo “contexto” social, econômico e institucional?
- b) da pertinência da ação de intervenção em relação às necessidades, considerando-se a experiência e as prioridades, num contexto em evolução, aos níveis nacional e internacional?
- c) da coerência, verificando-se as condições de exequibilidade ou consistência da estratégia adotada, nomeadamente ao nível das soluções de afetação, especialização e coordenação de meios (intraprojeto e interprojetos) e ao nível da hierarquia, complementaridade e articulação convergente dos objetivos prosseguidos?
- d) da eficiência, verificando-se o modo que os recursos são transformados em realizações ou resultados, bem como a comparação entre “custos” e “benefícios” e o grau de penetração das medidas, ações e projetos nos diferentes segmentos relevantes dos destinatários?
- e) da eficácia, verificando-se até que ponto contribuiu a intervenção para alcançar os seus objetivos específicos e globais? Qual a dimensão das sinergias e efeitos internos e externos do projeto em termos de “valor acrescentado” setorial e para a FAB?
- f) do sistema de gestão e acompanhamento, verificando-se a adequação do relacionamento institucional (definição e hierarquia de responsabilidades, circuitos de gestão, quadro normativo, seleção de projetos, parceria), se o sistema de controle é eficaz e se o sistema de informação responde de forma adequada às necessidades da gestão?
- g) da utilidade do projeto, se o mesmo teve impacto nas atividades, em relação às necessidades e problemas da FAB, comparando-se a “situação de chegada” à “situação de partida” do projeto?
- h) da sustentabilidade do projeto, com a identificação e quantificação das grandes mudanças e efeitos estruturais “produzidos”, cujas alterações (ou benefícios) devem perdurar após a conclusão do projeto, bem como a sua influência futura?

Questão 15:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1), ocorre análise e avaliação:

- a) da concepção do processo, incluindo-se nela a decisão para seu início?
- b) do sistema de gestão, compreendendo planejamento, disponibilização de recursos e a direção?
- c) do sistema de execução, acompanhamento e controlo?
- d) dos possíveis impactos dos resultados na atividade e sua evolução, bem como na estrutura da FAB?

Questão 16:

Na opinião de V. Sa. os critérios de avaliação informados nas questões 14 e 15 podem levar as PPP a atingirem o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Muito obrigado!

APÊNDICE 2 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SEFA

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **27/06/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **SEFA - Vice-Secretário de Economia e Finanças da Aeronáutica.**

Tempo de experiência na área de PPP: **não possui**

Questão 1:

Qual a opinião de V. Exa./V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Em matéria de Forças Armadas a PPP é relativamente nova. Em relação ao país, há experiências de muito sucesso como Hospital de Salvador, presídio em BH [Belo Horizonte], e várias em São Paulo, atividades essas que financiaram de certa forma o Estado para atender às necessidades da população. Um grande ganho, mas como é um tipo novo de contratação, que requer tempo para amadurecimento, corre-se o risco de não se ter grande sucesso.

Em relação à defesa nacional, a PPP traz a iniciativa privada para trabalhar em conjunto com a Força. Não é simplesmente uma contratação. Forma-se uma parceria com pessoas, com tecnologia, com obras. Afinal, em caso de guerra localizada aqui no Brasil, as empresas também serão afetadas.

Em relação à FAB, nossos casos são mais específicos, com duas atividades que não são finalísticas, são “meio de campo”: uma de manutenção e outra instalação de equipamentos que são atividades que temos condições de financiar ao longo dos anos e que a FAB terá certamente que desenvolver durante muito tempo, razão pela qual pode ser feita parceria e conseguir atingir o objetivo a longo prazo, diluindo um pouco seu custo, ao invés de investir um grau de recursos. Assim, podemos tirar um maior proveito da PPP. Dessa forma elas serão bem aplicadas.

Questão 2:

V. Exa./V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Nos projetos que iniciamos, a indústria nacional tem plenas condições de suprir as necessidades. Não tenho dúvidas quanto a isso. Não só a indústria nacional poderia participar dessas atividades, mas qualquer indústria do mundo poderia participar. Claro que por ser um investimento grande numa estrutura de FAB, de Estado, seria mais conveniente que fossem empresas nacionais.

No tocante à Defesa Nacional como um todo, o Setor Privado tem capacidade para trabalhar em estaleiros, no caso da Marinha, e nos grandes projetos do Exército, como o carro de combate guarani, o Sisfron [Sistema de Vigilância das Fronteiras] além de outros novos projetos de defesa.

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Exa./V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Acho que não deve ser a forma prioritária, apenas estimulada. Para incentivar a indústria de defesa, muitas contratações devem permanecer da maneira tradicional. Apenas algumas atividades de longo prazo poderiam ser destinadas às PPP. O longo prazo deve ser levado em consideração, e assegurada a realização da atividade nesse prazo, todos os anos.

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Exa./V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

Trará certamente benefícios à instituição e ao país. O primeiro processo trata de uma grande central de manutenção de aeronaves, vendidas para o Brasil e para outros países. Assim, a empresa não prestaria serviços apenas para a FAB, mas também para outras pessoas, um ganho adicional indireto.

Quanto às comunicações, elas só tendem a crescer, ou seja, a empresa terá atividade certamente por muito tempo.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Exa./V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Eu vejo de forma positiva. Haverá contrato com apenas um interlocutor. À medida que se estabelecem indicadores corretos, fica muito mais simples de se cobrar essa pessoa. Como Órgão Público, deixa-se de procurar empresas por meio de uma licitação, contratar e fiscalizar várias vezes.

Contudo, deve-se ter a exata noção de que a empresa irá comprar de quem ela quiser, e pode ser que não haja incentivos à indústria nacional em determinadas atividades, a não ser que se coloque no contrato que a indústria de defesa nacional terá prioridade.

No caso de um conflito, a parceira privada estará morando no mesmo país e tem as mesmas preocupações que a FAB em arrumar alternativas para suprir o contrato. Então não vejo como risco, desde que existam indicadores e pontos de controle.

Questão 6:

V. Exa./V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

A FAB certamente não. Temos condições de elaborar um pedido e, talvez, de implementar a atividade. Para avaliar uma proposta, com desenho financeiro, tempo e pessoas, teríamos que obter ajuda de órgão externo. Controlar adequadamente, uma vez que estiverem estabelecidos os indicadores, é mais simples, mas isso ocorre depois do contrato assinado. Antes disso, teremos que crescer muito.

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

A melhor maneira de reduzir custos seria auxiliar na implementação das instalações iniciais de funcionamento. Nós temos instalações suficientes para isso. Não seria necessário construir uma oficina, uma fábrica. Pode ser

uma instalação nossa. No caso da PPP de comunicações (Departamento de Controle do Espaço Aéreo), temos uma rede que funciona atualmente. Nós poderíamos, de certa forma, ceder essa rede e o *modus operandi* para a empresa que vai operar. Isso reduziria muito o investimento.

Questão 8:

Na opinião de V. Exa./V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Sem dúvida o orçamento. Se não há um fundo garantidor que assegure os valores estipulados que a empresa deve receber anualmente para cumprir sua missão, haverá renegociação e diminuição dos valores empregados a cada ano, diminuindo toda a eficiência da PPP. Deve ser mantido um orçamento como planejado.

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

A primeira coisa é fazer a PPP dentro da sua realidade. Caso o seu gasto seja de 500 milhões, sua PPP deveria ser de 50 milhões ao ano por exemplo, pois assim assegura-se que a atividade terá recurso, por maiores que sejam os cortes orçamentários.

Priorizam-se as atividades mais importantes que estarão na PPP e se garante o recurso que será empregado.

Outra maneira que está na legislação seriam os fundos garantidores, mas há uma dificuldade bastante grande atualmente para se manter um fundo e é uma coisa que não deu certo. Ele não existe. Há outras formas: dar garantias, terreno, mas nada vai garantir o funcionamento. Sendo assim, a maneira que eu acho melhor é fazer PPP com recursos pequenos, para garantir que se pague aquilo tudo.

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Sim. Considerando que a melhoria da gestão administrativa é uma política pública permanente, as PPP da FAB estão procurando melhorar o sistema de administração, modernizando a gestão, procurando alternativas que garantam melhor qualidade dos serviços prestados ao público.

Questão 11:

V. Exa./V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Não conheço. Sei que na área das Políticas Públicas há como se aferir eficiência, eficácia, processos, impactos, e tudo isso se consegue avaliar, também, numa PPP. Mas desconheço ferramenta que faça isso.

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Não se aplica.

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

- a) **É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?**

Acredito que sim, que se consiga e que possa ser aplicado.

b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Claro, sem dúvida. Faz-se primeiro na implantação, depois durante a execução e depois ao final, se atingiu-se o resultado esperado.

Acho que todos os processos de avaliação vão fazer a PPP atingi-lo. Trata-se de uma avaliação constante.

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Estruturamos muito bem as nossas PPP e, por isso, elas têm condições de ter um bom resultado tanto para a empresa privada quanto para a FAB. Mas o governo tem que ajudar muito.

A implantação de PPP poderia ser uma política pública. O governo tem que incentivar, aprovar, concordar, ter a vontade de implantar a PPP, com garantias ao longo dos anos. Uma empresa privada não pode acabar por um erro de uma PPP. Foi nisso que nós trabalhamos, com um plano de 20, 30 anos, para se manter uma indústria nacional de defesa funcionando, com recursos mais ou menos previsíveis, ano a ano.

Dessa forma, o parceiro privado consegue se planejar para comprar, contratar e capacitar. Tudo isso a PPP tem de vantagem em relação à contratação comum, em que ocorre a contratação por um ano, prorroga por no máximo 5 anos e acabou. Depois terá que se fazer novo contrato, pode ser outra empresa, outro negócio.

Na PPP não. Coloca-se uma indústria para trabalhar 20, 30 anos, ou seja, possibilita-se que a empresa cresça muito. Só que no meu ponto de vista, necessariamente o apoio do governo deve existir, com uma política pública à PPP, pois se “virarem as costas” para uma PPP depois de assinado o contrato, ficará complicado.

APÊNDICE 3 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA - SUCONV

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **27/06/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **SUCONV – Subsecretário de Contratos e Convênios**

Tempo de experiência na área de PPP: **2 anos e 6 meses**

Questão 1:

Qual a opinião de V. Exa./V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Não tenho dúvida que para o país é um avanço como já ocorre há muito em outros países, como Reino Unido, Estados Unidos, França.

Temos inúmeros exemplos nesses países na área de defesa e não há problema nenhum. Especialmente nas forças aéreas, a participação do civil na manutenção e na prestação de serviços tem crescido cada vez mais. Aqui no Brasil isso ocorre com base na Lei 8.666, uma contratação que não nos dá muita flexibilidade nos investimentos. O prestador de serviço vai fazer, vai construir alguma coisa e a FAB vai pagar de uma só vez.

A PPP é usual em outros países, é perfeitamente adaptável, não afeta nenhum item de segurança. No nosso caso, não será utilizada em atividades de emprego imediato da missão fim. Vai ser sempre utilizada nas atividades de apoio e de suporte de infraestrutura e é uma forma inteligente de se diluir o investimento no orçamento, gerar empregos e a lei permite que se preste serviço acessório à população, com a vantagem de que se houver lucro, o lucro é abatido da contraprestação. Então, o investimento começa a se pagar a um percentual que pode ser interessante em alguns casos.

Questão 2:

V. Exa./V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Não tenho dúvida alguma. Nos dois projetos de PPP da FAB, empresas privadas brasileiras prestam serviço, atualmente, sobre a égide da lei 8.666. Então a qualificação técnica das empresas que fazem a manutenção das aeronaves e que dão suporte às redes de telecomunicações já existem e são reconhecidas no mundo todo pela qualidade.

A capacitação técnica é indiscutível. Falo desses dois exemplos, mas há outros em outras áreas que poderão futuramente ser explorados. Ensino, formação de pessoal, obras de engenharia, construção de aeroportos, pontes, acessos e tudo mais. Temos empresas gabaritadas em campos diversos. Temos um parque industrial com nível de elevado de qualidade, fato que a área de defesa necessita e exige. Se houver interesse, se o planejamento de longo prazo indicar viabilidade econômica, temos empresas que poderiam se candidatar a participar de uma Sociedade de Propósito Específico.

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Exa./V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Acredito que nenhum formato deve ser prioritário. Não se tem uma solução matriz para tudo. O importante é ter opções. Se a legislação brasileira nos últimos 10, 15 anos está se aperfeiçoando, se modernizando, e dando outras opções ao administrador ele deve usar todos e não eleger uma apenas.

A PPP é ótima ao permitir grandes investimentos sem onerar o Setor Público no curto prazo. Mas deve permitir obter lucro.

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Exa./V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

A FAB verificou que a manutenção de aeronaves se adequam perfeitamente à gestão por PPP, pela padronização existente nos serviços e nos suprimentos. Isso permite ao parceiro privado se organizar para atender na velocidade necessária. Isso fará com que a FAB tenha a possibilidade de exigir níveis mais elevados de desempenho do que no modelo original, em que a FAB formava oficiais e sargentos, para em 30 a 35 anos, colocava-os nos cursos necessários, construía uma estrutura de parque, mantinha essas pessoas, reciclava conhecimento e produzia.

Esse modelo funcionou muito bem no passado, quando a indústria nacional e o serviço do país eram insuficientes, sendo que a FAB precisava dar especialização e concentrava os conhecimentos. Nos últimos 20 anos, com a diversificação da frota nacional, criação de várias oficinas, não há mais razão para isso. O Setor Privado tem condições de montar uma equipe e prestar serviço com mais eficiência.

Quanto ao país, haverá oferta de emprego do técnico ao engenheiro, aos mestres e ainda trará maior concorrência para os usuários, pois vai colocar no mercado mais uma oficina de alto nível, oferecendo mais opções para quem utiliza aviões da mesma linha dos que a FAB fez o contrato e que poderão utilizar aquela oficina. Então sem dúvida, ter mais oficinas, mais centros de manutenção é muito melhor para o usuário.

No tocante ao gerenciamento de redes, a FAB utiliza redes de telecomunicações para transmissão de dados e voz, alcançando todo o território nacional, por cabo, por satélite, por transmissão de micro-ondas, para ter a possibilidade de ouvir e ver aeronaves. Para isso, além da rede de telecomunicações própria da FAB, as empresas de telecomunicações que exploram esse serviço no Brasil têm as suas redes e pagamos para utilizar esse serviço. Dessa forma, a FAB tem que fazer inúmeros contratos, pois o sistema foi dividido no Brasil, pela agência reguladora, em regiões. Resultado: para ter um gerenciamento de rede concentrado aqui em Brasília, faz-se 5 ou 6 contratos com empresas diferentes com quadro societário diferente, sem padronização de equipamentos e de códigos de protocolos, equipamentos de natureza distintas, ensejando uma carga de trabalho quintuplicada para compatibilizar dados e para gerenciar esses contratos e, ainda, ser atendido.

Com a PPP, uma única empresa será contratada para administrar essa infraestrutura e, eventualmente, negociar parcerias. Contudo, meu relacionamento será com essa empresa e exigirei dela padronização de

códigos, de protocolos, de tudo mais, padronização de um único contrato. Essas são as vantagens para a FAB.

Para o Brasil, surgirá a oportunidade de uma empresa privada ou SPE, que terá acesso à infraestrutura das Forças Armadas e que atualmente só é utilizada pela FAB. Temos torres e antenas em pontos distantes do país, com geradores de força, equipes de manutenção recebendo dados da matriz, e isso poderá expandir, por exemplo, o acesso da população civil em áreas mais remotas a esses pontos, uma vez que a empresa poderá utilizá-los para fazer exploração econômica, oferecendo ao Ministério da Educação, das Comunicações, órgão estaduais e municipais essa infraestrutura de telecomunicações.

Essa oferta acessória possibilitará aos governos federal, estadual e municipal e entidades privadas que tem minas de exploração, construções em pontos distantes, melhor acesso às telecomunicações. Em resumo, trará desenvolvimento em várias áreas, sem dúvida alguma.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Exa./V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Toda atividade humana tem risco então todo contrato traz risco. Mas a experiência tem mostrado para a FAB que nos últimos 20 anos, e para o Serviço Público de modo geral, que os contratos únicos e de maior vulto tem dado melhores resultados do que os contratos pulverizados. Além de se ter uma equipe só de fiscalização, com maior vulto, a concorrência possibilita obter valores rateados mais baixos.

Os riscos são compensados pelas vantagens administrativas e até mesmo financeiras que se pode obter. Há vários exemplos de contratos de grande vulto feitos pela FAB. Seja na negociação, seja na aplicação de sanções e multas, na exigência de qualidade, há apenas um interlocutor. Então, posso afirmar que essa postura na FAB tem sido uma postura mais adequada nos últimos anos.

Questão 6:

V. Exa./V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

Sim. Temos recursos humanos suficientes, com conhecimentos suficientes e temos a possibilidade de buscarmos parceiros fora da FAB com a experiência que nós não temos. Estamos começando agora, mas em alguns Estados da federação, a iniciativa da PPP já tem mais de 10 anos. Então, temos pessoal com a habilitação técnica suficiente e temos onde buscar experiência, seja nos governos estaduais, com maior experiência, eventualmente, ou assessoria privada.

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

Acredito que o próprio modelo dado pela lei já tem esse objetivo. O fato de dar escala para uma única empresa, em um modelo de negócios de maior vulto, a possibilidade de fazer o rateio do investimento em maior número de anos, tudo isso faz com que o proponente possa ter uma planilha mais confortável, mais flexível para fazer toda a adequação de seus custos. Dessa forma, não se tem a necessidade de fazer um grande investimento

em 2, 3 anos e recuperá-lo 3 anos depois. Pelo rateio do investimento ao longo de 10, 15 ou 20 anos a empresa pode fazer um plano estratégico de longo prazo para obter rendas acessórias e melhorar a sua situação. Tudo isso redundará numa negociação melhor no início, oferecendo preços melhores (custos menores).

Questão 8:

Na opinião de V. Exa./V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

O custo do investimento. Se o investimento inicial for muito elevado, mesmo sendo rateado no prazo máximo da lei, ele terá um valor pesado nas notas fiscais mensais e elevarão muito o risco porque o mundo globalizado, as situações de instabilidade política e econômica afetarão qualquer empresa nacional, não só as PPP.

Assim, se tiver um custo de investimento, que é fixo, que independe da produção, a SPE fez um empréstimo junto a 1 ou mais bancos, independente do nível do atendimento, independente das dificuldades, ele tem aquela prestação assegurada.

O grande parâmetro a ser observado de vantagem e desvantagem é o custo do investimento inicial.

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados, ou pelo menos mitigado?

Ao fazermos nossos Termos de Referência (TR) ofereçamos opções com patrimônios da FAB que possam ser disponibilizados, desde o terreno, até mesmo outra infraestrutura instalada.

Uma vez que ao término do contrato, tudo reverte patrimônio, não há problema nenhum que um terreno que não esteja sendo utilizado seja disponibilizado inicialmente. Isso diminui muito o custo inicial. Da mesma forma, se uma instalação está subutilizada ou aguardando uma melhoria, é melhor partir desse degrau inicial, do que partir do zero.

Se já tivermos uma área, com algumas oficinas apenas precisando fazer *upgrade*, será mais barato do que partir do zero, então podemos reduzir, não eliminar, oferecendo mais infraestrutura.

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Não tenho dúvida alguma, isso é uma realidade. Se você tiver oportunidade de visitar setores ligados à PPP no Estado de São Paulo, Minas Gerais e Salvador, você verá que sim, inclusive na área de saúde.

Chamo a atenção que as pessoas lembram de PPP na área de transportes, tanto rodoviário quanto metroviária e ferroviária, mas temos iniciativas bem-sucedidas em presídios em MG e na área de saúde, uma iniciativa da cidade de Salvador BA, que foi premiada no mundo inteiro. Um hospital de emergência com funcionamento beirando a perfeição.

Questão 11:

V. Exa./V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Não. Ferramenta específica não conheço. Estivemos em visitas aos Estados e verificamos que cada unidade da federação adotou um modelo diferente e não posso dizer qual é melhor e mais adequado. Certamente teremos que desenvolver nossa ferramenta ou adaptar uma existente.

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

A PPP parte do princípio de que os desempenhos são mensuráveis. É uma máxima das PPP. Se não for assim, ninguém avalia PPP por conceitos bom, médio, ruim, insatisfatório. Então, com esse pré-requisito, tais parâmetros levam à remuneração mensal da PPP periódica e mensurável, devem ser colocados em tabelas, para se estabelecer *ranking*. Para cada negócio diferente existem dados necessários para montar um quadro de estruturação e fazer uma avaliação adequada de governança.

b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Afirmativo. Na avaliação individual do contrato, o interesse é remunerar o melhor desempenho previsto contratado. Indicadores irão contribuir para que o administrador justifique, perante o público e autoridades que o supervisionam se todo o investimento, toda a oferta do patrimônio está trazendo o benefício esperado.

c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Questão 14:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1):

a) a concepção do processo, incluindo-se nela a decisão para seu início, é avaliada?

Sim. No processo decisório da FAB, o órgão interessado começa a discutir conosco a viabilidade do modelo. Nem toda ideia se encaixa em PPP. A partir daí, é feito um esboço de modelo e aquele órgão o apresenta ao Alto-Comando. Assim, o alto poder decisório analisa, verifica se aquilo ali interessa e se é vantajoso e dá o sinal verde para prosseguir os estudos. Se não passar por esse crivo inicial não vale à pena. A partir da aprovação do Alto-Comando e do Comandante da Aeronáutica, é que se dá início às primeiras minutas.

b) o sistemas de gestão, compreendendo planejamento, disponibilização de recursos e a direção, é avaliado?

Sim. Toda a estruturação fica a cargo da Unidade Gestora de PPP, que é o órgão interessado, sob a supervisão da SUCONV. Claro que nesses primeiros modelos a nossa carga de trabalho é um pouco maior, mas isso se gerencia. A cada fase há um momento de tomada de decisão, em que se submete o que foi desenvolvido ao Estado-Maior da Aeronáutica e, às vezes, até ao próprio Alto-Comando para uma reavaliação, para saber se o caminho que estamos seguindo é aquele que a FAB deseja.

Temos um fluxo de decisões que, desde a apresentação inicial até o momento anterior ao edital a alta administração da força toma conhecimento do projeto e sua evolução pelo menos duas vezes, e a SEFA acompanha o processo passo-a-passo de forma que esteja verificando que os objetivos iniciais estão

sendo atendidos, se os riscos são aceitáveis e se a viabilidade econômico-financeira está clara.

c) o sistema de execução, acompanhamento e controle é avaliado?

Há sim. Todos os órgãos de direção setorial da FAB têm estrutura capaz de fiscalizar um contrato de qualquer natureza inclusive por PPP. Essa estrutura terá que ser adaptada de acordo com a legislação e instruções do Ministério do Planejamento. Então, necessariamente, haverá setores que deverão especializar seu pessoal para seguir as peculiaridades de controle, de auditoria e de acompanhamento da execução orçamentária e financeira de cada um.

Não tem sido colocada na avaliação a questão da necessidade de especialização dos órgãos, porque a fase em que se encontram as nossas PPP ainda é primária. Ambas PPP estão basicamente no PMI e estamos construindo a nossa *expertise*.

Em paralelo, já temos trabalhos herdados de outros órgãos, anotações e biblioteca. Assim que tivermos nosso edital, iniciaremos no órgão envolvido na atividade, a preparação e a especialização necessária aos contratos.

d) os possíveis impactos dos resultados na atividade e sua evolução, bem como na estrutura da FAB são avaliados?

Os dois itens se aplicam: há uma previsão e o EMAER já vislumbra os efeitos que causarão em termos de pessoal e de processos internos à FAB. Por outro lado, não se sabe exatamente o quanto disso vai influenciar, por exemplo, a quantidade de técnicos em eletrônica formados em Guaratinguetá, mas se sabe que irá afetar. Entretanto, precisa ter o projeto montado, saber exatamente, depois de negociar e renegociar, quais os projetos de aviões que serão adotados e a quantidade de homem-hora estabelecido e a nossa participação lá dentro. O EMAER já tem ciência, mas não tem os dados concretos para poder fazer as análises.

Questão 15:

Na opinião de V. Exa./V. Sa. os critérios anteriormente informados podem levar as PPP a atingirem o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

É o que diz a teoria, é o que prevê a lei e na prática é o que está acontecendo nos Estados. Obviamente há iniciativas que não foram tão exitosas, outras que estão indo bem. De um modo geral, as PPP têm-se mostrado uma ideia de eficiência, de sucesso.

Quando nos aproximamos de alguma iniciativa que não deu certo, percebemos que as concepções iniciais do projeto não foram muito boas e, por isso, lá na frente, não se tem o resultado que se espera.

Nas outras, onde os passos foram dados adequadamente, onde a técnica sofreu pouca interferência política, tivemos projetos bem-sucedidos. Talvez nos projetos onde isso foi invertido, os resultados não foram tão bons.

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Acrescento que o Brasil inovou ao utilizar a PPP, copiando o modelo de sucesso utilizado em outros países. Há espaço para melhoria e para aperfeiçoamento. É necessário que a Administração Pública utilize mais e que com o devido tempo surjam legislações, normativos e protocolos que aperfeiçoem o modelo.

É um modelo que funciona em um ambiente democrático, num ambiente de mercado, em um país que precisa crescer e oferecer mais serviços e opções para o público. A PPP não deixará de ser usada.

APÊNDICE 4 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SUCONV-4

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **28/06/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **SUCONV-4 – Chefe**

Tempo de experiência na área de PPP: **6 meses**

Questão 1:

Qual a opinião de V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

O Brasil atualmente passa por uma fase política e econômica de necessidade de renovação dos seus instrumentos de Política Pública, em virtude de várias situações que são conhecidas mundialmente, em relação à Petrobrás, e outras empresas que nos faz rever todo o processo de administração, justamente por causa do VFM.

Em relação ao país, já temos a nível estadual PPP com excelentes resultados. Em São Paulo e em Salvador, temos excelentes resultados, o que nos fornece referência para o nível federal.

No nível federal, a PPP é algo novo, tanto que a PPP da FAB não é a primeira, mas é uma das primeiras iniciativas. Aprendemos muito com isso. Há otimização do recurso público e o estabelecimento de parâmetros para se remunerar aquilo que é contratado.

Em relação à Defesa Nacional é algo totalmente novo, no Brasil. Nós, da FAB, fomos buscar referências na Inglaterra, país onde já existe PPP até para realização de reabastecimento em voo de aeronaves de caça.

Na FAB temos dois projetos em dois setores superimportantes: um que pode ser considerado em estágio avançado e o outro ainda em fase embrionária. Ambos, com certeza trarão muitos benefícios para a Força Aérea.

Questão 2:

V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Com certeza. Citando como exemplo, nós temos atualmente a construção do KC-390 que a EMBRAER está fazendo, num consórcio de empresas equipando software, trem de pouso, fuselagem, probo de reabastecimento em voo, parte de asa, parte de aerodinâmica, são todas empresas da área de Defesa voltadas para o poder aeroespacial.

Dessa forma eu não tenho dúvida que o Brasil tem empresas e há um grande potencial de crescimento quando o mercado for ampliado.

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

No cenário político que vivemos, muitos pensam que a PPP deveria ser a prioridade. A minha visão é que ela deveria ser um tipo de instrumento para implementar Políticas Públicas. E serem constituídos em determinados setores da economia, balões de ensaio para serem feitos em outros setores. Poderíamos começar com saneamento, saúde e aí, quando houver um fortalecimento de toda a estrutura, de toda a cadeia nível federal, a gente poderia transferir para outros setores. Mas não a forma exclusiva, só essa, porque demanda uma série de coisas, inclusive o capital assegurado que muitas vezes a administração precisa ter flexibilidade, de uma área para outra e, às vezes, isso não é possível.

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

O meu pensamento é que a Força Aérea se beneficia e o país também. A FAB se beneficia porque nos faz sair de um modelo de contrato, múltiplos contratos, que possuem um custo elevado. Na medida que se constitui uma PPP, terá um único contratado e o custo contratual é muito alto. Então a FAB ganharia nisso.

Ganha também porque é uma política moderna, principalmente na área federal como falei e que podemos mensurar e pagar de acordo com aquilo que contratamos. Só que para isso, temos que fazer um bom instrumento e uma boa fiscalização. Assegurar que o pagamento seja feito adequadamente, com uma otimização dos recursos.

Para o país, completando, não tenha dúvida, porque a abertura do mercado fará com que mais empresas possam se habilitar num consórcio para atender e formar a Sociedade de Propósito Específico-SPE e atender as PPP.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

O benefício é muito grande. Atualmente temos um custo elevado pra se manter vários contratos, com vários fornecedores em várias datas de vencimento. Isso acarreta um ônus elevado para a Força Aérea, não só em operação, como juros e correções.

Se tivermos um único contratado, falaremos com um único fornecedor, um único responsável. Isso é um dos principais benefícios que temos nesse procedimento.

Questão 6:

V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

A PPP nível federal, como já disse, é uma coisa nova no Brasil. Está sendo estimulada agora pelo Presidente da República, Dr. Michel Temer. Na Força Aérea também é assunto desconhecido, como em qualquer instituição, inclusive para o Ministério do Planejamento que é o órgão do governo federal, responsável por regular toda a formação de PPP.

É algo novo para eles e a Força Aérea também está nessa onda. Estamos formando capital intelectual, para que esse assunto seja disseminado.

Na Escola de Comando e Estado-Maior da Aeronáutica, é um dos temas que podem ser desenvolvidos, de forma que essa cultura seja disseminada, principalmente quanto a índice de aproveitamento, de desempenho. É uma cultura totalmente nova que está sendo introduzida na Força Aérea. Nós temos ainda que aumentar muito o capital intelectual conhecedor desses temas.

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

O projeto de gestão de rede é um dos grandes exemplos. Nós temos contratos diversos, com empresas diversas nas diversas regiões do Brasil. Um dos grandes benefícios da PPP é a redução do custo contratual porque ele afeta diretamente o resultado.

Questão 8:

Na opinião de V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Na minha opinião, e é algo que a FAB ainda vai aprender, é a operação.

A fase de operação vai demandar um trabalho bastante significativo porque é aí que o dinheiro vai ser usado, o recurso vai ser inserido, injetado, e é aí que nós teremos que ter uma capacidade de pessoas para verificar se todos os índices de desempenho, de eficiência estão sendo cumpridos.

Se o acompanhamento da operação da PPP for bem feito, o VfM será assegurado. Caso contrário, vai deteriorar o VfM com certeza.

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Nessa primeira fase, como é a primeira PPP é importantíssimo que a Força Aérea se preocupe com a capacitação dos profissionais que vão estar lá na ponta da linha fazendo esse processo. Que não é um processo simples de verificação de índice, não é uma coisa simples.

Deve haver uma capacitação, pra que esse fator negativo de acompanhamento não traga um prejuízo na relação da PPP. Então eu vejo como uma solução, ou como uma prevenção, a Força Aérea investir nas pessoas que serão os fiscais da PPP.

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Não tenho dúvida. Em Salvador-BA, local de grandes problemas sociais do Brasil, a Política Hospitalar ou de saúde tem um exemplo que é modelo citado por todos, que ganhou vários prêmios de instituições estrangeiras, um hospital com modelo de administração padrão 1º mundo.

Temos a penitenciária em Minas Gerais, com padrão de administração num nível de 1º mundo também.

Políticas públicas de iluminação pública em São Paulo, com substituição de lâmpadas mais econômicas,

através de PPP, trazendo uma economia extraordinária em termos de pagamento de energia para a Prefeitura de São Paulo.

No mês passado assisti a uma palestra no Ministério do Planejamento em que tudo, a PPP para dar certo deve ser bem construída. Se for bem construída e for bem operada ela tem tudo para ser um instrumento de Política Pública extraordinário no Brasil.

Questão 11:

V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Pessoalmente não manuseei esse instrumento, mas nesse seminário do Ministério do Planejamento, o Estado e o Município de São Paulo estavam presentes. Bastante forte, o Estado de São Paulo tem um manual de operação de PPP de todas as fases e mais fortes na fase de verificação dos índices de desempenho para desembolso do recurso público, inclusive com um processo de transparência bastante desenvolvido para o nível do Brasil.

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Não é empregado. Como disse, PPP é uma coisa totalmente nova na Força Aérea, e ainda é uma fase para ser construída. Será bem consolidada na PPP de gestão de rede de comunicação integrada, a nossa primeira PPP. O Departamento de Controle do Espaço Aéreo-DECEA, está investindo, tem pessoas capacitadas e nós temos a intenção de acompanhar a formulação dessa política e que isso se traduza num manual para que a gente dissemine isso no âmbito da Força Aérea e estimule a formação dessa PPP.

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

Sim é totalmente possível. Mesmo porque nós fomos buscar o exemplo de PFI que é desenvolvido na Inglaterra e tem diferenças com relação ao Brasil. O cenário político é outro, os instrumentos jurídicos são outros, a lei é outra, mas essa experiência foi bastante proveitosa e já serviu como arcabouço inicial para constituição da nossa PPP. É claro, fazendo as mudanças estruturantes para a legislação brasileira, mas dá sim para formar um quadro estruturado e aplicar à situação específica e formar um padrão (*standard*) para outras PPP.

b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Sim, não tenho dúvida. Com relação à PPP de gestão de rede de comunicação integrada, toda a experiência que nós adquirirmos, utilizaremos para a outra PPP de Suporte Logístico Integrado. Não tenho dúvida que essa segunda PPP será um instrumento ainda melhor, o VfM melhore e se eleve nessa segunda PPP que será realizada.

c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Questão 14:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1):

a) a concepção do processo, incluindo-se nela a decisão para seu início, é avaliada?

Sim. A PPP em si, feita dentro de uma instituição ou de um governo, ela deve ter assegurada, conforme a sua origem, a sua definição, um capital específico para pagamento das obrigações cumpridas. Nesse sentido, há que se ter, no caso da Força Aérea, o parecer da alta Administração de forma a assegurar esse valor, anualmente, para o pagamento das prestações anuais, conforme o tempo acertado da PPP que pode ser até de 35 anos, de forma que qualquer PPP estruturada no âmbito da FAB, tem que ser gerada a partir de uma decisão da alta administração da FAB.

b) o sistemas de gestão, compreendendo planejamento, disponibilização de recursos e a direção, é avaliado?

Sim. O processo se inicia de uma intenção inicial do órgão em formar uma PPP que nos é direcionada, e feita análise da viabilidade econômica, da viabilidade política, porque envolve a sociedade. O estudo de viabilidade é levado ao escalão superior, para avaliação, para o controle das possibilidades através até do Estado-Maior da Aeronáutica (EMAER), que é o órgão que controla a distribuição de recursos atualmente na FAB, e após esse trâmite, é dado o início da estruturação que é feita nessa Seção.

c) o sistema de execução, acompanhamento e controle é avaliado?

Com certeza, por exemplo, a PPP da gestão de rede, envolve recurso considerável, elevado, envolve tecnologias sensíveis. A Força Aérea toma as providências ou melhor, vai tomar as providências de supervisionar o desenvolvimento e o atingimento de todas as metas estabelecidas e também não deixa de estar em nenhum momento sob o controle do Tribunal de Contas da União-TCU, por envolver uma quantia considerável de recursos públicos.

d) os possíveis impactos dos resultados na atividade e sua evolução, bem como na estrutura da FAB são avaliados?

Como eu falei no início, a situação do orçamento da FAB está requerendo a renovação dos instrumentos de administração. Atualmente temos pretensões de fazer PPP na área de formação de recursos humanos, formação de pilotos e todas essas pretensões dependem de um estudo de como vai se comportar o desenvolvimento da PPP, a empresa vencedora do certame e, dependendo de como se comportar, isso será replicado em outros setores da Força Aérea. Por isso é que há o interesse de se bem avaliar. O orçamento da Força Aérea está cada vez mais escasso. Em todas as partes do mundo o recurso de defesa está se tornando cada vez menor e isso está nos levando a esse instrumento de gestão. Então nós temos sim e faremos uma boa avaliação para replicar na área de ensino, formação de pessoal, de formação de pilotos, para que nós possamos ter uma boa relação ter VfM.

Questão 15:

Na opinião de V. Exa./V. Sa. os critérios anteriormente informados são aplicáveis à FAB e/ou podem levar as PPP a atingirem o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Como falei, a PPP na FAB é algo novo. Fomos buscar as melhores experiências no âmbito civil e trouxemos para cá na hora de estruturar a PPP. O instrumento que foi feito, inicialmente se apresenta com boa consistência, recebeu o tratamento de pessoas e assessoria de elevada capacitação intelectual, e tudo que foi pego lá fora, foi adaptado aqui para a Força Aérea. Mas os princípios legais, os princípios jurídicos, os melhores

princípios e as melhores práticas de Administração foram materializados nesse instrumento e servem para a FAB. Como se pretende dar prosseguimento a esse instrumento, o foco foi formar uma PPP robusta para que seja replicada e outras áreas e durante vários anos.

APÊNDICE 5 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SUCONV-4.1 (ENTREVISTADO 1)

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **28/06/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **SUCONV-4.1 – Unidade de Parceria Público-Privada. Adjunto da Chefia.**

Tempo de experiência na área de PPP: **2 anos e 3 meses**

Questão 1:

Qual a opinião de V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

As PPP vieram para modernizar a gestão pública. É uma forma de se ter mais eficiência, eficácia nos nossos serviços e na parte econômico-financeira.

Há melhores condições de aproveitar o dinheiro público, ou estadual no caso dos Estados. Então as PPP, para o país, vieram para beneficiar a gestão pública.

Isso vale também para a Defesa Nacional e, principalmente, para a FAB que está buscando novas formas de gestão para melhor utilizar o recurso público, que tem diminuído por conta dos cortes orçamentários.

Questão 2:

V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Com certeza. O setor privado brasileiro tem crescido muito, principalmente em especialização. Em determinadas áreas até para competir, fazer frente a outros países. Infelizmente pela situação política que o Brasil está vivendo essas empresas privadas estão sofrendo um pouco de restrição de incentivos.

Mas acredito que sim, dependendo da forma como o governo passar a agir com essas mudanças que estão acontecendo com certeza o setor privado vai ganhar muito mais em experiência. Acredito o setor privado brasileiro tem condições e capacidade para atender todas as demandas, inclusive de Defesa Nacional.

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Pelo cenário atual, diria que apenas para estimular a implementação de Políticas Públicas. Do contrário, acabará prejudicando essa forma de gestão e criará um estigma negativo para a PPP que não vejo como ideal.

Inicialmente colocaria como estímulo, para demonstrar que funciona e, a partir daí, adotaria como prioridade.

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

Com certeza. Isso não tenho dúvida. Primeiro pela forma mais eficiente que estaremos usando o dinheiro público. Atualmente a FAB realiza várias contratações que não atingem o resultado esperado, uma maior disponibilidade de aeronaves, por exemplo. Atualmente, com cerca de 100 contratos, não se consegue a disponibilidade adequada. Com a PPP, a contraprestação é baseada nos resultados.

A PPP é, também, uma forma de estimular a indústria e a empresa nacional, um foco positivo que as PPP estão trazendo para o Brasil, fazendo crescer nossa *expertise*.

Em resumo seriam esses dois pontos: primeiro, a eficiência do recurso, com resultados esperados e incentivo para a indústria e empresa brasileira nacional.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Quando se fala de vários contratos, há várias empresas envolvidas. Nesse sentido é ruim, porque existem várias formas de trabalhar com vários contratos. Ao final, tem-se um atrito muito grande para ter um resultado mínimo esperado e que nem sempre é alcançado.

A PPP, apesar de ser um contrato único, na verdade é um concessionário escolhido com base nas melhores propostas que foram apresentadas, nas melhores modelagens. Na teoria, teremos o que há de melhor no mercado.

O ganho é muito maior, pois haverá uma única forma de trabalhar, com processos únicos que vão te trazer o resultado esperado dentro do planejado. Uma forma excelente de trabalhar.

Questão 6:

V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

Não. Infelizmente a FAB está engatinhando nessa parte de novas gestões, na área de Gestão Pública. A PPP entrou há pouco tempo na FAB e na esfera federal. Atualmente, há apenas um setor que atua nas PPP e que não tem *expertise* suficiente para fazer tudo.

A FAB tem condições de avaliar porque possui setores afetos à área jurídica, contábil e técnica, a própria unidade que solicitou. Dessa forma vai conseguir, mas não da forma adequada para acompanhar, controlar e implantar a PPP.

Estamos realizando experiências para poder montar um fluxo de processo que, atualmente, não existe. Tentamos observar a melhor forma de trabalho, tentando aumentar a *expertise* e disseminá-la na FAB, coisa que atualmente não existe.

Questão 7:**De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?**

Trazendo a *expertise* que, atualmente, não temos. Ao longo do processo, acredito que buscar conhecimento minimiza custos.

Durante o contrato, já propusemos a presença de militares, como se estivessem *in loco*, fazendo uma espécie de curso, inclusive para não perder a *expertise* no serviço objeto da PPP. Uma das coisas seria o *on the job training* para o PSLI. Mas não apenas isso. Acompanhamento da sistemática, de como funciona, como é feita a medição.

Essa experiência seria utilizada na fase da pré-formação do processo, antes da assinatura do contrato, para ser realizada uma melhor avaliação na fase de concepção, uma vez que não temos essa experiência. Não sabemos se o que está sendo proposto, realmente é a melhor forma de ser feito.

Questão 8:**Na opinião de V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?**

Primeiro *expertise*, pois se não temos isso, não conseguimos mensurar o custo-benefício. Não temos essa vivência, apenas referências.

Além disso, e que faz diferença, são os riscos. Atualmente, na esfera federal não se tem o Fundo Garantidor. Existe, mas não recebe recursos. Dessa forma, o risco está sendo todo alocado para o privado e, por conta disso, fica mais difícil de se mensurar o custo-benefício. Até que ponto vale a pena?

Acho que são essas duas coisas: falta de experiência, que não permite ter-se uma visão mais correta e o risco que tenho quase certeza de que vai influir diretamente no VfM.

Questão 9:**Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?**

Primeiro com ganho de *expertise*. Fazer o que estamos fazendo: participar de seminários, visitar as PPP existentes, tentar buscar a melhor gestão que está sendo utilizada, os melhores processos que foram utilizados para estruturar as PPP que realmente estão dando certo e o outro lado, tentar minimizar os riscos.

Atualmente a FAB não tem uma forma de aportar recursos, mas tentar mostrar para o privado que, a título de exemplo nessas duas PPP que temos, não são contratos novos, mas existentes. Ou seja, a FAB vai direcionar os recursos que existem para a PPP. Assim, o privado não vai correr risco, pois o serviço já é prestado e não há como parar. Se interromper a prestação desses serviços, a FAB interrompe suas atividades.

Então creio que demonstrar para as empresas que o risco que correm é mínimo.

Questão 10:**A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?**

Com certeza. É um modelo de gestão utilizado nos Estados e que tem dado muito certo. Tem mitigado a corrupção e vem estimulando o setor privado a crescer cada vez mais. Além disso, tem a economia de recursos, o ponto principal das PPP e para o desenvolvimento de Políticas Públicas.

Questão 11:

V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Não conheço nenhuma e não ouvi falar de nenhuma. Nas visitas que eu fiz ninguém comentou de ferramentas utilizadas.

Em Belo Horizonte e em Salvador, locais que visitamos, os governos do Estado têm uma forma de controle sobre suas PPP, principalmente na parte de metas, indicadores e o uso do contrato, se está sendo cumprido ou não.

Não se trata de ferramentas específicas, mas uma base de controle formidável para saber se a PPP está sendo útil, se está sendo vantajosa para o governo do Estado.

Isso tem sido muito bom como gestão e está se ampliando cada vez mais. Não como ferramenta específica. Apenas uma forma de controle mais eficiente.

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Em Belo Horizonte houve acompanhamento desde o surgimento das PPP em 2004. Foi moldado um processo desde antes da concepção propriamente dita, até o impacto, tanto financeiramente para o governo como para a sociedade.

Entretanto, as PPP mais desenvolvidas nesses Estados são de infraestrutura, transportes e na área de saúde. Lá realmente observam o resultado pós-contrato, se o público está sendo atendido e se o governo tem a economia esperada. Criaram manuais para gestão de PPP. Realmente eles fizeram esse processo desde a ideia até a concepção, assinatura do contrato e o resultado final com o usuário.

Baseada nesses manuais, a FAB utilizou alguma coisa, mas que não está visível, pois estamos numa fase da metade da concepção da PPP e não temos como aferir, avaliar se realmente está sendo feita da forma correta, sendo eficiente.

Mas somente saberemos, de fato, quando chegarem os modelos propostos e assinarmos o contrato. A partir daí teremos alguma noção nesse processo inicial. Depois vem a outra parte, que é acompanhar o contrato, ver qual foi o ganho para a FAB, se os resultados estão sendo atingidos e fazer outras avaliações, mas ainda não. A gente aproveitou algumas ideias, mas não é possível avaliar.

Nosso manual está em fase de estruturação. Tínhamos um roteiro que foi seguido e que está totalmente ultrapassado em relação à legislação, que está sofrendo modificações. A FAB está esperando essas modificações se efetivarem. Assim, o nosso próprio manual está na fase de concepção.

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

Sim, com certeza. Com base no manual de Minas Gerais e com o apoio do Ministério do Planejamento, o setor estruturou um *check-list* a ser seguido para verificação, dentro da política pública, se a proposta

feita está enquadrada ou não.

Quando é feito um quadro estruturado, te possibilita obter uma visão macro do que foi proposto, para, pelo menos, fazer uma verificação inicial se aquilo trará benefício ou não para a Força.

É bom utilizar e tem que ser dessa forma. Do contrário, tem-se uma visão micro e acaba-se fazendo julgamento errado e o impacto disso é visto somente depois do contrato assinado, quando não se pode voltar atrás.

b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Com certeza. Nesse Manual que usamos como quadro de referência, está incluída a parte dos riscos. Como disse anteriormente, a parte de riscos é importante, pois embaçam a sua visão de custo-benefício. Assim, trata-se de uma forma de atingir o VfM esperado.

c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Questão 14:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1), ocorre análise e avaliação:

a) da relevância, por meio do diagnóstico dos problemas, necessidades e desafios (ameaças – oportunidades) quanto à aderência às realidades da “atividade-alvo” e aos contornos e tendências do respectivo “contexto” social, econômico e institucional?

Essa análise é feita não da forma que gostaríamos, pela falta de experiência, mas ela é feita com base nesse quadro estruturado que foi dito anteriormente. A gente tem condições de fazer uma análise não muito aprofundada, mas uma análise que permite fazer um julgamento correto da proposta que foi colocada.

b) da pertinência da ação de intervenção em relação às necessidades, considerando-se a experiência e as prioridades, num contexto em evolução, aos níveis nacional e internacional?

Sim, da mesma forma que da relevância. Pela falta de experiência, não fazemos de uma forma aprofundada, tanto quanto gostaríamos.

c) da coerência, verificando-se as condições de exequibilidade ou consistência da estratégia adotada, nomeadamente ao nível das soluções de afetação, especialização e coordenação de meios (intraprojeto e interprojetos) e ao nível da hierarquia, complementaridade e articulação convergente dos objetivos prosseguidos?

O próprio Ministério do Planejamento tem dado uma ajuda valiosa nessa análise, pela experiência que eles têm em PPP, apoiando o nosso setor. Nesse ponto, a gente faz com o apoio externo.

d) da eficiência, verificando-se o modo que os recursos são transformados em realizações ou resultados, bem como a comparação entre “custos” e “benefícios” e o grau de penetração das medidas, ações e projetos nos diferentes segmentos relevantes dos destinatários?

Nesse ponto específico existem três níveis de avaliação: este Setor, o Estado-Maior da Aeronáutica (EMAER) que faz a análise final de todos os projetos existentes na FAB e o Ministério do Planejamento que, baseado naquilo que falamos, analisa e emite opinião. Trata-se de uma análise bem macro.

e) da eficácia, verificando-se até que ponto contribuiu a intervenção para alcançar os seus objetivos específicos e globais? Qual a dimensão das sinergias e efeitos internos e externos do projeto em termos de “valor acrescentado” setorial e para a FAB?

Infelizmente esse ponto e os demais dessa questão, não temos essa capacidade, pois não temos projeto existente nessa fase. O que fazemos é prever o que isso pode trazer para a FAB.

Essa análise é bem superficial, não é real. Pode ser que essa análise que fazemos e julgamos ser a correta, lá na frente não venha a condizer com as sinergias, os efeitos esperados.

Dessa forma, posso dizer que não é feita. Como não temos experiência nenhuma pode ser que o que analisamos como benéfico não o seja. Essa sinergia que colocamos aqui atrás seja inexistente. Assim, estamos numa fase que fazemos análises de forma superficial, bem no achismo mesmo.

E eu diria que não só a Força Aérea. Não existe nenhuma PPP na área da Defesa em andamento nessa fase. Está todo mundo engatinhando. Então eu diria que, de uma forma geral, ninguém atualmente tem condições de fazer isso. Tem feito de forma empírica, na vivência, de forma prática. Dizer que tem processos de PPP montados e que vai controlar eficácia, eficiência, resultados, isso não tem como.

A FAB avalia de forma bem precária e bem no achismo, bem empírico. Não posso afirmar que o que fazemos aqui é correto, pois nos baseamos nas PPP dos Estados: parceria em hospitais, parceria em estradas, com pedágios. Imagina-se que isso é o que há de melhor, mas de forma prática, não há como afirmar que é realizada a avaliação.

A esfera federal está engatinhando a passos lentos, até porque o governo atual é contra as PPP, ficando difícil deslanchar alguma coisa. Não há incentivo para se fazer PPP. Principalmente na esfera da Defesa, que deveria ter esse incentivo como forma de otimizar os recursos.

f) do sistema de gestão e acompanhamento, verificando-se a adequação do relacionamento institucional (definição e hierarquia de responsabilidades, circuitos de gestão, quadro normativo, seleção de projetos, parceria), se o sistema de controle é eficaz e se o sistema de informação responde de forma adequada às necessidades da gestão?

Conforme resposta acima.

g) da utilidade do projeto, se o mesmo teve impacto nas atividades, em relação às necessidades e problemas da FAB, comparando-se a “situação de chegada” à “situação de partida” do projeto?

Conforme resposta acima.

h) da sustentabilidade do projeto, com a identificação e quantificação das grandes mudanças e efeitos estruturais “produzidos”, cujas alterações (ou benefícios) devem perdurar após a conclusão do projeto, bem como a sua influência futura?

Conforme resposta acima.

Questão 15:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1), ocorre análise e avaliação:

a) da concepção do processo, incluindo-se nela a decisão para seu início?

Sim, a unidade proponente preenche um formulário que é fornecido pela Seção, formulário esse feito com base nas experiências dos Estados e com a experiência do Ministério do Planejamento.

Com base nisso, os proponentes fazem um relatório ou termo de referência como acharem melhor e nós analisamos, o EMAER analisa e o Ministério da Defesa analisa e, a partir daí é autorizado o seu início ou não.

b) do sistema de gestão, compreendendo planejamento, disponibilização de recursos e a direção?

Sim, nesse termo de referência que é feito, isso é contemplado. Ele é bem completo em relação à parte de gestão de PPP.

c) do sistema de execução, acompanhamento e controle?

Não, isso é avaliado de forma empírica. O setor tenta analisar, de forma que a unidade proponente tenha isso em mente para, futuramente, quando for assinado o contrato, fazer o sistema de execução funcionar, acompanhar e controlar de forma correta. No próprio termo de referência tem, mas como não temos experiência, julgamos que seja o ideal, mas por falta de experiência a gente não tem como dizer se é válido ou não.

d) dos possíveis impactos dos resultados na atividade e sua evolução, bem como na estrutura da FAB?

Faz-se análise das possibilidades de impacto. Como não temos experiência, fica no empirismo. É feita uma análise dos possíveis riscos, de forma empírica, e isso tem barrado alguns projetos por conta dos impactos que podem acarretar.

Questão 16:

Na opinião de V. Sa. os critérios de avaliação informados nas questões 14 e 15 podem levar as PPP a atingirem o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Com certeza. Apenas acrescentaria aqui o enfoque de avaliação de riscos, para não se ter uma concepção incompleta do custo-benefício.

As questões 14 e 15 te dão um cabedal de conhecimento suficiente para se fazer uma avaliação correta.

Todos os riscos que caminham junto com o processo de PPP, eu incluiria, para fazer uma avaliação mais fidedigna, principalmente no momento atual, pois não se tem garantia nenhuma a oferecer. No âmbito da Defesa isso é primordial.

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

APÊNDICE 6 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA SUCONV-4.1 (ENTREVISTADO 2)

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **28/06/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **SUCONV-4.1 – Unidade de Parceria Público-Privada. Chefe.**

Tempo de experiência na área de PPP: **2 anos**

Questão 1:

Qual a opinião de V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Em relação ao país, existem vários exemplos acontecendo e vejo com bons olhos a utilização da parceria entre o Estado e um particular. Há exemplos de construção de estradas em Minas Gerais, operação de estádio de futebol, que é feita através de PPP. Vejo que essas que estão mais desenvolvidas, estão mais à frente, realmente têm trazido um retorno muito bom para o Estado que não consegue realizar o investimento direto, e faz a parceria.

Com relação à Defesa Nacional, o Ministério da Defesa (MD), começou com vários projetos de PPP e atualmente alguns estão saindo da pauta, justamente por causa de complicações do orçamento, de fundo garantidor. Então não temos na parte de Defesa Nacional um exemplo claro de PPP já sendo utilizada para termos uma opinião de como ela está se desenvolvendo. E a mesma coisa ocorre com relação à FAB. Nós tínhamos dois projetos de PPP, um na área de apoio e outro na área de controle de espaço aéreo, cujo avanço é maior, essa segunda afeta ao Departamento de Controle do Espaço Aéreo (DECEA). Também não temos como fazer uma avaliação.

Pelos projetos (projeto executivo) e pelo Termo de referência, parece que a PPP vai trazer um grande investimento para a FAB e vai ser um bom projeto para a Aeronáutica e para o país como um todo, pois o objetivo dela é trazer padronização, economia de recursos, economia na hora de compra de material para a rede de telecomunicações do controle do espaço aéreo.

Na fase em que o processo se encontra atualmente, não tem como avaliar se ela será boa. Pela análise do Termo de Referência, ou da concepção do projeto, parece que realmente vai trazer bons resultados.

Questão 2:

V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional, nas áreas de atuação da FAB?

Acredito que sim. Temos boas empresas na área de defesa. Os contratos de aquisições de produtos de defesa têm trazido bastante tecnologia para o país e algumas empresas vem se desenvolvendo, principalmente na área de São José dos Campos e no Rio Grande do Sul.

Essas empresas têm trazido tecnologia e como a PPP nível federal está embrionária, inclusive na FAB, e tais tecnologias estão sendo desenvolvidas, pode ser que até a PPP ser plenamente implantada, elas já estejam mais organizadas e tragam realmente alguns benefícios.

Questão 3:

Considerando o Setor de Defesa brasileiro (empresas e Estado), V. Sa. considera que a PPP deva ser a forma prioritária, ou apenas estimulada, para implementar Políticas Públicas?

Acho que deve ser estimulada. Não vejo como solução para qualquer área da Defesa Nacional, do setor de Defesa Brasileiro. Não vejo como uma saída para qualquer setor, mas acho que deva ser estimulada em algumas áreas.

O processo de telecomunicações da Aeronáutica, vejo que realmente deve ser estimulada para que aconteça e a de manutenção de aeronaves, que era uma que começou na Força Aérea, mas que foi retirada da pauta, se tivesse incentivo, seriam áreas que teriam condições de ter uma PPP.

Há outros instrumentos de Política Pública que poderiam ser utilizados sem ser a PPP.

Questão 4:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. V. Sa. acredita que tais iniciativas poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, se possível, detalhar a principal razão desse pensamento.

Nós tínhamos, até meados de abril, realmente duas PPP na FAB. Depois disso, recebemos um documento oficial do Ministério da Defesa (MD) informando que o PSLI foi retirado da pauta, justamente por causa do valor que seria investido, devendo fazer parte do nosso orçamento. Assim, a FAB recebe R\$ 500 milhões no orçamento para manter a sua frota de aviões, por exemplo. A PPP, se fosse mantida, não iria abranger todos os projetos de aeronaves, e iria absorver 400 milhões do orçamento. Então os 100 milhões restantes ficariam para os demais projetos. Isso não seria viável, pois os outros projetos iriam “morrer” por falta de recursos.

Projetos importantes que estariam fora da PPP, teriam que parar, justamente porque a PPP não pode deixar de ser paga e não se achou viável manter essa PPP, apesar de eu achar que se buscassem orçamento, ou que não saísse do orçamento da FAB, fosse um orçamento à parte, somente para PPP, garantindo o restante dos outros projetos de aeronaves, talvez fosse uma boa PPP na área de manutenção de aeronaves.

A que está mantida atualmente pela FAB é a rede de comunicações integrada do COMAER. Esse processo vai fazer uma PPP para interligar toda a comunicação da parte de navegação aérea e controle do espaço aéreo. Por exemplo, atualmente um destacamento do Amazonas que compra equipamento de telecomunicação tem um contrato com uma empresa lá, que é diferente de um contrato de outro destacamento que existe no Rio Grande do Sul e pode ser que, em determinado momento, os materiais não sejam padronizados e não haja a comunicação entre eles ou então um contrato atrase, tem problema com o fornecedor e é rescindido, interrompendo assim a comunicação com o restante do país se forem várias empresas.

Então essa é a vantagem que a PPP está trazendo nessa interligação. Quando um material for comprado, será um contrato apenas para todos. Logo, a aquisição de um objeto será padronizada e todo o material comprado para um destacamento será comprado para todos, evitando essa quebra de comunicação, evitando que um contrato interrompa a comunicação com o outro.

Às vezes, um fornecedor que deixa de entregar em uma parte do país, vai acabar interrompendo todo os outros. Agora não. Como é uma empresa apenas, é mais simples de manter esse contato Do COMAER (FAB) com ela.

Questão 5:

No que diz respeito aos objetos das PPP da FAB, qual a avaliação de V. Sa. sobre a possível troca de vários fornecedores contratados, por apenas um (*main contractor*) responsável por garantir a entrega do bem/serviço?

Vejo com bons olhos, pois temos exemplos de outras áreas, como a de aeronaves, que tem projetos com vários fornecedores e, às vezes, a aeronave deixa de voar por causa de um fornecedor que tem uma parte ínfima no todo. Fornece uma pequena peça da aeronave, mas que sem aquela peça a aeronave deixa de voar.

A mesma coisa ocorre na parte de telecomunicações em que um contrato pequeno, de manutenção com um fornecedor, que se deixa de fornecer, vai parar toda a telecomunicação na área de navegação aérea.

Então, se tiver um contrato apenas fica mais fácil de gerenciar, de realizar a gestão do contrato, com um fornecedor de maior capacidade.

Questão 6:

V. Sa. considera que a FAB possui recursos humanos suficientes, com conhecimentos e experiência para avaliar propostas, implementar e controlar adequadamente as Parcerias Público-Privadas?

Acredito que não. Acredito que a FAB não tem atualmente um quadro de pessoal que suporta. Atualmente, nosso setor analisa apenas uma PPP. Assim, pode ser que tenhamos a capacidade de analisar, mas não teremos essa capacidade de analisar todos os instrumentos, todos os contratos que podem advir de uma PPP.

A PPP na FAB é uma coisa nova, a Unidade de PPP é uma estrutura nova. Pessoal vem estudando, vem se adaptando às condições, às legislações, vem conhecendo mais essas legislações. Atualmente, pelo número de pessoas, percebe-se que não teríamos condições de avaliar uma PPP.

Todos os objetos que as interessadas entregam projetos não teriam como ser analisados, a não ser que tenha o apoio da parte técnica, pois não temos condições de avaliar sozinhos. A Unidade de PPP da FAB precisa de um apoio técnico muito grande da área que solicitou, que fez o Termo de Referência e mesmo eles, por não ter conhecimento do processo todo de PPP, às vezes tem o conhecimento técnico, mas não tem o conhecimento de como fazer uma análise para a PPP.

Às vezes avalia o serviço, mas não sabe se aquilo ali vai estar de acordo para ter-se a parceria.

Questão 7:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

O fundo garantidor. O governo tirou esse fundo garantidor das PPP. Então, até quando foi aberto o PMI do Departamento de Controle do Espaço Aéreo (DECEA), a PPP que está em andamento, um dos projetos que foi pedido foi novas formas de garantia, opiniões do próprio particular de como pode ser feita essa garantia, pois já tivemos várias reuniões do MD, com o COMAER, com a Marinha e com o Exército, justamente porque foi retirado o fundo garantidor.

Então quais as formas de garantia para que o custo de transação não aumente, porque se o parceiro não tiver a garantia de que vai receber, com certeza vai aumentar o custo dele e já foi pensado em várias coisas. Em recursos financeiros, terrenos da União, mas tudo isso foi descartado. Várias formas de garantia foram descartadas.

Pedimos ao mercado se há algum estudo de como poderia ser feita essa garantia, justamente para baixar o custo de transação. Se não, ficará muito alto e, às vezes, se torna inviável.

Questão 8:

Na opinião de V. Sa., qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Dentro do quadro do preâmbulo, acredito que todas as etapas, pela nossa experiência que não é grande, estamos na primeira Parceria, acho que nas etapas pelas quais passamos até o momento que foi a concepção do projeto e aquisição, fase que estamos, vejo que sempre que começa uma etapa, a gente vê que a nossa experiência com PPP e a experiência até do governo Federal com PPP, que a gente busca informação com outros órgãos, nem eles têm qual vai ser o procedimento depois, como é feita essa análise.

Percebe-se que cada etapa vai ter um pouquinho de influência no VfM, que vai ter uma interferência.

Acredito que entre o que já passamos da necessidade à concepção, que foi tratada em conjunto com a área técnica, dessas três etapas pelas quais passamos, a que teria maior interferência seria a aquisição, justamente pela experiência que temos e pela necessidade de avaliar os projetos que estaremos recebendo no final de julho.

Não sabemos se teremos condições de avaliar cada um dos projetos que serão entregues pelas empresas e acredito que isso será uma grande interferência, porque pode ser que tenhamos que contratar, terceirizar essa parte para ajudar na assessoria. Das três etapas que já passamos, a que vai influenciar mais é a parte de aquisição.

Questão 9:

Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

A *expertise*, conforme relatado na questão anterior, é uma das possíveis sugestões para eliminar esse óbice.

A contratação de uma consultoria, uma terceirização. Das fases que nós já passamos, seria um grupo maior, uma interligação maior entre o proponente e a SEFA. Às vezes faz-se uma análise sem saber qual era a intenção de quem solicitou a parceria.

Então às vezes falta isso, falta uma integração melhor entre a área técnica (interessada no objeto), a nossa área, que vai ajudar a fazer a estruturação da parceria e a relação com os outros órgãos do governo.

Às vezes nós não temos essa interligação e acho que se tivesse uma maior integração entre os órgãos, facilitaria essa análise.

Questão 10:

A PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Acho que sim, pode ser considerada.

Questão 11:

V. Sa. conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Não conheço sistema de avaliação. Conhecemos muito de gerenciamento, de acompanhamento, mas de avaliação de uma Política Pública, não conheço.

Questão 12: (somente para o caso de resposta positiva à questão anterior)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão 13:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, pergunta-se:

- a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?**

Acredito que sim, é possível utilizar esse quadro. Tomando por exemplo esse que foi apresentado no preâmbulo da entrevista, acredito que é possível utilizar um quadro de avaliação de política pública para uma PPP.

Penso que com esse quadro vai ter uma separação, uma divisão de cada trabalho, do que é feito em cada etapa, permitindo avaliar mais detalhadamente onde foi o problema e o porque daquela política pública ter dado certo, e não simplesmente uma análise macro. Acredito que um quadro assim pode ser incluído numa PPP.

- b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.**

Acredito que sim. Da mesma forma. A partir desse quadro implantado com a PPP consegue-se identificar onde foi o maior óbice, onde há uma facilidade maior, o que influenciou no VfM.

Assim, temos condição de saber em qual etapa daquele quadro deve-se fazer mais esforço para podermos ter a melhoria ao final.

- c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?**

Questão 14:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1), ocorre análise e avaliação:

- a) da relevância, por meio do diagnóstico dos problemas, necessidades e desafios (ameaças – oportunidades) quanto à aderência às realidades da “atividade-alvo” e aos contornos e tendências do respectivo “contexto” social, econômico e institucional?**

Sim, na Unidade de PPP da SEFA é feita de uma forma “macro”, mais geral, não é aprofundado.

Essa parte do estudo seria feita mais pelo proponente, na hora da elaboração do Termo de Referência, de apresentar suas justificativas.

Quando o processo chega aqui na Unidade de PPP, para emissão do Parecer acerca da viabilidade econômica e se trará benefício para a FAB e conseqüentemente para o país, é feita essa análise de forma mais abrangente.

- b) da pertinência da ação de intervenção em relação às necessidades, considerando-se a experiência e as prioridades, num contexto em evolução, aos níveis nacional e internacional?**

Acredito que sim. Antes de chegar aqui no setor, a proposta passa pelo Estado-Maior da Aeronáutica (EMAER) e lá tem a análise da pertinência da possibilidade de se ter essa PPP.

Passa pela área técnica, pelo solicitante e depois chega aqui para auxiliar na estruturação. Nesse contexto, no trâmite da documentação, é feita essa análise de pertinência. O setor emite um parecer sobre a pertinência, mas novamente, não é uma análise detalhada, mais abrangente.

c) da coerência, verificando-se as condições de exequibilidade ou consistência da estratégia adotada, nomeadamente ao nível das soluções de afetação, especialização e coordenação de meios (intraprojeto e interprojetos) e ao nível da hierarquia, complementaridade e articulação convergente dos objetivos prosseguidos?

Com relação à pertinência e à coerência, a gente pode informar que ela é feita até chegar nessa parte de aquisição. Com relação à eficiência, à eficácia, sistema de gestão não tem como fazer essa análise atualmente, justamente por não termos exemplo nenhum de PPP, nem na Aeronáutica, nem no Governo Federal.

Existem PPPs a nível estadual, mas não temos como verificar a eficiência, eficácia, se o sistema de gestão, de acompanhamento dessa PPP está funcionando, justamente porque não temos ainda essa etapa, não chegamos nela e não tem nenhuma PPP no nível federal já funcionando para que se possa fazer uma análise comparativa, para trazermos o exemplo para cá, para a Força Aérea.

Nos baseamos muito nas PPP nível estadual mas que não tem uma abrangência tão grande como vai ter uma da FAB, por exemplo.

Citei o exemplo no início da entrevista de uma PPP de manutenção de um estádio de futebol. É uma coisa bem mais simples do que um sistema de telecomunicações do Brasil como um todo, desde o Norte até o Sul.

Então não temos como analisar uma ferramenta de gestão de acompanhamento de uma PPP estadual para aplicá-la numa PPP federal. Só teremos isso realmente quando estivermos passando pela etapa para verificar.

d) da eficiência, verificando-se o modo que os recursos são transformados em realizações ou resultados, bem como a comparação entre “custos” e “benefícios” e o grau de penetração das medidas, ações e projetos nos diferentes segmentos relevantes dos destinatários?

Conforme resposta anterior.

e) da eficácia, verificando-se até que ponto contribuiu a intervenção para alcançar os seus objetivos específicos e globais? Qual a dimensão das sinergias e efeitos internos e externos do projeto em termos de “valor acrescentado” setorial e para a FAB?

Conforme resposta anterior.

f) do sistema de gestão e acompanhamento, verificando-se a adequação do relacionamento institucional (definição e hierarquia de responsabilidades, circuitos de gestão, quadro normativo, seleção de projetos, parceria), se o sistema de controle é eficaz e se o sistema de informação responde de forma adequada às necessidades da gestão?

Conforme resposta anterior.

- g) da utilidade do projeto, se o mesmo teve impacto nas atividades, em relação às necessidades e problemas da FAB, comparando-se a “situação de chegada” à “situação de partida” do projeto?**

Conforme resposta anterior.

- h) da sustentabilidade do projeto, com a identificação e quantificação das grandes mudanças e efeitos estruturais “produzidos”, cujas alterações (ou benefícios) devem perdurar após a conclusão do projeto, bem como a sua influência futura?**

Conforme resposta anterior.

Questão 15:

No que diz respeito às análises e avaliações realizadas pela Unidade de PPP (SUCONV-4.1), ocorre análise e avaliação:

- a) da concepção do processo, incluindo-se nela a decisão para seu início?**

Sim.

- b) do sistema de gestão, compreendendo planejamento, disponibilização de recursos e a direção?**

Também.

- c) do sistema de execução, acompanhamento e controle?**

Não passamos por isso ainda. A intenção é que tenha o acompanhamento, o controle da execução e a gestão. Mas não sabemos como será aplicado, pois não estamos nessa etapa ainda.

Na teoria, no papel, temos essa intenção. Mas julgo importante que tenhamos, para não perdermos o controle da parceria. Deixar muito à vontade o parceiro, pode-se perder o controle da PPP.

- d) dos possíveis impactos dos resultados na atividade e sua evolução, bem como na estrutura da FAB?**

Sim. É muito importante que se faça essa avaliação. Ainda mais porque a PPP é um contrato de longo prazo. Não lembro agora se serão 30 ou 35 anos essa do DECEA. A cada ano, cada etapa que for cumprida é muito importante verificar. Não só no final. Não adianta chegar no final e fazer essa análise do impacto, para ver se trouxe resultado.

Acho que a cada etapa, a cada ano, a cada cumprimento do cronograma tem que ser feita uma análise do impacto para ver se a necessidade foi atendida. Precisa ser feita uma análise contínua e dinâmica ao longo do tempo.

Dinâmica, no sentido de que se verificou que aquela etapa não está trazendo o resultado esperado ache-se uma forma de alterar o contrato, se possível, ou excluir a etapa, pois estaremos pagando sem o retorno necessário. Se for possível excluir essa parte do contrato, ou acrescentar alguma coisa para melhorá-lo.

Questão 16:

Na opinião de V. Sa. os critérios de avaliação informados nas questões 14 e 15 podem levar as PPP a atingirem o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Acho que sim. Se forem observados, sim. Inclusive a parte da eficiência, da eficácia, acompanhamento e gestão da execução.

O setor já avaliou as etapas pelas quais passamos e, com essa experiência, temos melhores condições do que cobrar, do que exigir, justamente para trazer um benefício maior no final, para atingir o VfM. Se fizermos esse acompanhamento dos critérios das questões 14 (eficiência, eficácia, acompanhamento) e avaliação constante dessas etapas, com certeza haverá uma melhoria no VfM no final.

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

Nada a acrescentar.

APÊNDICE 7 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **28/06/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **Assessoria Econômica do Ministério do Planejamento. Assessor de Regulação Econômica.**

Tempo de experiência na área de PPP: **2 anos e 6 meses**

Questão 1:

Qual a opinião de V. Sa. sobre as PPP em relação ao país, à Defesa Nacional e à FAB?

Vou quebrar a pergunta. Primeiro falo das Forças Armadas e depois falo de PPP. O projeto mais bonito de PPP que eu vi aqui foi justamente o da Força Aérea, um projeto sobre segurança aérea do Departamento de Controle do Espaço Aéreo (DECEA), que atualmente é terceirizada, sem muito controle. Esse projeto de PPP veio para se ter uma integração maior, um controle maior da Força, de forma mais elaborada, com mais tecnologia, bem como a transferência dessa tecnologia para a Força Aérea.

Para começar, nós avaliamos outros projetos das Forças Armadas aqui no [Ministério do] Planejamento e sempre foi uma boa parceria. Os projetos normalmente são bem estruturados, pois um dos problemas do governo, envolvendo o investimento em infraestrutura, é justamente a qualidade do projeto. Os projetos que vêm das Forças Armadas têm um cuidado maior na preparação. Os dois pontos seriam esses: em termos de mérito, o projeto que achei mais bonito foi esse, do DECEA, e por outro lado, os projetos vindos das Forças Armadas chegam aqui mais qualificados.

Em relação à PPP, acho que é outra alternativa de investimento, subvencionada pelo Governo. É uma alternativa interessante, pois há maior participação do Setor Privado, podendo ter ganhos de eficiência com isso. A PPP tem essa coisa positiva, pode ter ganhos de eficiência, e o Estado não se afasta tanto do processo. A parceria vem nesse sentido, o que acho positivo.

Se tivermos uma perspectiva mais ampla, o Estado procura cada vez mais o Setor Privado. Se pegarmos dos anos 80 até os dias atuais, a economia já foi muito mais estatal. O *Tatcherismo* influenciou para que, a partir dos anos 90, houvesse a maior participação do Setor Privado e ninguém está voltando para trás. Ninguém está voltando a fazer estatal. Acho que é um caminho inevitável e a PPP é só uma alternativa dessa integração com o Setor Privado.

Mesmo nas questões afetas à Defesa Nacional, que envolvem a soberania?

Acho que a PPP está inserida num contexto maior, onde o Estado dá mais oportunidades ao Setor Privado e, com o tempo, descobre-se onde pode ser aplicada ou não. Há situações que não se pode aplicar.

O Estado tem uma razão de ser. As Forças Armadas têm uma razão de ser. A experiência vai demonstrando onde aplicar a PPP ou não.

É claro que, no caso das Forças Armadas, tem a questão da soberania. É uma restrição a mais. Mas, eventualmente, não impede de se utilizar esse instrumento. E pelo fato de existirem vários projetos de PPP nas Forças Armadas, isso indica que a soberania não impede que se procure o Setor Privado de alguma forma.

Questão 2:

A Lei nº 11.079/2004 instituiu normas gerais para licitação e contratação de Parceria Público-Privada (PPP) no âmbito da Administração Pública Federal brasileira. Decorridos mais de dez anos da aprovação da lei, pergunta-se:

a) Existe(m) processo(s) de PPP vigentes no âmbito da Administração Pública Federal até a presente data (junho/2016)?

Em vigor mesmo, só o Datacenter, que é um projeto do Banco do Brasil, entidade que nem é Administração Direta. Mas, nem por isso pode-se dizer que a PPP não avançou. Os Estados aplicam muito. Apesar de existir somente uma PPP no nível federal, não se pode falar que o Governo Federal não contribuiu para o desenvolvimento de projetos de PPP, porque o Governo Federal colocou muito dinheiro nos projetos de mobilidade urbana e boa parte deles é PPP.

O Governo [Federal] atuou indiretamente junto aos Estados e Municípios, porque para a mobilidade urbana, legalmente, é atribuição do Município e do Estado. Assim, necessariamente deveria ser feita a PPP por tais entes, mas não sem o dinheiro do Governo Federal. E também não foi só dinheiro do Governo Federal, pois não se libera dinheiro de qualquer forma. Uma das coisas que mais se trabalha aqui no [Ministério do] Planejamento é justamente a realização da análise do dinheiro que vai para os Estados. Será que esse projeto é sustentável? Será que esse projeto é viável? Será que terá condições de retornar o investimento realizado? Vai se liberar esse dinheiro? Como será? Que condicionantes serão colocados? Vamos colocar esse dinheiro, mas vamos saber se está sendo aplicado.

Então foi uma quantia muito significativa de recursos e não foi feito de forma indiscriminada. E para não se fazer de forma indiscriminada, é preciso trabalhar. Teve muito trabalho sim, dentro do Governo Federal, e teve uma mobilização substancial de recursos financeiros e humanos para desenvolvimento de projetos de PPP, ainda que o poder concedente não fosse o Governo Federal. Isso é um ponto.

Não se pode falar que o Governo Federal não utilizou isso. Inclusive teve uma mudança na Lei de PPP na questão do aporte, justamente para permitir que o Governo Federal colocasse esse dinheiro, que era uma figura que não estava prevista inicialmente. E ela complica todo o desenho da PPP, porque um dos principais incentivos da PPP é o Governo Federal não dar o dinheiro. O privado é quem emprega o dinheiro, e tem pressa de deixar a obra funcionando, pois só recebe depois da obra pronta.

Com isso, não se tem o problema do elefante branco, que é o grande problema de o Estado fazer obra pública. Cria-se coisas que não servem para nada, ou se demora muito para fazer. Com a PPP, diminuí-se os incentivos para erguer o elefante branco, coisa que demora muito, pois o privado recebe depois de pronto e deve estar funcionando. Mas com o aporte, quebra-se um pouco isso, pois adianta-se o pagamento. Isso diminui um pouco os incentivos e para mantê-los foi toda uma arte, teve-se todo o cuidado e, operacionalmente, fomos muito cuidadosos nesse ponto. Mas, enfim, é só um exemplo de como o Governo Federal se envolveu nisso, não só financeiramente, mas também desenvolvendo trabalhos com boa parte da equipe [da Assessoria Econômica].

b) Caso positivo, qual é o setor de origem, o objeto resumido e a fase em que se encontra(m) o(s) processo(s)?

Sobre o Datacenter do Banco do Brasil, eu não acompanhei o projeto, mas sei que está em operação e, atualmente, se presta contas disso, periodicamente. Várias instâncias do Governo Federal, inclusive o Tribunal de Contas da União (TCU). Essa prestação de contas passa aqui pelo [Ministério do] Planejamento, e são realizadas conferências e verificações. PPP é uma coisa cara, por isso tem-se esse controle bem

próximo.

c) As PPP vigentes no nível federal têm atingido os objetivos inicialmente previstos?

Sim, caso contrário a prestação de contas seria recusada aqui dentro.

d) Quais fatores envolvendo as PPP nível federal, podem ser elencados como positivos?

Eu não acompanhei tão de perto esse projeto, por isso não posso afirmar se houve algum diferencial que fez dar certo. Nessa área de tecnologia é sempre mais complicado fazer [PPP], por causa da defasagem, não é trivial. Mas o fato de estar em operação, se estão conseguindo prestar contas disso e passar pela avaliação é sinal de que as dificuldades foram superadas e essa PPP opera numa área em que a tecnologia muda rápido.

Portanto, não é impossível. Se eu fosse fazer uma observação sobre esse projeto, eu diria o seguinte: nessa área de tecnologia é complicado “amarrar” compromissos, visto que a tecnologia está mudando toda hora. Faz-se um contrato de mais de 5 anos: qual a garantia de que o contratado trará sempre a tecnologia mais nova? Supercomplicado, mas não impossível, vide o Datacenter.

e) Quais fatores envolvendo as PPP nível federal, podem ser elencados como negativos?

Questão absorvida pela anterior.

Questão 3:

A partir de uma rápida consulta aos sítios institucionais de alguns Estados brasileiros componentes da federação, é possível verificar uma maior quantidade de processos de PPP, em comparação ao nível federal. Essa diferença, na sua opinião, decorre de algum fator especial? Qual(is) seria(m)?

Essa questão é difícil, provavelmente cada pessoa que te responder o fará de forma diversa. O que eu consigo observar é que dentre os projetos que são prioritários para o Governo [Federal], uma boa parte deles consegue-se fazer concessão, com o Setor Privado assumindo o risco pleno.

Temos uma deficiência muito grande de infraestrutura, deficiência imensa, que afeta todas as outras atividades produtivas. É natural que o Estado se volte para isso, sendo a prioridade para ele. Dado que isso se tornou prioridade, em função dessas deficiências e desse impacto nas demais atividades, como resolvê-la? A PPP poderia ser um instrumento. Mas se existe a concessão, onde o privado assume o risco pleno, por que não usar? Para o Estado é muito melhor passar todo o risco para o privado, uma vez que ele vai prestar o serviço da mesma forma que o Estado prestaria. Internacionalmente há experiências nesse sentido e deram certo. Então, o primeiro ponto do por que o Governo Federal fez menos PPP que os Estados, eu te falaria isso. Do que é prioridade para o governo, a solução dada foi a concessão. E se houve a concessão, para o Estado é melhor. A PPP é uma dívida. Faz-se um contrato, obrigações são assumidas com aquele parceiro por 20 ou 15 anos.

A dívida compromete recursos para gerações futuras, uma coisa superdelicada. Por que eu quero fazer essa dívida e comprometer as gerações futuras, se posso passar para o privado e ele corre todo o risco? Eu não comprometo gerações futuras e o privado assume o risco total. Se der errado, é problema dele e eu passo para outra pessoa. Então, o primeiro ponto do porque a PPP não avançou tanto foi a possibilidade de realizar concessões. Inclusive meu primeiro trabalho aqui, na Assessoria Econômica, foi analisar vários projetos de PPP e havia a necessidade de filtrá-los. O que pode ser melhorado? São várias etapas de análise e eu fiz um

questionário para fazer esse filtro. Foi um *check-list* que foi institucionalizado, formalizado, que facilita a vida de quem quer que o projeto seja analisado e, também, dos analistas. E um dos pontos desse *check-list* é: para o projeto pretendido, a concessão é uma opção? Lá fora se faz? Se lá fora se faz, é sinal de que aqui pode-se fazer. É viável economicamente sem o Governo? Se for viável economicamente é outro sinal. Se tem viabilidade econômica, qualquer empresário vai querer fazer. Então prefira a concessão, para não comprometer as gerações futuras. O Estado já tem várias obrigações, por motivos diversos. Somos um país pobre. Onde se é mais pobre, é onde vai precisar do Estado. O mercado não é benevolente. Ele não vai pegar a família problemática e dizer: vá para a escola. O Estado faz isso. E são várias obrigações nesse sentido. Se puder passar, por que não? Isso é uma das coisas que está no *check-list*.

Avançando nesse ponto, onde mais que no Governo Federal não se consegue fazer concessão? Ferrovias, por exemplo, pois é complicado e arriscado de se fazer. Nem a PPP talvez seja a opção. Ao se analisar as competências dos Estados e Municípios, a mobilidade urbana tem se mostrado uma experiência exitosa de PPP. Acabou encaixando bem. Tem o Hospital de Subúrbio da Bahia que é outro exemplo exitoso de PPP. E foi exitoso nesse serviço que é competência de Estados e Municípios: serviços de saúde.

A PPP acabou se mostrando muito útil para alguns serviços que são competências de Estados e Municípios, que são serviços que pode até ter a iniciativa privada, mas não se pode falar em viabilidade econômica em saúde e educação. É sempre mais complicado. Nem sempre vai ocorrer. Uma coisa é falar de viabilidade econômica de aeroporto, que é um bem de luxo, com as viagens etc. Mas em saúde, é possível mas é mais complexo, e por ser mais complexo, fazer concessão de hospital é mais difícil, pois há a obrigação de atender pessoas de todas as camadas da população. E muitas delas não terão condições de pagar. Nesse caso, concessão é complicado de fazer e a PPP é a alternativa ao Estado.

Numa concessão de hospital, com certeza, eu não vou atender a camada que quero atender. A opção seria o hospital público, mas a PPP é outra opção ao 100% público. É mais por aí, do que por prioridade política.

Questão 4:

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (*Value for Money* - VfM) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases: a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto; b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação); c) construção; d) operação; e e) conclusão, conforme demonstra a figura a seguir, pergunta-se:

a) Em sua opinião, qual(is) fator(es) afetam negativamente o VfM da PPP?

Uma coisa é o projeto ser viável economicamente, pois o VfM é uma comparação entre a PPP e o 100% público, a princípio. O que faz a PPP ser melhor que o público é o conhecimento e a experiência na prestação do serviço. Isso tende a favorecer o modelo PPP.

Temos outros pontos. Para o Setor Público contratar é mais difícil. Para contratar pessoas o Estado tem que fazer concurso. Para comprar qualquer coisa tem que ter a licitação e eventualmente o Setor Privado não tem isso.

A depender da situação, pode ser que essa agilidade seja importante. Cada projeto é um projeto.

O risco de construção. Se o risco é muito grande é difícil que haja interesse privado. Esse é o problema de se fazer PPP em ferrovias.

O risco político pode desfavorecer a PPP. Faz-se um contrato por muito tempo e por vários ciclos políticos. Isso pode inviabilizar e impactar o VfM da PPP.

O Setor Público tem uma dificuldade de fazer projeto, pois às vezes há a necessidade de um conhecimento muito específico e é difícil ter esse conhecimento no Setor Público, porque o Estado quer um funcionário que faça várias coisas e o Setor Privado acompanha mais essas especificidades, por ser o *core* do negócio. A PPP melhora isso, porque quando faço a PPP, o risco de projeto é do privado, diferente da licitação tradicional, onde o Governo tem o risco de projeto e isso, se der qualquer coisa errada, o contratado pode pedir os 25% a mais previstos na legislação.

Na PPP passa-se esse risco para o privado e tal fato pode favorecer positivamente a PPP, já que não é trivial fazer-se um projeto.

Questão 5:

Na sua opinião, a PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Certamente. Vai nesse sentido de quando eu posso utilizar o Setor Privado. Há a opção de utilizar totalmente, no caso da concessão, mas tem situações que não dá. Aí a PPP é uma alternativa e acho que avançamos nisso, sendo um caminho que não tem mais volta.

Questão 6:

Conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

No caso de PPP, a própria Lei já te fala como fazer a avaliação da parceria. No que diz respeito à avaliação de Políticas Públicas, isso é uma coisa que avançamos pouco, porque temos a Lei de Responsabilidade Fiscal que colocou várias travas para o gasto público, mas de forma macro. Mas não tem nenhuma lei que diga: se aquele programa deu errado, foi ineficiente, acaba com ele. Não há nada nesse ponto. Existem avanços nessa direção. Existe uma Portaria Interministerial, que criou um Comitê para avaliar alguns programas de governo. Esse comitê terá membros dos Ministérios da Fazenda, do Planejamento, coordenando a avaliação e isso faz todo o sentido, já que é aqui dentro que se faz a alocação de recursos do Governo Federal. Se aqui ocorre a distribuição, faz todo o sentido que a avaliação seja coordenada por aqui.

Terá também a participação da Casa Civil da Presidência da República e não é uma coisa que tenha um *enforcement* tão grande, como se fosse lei, mas ainda que infra-legalmente, é melhor do que nada e já coloca o compromisso e uma obrigação de se fazer essa avaliação em sentido amplo. Mas primeiramente vendo a questão de eficiência: será que estou gastando mais do que eu deveria? Será que não estou gastando demais? Será que é esse público-alvo que eu quero atingir? Porque se não for, estou jogando dinheiro fora. Será que esse programa que foi feito está atingindo o resultado que a gente esperava? Porque se não estiver também estarei jogando dinheiro fora. Então já se criou institucionalmente essa avaliação de políticas públicas específicas, principalmente nas áreas sociais, como o FIES, o bolsa-família, farmácia popular.

Questão 7: (somente para o caso de resposta positiva à Questão 5)

A ferramenta descrita na Questão 5 é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Questão englobada na resposta anterior.

Questão 8:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas na Questão 3, pergunta-se:

a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

A PPP pode funcionar bem, mas eventualmente poderia prestar-se aquele serviço sob outro modelo. Toda ação do Governo deveria ser avaliada e a PPP não é exceção. Agora como faz a avaliação? Será que existe uma forma específica de se avaliar PPP? Temos os indicadores, que são específicos, mas é possível que algumas formas de avaliação que são aplicáveis em políticas que não tem nada a ver com PPP sejam aplicadas em PPP. É possível.

Por exemplo, o Hospital da Bahia. Ocorre a prestação de vários serviços à população via PPP. Em Salvador existe o Hospital de Cajazeiras prestando o mesmo serviço, para população de mesmas características. Há, portanto, dois modelos que se pode comparar. Custos, serviços, quantidade e qualidade. Não é só gastar mais ou menos. Isso é um critério dentre outros. E a comparação é válida para qualquer política, inclusive com PPP. Presídios também.

Seria uma coisa interessante de se estudar. Comparar o presídio 100% público e outro privado. Vamos ver o que valeu a pena fazer? Onde gasto mais? Atendo mais gente? Qualidade maior? E vai ponderando se o gasto vale a pena, mesmo sendo de qualidade maior. Mas a gente já pode fazer esse tipo de avaliação, pois temos um período de tempo que já permite isso. Mobilidade urbana seria outro exemplo. Seria interessante começar a fazer essa avaliação para, a partir daí, escolher o que é melhor para o país. Não é só possível. Deveríamos ter isso.

b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Se o Brasil quer melhorar, temos que trabalhar, produzir informação. Certamente essa informação será útil para melhorar o processo de PPP ou para chegar à conclusão de que PPP não é bom. Essa avaliação te dará essas duas informações. Onde se pode melhorar ou não. Onde a PPP dá resultado ou onde ela não vale a pena. Não se pode ser tão extremista. Há outros trabalhos que ajudam, mas esse é um trabalho que pode contribuir para avaliar se esse modelo de gerência se aplica bem em determinada situação, determinado contexto. Sempre terá um pouco de engenharia e a experiência pode ajudar muito nisso.

c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

A PPP é um avanço, uma alternativa para a prestação de serviços pelo Estado, pois sempre podemos melhorar. A PPP surgiu nesse contexto de busca por coisas melhores. Mas a questão não pode ser meramente fiscal: vou fazer PPP, pois vou gastar menos. Devemos lembrar que a PPP é uma dívida. Economizamos dinheiro hoje, mas gerando uma dívida. Tem que se considerar outras circunstâncias como a soberania, que você mencionou, outra variável a considerar. Mas a participação do Setor Privado, via PPP, via concessão é uma coisa para pensar. Não podemos dar desculpa para não avaliar.

APÊNDICE 8 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA – SUCONT-1

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **30/06/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **Divisão de Contabilidade Gerencial. Chefe.**

Tempo de experiência na área de PPP: **Não possui.**

Questão 1:

A FAB atualmente possui dois processos de PPP: Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) e Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER. Qual seria o papel do seu setor de trabalho em tais processos?

Meu setor trabalha especificamente com custos, nosso instrumento de trabalho. Tudo que fazemos pensamos na Contabilidade Gerencial, associada aos custos. Logo, o trabalho seria feito no sentido de elencar os custos presentes nesses processos de PPP, conforme a figura, desde a concepção do projeto até à fase de implantação e operação, inicialmente, conhecendo os fatores de custo, para depois mensurá-los, com o fim de reduzir os custos associados ao processo.

Outro ponto que acho interessante é mapear todas as atividades na forma de processo, para identificar o momento em que ocorre o consumo dos fatores de custo específicos para a execução dessa PPP. Toda vez que fazemos isso, naturalmente estaríamos conhecendo melhor o processo e possibilitando uma melhor tomada de decisão.

Mas de tudo o que a gente escuta, lê e vê na mídia sobre PPP, a participação do meu setor, com a visão de custos, seria interessante para medir o antes e o depois, já pensando na operação em si, na manutenção dessa PPP, justamente com o objetivo de demonstrar à sociedade quanto era antes e quanto custa depois.

Demonstrar a efetividade e a eficiência do processo de implementação das PPP: é isso que o setor de custos pode contribuir para o processo.

Questão 2:

De que modo a FAB pode reduzir os custos de transação nas PPP?

Partindo do princípio que os custos de transação se elevam à medida em que ocorrem as incertezas nesse processo, acredito que, principalmente na fase *ex post*, seria interessante elaborar um mapa de riscos e de controles associados a eles, traduzindo tais riscos para o cenário político brasileiro, identificando as possíveis variações que poderão ocorrer na parceria, para redução das incertezas e, conseqüentemente, redução da tendência de elevação dos custos associados ao processo.

Também acho que a divulgação dos procedimentos associados às PPP, dando amplo conhecimento e de forma clara, de fácil percepção por todos, faria com que muitos outros gestores da FAB viessem a conhecer o processo, discutir e opinar.

Toda vez que se discute algo, apresenta-se alguma crítica, algum detalhe a mais que não foi visto, inclusive naquele mapa de gerenciamento de custos que falei inicialmente.

Naturalmente reduz-se a incerteza fazendo isso, o que favorece a boa decisão, o bom apoio ao processo de decisão. Reduzir o custo passaria por isso: dar conhecimento amplo e transparência, para que as pessoas discutam mais e reduzam as incertezas associadas ao processo.

Outras informações/observações podem ser feitas a critério da(o) entrevistada(o).

As perguntas foram bem amplas. O assunto é inovador, assim como a participação do meu setor de trabalho neste processo. Acredito que esse é o caminho. Temos que olhar a parceria sob diferentes ângulos, diferentes pontos-de-vista, sempre com o objetivo de reduzir os custos de transação.

APÊNDICE 9 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA - MINISTÉRIO DA DEFESA

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **25/07/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **Coordenação de Parcerias do Ministério da DEFESA (MD). Coordenador.**

Tempo de experiência na área de PPP: **3 anos**

Questão 1: Qual a sua opinião acerca das PPP, em relação ao país e, no caso desse Ministério, à Defesa Nacional?

Minha opinião é que as PPP são uma alternativa boa oferecida à Administração Pública, em complemento às formas tradicionais de contratação (Lei de Licitações - Lei nº 8.666/1993).

Questão 2: Acredita que as iniciativas de PPP, sob responsabilidade do MD, poderão trazer benefícios à instituição e/ou ao país? Por favor, comente a principal razão para pensar dessa forma.

Acredito que sim, poderão trazer benefícios à instituição e ao país. Acredito que tal forma de contratação poderá permitir que se realizem ações de interesse do MD de forma mais eficiente, liberando recursos (financeiros e humanos) para a realização de outras atividades.

Questão 3: V. Exa./V. Sa. considera que o Setor Privado brasileiro possui empresas dotadas de capacidade técnica necessária ao fornecimento de bens e serviços afetos à Defesa Nacional?

Sim, considero que há empresas privadas no país aptas a fornecer os bens e serviços que se pretende contratar por meio dos projetos de PPP ora em tramitação no MD.

Questão 4: Qual(is) o(s) principal(ais) fator(es) que afeta(m) negativamente o VfM de uma PPP?

Ausência de comparador público, cultura de contratação adaptada à Lei de Licitações.

Questão 5: Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

Acredito que a experiência nessa forma de contratação poderá ensejar uma avaliação crítica de seu uso e permitir a eliminação de alguns desses fatores.

Questão 6: Na sua opinião, a PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas?

Sim, tanto pela possibilidade de contratação de longo prazo (continuidade das políticas), quanto pela possibilidade de liberação de recursos para outros fins (eficiência).

Questão 7: Conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, qual seria?

Sim. São comumente empregadas avaliações de conformidade (ao normativo legal, em especial) e indicadores de desempenho.

Questão 8: (somente para o caso de resposta positiva à Questão 7)

A ferramenta descrita na questão anterior é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

É previsto o uso de indicadores de desempenho, conformidade, satisfação dos usuários, qualidade técnica e disponibilidade de serviços nos contratos de PPP que se pretende implementar. Como ainda não foram contratados tais serviços, não posso fazer uma avaliação objetiva da qualidade da ferramenta.

Questão 9: Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas no preâmbulo, e sua experiência pergunta-se:

a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

Acredito que sim.

b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Entendo que sim, mas após um processo de aprendizagem pelo próprio setor público. Inclui-se aí até a questão de ser ou não o VfM um indicador aplicável/adequado ao setor público.

c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

APÊNDICE 10 - TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA - SETOR EMPRESARIAL

DATA DE REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA: **05/08/2016**

QUALIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO:

Nome completo: **omitido em função do anonimato**

Local de trabalho e cargo: **VALEC Engenharia, Construções e Ferrovias S.A. Consultor-Geral.**

Tempo de experiência na área de PPP: **14 anos**

Questão 1:

No que diz respeito às operações de crédito envolvidas nas PPP, pergunta-se:

a) Qual seria, em média, a taxa de juros (%) que o Governo Brasileiro paga para obter recursos financeiros destinados ao financiamento dos contratos de PPP?

Em dez anos de vigência da Lei 11.079/2004, a União realizou apenas um contrato de PPP: o Complexo Datacenter, contratado pela Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil, segundo estudo da IFC.³ Os demais projetos PPP – 146 projetos levantados no estudo citado – foram realizados basicamente por estados e municípios.

O principal agente financeiro para os projetos PPP no Brasil é o BNDES, cujas condições básicas de financiamento, válidas para o setor público em geral, são as seguintes:

Apoio direto:

Taxa de juros no apoio financeiro direto do BNDES = Custo financeiro + Remuneração do BNDES + Taxa de risco de crédito

Custo financeiro: 70% (setenta por cento) de TJLP e 30% (trinta por cento) de Referenciais de Custo de Mercado;
Remuneração do BNDES: 1,5% (um inteiro e cinco décimos por cento) ao ano.

Taxa de risco de crédito: entre 0,40% a.a. (quarenta décimos por cento ao ano) e 2,87% (dois inteiros e oitenta e sete centésimos por cento) ao ano, conforme classificação de risco do beneficiário e da operação.

Apoio indireto:

Taxa de juros no apoio financeiro indireto do BNDES = Custo financeiro + Remuneração do BNDES + Taxa de intermediação financeira + Remuneração da instituição financeira credenciada

Custo financeiro: 70% (setenta por cento) de TJLP e 30% (trinta por cento) de Referenciais de Custo de Mercado;
Remuneração do BNDES: 1,5% (um inteiro e cinco décimos por cento) ao ano.

Taxa de intermediação financeira: 0,5% a.a. (cinco décimos por cento) ao ano.

Remuneração da instituição financeira credenciada: a ser negociada entre o beneficiário e a instituição financeira credenciada.

b) O endividamento do Setor Público brasileiro pode atuar como limitador dos processos de PPP? Por favor, comente sua resposta.

Sim.

³ Estruturação de projetos de PPP e concessão no Brasil – IFC/BNDES – dezembro 2015.

As operações de PPP geralmente exigem participação de recursos públicos e o Tesouro Nacional, compreensivelmente, assume uma postura resistente a contratos que representem compromisso de longo prazo que onerem o orçamento. Isto se agrava em condições de endividamento do setor público.

Além disso, na busca de “modicidade tarifária”, o governo federal equivocadamente tentou tabelar a taxa interna de retorno TIR, afastando potenciais interessados.

c) A previsão legal de criação e de gestão de fundos específicos que assegurem os pagamentos devidos pelo Setor Público ao parceiro privado existe, tanto na Lei nº 11.079/2004 (Lei das PPP) quanto na MPv 727/2016 (Instituiu o Programa de Parcerias de Investimentos – PPI). Considerando o ambiente econômico atual, tais previsões legais correspondem à realidade e têm cumprido seu papel na redução dos riscos financeiros das PPP? Por favor, comente sua resposta.

Não, pelo menos até o momento.

A existência dos fundos, embora prevista em lei, ainda não foi assimilada pelo mercado. As análises de risco costumam considerar o “risco Brasil” puro, sem a redução esperada que poderia ser proporcionada pelos fundos.

Existe descrédito de que os recursos dos fundos sejam efetivamente disponíveis para os agentes privados atuantes em PPP.

Questão 2:

Considerando que um projeto típico de PPP é concebido para atender a uma necessidade coletiva com a melhor relação custo-benefício possível (Value for Money - VfM) do gasto público, e que apresenta as seguintes fases:

- a) identificação das necessidades e concepção das possíveis soluções/projeto;**
- b) aquisição (negociação, seleção, financiamento e contratação);**
- c) construção;**
- d) operação; e**
- e) conclusão, conforme demonstra a figura abaixo, pergunta-se:**

a) Em sua opinião, qual(is) fator(es) afetam negativamente o VfM da PPP?

O Brasil tem procurado fazer PPPs sem considerações do tipo VfM. A motivação básica para PPPs parece ser apenas a falta de recursos orçamentários para execução de obras e serviços diretamente pelo setor público.

Em suma, é adotar a solução correta (PPP) pela razão errada (falta de recursos do governo).

Neste cenário, as fases acima são “atropeladas” pela procura de negócios que aliviem o Tesouro de encargos usuais.

b) Como esses óbices (fatores negativos) podem ser eliminados?

A questão parece ser de natureza cultural.

PPP ainda é visto apenas como uma concessão em que o pedágio (por exemplo) não é suficiente para cobrir todos os gastos.

A questão da possibilidade de se obter melhor gestão pelo setor privado de um serviço ou bem público fica em segunda instância, quando não é prejudicada por visões ideologicamente distorcidas, que acusam a PPP de “privatização de bens do povo”.

Questão 3:

Na sua opinião, a PPP pode ser considerada um instrumento/meio para desenvolvimento de Políticas Públicas? Por favor, comente sua resposta.

Sim.

Na área de infraestrutura, poderá ser um instrumento para os planos de expansão da malha ferroviária nacional, buscando reorientar a matriz de transportes do País.

Pode servir também para implantação de metrô e VLTs em áreas urbanas.

Outras áreas, que hoje carecem de eficiência, poderiam ser beneficiadas com as PPPs: hospitais, presídios, saneamento.

Questão 4:

Conhece alguma ferramenta de avaliação de Políticas Públicas? Em caso positivo, favor discriminar.

Formalmente, a avaliação de políticas públicas no Brasil é feita pela avaliação anual do Plano Plurianual – PPA.

Desconheço outra ferramenta de avaliação de políticas públicas.

Questão 5: (somente para o caso de resposta positiva à Questão 4)

A ferramenta descrita na Questão 4 é empregada na avaliação do processo de PPP? Em caso positivo, o que tem a dizer sobre essa ferramenta?

Não é utilizada na avaliação do processo de PPP porque avalia apenas as ações do Orçamento, sem considerar a fonte de recursos.

Questão 6:

Considerando as fases típicas das PPP, ilustradas na Questão 2, pergunta-se:

a) É possível utilizar um quadro estruturado, com base na análise de Políticas Públicas, para avaliação das PPP?

Sim.

b) Caso positivo, julga que a utilização desse quadro estruturado para avaliação pode levar as PPP a atingir o VfM planejado? Por favor, comente sua resposta.

Sem dúvida, pode ajudar na mudança cultural acima mencionada, no sentido de que o conceito básico de VfM passe a ser considerado nos processos de PPP no Brasil.

c) Caso negativo, quais seriam as possíveis razões para a não utilização?

Não se aplica.

ANEXO 1 – EXPOSIÇÃO DE MOTIVOS DA LEI Nº 11.079/04

CASA CIVIL
SUBCHEFIA DE ASSUNTOS PARLAMENTARES

EM nº 355/2003/MP/MF

Brasília, 10 de novembro de 2003.

Excelentíssimo Senhor Presidente da República,

1. Submetemos à superior deliberação de Vossa Excelência proposta de Projeto de Lei, em anexo, que institui normas gerais para a licitação e contratação de Parceria Público-Privada, no âmbito da administração pública da União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

2. A presente proposta finaliza extenso trabalho desenvolvido sob coordenação do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, com a participação da Casa Civil, dos Ministérios da Fazenda, das Cidades e dos Transportes, da Secretaria Especial do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social - SEDES, de diversos órgãos do governo e de entidades públicas e privadas.

3. A parceria público-privada constitui modalidade de contratação em que os entes públicos e as organizações privadas, mediante o compartilhamento de riscos e com financiamento obtido pelo setor privado, assumem a realização de serviços ou empreendimentos públicos. Tal procedimento, em pouco tempo alcançou grande sucesso em diversos países, como a Inglaterra, Irlanda, Portugal, Espanha e África do Sul, como sistema de contratação pelo Poder Público ante a falta de disponibilidade de recursos financeiros e aproveitamento da eficiência de gestão do setor privado.

4. No caso do Brasil, representa uma alternativa indispensável para o crescimento econômico, em face das enormes carências sociais e econômicas do país, a serem supridas mediante a colaboração positiva do setor público e privado.

5. As Parcerias Público-Privadas permitem um amplo leque de investimentos, suprimindo demandas desde as áreas de segurança pública, habitação, saneamento básico até as de infraestrutura viária ou elétrica. Veja-se que o Projeto de Plano Plurianual do Governo, encaminhado para vigorar no período de 2004 a 2007, estima a necessidade de investimentos na ordem de 21,7% (vinte e um vírgula sete por cento) do Produto Interno Bruto - PIB até 2007, como condição à retomada e sustentação do crescimento econômico do país, o que torna indispensável a existência de instrumentos de parcerias que possibilitem a sua concretização.

6. A proposta de Projeto de Lei foi elaborada com o objetivo de adaptar o atual marco legal de contratação (Lei nº 8.666, de 1993) e de concessão de serviços (Leis nº 8.987 e 9.074, ambas de 1995), permitindo algumas alterações que potencializem o sistema de parceria e o seu elemento de distinção: compartilhamento dos riscos e financiamento privado.

7. Assim, o projeto é dividido em cinco capítulos, fixando (I) o objeto e âmbito de aplicação da Lei, (II) o contrato de parceria público-privada, (III) a licitação, (IV) disposições gerais e (V) e disposições finais. Em relação a cada um dos capítulos que compõem a proposta, destaco o que segue.

8. No capítulo primeiro é fixada a abrangência do Projeto de Lei, determinando que o mesmo seja o marco legal geral para as parcerias público-privadas, nos termos autorizados no art. 22, inciso XXVII, da Constituição Federal. O parágrafo único do projeto, por sua vez, estende sua aplicação às entidades da administração indireta e àquelas controladas direta ou indiretamente pelo Poder Público.

9. O capítulo segundo, por sua vez, estabelece os princípios, o objeto, regras específicas, remuneração e garantias dos contratos de parceria público-privada. Merece destaque, entre as normas contidas no projeto, aquela que delimita o objeto da parceria, entendida como acordo firmado entre a Administração Pública e entes Privados, que estabelece vínculo obrigacional para implantação ou gestão, no todo ou em parte, de serviços, empreendimentos e atividades de interesse público, em que o financiamento e a responsabilidade pelo investimento incumbem ao ente privado. Indica o mesmo dispositivo a observância dos princípios da eficiência, respeito aos destinatários dos serviços e entes incumbido de sua execução, indelegabilidade das funções de regulação, jurisdicional e de poder de polícia, responsabilidade fiscal, transparência, repartição dos riscos adequada a capacidade gerencial das partes e sustentabilidade financeira e vantagem sócio-econômicas do projeto (art. 2º).

10. Merecem igual destaque, no âmbito do projeto e do capítulo segundo, os instrumentos de remuneração e garantia previstos, como a precedência das obrigações originárias de contratos de parceria público-privada na liberação de recursos orçamentárias e pagamentos em relação às demais obrigações contratadas pelo Poder Público (§ 3º do art. 5º); a autorização para liquidação do empenho em favor da instituição financeira que financiou a parceria, como garantia do empréstimo feito pelo parceiro privado (art. 7º); a admissão da vinculação de receitas e instituição de fundos especiais, desde que previsto em Lei específica (art. 8º); e, na forma a ser regulamentada pelo Poder Executivo, a autorização para integralização de Fundo Fiduciário de Incentivo às Parcerias Público-Privadas a ser instituído por Instituições Financeiras (art. 9º). Tais instrumentos visam fortalecer a confiança do particular que assume a responsabilidade integral pelo investimento no projeto objeto da parceria.

11. Por outro lado, a administração pública poderá estabelecer metas de desempenho como condição para liberação da remuneração do parceiro privado, elemento este essencial na relação da parceria (§ 2º do art. 5º).

12. A modalidade de licitação, estabelecida no capítulo terceiro, é a da concorrência regulada pela Lei nº 8.666, de 1993, com algumas regras específicas contidas no próprio projeto. Estas estão previstas nos artigos 10º ao 12º, e tem por objetivo dar maior flexibilidade na montagem das parcerias público-privadas. Destaque-se a possibilidade de exigência de garantias do parceiro privado maiores do que as previstas na legislação existente (art. 10º, inciso III, alíneas a e b do projeto) e de formação de Sociedade de Propósito Específico - SPE para a execução do contrato de parceria (art. 10º, inciso III, alínea c do projeto). Tais medidas objetivam dar à administração pública garantias para a adequada conclusão do negócio a ser implementado, considerando o esforço e recursos necessários à conclusão do processo de contratação e o prazo de vigência do contrato que pode chegar a 30 anos.

13. O capítulo quarto contém duas importantes regras para a implantação da parceria público-privada. A primeira é a que determina que o Poder Executivo institua órgão gestor específico, a exemplo da legislação existentes em diversos países, como medida a qualificar a seleção dos projetos de parceria e permitir um adequado acompanhamento de sua execução (art. 13). A regulamentação do órgão gestor mediante ato do Poder Executivo, e não por lei, confere flexibilidade na gestão do processo, permitindo, no evoluir dos projetos, a superação de eventuais entraves burocráticos e o reforço nos sistemas de controle e transparência.

14. A segunda medida contida no capítulo quarto é a que estende para parceria público-privada mecanismos específicos de controle de despesas públicas. Tais procedimentos vão ao encontro do princípio da responsabilidade fiscal que norteia a atividade estatal e governamental.

15. Por fim, o capítulo quinto encerra o projeto, determinando a aplicação subsidiária do disposto na Lei nº 8.666, de 1993, e, no caso de concessões e permissões de serviços públicos, o disposto na Lei nº 8.987 e na Lei nº 9.074, ambas de 1995. Tal extensão é consentânea com a filosofia do projeto de não propor um marco regulatório totalmente novo, mas adaptar a legislação existente, com uso consagrado, às características típicas da parceria público-privada.

16. Estas são as razões que nos levam a encaminhar o presente projeto de lei a sua elevada consideração.

Respeitosamente,

GUIDO MANTEGA
Ministro de Estado do Planejamento,
Orçamento e Gestão

ANTONIO PALOCCI FILHO
Ministro de Estado da Fazenda

ANEXO 2 –LEI Nº 11.079/04

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.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

Capítulo I

DISPOSIÇÕES PRELIMINARES

Art. 1º Esta Lei institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

~~Parágrafo único. Esta Lei se aplica aos órgãos da Administração Pública direta, aos fundos especiais, às autarquias, às fundações públicas, às empresas públicas, às sociedades de economia mista e às demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios.~~

Parágrafo único. Esta Lei aplica-se aos órgãos da administração pública direta dos Poderes Executivo e Legislativo, aos fundos especiais, às autarquias, às fundações públicas, às empresas públicas, às sociedades de economia mista e às demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios. ([Redação dada pela Lei nº 13.137, de 2015](#))

Art. 2º Parceria público-privada é o contrato administrativo de concessão, na modalidade patrocinada ou administrativa.

§ 1º Concessão patrocinada é a concessão de serviços públicos ou de obras públicas de que trata a [Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#), quando envolver, adicionalmente à tarifa cobrada dos usuários contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado.

§ 2º Concessão administrativa é o contrato de prestação de serviços de que a Administração Pública seja a usuária direta ou indireta, ainda que envolva execução de obra ou fornecimento e instalação de bens.

§ 3º Não constitui parceria público-privada a concessão comum, assim entendida a concessão de serviços públicos ou de obras públicas de que trata [Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#), quando não envolver contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado.

§ 4º É vedada a celebração de contrato de parceria público-privada:

I – cujo valor do contrato seja inferior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais);

II – cujo período de prestação do serviço seja inferior a 5 (cinco) anos; ou

III – que tenha como objeto único o fornecimento de mão-de-obra, o fornecimento e instalação de equipamentos ou a execução de obra pública.

Art. 3º As concessões administrativas regem-se por esta Lei, aplicando-se-lhes adicionalmente o disposto nos [arts. 21, 23, 25 e 27 a 39 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#), e no [art. 31 da Lei nº 9.074, de 7 de julho de 1995](#). ([Regulamento](#))

§ 1º As concessões patrocinadas regem-se por esta Lei, aplicando-se-lhes subsidiariamente o disposto na [Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#), e nas leis que lhe são correlatas. ([Regulamento](#))

§ 2º As concessões comuns continuam regidas pela [Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#), e pelas leis que lhes são correlatas, não se lhes aplicando o disposto nesta Lei.

§ 3º Continuam regidos exclusivamente pela [Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993](#), e pelas leis que lhes são correlatas os contratos administrativos que não caracterizem concessão comum, patrocinada ou administrativa.

Art. 4º Na contratação de parceria público-privada serão observadas as seguintes diretrizes:

I – eficiência no cumprimento das missões de Estado e no emprego dos recursos da sociedade;

II – respeito aos interesses e direitos dos destinatários dos serviços e dos entes privados incumbidos da sua execução;

III – indelegabilidade das funções de regulação, jurisdicional, do exercício do poder de polícia e de outras atividades exclusivas do Estado;

IV – responsabilidade fiscal na celebração e execução das parcerias;

V – transparência dos procedimentos e das decisões;

VI – repartição objetiva de riscos entre as partes;

VII – sustentabilidade financeira e vantagens socioeconômicas dos projetos de parceria.

Capítulo II

DOS CONTRATOS DE PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA

Art. 5º As cláusulas dos contratos de parceria público-privada atenderão ao disposto no [art. 23 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#), no que couber, devendo também prever:

I – o prazo de vigência do contrato, compatível com a amortização dos investimentos realizados, não inferior a 5 (cinco), nem superior a 35 (trinta e cinco) anos, incluindo eventual prorrogação;

II – as penalidades aplicáveis à Administração Pública e ao parceiro privado em caso de inadimplemento contratual, fixadas sempre de forma proporcional à gravidade da falta cometida, e às obrigações assumidas;

III – a repartição de riscos entre as partes, inclusive os referentes a caso fortuito, força maior, fato do príncipe e álea econômica extraordinária;

IV – as formas de remuneração e de atualização dos valores contratuais;

V – os mecanismos para a preservação da atualidade da prestação dos serviços;

VI – os fatos que caracterizem a inadimplência pecuniária do parceiro público, os modos e o prazo de regularização e, quando houver, a forma de acionamento da garantia;

VII – os critérios objetivos de avaliação do desempenho do parceiro privado;

VIII – a prestação, pelo parceiro privado, de garantias de execução suficientes e compatíveis com os ônus e riscos envolvidos, observados os limites dos [§§ 3º e 5º do art. 56 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993](#), e, no que se refere às concessões patrocinadas, o disposto no [inciso XV do art. 18 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#);

IX – o compartilhamento com a Administração Pública de ganhos econômicos efetivos do parceiro privado decorrentes da redução do risco de crédito dos financiamentos utilizados pelo parceiro privado;

X – a realização de vistoria dos bens reversíveis, podendo o parceiro público reter os pagamentos ao parceiro privado, no valor necessário para reparar as irregularidades eventualmente detectadas.

XI - o cronograma e os marcos para o repasse ao parceiro privado das parcelas do aporte de recursos, na fase de investimentos do projeto e/ou após a disponibilização dos serviços, sempre que verificada a hipótese do § 2º do art. 6º desta Lei. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 1º As cláusulas contratuais de atualização automática de valores baseadas em índices e fórmulas matemáticas, quando houver, serão aplicadas sem necessidade de homologação pela Administração Pública, exceto se esta publicar, na imprensa oficial, onde houver, até o prazo de 15 (quinze) dias após apresentação da fatura, razões fundamentadas nesta Lei ou no contrato para a rejeição da atualização.

§ 2º Os contratos poderão prever adicionalmente:

~~I – os requisitos e condições em que o parceiro público autorizará a transferência do controle da sociedade de propósito específico para os seus financiadores, com o objetivo de promover a sua reestruturação financeira e assegurar a continuidade da prestação dos serviços, não se aplicando para este efeito o previsto no inciso I do parágrafo único de [art. 27 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#);~~

I - os requisitos e condições em que o parceiro público autorizará a transferência do controle ou a administração temporária da sociedade de propósito específico aos seus financiadores e garantidores com quem não mantenha vínculo societário direto, com o objetivo de promover a sua reestruturação financeira e assegurar a continuidade da prestação dos serviços, não se aplicando para este efeito o previsto no [inciso I do parágrafo único do art. 27 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#); [\(Redação dada pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

II – a possibilidade de emissão de empenho em nome dos financiadores do projeto em relação às obrigações pecuniárias da Administração Pública;

III – a legitimidade dos financiadores do projeto para receber indenizações por extinção antecipada do contrato, bem como pagamentos efetuados pelos fundos e empresas estatais garantidores de parcerias público-privadas.

Art. 5º-A. Para fins do inciso I do § 2º do art. 5º, considera-se: [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

I - o controle da sociedade de propósito específico a propriedade resolúvel de ações ou quotas por seus financiadores e garantidores que atendam os requisitos do [art. 116 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976](#); [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

II - A administração temporária da sociedade de propósito específico, pelos financiadores e garantidores quando, sem a transferência da propriedade de ações ou quotas, forem outorgados os seguintes poderes: [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

a) indicar os membros do Conselho de Administração, a serem eleitos em Assembleia Geral pelos acionistas, nas sociedades regidas pela [Lei 6.404, de 15 de dezembro de 1976](#); ou administradores, a serem eleitos pelos quotistas, nas demais sociedades; [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

b) indicar os membros do Conselho Fiscal, a serem eleitos pelos acionistas ou quotistas controladores em Assembleia Geral; [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

c) exercer poder de veto sobre qualquer proposta submetida à votação dos acionistas ou quotistas da concessionária, que representem, ou possam representar, prejuízos aos fins previstos no **caput** deste artigo; [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

d) outros poderes necessários ao alcance dos fins previstos no **caput** deste artigo; [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

§ 1º A administração temporária autorizada pelo poder concedente não acarretará responsabilidade aos financiadores e garantidores em relação à tributação, encargos, ônus, sanções, obrigações ou compromissos com terceiros, inclusive com o poder concedente ou empregados. [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

§ 2º O Poder Concedente disciplinará sobre o prazo da administração temporária. [\(Incluído pela Lei nº 13.097, de 2015\)](#)

Art. 6º A contraprestação da Administração Pública nos contratos de parceria público-privada poderá ser feita por:

- I – ordem bancária;
- II – cessão de créditos não tributários;
- III – outorga de direitos em face da Administração Pública;
- IV – outorga de direitos sobre bens públicos dominicais;
- V – outros meios admitidos em lei.

~~Parágrafo único. O contrato poderá prever o pagamento ao parceiro privado de remuneração variável vinculada ao seu desempenho, conforme metas e padrões de qualidade e disponibilidade definidos no contrato.~~

~~§ 1º O contrato poderá prever o pagamento ao parceiro privado de remuneração variável vinculada ao seu desempenho, conforme metas e padrões de qualidade e disponibilidade definidos no contrato. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 2º O contrato poderá prever o aporte de recursos em favor do parceiro privado, autorizado por lei específica, para a construção ou aquisição de bens reversíveis, nos termos dos [incisos X e XI do caput de art. 18 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#). [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 3º O valor do aporte de recursos realizado nos termos do § 2º poderá ser excluído da determinação: [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~I – do lucro líquido para fins de apuração do lucro real e da base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL; e [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~II – da base de cálculo da Contribuição para o PIS/PASEP e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 4º A parcela excluída nos termos do § 3º deverá ser computada na determinação do lucro líquido para fins de apuração do lucro real, da base de cálculo da CSLL e da base de cálculo da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS, na proporção em que o custo para a construção ou aquisição de bens a que se refere o § 2º for realizado, inclusive mediante depreciação ou extinção da concessão, nos termos do [art. 35 da Lei nº 8.987, de 1995](#). [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

§ 1º O contrato poderá prever o pagamento ao parceiro privado de remuneração variável vinculada ao seu desempenho, conforme metas e padrões de qualidade e disponibilidade definidos no contrato. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 2º O contrato poderá prever o aporte de recursos em favor do parceiro privado para a realização de obras e aquisição de bens reversíveis, nos termos dos incisos X e XI do caput do art. 18 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, desde que autorizado no edital de licitação, se contratos novos, ou em lei específica, se contratos celebrados até 8 de agosto de 2012. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 3º O valor do aporte de recursos realizado nos termos do § 2º poderá ser excluído da determinação: [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

I - do lucro líquido para fins de apuração do lucro real e da base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL; e [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

II - da base de cálculo da Contribuição para o PIS/Pasep e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

III - da base de cálculo da Contribuição Previdenciária sobre a Receita Bruta - CPRB devida pelas empresas referidas nos arts. 7º e 8º da [Lei nº 12.546, de 14 de dezembro de 2011](#), a partir de 1º de janeiro de 2015. [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

~~§ 4º A parcela excluída nos termos do § 3º deverá ser computada na determinação do lucro líquido para fins de apuração do lucro real, da base de cálculo da CSLL e da base de cálculo da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins, na proporção em que o custo para a realização de obras e aquisição de bens a que se refere o § 2º deste artigo for realizado, inclusive mediante depreciação ou extinção da concessão, nos termos do art. 35 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)~~

§ 4º Até 31 de dezembro de 2013, para os optantes conforme o [art. 75 da Lei nº 12.973, de 13 de maio de 2014](#), e até 31 de dezembro de 2014, para os não optantes, a parcela excluída nos termos do § 3º deverá ser computada na determinação do lucro líquido para fins de apuração do lucro real, da base de cálculo da CSLL e da base de cálculo da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins, na proporção em que o custo para a realização de obras e aquisição de bens a que se refere o § 2º deste artigo for realizado, inclusive mediante depreciação ou extinção da concessão, nos termos do [art. 35 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#). [\(Redação dada pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

§ 5º Por ocasião da extinção do contrato, o parceiro privado não receberá indenização pelas parcelas de investimentos vinculados a bens reversíveis ainda não amortizadas ou depreciadas, quando tais investimentos houverem sido realizados com valores provenientes do aporte de recursos de que trata o § 2º. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 6º A partir de 1º de janeiro de 2014, para os optantes conforme o [art. 75 da Lei nº 12.973, de 13 de maio de 2014](#), e de 1º de janeiro de 2015, para os não optantes, a parcela excluída nos termos do § 3º deverá ser computada na determinação do lucro líquido para fins de apuração do lucro real, da base de cálculo da CSLL e da base de cálculo da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins em cada período de apuração durante o prazo restante do contrato, considerado a partir do início da prestação dos serviços públicos. [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

§ 7º No caso do § 6º, o valor a ser adicionado em cada período de apuração deve ser o valor da parcela excluída dividida pela quantidade de períodos de apuração contidos no prazo restante do contrato. [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

§ 8º Para os contratos de concessão em que a concessionária já tenha iniciado a prestação dos serviços públicos nas datas referidas no § 6º, as adições subsequentes serão realizadas em cada período de apuração durante o prazo restante do contrato, considerando o saldo remanescente ainda não adicionado. [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

§ 9º A parcela excluída nos termos do inciso III do § 3º deverá ser computada na determinação da base de cálculo da contribuição previdenciária de que trata o inciso III do § 3º em cada período de apuração durante o prazo restante previsto no contrato para construção, recuperação, reforma, ampliação ou melhoramento da infraestrutura que será utilizada na prestação de serviços públicos. [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

§ 10. No caso do § 9º, o valor a ser adicionado em cada período de apuração deve ser o valor da parcela excluída dividida pela quantidade de períodos de apuração contidos no prazo restante previsto no contrato para construção, recuperação, reforma, ampliação ou melhoramento da infraestrutura que será utilizada na prestação de serviços públicos. [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

§ 11. Ocorrendo a extinção da concessão antes do advento do termo contratual, o saldo da parcela excluída nos termos do § 3º, ainda não adicionado, deverá ser computado na determinação do lucro líquido

para fins de apuração do lucro real, da base de cálculo da CSLL e da base de cálculo da Contribuição para o PIS/Pasep, da Cofins e da contribuição previdenciária de que trata o inciso III do § 3º no período de apuração da extinção. [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

§ 12. Aplicam-se às receitas auferidas pelo parceiro privado nos termos do § 6º o regime de apuração e as alíquotas da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins aplicáveis às suas receitas decorrentes da prestação dos serviços públicos. [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

Art. 7º A contraprestação da Administração Pública será obrigatoriamente precedida da disponibilização do serviço objeto do contrato de parceria público-privada.

~~Parágrafo único. É facultado à Administração Pública, nos termos do contrato, efetuar o pagamento da contraprestação relativa a parcela fruível de serviço objeto do contrato de parceria público-privada.~~

~~§1º É facultado à Administração Pública, nos termos do contrato, efetuar o pagamento da contraprestação relativa a parcela fruível de serviço objeto do contrato de parceria público-privada. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 2º O aporte de recursos de que trata o § 2º do art. 6º, quando realizado durante a fase dos investimentos a cargo do parceiro privado, deverá guardar proporcionalidade com as etapas efetivamente executadas. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

§ 1º É facultado à administração pública, nos termos do contrato, efetuar o pagamento da contraprestação relativa a parcela fruível do serviço objeto do contrato de parceria público-privada. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 2º O aporte de recursos de que trata o § 2º do art. 6º, quando realizado durante a fase dos investimentos a cargo do parceiro privado, deverá guardar proporcionalidade com as etapas efetivamente executadas. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

Capítulo III

DAS GARANTIAS

Art. 8º As obrigações pecuniárias contraídas pela Administração Pública em contrato de parceria público-privada poderão ser garantidas mediante:

I – vinculação de receitas, observado o disposto no [inciso IV do art. 167 da Constituição Federal](#);

II – instituição ou utilização de fundos especiais previstos em lei;

III – contratação de seguro-garantia com as companhias seguradoras que não sejam controladas pelo Poder Público;

IV – garantia prestada por organismos internacionais ou instituições financeiras que não sejam controladas pelo Poder Público;

V – garantias prestadas por fundo garantidor ou empresa estatal criada para essa finalidade;

VI – outros mecanismos admitidos em lei.

Parágrafo único. (VETADO). [\(Incluído pela Lei nº 13.043, de 2014\)](#) [Vigência](#)

Capítulo IV

DA SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO

Art. 9º Antes da celebração do contrato, deverá ser constituída sociedade de propósito específico, incumbida de implantar e gerir o objeto da parceria.

§ 1º A transferência do controle da sociedade de propósito específico estará condicionada à autorização expressa da Administração Pública, nos termos do edital e do contrato, observado o disposto no [parágrafo único do art. 27 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#).

§ 2º A sociedade de propósito específico poderá assumir a forma de companhia aberta, com valores mobiliários admitidos a negociação no mercado.

§ 3º A sociedade de propósito específico deverá obedecer a padrões de governança corporativa e adotar contabilidade e demonstrações financeiras padronizadas, conforme regulamento.

§ 4º Fica vedado à Administração Pública ser titular da maioria do capital votante das sociedades de que trata este Capítulo.

§ 5º A vedação prevista no § 4º deste artigo não se aplica à eventual aquisição da maioria do capital votante da sociedade de propósito específico por instituição financeira controlada pelo Poder Público em caso de inadimplemento de contratos de financiamento.

Capítulo V

DA LICITAÇÃO

Art. 10. A contratação de parceria público-privada será precedida de licitação na modalidade de concorrência, estando a abertura do processo licitatório condicionada a:

I – autorização da autoridade competente, fundamentada em estudo técnico que demonstre:

a) a conveniência e a oportunidade da contratação, mediante identificação das razões que justifiquem a opção pela forma de parceria público-privada;

b) que as despesas criadas ou aumentadas não afetarão as metas de resultados fiscais previstas no Anexo referido no [§ 1º do art. 4º da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000](#), devendo seus efeitos financeiros, nos períodos seguintes, ser compensados pelo aumento permanente de receita ou pela redução permanente de despesa; e

c) quando for o caso, conforme as normas editadas na forma do art. 25 desta Lei, a observância dos limites e condições decorrentes da aplicação dos [arts. 29, 30 e 32 da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000](#), pelas obrigações contraídas pela Administração Pública relativas ao objeto do contrato;

II – elaboração de estimativa do impacto orçamentário-financeiro nos exercícios em que deva vigorar o contrato de parceria público-privada;

III – declaração do ordenador da despesa de que as obrigações contraídas pela Administração Pública no decorrer do contrato são compatíveis com a lei de diretrizes orçamentárias e estão previstas na lei orçamentária anual;

IV – estimativa do fluxo de recursos públicos suficientes para o cumprimento, durante a vigência do contrato e por exercício financeiro, das obrigações contraídas pela Administração Pública;

V – seu objeto estar previsto no plano plurianual em vigor no âmbito onde o contrato será celebrado;

VI – submissão da minuta de edital e de contrato à consulta pública, mediante publicação na imprensa oficial, em jornais de grande circulação e por meio eletrônico, que deverá informar a justificativa para a contratação, a identificação do objeto, o prazo de duração do contrato, seu valor estimado, fixando-se prazo

mínimo de 30 (trinta) dias para recebimento de sugestões, cujo termo dar-se-á pelo menos 7 (sete) dias antes da data prevista para a publicação do edital; e

VII – licença ambiental prévia ou expedição das diretrizes para o licenciamento ambiental do empreendimento, na forma do regulamento, sempre que o objeto do contrato exigir.

§ 1º A comprovação referida nas alíneas b e c do inciso I do caput deste artigo conterá as premissas e metodologia de cálculo utilizadas, observadas as normas gerais para consolidação das contas públicas, sem prejuízo do exame de compatibilidade das despesas com as demais normas do plano plurianual e da lei de diretrizes orçamentárias.

§ 2º Sempre que a assinatura do contrato ocorrer em exercício diverso daquele em que for publicado o edital, deverá ser precedida da atualização dos estudos e demonstrações a que se referem os incisos I a IV do caput deste artigo.

§ 3º As concessões patrocinadas em que mais de 70% (setenta por cento) da remuneração do parceiro privado for paga pela Administração Pública dependerão de autorização legislativa específica.

§ 4º Os estudos de engenharia para a definição do valor do investimento da PPP deverão ter nível de detalhamento de anteprojeto, e o valor dos investimentos para definição do preço de referência para a licitação será calculado com base em valores de mercado considerando o custo global de obras semelhantes no Brasil ou no exterior ou com base em sistemas de custos que utilizem como insumo valores de mercado do setor específico do projeto, aferidos, em qualquer caso, mediante orçamento sintético, elaborado por meio de metodologia expedita ou paramétrica. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

Art. 11. O instrumento convocatório conterá minuta do contrato, indicará expressamente a submissão da licitação às normas desta Lei e observará, no que couber, os [§§ 3º e 4º do art. 15](#), os [arts. 18, 19 e 21 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#), podendo ainda prever:

I – exigência de garantia de proposta do licitante, observado o limite do [inciso III do art. 31 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993](#);

II – [\(VETADO\)](#)

III – o emprego dos mecanismos privados de resolução de disputas, inclusive a arbitragem, a ser realizada no Brasil e em língua portuguesa, nos termos da [Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996](#), para dirimir conflitos decorrentes ou relacionados ao contrato.

Parágrafo único. O edital deverá especificar, quando houver, as garantias da contraprestação do parceiro público a serem concedidas ao parceiro privado.

Art. 12. O certame para a contratação de parcerias público-privadas obedecerá ao procedimento previsto na legislação vigente sobre licitações e contratos administrativos e também ao seguinte:

I – o julgamento poderá ser precedido de etapa de qualificação de propostas técnicas, desclassificando-se os licitantes que não alcançarem a pontuação mínima, os quais não participarão das etapas seguintes;

II – o julgamento poderá adotar como critérios, além dos previstos nos [incisos I e V do art. 15 da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995](#), os seguintes:

a) menor valor da contraprestação a ser paga pela Administração Pública;

b) melhor proposta em razão da combinação do critério da alínea a com o de melhor técnica, de acordo com os pesos estabelecidos no edital;

III – o edital definirá a forma de apresentação das propostas econômicas, admitindo-se:

a) propostas escritas em envelopes lacrados; ou

b) propostas escritas, seguidas de lances em viva voz;

IV – o edital poderá prever a possibilidade de saneamento de falhas, de complementação de insuficiências ou ainda de correções de caráter formal no curso do procedimento, desde que o licitante possa satisfazer as exigências dentro do prazo fixado no instrumento convocatório.

§ 1º Na hipótese da alínea b do inciso III do caput deste artigo:

I - os lances em viva voz serão sempre oferecidos na ordem inversa da classificação das propostas escritas, sendo vedado ao edital limitar a quantidade de lances;

II – o edital poderá restringir a apresentação de lances em viva voz aos licitantes cuja proposta escrita for no máximo 20% (vinte por cento) maior que o valor da melhor proposta.

§ 2º O exame de propostas técnicas, para fins de qualificação ou julgamento, será feito por ato motivado, com base em exigências, parâmetros e indicadores de resultado pertinentes ao objeto, definidos com clareza e objetividade no edital.

Art. 13. O edital poderá prever a inversão da ordem das fases de habilitação e julgamento, hipótese em que:

I – encerrada a fase de classificação das propostas ou o oferecimento de lances, será aberto o invólucro com os documentos de habilitação do licitante mais bem classificado, para verificação do atendimento das condições fixadas no edital;

II – verificado o atendimento das exigências do edital, o licitante será declarado vencedor;

III – inabilitado o licitante melhor classificado, serão analisados os documentos habilitatórios do licitante com a proposta classificada em 2º (segundo) lugar, e assim, sucessivamente, até que um licitante classificado atenda às condições fixadas no edital;

IV – proclamado o resultado final do certame, o objeto será adjudicado ao vencedor nas condições técnicas e econômicas por ele ofertadas.

Capítulo VI

DISPOSIÇÕES APLICÁVEIS À UNIÃO

Art. 14. Será instituído, por decreto, órgão gestor de parcerias público-privadas federais, com competência para: [\(Vide Decreto nº 5.385, de 2005\)](#)

I – definir os serviços prioritários para execução no regime de parceria público-privada;

II – disciplinar os procedimentos para celebração desses contratos;

III – autorizar a abertura da licitação e aprovar seu edital;

IV – apreciar os relatórios de execução dos contratos.

§ 1º O órgão mencionado no caput deste artigo será composto por indicação nominal de um representante titular e respectivo suplente de cada um dos seguintes órgãos:

I – Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, ao qual cumprirá a tarefa de coordenação das respectivas atividades;

II – Ministério da Fazenda;

III – Casa Civil da Presidência da República.

§ 2º Das reuniões do órgão a que se refere o caput deste artigo para examinar projetos de parceria público-privada participará um representante do órgão da Administração Pública direta cuja área de competência seja pertinente ao objeto do contrato em análise.

§ 3º Para deliberação do órgão gestor sobre a contratação de parceria público-privada, o expediente deverá estar instruído com pronunciamento prévio e fundamentado:

I – do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, sobre o mérito do projeto;

II – do Ministério da Fazenda, quanto à viabilidade da concessão da garantia e à sua forma, relativamente aos riscos para o Tesouro Nacional e ao cumprimento do limite de que trata o art. 22 desta Lei.

§ 4º Para o desempenho de suas funções, o órgão citado no caput deste artigo poderá criar estrutura de apoio técnico com a presença de representantes de instituições públicas.

§ 5º O órgão de que trata o caput deste artigo remeterá ao Congresso Nacional e ao Tribunal de Contas da União, com periodicidade anual, relatórios de desempenho dos contratos de parceria público-privada.

§ 6º Para fins do atendimento do disposto no inciso V do art. 4º desta Lei, ressalvadas as informações classificadas como sigilosas, os relatórios de que trata o § 5º deste artigo serão disponibilizados ao público, por meio de rede pública de transmissão de dados.

Art. 14-A. A Câmara dos Deputados e o Senado Federal, por meio de atos das respectivas Mesas, poderão dispor sobre a matéria de que trata o art. 14 no caso de parcerias público-privadas por eles realizadas, mantida a competência do Ministério da Fazenda descrita no inciso II do § 3º do referido artigo. [\(Incluído pela Lei nº 13.137, de 2015\)](#)

Art. 15. Compete aos Ministérios e às Agências Reguladoras, nas suas respectivas áreas de competência, submeter o edital de licitação ao órgão gestor, proceder à licitação, acompanhar e fiscalizar os contratos de parceria público-privada.

Parágrafo único. Os Ministérios e Agências Reguladoras encaminharão ao órgão a que se refere o caput do art. 14 desta Lei, com periodicidade semestral, relatórios circunstanciados acerca da execução dos contratos de parceria público-privada, na forma definida em regulamento.

~~Art. 16. Ficam a União, suas autarquias e fundações públicas autorizadas a participar, no limite global de R\$ 6.000.000.000,00 (seis bilhões de reais), em Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas – FGP, que terá por finalidade prestar garantia de pagamento de obrigações pecuniárias assumidas pelos parceiros públicos federais em virtude das parcerias de que trata esta Lei. [\(Vide Decreto nº 7.070, de 2010\)](#)~~

~~Art. 16. Ficam a União, seus fundos especiais, suas autarquias, suas fundações públicas e suas empresas estatais dependentes autorizadas a participar, no limite global de R\$ 6.000.000.000,00 (seis bilhões de reais), em Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas – FGP, que terá por finalidade prestar garantia de pagamento de obrigações pecuniárias assumidas pelos parceiros públicos federais em virtude das parcerias de que trata esta Lei. [\(Redação dada pela Medida provisória nº 513, de 2010\)](#)~~

~~Art. 16. Ficam a União, seus fundos especiais, suas autarquias, suas fundações públicas e suas empresas estatais dependentes autorizadas a participar, no limite global de R\$ 6.000.000.000,00 (seis bilhões de reais), em Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas – FGP, que terá por finalidade prestar garantia de pagamento de obrigações pecuniárias assumidas pelos parceiros públicos federais em virtude das parcerias de que trata esta Lei. [\(Redação dada pela Lei nº 12.409, de 2011\)](#)~~

Art. 16. Ficam a União, seus fundos especiais, suas autarquias, suas fundações públicas e suas empresas estatais dependentes autorizadas a participar, no limite global de R\$ 6.000.000.000,00 (seis bilhões de reais), em Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas - FGP que terá por finalidade prestar garantia

de pagamento de obrigações pecuniárias assumidas pelos parceiros públicos federais, distritais, estaduais ou municipais em virtude das parcerias de que trata esta Lei. [\(Redação dada pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 1º O FGP terá natureza privada e patrimônio próprio separado do patrimônio dos cotistas, e será sujeito a direitos e obrigações próprios.

§ 2º O patrimônio do Fundo será formado pelo aporte de bens e direitos realizado pelos cotistas, por meio da integralização de cotas e pelos rendimentos obtidos com sua administração.

§ 3º Os bens e direitos transferidos ao Fundo serão avaliados por empresa especializada, que deverá apresentar laudo fundamentado, com indicação dos critérios de avaliação adotados e instruído com os documentos relativos aos bens avaliados.

§ 4º A integralização das cotas poderá ser realizada em dinheiro, títulos da dívida pública, bens imóveis dominicais, bens móveis, inclusive ações de sociedade de economia mista federal excedentes ao necessário para manutenção de seu controle pela União, ou outros direitos com valor patrimonial.

§ 5º O FGP responderá por suas obrigações com os bens e direitos integrantes de seu patrimônio, não respondendo os cotistas por qualquer obrigação do Fundo, salvo pela integralização das cotas que subscreverem.

§ 6º A integralização com bens a que se refere o § 4º deste artigo será feita independentemente de licitação, mediante prévia avaliação e autorização específica do Presidente da República, por proposta do Ministro da Fazenda.

§ 7º O aporte de bens de uso especial ou de uso comum no FGP será condicionado a sua desafetação de forma individualizada.

~~§ 8º A capitalização do FGP, quando realizada por meio de recursos orçamentários, dar-se-á por ação orçamentária específica para esta finalidade, no âmbito de Encargos Financeiros da União. [\(Incluído pela Medida provisória nº 513, de 2.010\)](#)~~

§ 8º A capitalização do FGP, quando realizada por meio de recursos orçamentários, dar-se-á por ação orçamentária específica para esta finalidade, no âmbito de Encargos Financeiros da União. [\(Redação dada pela Lei nº 12.409, de 2011\)](#)

§ 9º [\(VETADO\)](#). [\(Incluído e vetado pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

Art. 17. O FGP será criado, administrado, gerido e representado judicial e extrajudicialmente por instituição financeira controlada, direta ou indiretamente, pela União, com observância das normas a que se refere o [inciso XXII do art. 4º da Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964](#).

§ 1º O estatuto e o regulamento do FGP serão aprovados em assembléia dos cotistas.

§ 2º A representação da União na assembléia dos cotistas dar-se-á na forma do [inciso V do art. 10 do Decreto-Lei nº 147, de 3 de fevereiro de 1967](#).

§ 3º Caberá à instituição financeira deliberar sobre a gestão e alienação dos bens e direitos do FGP, zelando pela manutenção de sua rentabilidade e liquidez.

~~Art. 18. As garantias do FGP serão prestadas proporcionalmente ao valor da participação de cada cotista, sendo vedada a concessão de garantia cujo valor presente líquido, somado ao das garantias anteriormente prestadas e demais obrigações, supere o ativo total do FGP.~~

~~Art. 18. O estatuto e o regulamento do FGP devem deliberar sobre a política de concessão de garantias, inclusive no que se refere à relação entre ativos e passivos do Fundo. [\(Redação dada pela Medida provisória nº 513, de 2.010\)](#)~~

Art. 18. O estatuto e o regulamento do FGP devem deliberar sobre a política de concessão de garantias, inclusive no que se refere à relação entre ativos e passivos do Fundo. [\(Redação dada pela Lei nº 12.409, de 2011\)](#)

§ 1º A garantia será prestada na forma aprovada pela assembléia dos cotistas, nas seguintes modalidades:

I – fiança, sem benefício de ordem para o fiador;

II – penhor de bens móveis ou de direitos integrantes do patrimônio do FGP, sem transferência da posse da coisa empenhada antes da execução da garantia;

III – hipoteca de bens imóveis do patrimônio do FGP;

IV – alienação fiduciária, permanecendo a posse direta dos bens com o FGP ou com agente fiduciário por ele contratado antes da execução da garantia;

V – outros contratos que produzam efeito de garantia, desde que não transfiram a titularidade ou posse direta dos bens ao parceiro privado antes da execução da garantia;

VI – garantia, real ou pessoal, vinculada a um patrimônio de afetação constituído em decorrência da separação de bens e direitos pertencentes ao FGP.

§ 2º O FGP poderá prestar contra-garantias a seguradoras, instituições financeiras e organismos internacionais que garantirem o cumprimento das obrigações pecuniárias dos cotistas em contratos de parceria público-privadas.

§ 3º A quitação pelo parceiro público de cada parcela de débito garantido pelo FGP importará exoneração proporcional da garantia.

~~§ 4º No caso de crédito líquido e certo, constante de título exigível aceito e não pago pelo parceiro público, a garantia poderá ser acionada pelo parceiro privado a partir de 45º (quadragésimo quinto) dia de seu vencimento.~~

~~§ 5º O parceiro privado poderá acionar a garantia relativa a débitos constantes de faturas emitidas e ainda não aceitas pelo parceiro público, desde que, transcorridos mais de 90 (noventa) dias de seu vencimento, não tenha havido sua rejeição expressa por ato motivado.~~

~~§ 4º O FGP poderá prestar garantia mediante contratação de instrumentos disponíveis em mercado, inclusive para complementação das modalidades previstas no § 1º. [\(Redação dada pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 5º O parceiro privado poderá acionar o FGP nos casos de: [\(Redação dada pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~I – crédito líquido e certo, constante de título exigível aceito e não pago pelo parceiro público após quinze dias contados da data de vencimento; e [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~II – débitos constantes de faturas emitidas e não aceitas pelo parceiro público após quarenta e cinco dias contados da data de vencimento, desde que não tenha havido rejeição expressa por ato motivado. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

§ 4º O FGP poderá prestar garantia mediante contratação de instrumentos disponíveis em mercado, inclusive para complementação das modalidades previstas no § 1º. [\(Redação dada pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 5º O parceiro privado poderá acionar o FGP nos casos de: [\(Redação dada pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

I - crédito líquido e certo, constante de título exigível aceito e não pago pelo parceiro público após 15 (quinze) dias contados da data de vencimento; e [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

II - débitos constantes de faturas emitidas e não aceitas pelo parceiro público após 45 (quarenta e cinco) dias contados da data de vencimento, desde que não tenha havido rejeição expressa por ato motivado. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 6º A quitação de débito pelo FGP importará sua subrogação nos direitos do parceiro privado.

§ 7º Em caso de inadimplemento, os bens e direitos do Fundo poderão ser objeto de constrição judicial e alienação para satisfazer as obrigações garantidas.

~~§ 8º O FGP poderá usar parcela da cota da União para prestar garantia aos seus fundos especiais, às suas autarquias, às suas fundações públicas e às suas empresas estatais dependentes. [\(Incluído pela Medida provisória nº 513, de 2.010\)](#)~~

§ 8º O FGP poderá usar parcela da cota da União para prestar garantia aos seus fundos especiais, às suas autarquias, às suas fundações públicas e às suas empresas estatais dependentes. [\(Incluído pela Lei nº 12.409, de 2011\)](#)

~~§ 9º O FGP é obrigado a honrar faturas aceitas e não pagas pelo parceiro público. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 10. O FGP é proibido de pagar faturas rejeitadas expressamente por ato motivado. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 11. O parceiro público deverá informar o FGP sobre qualquer fatura rejeitada e sobre os motivos da rejeição, no prazo de quarenta dias contados da data de vencimento. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 12. A ausência de aceite ou rejeição expressa de fatura por parte do parceiro público no prazo de quarenta dias contado da data de vencimento implicará aceitação tácita. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

~~§ 13. O agente público que contribuir por ação ou omissão para a aceitação tácita de que trata o §12 ou que rejeitar fatura sem motivação será responsabilizado pelos danos que causar, em conformidade com a legislação civil, administrativa e penal em vigor. [\(Incluído pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

§ 9º O FGP é obrigado a honrar faturas aceitas e não pagas pelo parceiro público. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 10. O FGP é proibido de pagar faturas rejeitadas expressamente por ato motivado. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 11. O parceiro público deverá informar o FGP sobre qualquer fatura rejeitada e sobre os motivos da rejeição no prazo de 40 (quarenta) dias contado da data de vencimento. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 12. A ausência de aceite ou rejeição expressa de fatura por parte do parceiro público no prazo de 40 (quarenta) dias contado da data de vencimento implicará aceitação tácita. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 13. O agente público que contribuir por ação ou omissão para a aceitação tácita de que trata o § 12 ou que rejeitar fatura sem motivação será responsabilizado pelos danos que causar, em conformidade com a legislação civil, administrativa e penal em vigor. [\(Incluído pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

Art. 19 O FGP não pagará rendimentos a seus cotistas, assegurando-se a qualquer deles o direito de requerer o resgate total ou parcial de suas cotas, correspondente ao patrimônio ainda não utilizado para a concessão de garantias, fazendo-se a liquidação com base na situação patrimonial do Fundo.

Art. 20. A dissolução do FGP, deliberada pela assembléia dos cotistas, ficará condicionada à prévia quitação da totalidade dos débitos garantidos ou liberação das garantias pelos credores.

Parágrafo único. Dissolvido o FGP, o seu patrimônio será rateado entre os cotistas, com base na situação patrimonial à data da dissolução.

Art. 21. É facultada a constituição de patrimônio de afetação que não se comunicará com o restante do patrimônio do FGP, ficando vinculado exclusivamente à garantia em virtude da qual tiver sido constituído, não podendo ser objeto de penhora, arresto, seqüestro, busca e apreensão ou qualquer ato de constrição judicial decorrente de outras obrigações do FGP.

Parágrafo único. A constituição do patrimônio de afetação será feita por registro em Cartório de Registro de Títulos e Documentos ou, no caso de bem imóvel, no Cartório de Registro Imobiliário correspondente.

Art. 22. A União somente poderá contratar parceria público-privada quando a soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas não tiver excedido, no ano anterior, a 1% (um por cento) da receita corrente líquida do exercício, e as despesas anuais dos contratos vigentes, nos 10 (dez) anos subseqüentes, não excedam a 1% (um por cento) da receita corrente líquida projetada para os respectivos exercícios.

Capítulo VII

DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 23. Fica a União autorizada a conceder incentivo, nos termos do Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social – PIPS, instituído pela [Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003](#), às aplicações em fundos de investimento, criados por instituições financeiras, em direitos creditórios provenientes dos contratos de parcerias público-privadas.

Art. 24. O Conselho Monetário Nacional estabelecerá, na forma da legislação pertinente, as diretrizes para a concessão de crédito destinado ao financiamento de contratos de parcerias público-privadas, bem como para participação de entidades fechadas de previdência complementar.

Art. 25. A Secretaria do Tesouro Nacional editará, na forma da legislação pertinente, normas gerais relativas à consolidação das contas públicas aplicáveis aos contratos de parceria público-privada.

Art. 26. O [inciso I do § 1º do art. 56 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993](#), passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 56

§ 1º

I - caução em dinheiro ou em títulos da dívida pública, devendo estes ter sido emitidos sob a forma escritural, mediante registro em sistema centralizado de liquidação e de custódia autorizado pelo Banco Central do Brasil e avaliados pelos seus valores econômicos, conforme definido pelo Ministério da Fazenda;

....." (NR)

Art. 27. As operações de crédito efetuadas por empresas públicas ou sociedades de economia mista controladas pela União não poderão exceder a 70% (setenta por cento) do total das fontes de recursos financeiros da sociedade de propósito específico, sendo que para as áreas das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, onde o Índice de Desenvolvimento Humano – IDH seja inferior à média nacional, essa participação não poderá exceder a 80% (oitenta por cento).

§ 1º Não poderão exceder a 80% (oitenta por cento) do total das fontes de recursos financeiros da sociedade de propósito específico ou 90% (noventa por cento) nas áreas das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, onde o Índice de Desenvolvimento Humano – IDH seja inferior à média nacional, as operações de crédito ou contribuições de capital realizadas cumulativamente por:

I – entidades fechadas de previdência complementar;

II – empresas públicas ou sociedades de economia mista controladas pela União.

§ 2º Para fins do disposto neste artigo, entende-se por fonte de recursos financeiros as operações de crédito e contribuições de capital à sociedade de propósito específico.

~~Art. 28. A União não poderá conceder garantia e realizar transferência voluntária aos Estados, Distrito Federal e Municípios se a soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas por esses entes tiver excedido, no ano anterior, a 1% (um por cento) da receita corrente líquida do exercício ou se as despesas anuais dos contratos vigentes nos 10 (dez) anos subsequentes excederem a 1% (um por cento) da receita corrente líquida projetada para os respectivos exercícios.~~

~~Art. 28. A União não poderá conceder garantia e realizar transferência voluntária aos Estados, Distrito Federal e Municípios se a soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas por esses entes tiver excedido, no ano anterior, a 3% (três por cento) da receita corrente líquida do exercício ou se as despesas anuais dos contratos vigentes nos 10 (dez) anos subsequentes excederem a 3% (três por cento) da receita corrente líquida projetada para os respectivos exercícios. — [\(Redação dada pela Lei nº 12.024, de 2009\)](#)~~

~~Art. 28. A União não poderá conceder garantia ou realizar transferência voluntária aos Estados, Distrito Federal e Municípios se a soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas por esses entes tiver excedido, no ano anterior, a cinco por cento da receita corrente líquida do exercício ou se as despesas anuais dos contratos vigentes nos dez anos subsequentes excederem a cinco por cento da receita corrente líquida projetada para os respectivos exercícios. — [\(Redação dada pela Medida Provisória nº 575, de 2012\)](#)~~

Art. 28. A União não poderá conceder garantia ou realizar transferência voluntária aos Estados, Distrito Federal e Municípios se a soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas por esses entes tiver excedido, no ano anterior, a 5% (cinco por cento) da receita corrente líquida do exercício ou se as despesas anuais dos contratos vigentes nos 10 (dez) anos subsequentes excederem a 5% (cinco por cento) da receita corrente líquida projetada para os respectivos exercícios. [\(Redação dada pela Lei nº 12.766, de 2012\)](#)

§ 1º Os Estados, o Distrito Federal e os Municípios que contratarem empreendimentos por intermédio de parcerias público-privadas deverão encaminhar ao Senado Federal e à Secretaria do Tesouro Nacional, previamente à contratação, as informações necessárias para cumprimento do previsto no caput deste artigo.

~~§ 2º Na aplicação do limite previsto no caput deste artigo, serão computadas as despesas derivadas de contratos de parceria celebrados pela Administração Pública direta, autarquias, fundações públicas, empresas públicas, sociedades de economia mista e demais entidades controladas, direta ou indiretamente, pelo respectivo ente.~~

§ 2º Na aplicação do limite previsto no caput deste artigo, serão computadas as despesas derivadas de contratos de parceria celebrados pela administração pública direta, autarquias, fundações públicas, empresas públicas, sociedades de economia mista e demais entidades controladas, direta ou indiretamente, pelo respectivo ente, excluídas as empresas estatais não dependentes. [\(Redação dada pela Lei nº 12.024, de 2009\)](#)

§ 3º [\(VETADO\)](#)

Art. 29. Serão aplicáveis, no que couber, as penalidades previstas no [Decreto-Lei nº 2.848, de 7 de dezembro de 1940 - Código Penal](#), na [Lei nº 8.429, de 2 de junho de 1992 – Lei de Improbidade Administrativa](#), na [Lei nº 10.028, de 19 de outubro de 2000 - Lei dos Crimes Fiscais](#), no [Decreto-Lei nº 201, de 27 de fevereiro de 1967](#), e na [Lei nº 1.079, de 10 de abril de 1950](#), sem prejuízo das penalidades financeiras previstas contratualmente.

Art. 30. Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 30 de dezembro de 2004; 183º da Independência e 116º da República.

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Bernard Appy

Nelson Machado

Este texto não substitui o publicado no DOU de 31.12.2004

PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA



TERMO DE REFERÊNCIA



**MINISTÉRIO DA DEFESA
COMANDO DA AERONÁUTICA
COMANDO-GERAL DE APOIO**

PORTARIA COMGAP Nº 25 /4EM, DE 14 DE JUNHO DE 2012.
Protocolo COMAER nº 67100.002209/2012-01

Institui Comissão Interna para elaboração dos estudos iniciais visando estabelecer o escopo do Programa de Suporte Logístico Integrado para um Projeto de Parceria Público Privada Administrativa.

O COMANDANTE-GERAL DE APOIO, no uso de suas atribuições e de acordo com o disposto no Regulamento do Comando-Geral de Apoio, aprovado pela Portaria nº 643/GC3, de 8 de setembro de 2010,

RESOLVE:

Art. 1º Designar os militares a seguir nominados, para comporem a Comissão Interna para elaboração dos estudos iniciais, visando estabelecer o escopo do Programa de Suporte Logístico Integrado para um Projeto de Parceria Público Privada Administrativa:

- Brig Ar Manoel Antonio Barreira (DIRMAB) – Presidente;
- Sérgio Lins de Castro Cel Int (COMGAP) – Membro;
- Ricardo Augusto Fonseca Neubert Cel Av (COMGAP) – Membro;
- Antônio José Carneiro Campos Ten Cel Eng (DIRMAB) – Membro; e
- Marconi Bentes Mangabeira Rocha Júnior Ten Cel Int (DIRMAB) – Membro.

Art. 2º A Comissão terá as seguintes atribuições:

- a) Elaborar documento contendo o Programa de Suporte Logístico Integrado, o qual englobará um amplo espectro de serviços destinados a aumentar a

disponibilidade das aeronaves e materiais bélicos da FAB e, ainda, o treinamento de pessoal militar nas atividades de manutenção das aeronaves, garantindo o preparo e o emprego da Força; e

b) Submeter o documento final à aprovação do Exmo Sr Comandante-Geral de Apoio.

Art. 3º A Comissão manter-se-á constituída até a conclusão dos Estudos Iniciais e a sua apreciação pela Secretaria de Economia e Finanças da Aeronáutica (SEFA), podendo ser reativada, caso seja julgado conveniente por aquela Secretaria, a fim de auxiliar na interlocução com os demais órgãos do Governo Federal na elaboração da documentação necessária ao edital que convidará a iniciativa privada para apresentar estudos de modelagem técnica, econômico-financeira e jurídica da PPP Administrativa em questão.

Art. 4º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação em Boletim do Comando da Aeronáutica.

Art. 5º Os casos não previstos serão resolvidos pelo Comandante-Geral de Apoio.


Ten Brig Ar HÉLIO PAES DE BARROS JÚNIOR
Comandante-Geral de Apoio

(Publicado no BCA nº 115, de 18/06/2012)

Sumário

1. JUSTIFICATIVA E CONTEXTUALIZAÇÃO	102
2. OBJETIVO DO TERMO DE REFERÊNCIA	104
3. DEFINIÇÕES:	104
4. OBJETO	111
5. ESPECIFICAÇÃO DO SERVIÇO:	112
5.1 Fatores de Planejamento	112
5.2 Métricas de Desempenho	113
5.3 Especificação dos Serviços	114
5.3.1 Abrangência do MATERIAL a ser aplicado nos serviços prestados:	114
5.3.2 Mão de Obra a ser aplicada na prestação dos serviços	116
5.3.3 Serviços de manutenção programada e não programada	116
5.3.4 Serviços de RG, REPARO e CALIBRAÇÃO de FERRAMENTAS ESPECIAIS e EAS	118
5.3.5 Serviços de RG, reparos e calibrações de REPARÁVEIS.	118
5.3.6 Controle das informações de utilização e de manutenção	120
5.3.7 Publicações Técnicas	120
5.3.8 Assistência Técnica	121
5.3.9 Gestão da frota e da obsolescência	121
5.4 Transporte e Movimentação de Material	122
6. MODELO JURÍDICO ADOTADO:	124
7. PRAZO DA CONCESSÃO	124
8. CONDIÇÕES ESPECÍFICAS PARA PARTICIPAR DOS ESTUDOS DE MODELAGEM	124
9. DOS ESTUDOS DE MODELAGEM	124
9.1 Caracterização do Centro de Manutenção	125
9.2 Premissas gerais adotadas para a modelagem	126
9.3 Modelagem financeira	129
10. ESTUDOS SOCIOAMBIENTAIS	131
11. VISTORIA TÉCNICA	131
12. PRODUTOS	132
13. PRAZO PARA REALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MODELAGEM	132
ANEXO A - Projeção da Frota, TDA e Esforço Aéreo para os Projetos apoiados	134

ANEXO B - Dotação e Quantidade Mínima de Aeronaves em cada Unidade Aérea.135

ANEXO C - Estimativa de Evolução da Receita Operacional 136

TERMO DE REFERÊNCIA

1. JUSTIFICATIVA E CONTEXTUALIZAÇÃO

O Brasil, como sexta economia do mundo moderno, deve se manter mobilizado para fazer frente a possíveis conflitos, garantindo sua soberania e firmando-se na busca de uma vaga cativa no Conselho de Segurança da ONU. Tal mobilização precisa ser consolidada, ainda em tempos de paz, de forma a reduzir a ampliar a capacidade e meios da iniciativa privada na transição para uma situação de conflito.

Aliado a esse pensamento, a Estratégia Nacional de Defesa (END), promulgada pelo Decreto da Presidência da República nº 6.703/2008, apontou, como uma das capacidades desejadas para as Forças Armadas, a “permanente prontidão operacional para atender às Hipóteses de Emprego”.

A prontidão operacional pressupõe a disponibilidade dos equipamentos necessários para o sucesso das operações, com o conseqüente aumento do esforço do suporte logístico integrado às aeronaves.

Dessa forma, em consonância com a END, a Força Aérea Brasileira (FAB) elaborou o Plano Estratégico Militar da Aeronáutica (PEMAER, 2010), no qual se identifica a necessidade de focar os seus recursos humanos nas atividades-fim, otimizando o orçamento destinado à capacitação e aumentando as parcerias com o setor privado, para a provisão dos meios necessários à realização das missões constitucionais estabelecidas.

Essa visão estratégica advém do entendimento que fortalecer a Base Industrial de Defesa do Brasil (BID) é um caminho seguro para a consecução dos Objetivos Nacionais no âmbito da Defesa, quando aliado ao imprescindível desenvolvimento sustentável do setor.

A sustentação legal advém da Lei nº 11.631/2007, que dispõe sobre a Mobilização Nacional e cria o Sistema Nacional de Mobilização (SINAMOB) - e da Lei nº 12.598/2012, que dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa.

Desde a sua criação, o COMAER vem passando pelo seu terceiro ciclo de modernização. As novas tecnologias nos apresentam equipamentos cada vez mais complexos, com um ciclo de vida que varia entre 20 e 30 anos.

Segundo Blanchard (*Systems Engineering and Analysis*, 2006), tais sistemas e materiais necessitarão de suporte logístico que representará, em média, três vezes o investimento gasto em aquisição. Sendo assim, identifica-se nesta necessidade uma oportunidade para a iniciativa privada de demanda continuada de serviços e produtos.

Ainda sob este foco, observa-se que o ritmo de investimentos aplicado no Programa de Modernização da Força Aérea Brasileira não recebe uma contrapartida adequada ao custeio do suporte logístico aos bens adquiridos, apontando para uma disponibilidade dos meios aquém do esperado. Por isso, a frota atual do COMAER (cerca de 690 aeronaves) apresenta-se com uma disponibilidade que oscila entre 250 a 300 unidades.

Em decorrência, observa-se a existência de uma força de combate que não está completamente disponível para o cumprimento de sua missão. Cumpre, portanto, que as causas deste problema sejam diagnosticadas.

Não obstante o cenário orçamentário do País, as principais razões identificadas são o crescimento das tarefas para o mesmo efetivo de homens de dez anos atrás, a elevada demanda de capacitação em manutenção de equipamentos de alta tecnologia agregada e a multiplicação de encargos na gestão da cadeia de suprimento e manutenção.

Sendo assim, o atual desafio da administração logística do COMAER é executar um programa que permita se iniciar o terceiro ciclo de modernização da FAB com processos adequados e com uma frota ajustada para as suas reais necessidades operacionais (próximo de 500 aeronaves), com a certeza de que a missão constitucional será plenamente cumprida: **“Manter a soberania do espaço aéreo nacional com vistas à defesa da Pátria”**.

Dessa forma, deve-se buscar uma alternativa de gestão moderna e atual, que permita associar o contínuo recurso para a atividade de suporte logístico da frota de aeronaves da FAB com o desenvolvimento do país, por meio de investimentos na BID, para suportá-la com qualidade e efetividade durante todo o ciclo de vida dos sistemas em operação.

Portanto, justifica-se a implantação de um Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI), que englobe um amplo espectro de serviços, destinados a aumentar a disponibilidade das aeronaves da FAB e, ainda, o treinamento de pessoal militar nas mais diversas atividades de manutenção das aeronaves, garantindo um eficaz preparo e o emprego da Força Aérea.

O presente Termo de Referência leva, ainda, em consideração que a implantação deste Programa estará limitada ao orçamento disponível estimado para os próximos anos.

2. OBJETIVO DO TERMO DE REFERÊNCIA

O presente Termo de Referência tem a finalidade de estabelecer as condições e os critérios para a apresentação de um modelo de concessão estruturado, por meio de Manifestações de Interesse, de forma a especificar os requisitos que irão servir de parâmetros para a implantação, pela iniciativa privada, de um Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI), nos termos descritos no item 4 – OBJETO - deste documento.

O modelo de concessão deverá também contemplar a possibilidade de exploração comercial do PSLI (Receitas Acessórias), a fim de reduzir o montante pago em contraprestações pelo COMAER.

3. DEFINIÇÕES:

A fim de facilitar o entendimento dos termos utilizados na elaboração deste documento e simplificar a compreensão do seu texto, foram adotadas as siglas e expressões com os significados correspondentes ao lado declarados, de conformidade com o que se segue:

ACESSÓRIO – Todo item mecânico, elétrico, eletrônico ou eletromecânico que complementa o engenho aeroespacial, ou um de seus Sistemas ou Equipamentos (MCA 10-4).

ACIDENTE / INCIDENTE – Ficam adotadas as definições de ACIDENTE/INCIDENTE preconizadas pela ICAO – *International Civil Aviation Organization*.

ANV – Aeronave.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA – Obrigação periódica e específica, onerosa ou objeto de garantia técnica, prestada pelo fabricante, pelo produtor, pelo construtor, pelo importador ou pelo representante sobre o objeto do contrato ou da garantia.

AOG – *Aircraft on ground* – aeronave indisponível no solo.

CALIBRAÇÃO – Conjunto de operações que estabelece, sob condições especificadas, a relação entre os valores indicados por um instrumento de medição ou sistema de medição, ou valores representados por uma medida materializada ou um material de referência, e os valores correspondentes das grandezas estabelecidos por padrões.

CAPEX - Expressão inglesa *Capital Expenditure*, que traduz o montante de investimentos realizados em equipamentos e instalações de forma a manter a produção de um produto ou serviço ou manter em funcionamento um negócio ou um determinado sistema.

COMAER – Comando da Aeronáutica.

COMREC – Comissão de Recebimento de Material e Serviços formada por, no mínimo, três membros que, por intermédio da Unidade Gestora contratante que representa o COMAER junto à empresa LICITANTE, tem como atribuições efetuar o recebimento do objeto, seja ele bem material ou serviço, de acordo com a ICA 65-8 - Atribuições do Fiscal de Contrato e das Comissões de Recebimento de Material e Serviços.

CONDIÇÃO DE AERONAVEGABILIDADE – Aeronave em perfeitas condições de voo, bem como, no mínimo, apresentando completo funcionamento dos sistemas listados no *Master Minimum Equipment List* elaborado pelo fabricante da ANV.

DANO – Anomalia encontrada em MATERIAL, que produza alterações nas características técnicas do seu funcionamento.

DANOS DE COMBATE – Danos decorrentes de impactos com projéteis, rícochetes de explosivos, e outros indiscutivelmente inerentes ao combate ou operação em área de risco.

DIAGONAL – Escalonamento elaborado para prover a utilização planejada de ANV, REPARÁVEIS e EQUIPAMENTOS DE APOIO DE SOLO (EAS) com vistas a alcançar metas de disponibilidade.

DIAS – Os dias serão contados corridos no calendário, a menos que explicitamente indicados como dia(s) útil(eis).

DIRETIVA TÉCNICA – Termo que compreende os Boletins Técnicos, Boletins de Serviço, Comunicados, Cartas e demais documentos de cumprimento mandatório ou não, na ANV, REPARÁVEL ou EAS, emitidos pelo fabricante, PARQUE CENTRAL ou PARQUE OFICINA.

DIRMAB – Diretoria de Material Aeronáutico e Bélico - Organização do COMAER que desempenha os encargos de Órgão Central dos Sistemas de Material Aeronáutico e Bélico, de acordo com a Portaria 532/GC3, de 11 de junho de 2003.

DISCREPÂNCIA – Situação de não conformidade encontrada durante inspeção, ensaio ou ação de manutenção realizada em ANV, REPARÁVEL ou EAS. Também referenciada como PANE.

DISPONIBILIDADE DIÁRIA – Termo utilizado para se referir ao número de ANV que permaneceram na CONDIÇÃO DE AERONAVEGABILIDADE, no período de 01 (um) dia calendário. Para fins deste documento, a ANV terá a sua disponibilidade diária computada se a mesma permanecer na CONDIÇÃO DE AERONAVEGABILIDADE por um período igual ou superior a 12 horas no dia considerado, devendo ser, no mínimo, 06 (seis) horas

no período compreendido entre as 06:00h e as 18:00h do dia considerado. O horário a ser considerado deverá ser o horário do local de onde a aeronave se encontra em operação. Esta métrica será obtida através dos dados inseridos no SILOMS.

DISPONIBILIDADE MENSAL – Média mensal das disponibilidades diárias das ANV suportadas pela LICITANTE. O valor a ser considerado será o descrito na coluna “% de Disp. TDA” da tela “Indicadores de Grandes Comandos” do SILOMS.

DLM / NTI3 – Manutenção de Nível Técnico de Intervenção 3, realizada *off-aircraft*, que geralmente consiste na troca de peças. Também conhecida como Manutenção nível Parque.

EAS – Equipamento de Apoio ao Solo – *Ground Support Equipment* (GSE), ou seja, ferramentas especiais, bancadas e equipamentos de testes aplicados à manutenção programada, não programada e ao auxílio à operação no solo das ANV suportadas.

EPI – Equipamento de Proteção Individual.

ESTUDOS DE MODELAGEM – Estudos técnicos, financeiros e jurídicos, que demonstram a viabilidade do programa de PPP, de acordo com a redação dada pela Lei 11.079/2004 e portarias relacionadas.

FAB – Força Aérea Brasileira.

FERRAMENTAS ESPECIAIS – Ferramentas de projeto e uso específico em um dado equipamento.

FISCAL – Agente da Administração especialmente designado como seu representante para acompanhar e fiscalizar a execução do instrumento contratual, de acordo com a ICA 65-8 - Atribuições do Fiscal de Contrato e das Comissões de Recebimento de Material e Serviços.

FHE – Ficha Histórico de Equipamento – Instrumento para controle de TSO e TSN de um determinado Item Controlado.

FOD – *Foreign Object Damage* - Dano causado à ANV, MOTOR e ARMAMENTOS devido à colisão ou ingestão de objeto estranho. O FOD diferencia-se da erosão por produzir danos do tipo ruptura, amassamento, entorse, descontinuidade abrupta, deformação angulosa ou mesmo deformação não-angulosa, porém perceptível a olho nu, etc., em superfície antes plana e contínua, com alteração de perfil, enquanto a erosão se caracteriza por produzir desgaste sobre superfícies, causando-lhes deformação suave, sem alteração de seu perfil.

GARANTIA TÉCNICA – É a obrigação legal ou contratual, atribuída ao fabricante, ao produtor, ao construtor, ao importador ou aos seus representantes, com o objetivo de assegurar a qualidade do objeto, tendo como obrigações reparar, repor e manter seus

produtos, serviços ou obras isentos de eventuais vícios de projeto, fabricação, construção e montagem, bem como de aplicação incorreta de fórmulas, da inadequada manipulação, apresentação ou acondicionamento de seus produtos, como também por informações insuficientes ou inadequadas sobre a sua utilização e de risco dela decorrente.

HV – Hora de Voo. (FH – Flight Hour)

ICA – Instrução do Comando da Aeronáutica – documento que tem por finalidade estabelecer normas e procedimentos adotados no âmbito do COMAER.

ILM / NTI2 – Manutenção de Nível Técnico de Intervenção 2, realizada “off-aircraft”, também chamada de manutenção nível Base.

INCOTERMS - Termos internacionais de comércio (*International Commerce Terms*), representados por meio de siglas com três letras, que determinam as condições de venda, pois definem os direitos e obrigações mínimas do vendedor e do comprador quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas e obtenção de documentos de um contrato que envolva importação de mercadorias.

INSPEÇÕES – Atividades previstas nos manuais do fabricante da ANV, MOTOR, ACESSÓRIOS, EAS ou REPARÁVEIS, periódicas ou eventuais, durante as quais o técnico irá verificar a condição de funcionamento do item ou do sistema inspecionado e determinar a necessidade de manutenção preventiva ou corretiva.

LEI – Salvo quando especificamente mencionado no texto do documento, o termo LEI estará se referindo à Lei nº 11.079, de 2004 e suas alterações.

LICITANTE - Empresa do ramo aeronáutico, que já possua ou tenha a capacidade de adquirir as habilitações técnicas para fornecer o Programa de Suporte Logístico Integrado a uma determinada frota de aeronaves.

LOG BOOK ou LRA (Livro de Registro de Aeronave) – Livro de Registro de Serviços para Aeronaves e componentes controlados, sendo composto de fichas de registro e FHE – Fichas Histórico de Equipamentos.

MANUTENÇÃO – Função logística que tem por encargo preservar o material para mantê-lo em serviço, restituir suas condições de utilização em caso de deterioração, prover a máxima segurança em sua operação e estender sua vida útil tanto quanto possível.

MANUTENÇÃO NÃO PROGRAMADA – Manutenção que não foi contemplada pelo Programa de Manutenção recomendado pelo fabricante ou que ocorreu antes do prazo esperado, e que foi realizada para que a condição de aeronavegabilidade da ANV ou de um REPARÁVEL fosse restaurada através da correção de uma falha evidente, suspeita de mau funcionamento e/ou defeito, de acordo com o Manual de Manutenção aplicável.

MANUTENÇÃO PROGRAMADA – Conjunto de tarefas de manutenção realizadas em intervalos definidos, para manter a ANV na sua condição de aeronavegabilidade, conforme descrito no Manual do Fabricante. Esta definição aplica-se também para o conjunto de tarefas de manutenção aplicadas a um REPARÁVEL, de maneira a mantê-lo em condições operacionais, através de inspeção sistemática, detecção e substituição de REPARÁVEIS gastos, ajuste, CALIBRAÇÃO, limpeza ou outros serviços, de acordo com o Manual de Manutenção aplicável.

MATERIAL – Todo item, peça ou equipamento aplicado na manutenção e na operação das ANV apoiadas, incluindo MATERIAL DE CONSUMO, MATERIAL DE TROCA EVENTUAL, MATERIAL DE TROCA OBRIGATÓRIA e REPARÁVEIS.

MATERIAL DE CONSUMO – Todo material utilizado para execução de serviços de manutenção, que por sua natureza não é considerado como parte integrante do equipamento, independente do tipo e fabricante, tais como: produtos de limpeza, tintas, graxas, óleos, abrasivos, e produtos afins.

MATERIAL DE TROCA EVENTUAL – Material pertencente à aeronave ou seus REPARÁVEIS, cuja troca não seja obrigatória durante as inspeções programadas, mas que possa apresentar defeitos e falhas que obriguem a sua substituição. Também conhecidos como Itens de Troca Provável.

MATERIAL DE TROCA OBRIGATÓRIA – Material cuja troca é obrigatória em todo e qualquer serviço de inspeção programada de acordo com as Publicações Técnicas do Fabricante. Também conhecidos como Itens de Troca Obrigatória ou Itens de Troca Sistemática.

MEL – *Minimum Equipment List* – Lista de Equipamentos Mínimos para o cumprimento das missões executadas por uma determinada Unidade Operadora. Este documento é elaborado pela própria Unidade Operadora, com base na MMEL, incluindo os equipamentos mínimos que devem estar disponíveis para o cumprimento de sua missão.

MMEL – *Master Minimum Equipment List* – Lista Padrão de Equipamentos Mínimos para garantir a condição de aeronavegabilidade de uma aeronave. Este documento é elaborado pelo fabricante da aeronave e não considera os equipamentos de missão específicos de determinada Unidade Operadora.

MODIFICAÇÃO – Toda e qualquer alteração em ANV, REPARÁVEL ou EAS, quer na forma ou na função, especificado em Publicações Técnicas pertinentes.

MOTOR – Motor montado e completo, que equipa as ANV apoiadas.

MTBF – *Mean Time Between Failure* – Tempo médio de ocorrência de duas falhas consecutivas, com o mesmo modo de falha.

OBJETO – Escopo do que deverá ser ofertado pela OFERTANTE.

OFERTANTE – Pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado, individualmente ou em grupo, interessadas em participar no Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI), que deverá apresentar projetos, estudos técnicos e soluções para implementação de um PSLI, nas condições especificadas neste Termo de Referência.

OLM / NTI1 – Manutenção de Nível Técnico de Intervenção 1, realizada “on-aircraft”, também chamada de manutenção Orgânica.

OPEX - Expressão inglesa *Operational Expenditure*, que traduz o montante do custo associado à manutenção dos equipamentos e aos gastos de consumíveis e outras despesas operacionais, necessários para o funcionamento de um negócio ou um determinado sistema.

PPP – Parceria Pública Privada, conforme redação dada pela Lei 11.079/2004.

PSLI – Programa de Suporte Logístico Integrado, definição mais abrangente para todo o conjunto de serviços a ser prestado pela LICITANTE, que inclui MANUTENÇÃO PROGRAMADA, MANUTENÇÃO NÃO PROGRAMADA, fornecimento de MATERIAIS, TREINAMENTO, SERVIÇOS ADICIONAIS, e tudo o que for descrito na ESPECIFICAÇÃO DO SERVIÇO do presente Termo de Referência.

PARQUE CENTRAL – Organização Militar do COMAER, designada pela DIRMAB para gerência do suprimento e manutenção de determinada frota de ANV ou conjunto de equipamentos, conforme publicado em Boletim daquela Diretoria.

PARQUE OFICINA – Organização Militar do COMAER, designada pela DIRMAB para a gestão do suprimento e da manutenção de determinado REPARÁVEL aeronáutico, conforme publicado em Boletim daquela Diretoria.

PARTES – A SOLICITANTE e a OFERTANTE, quando referidos conjuntamente.

PN – *Part Number* – Número de identificação de uma peça.

PROJETO – Designação de um determinado modelo de aeronave da frota da SOLICITANTE. Ex: PROJETO A-29 - Frota das aeronaves EMBRAER Super Tucano, nos seus diversos modelos disponíveis no acervo do COMAER.

PROPOSTA – Apresentação da Proposta Comercial.

PUBLICAÇÕES TÉCNICAS – Publicações de caráter técnico que têm por finalidade orientar, informar, metodizar e fixar os procedimentos específicos com respeito à operação, manutenção, inspeção, armazenagem e modificações de equipamentos utilizados pelo

COMAER (MCA 10-4). Também conhecidas como: TO - *Technical Orders* ou Ordens Técnicas.

RECEBIMENTO – Ato de verificar criteriosamente a quantidade e a qualidade do material ou do serviço, em confronto com o estabelecido no instrumento contratual, seja no que se refere à sua especificação ou ao descrito no contrato, a fim de certificar a sua conformidade para conseqüente aceitação do OBJETO.

REVISÃO GERAL – RG – *Overhaul* – Atividades de Manutenção de Nível 3 (NT13 / DLM) de acordo com a documentação técnica do fabricante do REPARÁVEL, com vistas a restabelecer o pleno potencial horário e calendário do mesmo.

REPARÁVEL – Qualquer peça, combinação de peças, subconjuntos, conjuntos, unidades ou equipamentos, que tenham uma função distinta, necessária à operação de um sistema, e que são passíveis de REVISÃO GERAL, REPARO e/ou CALIBRAÇÃO.

REPARO – Serviço executado de acordo com o manual de Manutenção do fabricante da ANV e/ou REPARÁVEL, com intuito de restituir-lhe a condição de aeronavegabilidade, porém que não se caracterize como uma REVISÃO GERAL. Estas atividades normalmente são decorrentes de uma falha ou de manutenção não programada, bem como de remoções de itens REPARÁVEIS controlados pelo critério *on condition*.

SERVIÇOS – Atividades a serem executadas pela LICITANTE, em conformidade com o Termo de Referência, para fornecimento do OBJETO.

SUPORTE TÉCNICO – Esclarecimento de dúvidas técnicas via atendimento presencial e/ou telefônico, o qual inclui, entre outros assuntos, as soluções para reparos estruturais, atendimento de AOG, análise de falhas / *troubleshooting*.

SILOMS – Sistema Integrado de Logística de Materiais e de Serviços. É o sistema informatizado usado pelo COMAER para registro e controle de manutenção e suprimento, bem como suas atividades afins, tais como engenharia, produção, aquisição, transporte de material, registro de horas de voo e de operação e controle de publicações técnicas.

SOLICITANTE – É o órgão ou entidade da Administração Pública signatária, em nome da União, que por este Termo de Referência vem buscar, na iniciativa privada, empresa para fornecimento do OBJETO.

SUBCONTRATAÇÃO – Terceirização de serviços mediante formalização de instrumento contratual entre a LICITANTE e outra empresa.

TDA – Tabela de Dotação de Aeronaves – Quantidade de ANV distribuídas nas UNIDADES OPERADORAS de um determinado PROJETO. Os valores da TDA de cada PROJETO

apoiado são listados na tela “Indicadores de Grandes Comandos”, do “Módulo de Indicadores Gerenciais” do SILOMS.

TERMO ADITIVO – Instrumento legal que se destina a formalizar as alterações contratuais qualitativas e quantitativas previstas em lei, pelo qual também se poderá dar o justo sentido às cláusulas eventualmente ambíguas ou de defeituosa redação, desde que tal não venha criar ou reconhecer novas obrigações ou direitos às PARTES.

TLV – Tempo Limite de Vida de determinada peça ou REPARÁVEL aeronáutico, após o qual o MATERIAL deverá ser descartado.

TREINAMENTO – Serviço prestado a fim de manter a capacitação em uma determinada ANV ou PROJETO, normalmente realizado em sala de aula e/ou via *ON THE JOB TRAINING*, na qual os técnicos da SOLICITANTE acompanham os da LICITANTE.

TROCA PADRÃO – *Standard Exchange* – Substituição, com troca de propriedade, de MATERIAL pertencente a SOLICITANTE por material congênera de propriedade da LICITANTE que deverá obedecer aos seguintes critérios:

a) O REPARÁVEL substituto tenha sofrido RG ou REPARO por empresa certificada por autoridade aeronáutica, e possua documentação técnica de registro dos serviços, bem como o respectivo certificado de conformidade;

b) No caso de RG, possua TSO zero e TLV igual ou superior ao REPARÁVEL substituído; e

c) No caso de REPARO, possua TSO e TLV igual ou superior ao do REPARÁVEL substituído.

TSO – *Time Since Overhaul* – Tempo desde a última REVISÃO GERAL de um REPARÁVEL.

TSN – *Time Since New* – Tempo desde novo de um REPARÁVEL ou peça.

UNIDADE OPERADORA – Unidade responsável pela operação da ANV ou equipamento.

VISTORIA TÉCNICA – Fase de inspeção das aeronaves, quantificação e verificação dos serviços e materiais a serem realizados e fornecidos, bem como todas as condições locais. Esta atividade é prevista para ser realizada durante a fase licitatória e terá caráter isonômico entre as OFERTANTES.

4. OBJETO

O OBJETO do presente Termo de Referência é a obtenção de projetos, estudos técnicos e soluções para implantação de um PSLI, que incluem manutenção programada e não programada, revisão geral, reparo, calibração, atualização de publicação técnica,

assistência técnica, gestão da frota e da obsolescência, suporte técnico, treinamento, materiais associados e serviços adicionais para a frota de aeronaves descrita nas Tabelas do Anexo A.

A LICITANTE deverá assegurar o Suporte Logístico das ANV, MOTORES, EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS, mediante o fornecimento de SERVIÇOS em todo território nacional e, em condições de combate ou na ocorrência de Missões Oficiais, também no exterior, na forma e nas condições estabelecidas neste Termo de Referência, conforme descrito no parágrafo 5 deste documento.

A OFERTANTE deverá apresentar, no mínimo, os Produtos abaixo delineados, para atendimento integral deste OBJETO:

- a) Projeto de concepção e implantação de um Centro de Manutenção para execução do PSLI;
- b) Estudo de arquitetura e de engenharia da infraestrutura proposta;
- c) Estudo sócio-ambiental para implantação do Centro de Manutenção;
- d) Modelagem do negócio e avaliação financeira; e
- e) Modelagem jurídica, edital e contratos para composição da futura licitação.

5. ESPECIFICAÇÃO DO SERVIÇO:

As especificações a serem atendidas para o fornecimento dos serviços descritos no OBJETO deste Termo de Referência deverão obedecer ao estabelecido nos parágrafos seguintes.

5.1 Fatores de Planejamento

Para a execução dos estudos e planejamentos pertinentes, a OFERTANTE deverá considerar os parâmetros operacionais para a frota apoiada, conforme descrito nas Tabelas do Anexo A.

A OFERTANTE deverá ainda considerar a possibilidade de haver alterações no perfil de demanda previsto durante o período de vigência do contrato de fornecimento de serviços, em razão da substituição, perda, paralisação ou mudança de sede de uma frota de aeronaves, de acordo com a conjuntura estratégica da SOLICITANTE.

Neste caso, as PARTES deverão avaliar em conjunto as consequências desta alteração, ajustando os termos do futuro contrato por meio de Termo Aditivo, para manter equilibrada a equação: investimento realizado X demanda de serviços projetados.

Além disso, a OFERTANTE deverá incluir, em suas propostas, estudos que determinem uma projeção de geração de receitas acessórias, que possam vir a contribuir para a redução do montante de contraprestações pagas pela SOLICITANTE.

A OFERTANTE deverá considerar, para o planejamento dos meios necessários ao atendimento da disponibilidade requerida para cada Unidade Operacional, a possibilidade de variação de até $\pm 25\%$ no esforço aéreo anual planejado pela SOLICITANTE.

A OFERTANTE deverá propor a metodologia de controle do esforço aéreo mensal, de forma a evitar a verticalização da diagonal de manutenção das frotas apoiadas, bem como a metodologia e os preços a serem praticados quando a demanda for superior ao limite estabelecido contratualmente.

5.2 Métricas de Desempenho

As métricas de desempenho, a serem utilizadas como parâmetro para avaliação dos níveis de qualidade da execução do OBJETO deste Termo de Referência e para o pagamento dos serviços prestados pela LICITANTE, serão a DISPONIBILIDADE MENSAL da frota de aeronaves de um determinado PROJETO e a DISPONIBILIDADE DIÁRIA de cada UNIDADE OPERADORA destas ANV.

A quantidade de aeronaves a ser considerada como parâmetro para a DISPONIBILIDADE DIÁRIA mínima de cada UNIDADE OPERADORA de uma determinada frota está definida no Anexo B a este documento.

A DISPONIBILIDADE MENSAL deverá ser coletada tomando-se como base as informações do SILOMS, referentes ao último dia de cada mês, em todas as UNIDADES OPERADORAS de um determinado PROJETO.

A DISPONIBILIDADE DIÁRIA deverá ser calculada até o último dia do mês de referência, pela quantidade das aeronaves disponíveis na linha de voo de uma determinada UNIDADE OPERADORA durante todos os dias daquele mês.

A OFERTANTE deverá propor a metodologia para o controle da DISPONIBILIDADE DIÁRIA e da DISPONIBILIDADE MENSAL para cada mês considerado, levando em conta que ambas deverão ser atendidas concomitantemente para que o desempenho no atendimento seja considerado satisfatório.

Sendo assim, o primeiro parâmetro a ser observado é o cumprimento da DISPONIBILIDADE DIÁRIA de cada UNIDADE OPERADORA e, em complemento a este, o cumprimento da DISPONIBILIDADE MENSAL de um determinado PROJETO.

A OFERTANTE deverá ainda propor uma metodologia para o cálculo dos índices de redução a serem aplicados sobre o valor das faturas mensais de pagamento dos serviços, o qual será proporcional ao atendimento dos níveis de desempenho previstos na Tabela do Anexo B.

Na proposta da metodologia de cálculo do índice de redução, a OFERTANTE deverá considerar que, sempre que os índices de atendimento sejam inferiores a 90% do nível requerido na Tabela do Anexo B, deverá ser emitido um relatório circunstanciado, no qual deverão ser analisadas as causas do desempenho inadequado no referido mês, bem como as contramedidas implementadas e a serem aplicadas no futuro.

5.3 Especificação dos Serviços

De forma geral, a LICITANTE deverá fornecer todos os serviços de SUPORTE LOGÍSTICO INTEGRADO necessários a manter a aeronavegabilidade das ANV dos PROJETOS apoiados, incluindo o fornecimento dos MATERIAIS necessários, mão-de-obra, EAS, ferramentas comuns e especiais, embalagens, instalações e demais meios requeridos, visando manter os índices de disponibilidade estabelecidos na Tabela do Anexo B.

Estes serviços não irão englobar as INSPEÇÕES do tipo Pré-voo, Pós-voo, Inter-voos, nem os serviços de abastecimento, calibragem de pneus e demais atividades executadas rotineiramente, durante a operação das aeronaves. Entretanto, sempre que houver suspeita de pane em um sistema, subsistema, componente ou acessório de uma ANV apoiada, será responsabilidade da LICITANTE realizar todo o serviço necessário a restaurar a sua aeronavegabilidade, incluindo os procedimentos de pesquisa de pane.

5.3.1 Abrangência do MATERIAL a ser aplicado nos serviços prestados:

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral da atividade de fornecimento de material, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

A LICITANTE deverá fornecer todo e qualquer MATERIAL necessário para realização dos serviços de INSPEÇÕES de Níveis de Manutenção Orgânico, Base e Parque, ou seja, Manutenção OLM / NTI1, ILM / NTI2 e DLM / NTI3 da frota de ANV, seus

sistemas e EQUIPAMENTOS, incluindo os MOTORES, ACESSÓRIOS, Equipamentos de Apoio ao Solo - EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS, necessários às atividades de MANUTENÇÃO PROGRAMADA, MANUTENÇÃO NÃO PROGRAMADA e CALIBRAÇÃO, conforme descrito no Manual de Manutenção do Fabricante, Catálogo de Peças, Catálogo de Ferramentas e outros manuais aplicáveis.

A SOLICITANTE poderá conceder à LICITANTE os Manuais de Manutenção do Fabricante, caso os mesmos tenham sido alterados pela própria SOLICITANTE ou tenham acesso restrito em função de regulamentação específica, como por exemplo, as contidas na *International Traffic in Arms Regulations* (ITAR).

Para o fornecimento do MATERIAL necessário para realização dos serviços de INSPEÇÕES do Nível de Manutenção Orgânico (OLM / NT11), a LICITANTE deverá receber da SOLICITANTE o registro das horas voadas no mês anterior, para cada UNIDADE OPERACIONAL apoiada, bem como a programação de horas a serem voadas para os próximos 6 (seis) meses.

Este MATERIAL será armazenado e controlado pela LICITANTE, sendo fornecido à SOLICITANTE sob demanda.

O MATERIAL a ser fornecido pela LICITANTE, não inclui combustíveis e lubrificantes de uso operacional no nível OLM, os quais estarão sob a responsabilidade da SOLICITANTE.

A LICITANTE poderá adquirir, para sua propriedade, EQUIPAMENTOS, MOTORES, MÓDULOS, ACESSÓRIOS, EAS, FERRAMENTAS ESPECIAIS e itens adicionais para o acondicionamento de MATERIAL da SOLICITANTE, de forma a garantir o atendimento das métricas de desempenho estabelecidas neste Termo de Referência, sem ônus adicionais à SOLICITANTE.

A LICITANTE poderá ainda fornecer item de sua propriedade para uso da SOLICITANTE, sob a forma de cessão de uso e sem ônus para SOLICITANTE, de maneira a manter a disponibilidade requerida para cada PROJETO.

A SOLICITANTE, por sua vez, poderá ceder a LICITANTE itens de seu acervo, tais como material de consumo, EQUIPAMENTOS, MOTORES, MÓDULOS, ACESSÓRIOS, EAS, FERRAMENTAS ESPECIAIS e INFRAESTRUTURA, que deverão ser mantidos em condições operacionais pela LICITANTE. O custo do reparo e manutenção destes itens ficará a cargo da LICITANTE, que deverá amortizá-lo ao longo do programa da PPP.

5.3.2 Mão de Obra a ser aplicada na prestação dos serviços

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral da atividade de aplicação da mão de obra, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

A LICITANTE deverá fornecer a Mão de Obra necessária para realização dos serviços de INSPEÇÕES de Níveis de Manutenção Base e Parque, ou seja, Manutenção ILM / NTI2 e DLM / NTI3, para todos os PROJETOS apoiados, seus sistemas, subsistemas e componentes, incluindo os MOTORES, ACESSÓRIOS, EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS, englobando MANUTENÇÃO PROGRAMADA, MANUTENÇÃO NÃO PROGRAMADA e CALIBRAÇÃO.

A OFERTANTE deverá prever que a SOLICITANTE poderá aproveitar a ocasião da realização das inspeções ILM / NTI2 para designar engenheiros e/ou especialistas devidamente habilitados na ANV, a fim de acompanhar as referidas inspeções sob a forma de *On The Job Training (OJT)*, ficando a equipe limitada em um máximo de 02 (dois) técnicos por especialidade (Célula/Motor, Elétrica/Instrumentos, Eletrônica e Armamento) por ANV em INSPEÇÃO.

A SOLICITANTE poderá ainda aproveitar a ocasião da realização dos treinamentos programados pela LICITANTE aos seus empregados e designar engenheiros e/ou especialistas devidamente habilitados na ANV, a fim de acompanhar os referidos cursos, ficando a equipe limitada ao máximo de 02 (dois) técnicos por especialidade.

5.3.3 Serviços de manutenção programada e não programada

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral da atividade de manutenção programada e não programada, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

Os serviços devem cobrir todas as atividades de MANUTENÇÃO PROGRAMADA e de MANUTENÇÃO NÃO PROGRAMADA, sem limite quantitativo, tanto as controladas por horas de voo, quanto por ciclos ou por tempo calendário, além da aplicação de DIRETIVAS TÉCNICAS mandatórias, bem como novos cartões de inspeção da ANV, quando emitidos pelo fabricante. Estas atividades englobam as ANV, MOTORES, ACESSÓRIOS, EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS.

Os serviços deverão ser realizados, por oficinas HOMOLOGADAS (pelo fabricante e/ou pelo COMAER), de acordo com as publicações técnicas da ANV, MOTOR,

ACESSÓRIOS, EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS, emitidas por seus respectivos fabricantes, em sua última atualização.

A LICITANTE deverá fornecer a mão de obra e todo o MATERIAL necessários à realização dos serviços de MANUTENÇÃO PROGRAMADA e MANUTENÇÃO NÃO PROGRAMADA, sem limite quantitativo, incluindo os produtos especiais, tintas, solventes, graxas, lubrificantes, produtos químicos e demais consumíveis necessários ao serviço.

Ressalta-se que é também responsabilidade da LICITANTE o fornecimento de todas as ferramentas comuns e EPI necessários à execução dos serviços.

Estes serviços devem cobrir ainda todas as atividades de MANUTENÇÃO NÃO PROGRAMADA decorrentes de DISCREPÂNCIAS identificadas nas ANV, incluindo seus MOTORES, EQUIPAMENTOS e todos os ACESSÓRIOS básicos, EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS.

Serão consideradas DISCREPÂNCIAS a serem corrigidas:

a) As não conformidades constatadas a qualquer tempo, em especial, durante a realização dos serviços de MANUTENÇÃO PROGRAMADA que requeiram ações de manutenção corretiva, incluindo os serviços de reparo e tratamento anti-corrosivo, bem como as correções de desgaste provocados por erosão ou outro tipo de desgaste oriundo da operação da ANV;

b) Os serviços de manutenção corretiva necessários ao perfeito funcionamento da aeronave, mas não previstos nos cartões de trabalho das inspeções; e

c) A remoção, instalação e testes necessários à substituição de REPARÁVEIS que requeiram remoção para reinstalação, RG ou REPARO.

Os EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS da SOLICITANTE poderão ser disponibilizados para uso da LICITANTE nas atividades descritas neste Termo de Referência. Entretanto, será de responsabilidade da LICITANTE a obtenção de qualquer EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS não disponíveis ou em quantidade insuficiente no acervo do COMAER, necessárias para garantir o cumprimento das métricas de desempenho estabelecidas.

A LICITANTE será responsável por manter a guarda e as perfeitas condições de uso de todo ferramental cedido pela SOLICITANTE. Caso ocorra algum dano e/ou destruição a LICITANTE deverá corrigi-lo e/ou substituí-lo por outro item que possua potencial igual ou superior (TSN/TSO).

A LICITANTE será responsável pelas ações corretivas, após realização da devida pesquisa de pane, que incorram em ações de manutenção de nível ILM / NTI2, incluindo os casos em que a pesquisa de pane se inicie por ações de manutenção OLM / NTI1, executadas pela SOLICITANTE.

5.3.4 Serviços de RG, REPARO e CALIBRAÇÃO de FERRAMENTAS ESPECIAIS e EAS

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral das atividades de revisão geral, reparo e calibração de ferramentas especiais e EAS, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

A LICITANTE será responsável pelo controle e execução das RG, REPAROS e CALIBRAÇÕES das FERRAMENTAS ESPECIAIS e EAS dos PROJETOS apoiados, sem limite quantitativo.

Caberá à LICITANTE arcar com todos os custos incorridos durante o recolhimento e o retorno à UNIDADE OPERADORA dos itens submetidos a RG, REPARO e/ou CALIBRAÇÃO, incluindo trechos internacionais, quando for o caso.

A LICITANTE poderá prover FERRAMENTAS ESPECIAIS e EAS substitutos, devidamente calibrados, mediante empréstimo, sem quaisquer ônus adicionais à SOLICITANTE, durante todo o período compreendido entre o recolhimento para a CALIBRAÇÃO e o seu retorno à UNIDADE OPERADORA.

O período compreendido entre as datas de recolhimento e de retorno dos MATERIAIS submetidos à CALIBRAÇÃO não deve exceder a 06 (seis) meses.

A LICITANTE deverá gerenciar o planejamento de CALIBRAÇÕES de modo que ao serem devolvidas à SOLICITANTE todas as FERRAMENTAS ESPECIAIS e EAS de propriedade da SOLICITANTE estejam calibradas e disponíveis na UNIDADE OPERADORA com pelo menos 70% (setenta por cento) de tempo remanescente antes da próxima calibração, não havendo nenhum empréstimo pendente de devolução.

5.3.5 Serviços de RG, reparos e calibrações de REPARÁVEIS.

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral das atividades de revisão geral, reparos e calibrações de itens reparáveis, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

A LICITANTE deverá realizar os serviços de RG, REPARO e CALIBRAÇÃO de REPARÁVEIS necessários à manutenção da aeronavegabilidade das ANV dos

PROJETOS apoiados e ao atendimento aos índices de desempenho estabelecidos neste Termo de Referência, incluindo MOTORES e ACESSÓRIOS, sem limite quantitativo.

A OFERTANTE deverá considerar em seu estudo técnico uma proposta de cobertura para os serviços de RG e REPARO decorrentes de FOD, CID - CUSTOMER INDUCED DAMAGE, DANOS DE COMBATE, Acidentes, Incidentes e fatalidades causadas por fenômenos da natureza enquadrados na tese de caso fortuito ou de força maior pelo Código Civil Brasileiro. A OFERTANTE deverá projetar o impacto do custo desta cobertura de serviço sobre o valor final a ser contratado e, também, uma metodologia de avaliação de proposta de preços a ser empregada quando da realização da licitação dos serviços do PSLI.

Os serviços de RG, REPARO e CALIBRAÇÃO de REPARÁVEIS deverão ser executados pelo fabricante ou por empresa certificada por autoridade aeronáutica para a realização desses serviços, seguindo os critérios definidos pelos manuais de manutenção do fabricante do REPARÁVEL e/ou da ANV. A responsabilidade total e a garantia por tais serviços permanecem como responsabilidade da LICITANTE.

Todos os gastos com transporte e embalagem de REPARÁVEIS, para realização de serviços, bem como desembaraço alfandegário, capatazias, e demais custas, serão de responsabilidade da LICITANTE.

A LICITANTE será responsável por danos causados nos REPARÁVEIS recolhidos para RG ou REPARO, durante o período que estiverem sob a sua guarda.

A LICITANTE, para honrar o cumprimento das métricas de desempenho, poderá propor a TROCA PADRÃO do REPARÁVEL recolhido para RG, REPARO ou CALIBRAÇÃO, a qual será submetida à aceitação pela SOLICITANTE.

A configuração dos REPARÁVEIS entregues pela LICITANTE à SOLICITANTE, após RG ou REPARO, ou mesmo após a substituição por TROCA PADRÃO deve incluir as modificações obrigatórias previstas nos manuais de RG e REPARO do fabricante.

No caso de itens condenados ou considerados de recuperação antieconômica (valor do REPARO ou RG superior ou igual 70% do preço do item novo), a LICITANTE poderá propor sua TROCA PADRÃO, acompanhada de relatório que consubstancie a análise, a fim de manter o alcance das métricas estabelecidas.

Na impossibilidade de TROCA PADRÃO, a LICITANTE deverá devolver o REPARÁVEL condenado à SOLICITANTE.

5.3.6 Controle das informações de utilização e de manutenção

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral da atividade de controle das informações de utilização e de manutenção, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

Os MATERIAIS de giro de propriedade da SOLICITANTE que estejam em estoque ou seguindo a cadeia de RG ou REPARO deverão ser utilizados visando permitir o estabelecimento das diagonais de manutenção e o cumprimento das métricas de desempenho estabelecidas neste documento.

A SOLICITANTE poderá, a qualquer momento, aumentar a quantidade de MATERIAIS de giro por meio da aquisição de itens novos ou usados.

A SOLICITANTE deverá registrar no Livro de Registros das Aeronaves (LRA) original e nas Fichas Histórico de Componentes (FHE) todas as informações de voo e de utilização previstas nas documentações do fabricante do MATERIAL e da ANV.

A LICITANTE, por sua vez, deverá lançar, nestes mesmos documentos, preferencialmente na língua portuguesa e alternativamente na língua inglesa, todos os dados referentes à manutenção programada ou não programada realizada nas ANV ou em qualquer MATERIAL da SOLICITANTE.

O registro das informações de utilização e de manutenção no SILOMS será de responsabilidade da SOLICITANTE.

A LICITANTE deverá fornecer à SOLICITANTE toda a documentação técnica de registro dos serviços realizados, devidamente assinada pelos técnicos responsáveis, em especial o certificado de conformidade. A transcrição destas informações para a documentação de registro padrão do COMAER será realizada pela SOLICITANTE.

5.3.7 Publicações Técnicas

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral das atividades relacionadas às publicações técnicas, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

A LICITANTE deverá garantir que todas as publicações técnicas referentes à manutenção de níveis OLM / NTI1, ILM / NTI2 e DLM / NTI3 das ANV, MOTOR, EAS, FERRAMENTAS ESPECIAIS, ARMAMENTOS e SIMULADORES, estejam disponíveis em sua última revisão a fim de fornecê-las à SOLICITANTE.

A aquisição das publicações técnicas restritas (ex. ITAR e *end user*) deverão ser realizadas por intermédio da SOLICITANTE e custeadas pela LICITANTE, ou seja, não deverá haver ônus adicionais à SOLICITANTE.

A SOLICITANTE poderá, a qualquer tempo, requerer correções para discrepâncias constatadas nas publicações técnicas, sem custos adicionais, devendo a LICITANTE efetuar a revisão necessária, no prazo máximo de 06 (seis) meses.

5.3.8 Assistência Técnica

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral da atividade de Assistência Técnica, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

A ASSISTÊNCIA TÉCNICA consistirá na prestação de SERVIÇOS de assessoramento técnico e logístico em todo território nacional, para as aeronaves dos PROJETOS apoiados, incluindo seus MOTORES, REPARÁVEIS, ACESSÓRIOS, EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS.

A LICITANTE deverá prestar os SERVIÇOS de ASSISTÊNCIA TÉCNICA à SOLICITANTE na modalidade ON-SITE SERVICE, com uma equipe composta por, no mínimo, 01 (um) Assessor Técnico em cada UNIDADE OPERADORA e 1 (um) Engenheiro de Campo por PROJETO apoiado.

Os técnicos da LICITANTE deverão possuir a certificação adequada a prestar a ASSISTÊNCIA TÉCNICA, de acordo com a ANV e o MATERIAL apoiado.

5.3.9 Gestão da frota e da obsolescência

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral da atividade de gestão de frota e da obsolescência, considerando as informações abaixo como parâmetros mínimos a serem atendidos.

A LICITANTE deverá realizar a Gestão da Frota de ANV apoiada, de maneira a manter atualizadas as seguintes informações:

- a) controle da DIAGONAL de manutenção da frota;
- b) controle da DIAGONAL de calibrações de MATERIAL;
- c) acompanhamento dos índices de confiabilidade do MATERIAL;
- d) registro das métricas de desempenho;
- e) registro das intervenções efetuadas na frota;

- f) controle das configurações das ANV, REPARÁVEIS, MOTORES, ACESSÓRIOS e EAS;
- g) gestão dos estoques de material de troca sistemática;
- h) controle dos atendimentos de AOG;
- i) atualizações das publicações técnicas;
- j) registro dos tempos logísticos; e
- k) gestão de obsolescência do MATERIAL.

A LICITANTE será responsável pelo gerenciamento, controle de estoque e planejamento de demanda dos MATERIAIS a serem fornecidos, incluindo a sua organização física e lógica, preservação, estocagem e guarda, em instalações cedidas para a utilização da LICITANTE.

O MATERIAL da SOLICITANTE que for disponibilizado para uso pela LICITANTE deverá ser utilizado única e exclusivamente em favor da SOLICITANTE.

5.4 Transporte e Movimentação de Material

O conceito de transporte a ser adotado para o fornecimento do OBJETO deste Termo de Referência será do tipo PORTA-A-PORTA (DOOR TO DOOR), de maneira a que todos os MATERIAIS da ANV, MOTOR, REPARÁVEIS, ACESSÓRIOS, EAS e FERRAMENTAS ESPECIAIS, deverão ser entregues e recolhidos nas UNIDADES OPERADORAS dos PROJETOS apoiados, relacionadas na Tabela do Anexo B.

A LICITANTE será responsável pelo gerenciamento dos transportes, bem como por todos os custos diretos e indiretos, tais como, mas não limitados a fretes, capatazias, preservação, estocagem, seguros e acondicionamento associados à movimentação de qualquer MATERIAL, nas seguintes situações:

a) quando da importação de todos os MATERIAIS a serem fornecidos no escopo do OBJETO deste Termo de Referência, conforme INCOTERMS 2010 DDP - UNIDADE OPERADORA do PROJETO apoiado, estando todas as taxas alfandegárias e/ou de armazenagem por conta da LICITANTE;

b) quando das exportações temporárias e repatriação de itens recolhidos para RG, REPARO e/ou CALIBRAÇÕES, conforme INCOTERMS 2010 EXW, no recolhimento e DDP, na entrega, sempre considerando como localidade a UNIDADE OPERADORA do

PROJETO apoiado, estando todas as taxas alfandegárias e/ou de armazenagem por conta da LICITANTE;

c) eventualmente, em caso de panes fora de sede, condições de combate e Missões Oficiais, e em comum acordo entre as PARTES, o local de entrega de MATERIAL à SOLICITANTE poderá ser DDP - aeroporto comercial mais próximo da aeronave;

d) nas movimentações entre as UNIDADES OPERADORAS da SOLICITANTE, no caso de movimentação de MATERIAL para atendimento ao OBJETO deste Termo de Referência;

e) nas movimentações entre as dependências da LICITANTE e outras Empresas do grupo do qual esta faz parte, e vice-versa; e

f) nas movimentações entre as dependências da LICITANTE e Empresas Subcontratadas, e vice-versa.

A LICITANTE será responsável por gerenciar os tempos de transporte de qualquer MATERIAL ou SERVIÇO, a fim de atender as Métricas de Desempenho estabelecidas neste Termo de Referência.

Os containeres e embalagens da SOLICITANTE poderão ser disponibilizados para uso da LICITANTE para o transporte de MATERIAL realizado no escopo de fornecimento do OBJETO deste Termo de Referência.

Entretanto, será de responsabilidade da LICITANTE a obtenção de qualquer container e embalagem não disponíveis no momento requisitado ou em quantidade insuficiente no acervo da SOLICITANTE, necessárias para garantir o cumprimento das métricas de desempenho estabelecidas.

Todo e qualquer acondicionamento de MATERIAL a ser transportado deverá obedecer às prescrições contidas nas Publicações Técnicas dos seus respectivos fabricantes.

O acondicionamento será de responsabilidade da LICITANTE, ficando a LICITANTE obrigada a transportar o item no container ou embalagem específico(a) previsto(a) no respectivo Manual do Fabricante.

O acondicionamento e a movimentação dos MATERIAIS considerados *dangerous goods* deverá estar de acordo com a norma IAC 153-1001 e IATA seção III, que versam sobre o transporte de materiais perigosos.

No caso de o Manual do Fabricante não especificar o container ou a embalagem aplicável, a LICITANTE deverá providenciar o adequado acondicionamento do MATERIAL,

ficando responsável por todo insumo necessário e pela confecção da embalagem, a fim de assegurar a integridade do MATERIAL transportado.

Os MATERIAIS a serem movimentados deverão sempre estar acompanhados, no mínimo, dos seguintes documentos, devidamente preenchidos:

- a) Guia de Movimentação de Material – GMM;
- b) Ficha Histórico do Equipamento – FHE (LOGBOOK / LOGCARD); e
- c) Declaração de Cargas Perigosas – DGR, no caso de movimentação de *dangerous goods*.

6. MODELO JURÍDICO ADOTADO:

As Manifestações de Interesse deverão considerar um modelo jurídico que permita, ao menos:

- a) garantias suficientes ao parceiro responsável pelos investimentos, de que a exploração comercial será pacífica durante o curso do contrato;
- b) a participação no certame de consórcios formados por empresas de diferentes ramos;
- c) a preservação da propriedade, por parte do COMAER, dos MATERIAIS, instalações e terras colocadas à disposição do parceiro privado no escopo do OBJETO do contrato; e
- d) a reversão de todos ativos constituídos ao COMAER no final do contrato.

7. PRAZO DA CONCESSÃO

O modelo de concessão a ser desenhado deverá respeitar o prazo máximo de 30 anos, contado da assinatura do contrato.

8. CONDIÇÕES ESPECÍFICAS PARA PARTICIPAR DOS ESTUDOS DE MODELAGEM

Poderão participar do Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado, individualmente ou em grupo.

9. DOS ESTUDOS DE MODELAGEM

A presente seção tem como objetivo, delinear um esboço de Plano de Negócios preliminar que deverá ser apresentado à SOLICITANTE por intermédio de projetos, estudos técnicos e soluções para implementação de um Centro de Manutenção que desenvolva um

Programa de Suporte Logístico Integrado (“PSLI”) para as aeronaves da FAB, conforme descrito no presente Termo de Referência.

Todos os itens de custo, receita, investimentos e despesas deverão ser objeto de análise crítica pela OFERTANTE, quando da elaboração dos projetos, estudos técnicos e soluções que irão compor o PMI.

As críticas e recomendações sobre este Plano de Negócios Preliminar permitirão a construção de um modelo econômico-financeiro com vistas à análise do modelo de concessão.

9.1 Caracterização do Centro de Manutenção

A OFERTANTE, quando da elaboração do Projeto de concepção e implantação do Centro de Manutenção e dos estudos de arquitetura e de engenharia da infraestrutura a ser instalada, deverá considerar os seguintes critérios críticos para seleção da área:

a) O Centro de Manutenção deverá possuir acesso a pistas de pouso e a pátios com condições adequadas à operação das aeronaves apoiadas (pista com comprimento mínimo de 2.500 m e PCN mínimo compatível com a maior aeronave apoiada);

b) A área proposta para o Centro de Manutenção deve estar localizada o mais eqüidistante possível das Unidades Aéreas das aeronaves a serem apoiadas no escopo do PSLI;

c) O tráfego aéreo da região onde o Centro de Manutenção for construído deve possuir condições favoráveis aos voos necessários às atividades operacionais e de manutenção das aeronaves;

d) A região proposta para o Centro de Manutenção deve possuir potencial para o desenvolvimento socioeconômico, bem como infraestrutura compatível com as instalações a serem construídas (energia, combustível, comunicações, água, esgoto, tratamento do lixo, etc); e

e) A região proposta para o Centro de Manutenção deve possuir condições ambientais que minimizem os impactos da sua implantação frente à legislação ambiental em vigor.

A OFERTANTE deverá considerar, ainda, como critérios desejáveis para a escolha da área de implantação do Centro de Manutenção, os seguintes requisitos:

a) O local proposto para o Centro de Manutenção deve possuir condições do terreno que possibilitem a construção das instalações com menor investimento possível;

b) O local proposto para a construção deve possuir atendimento por linhas aéreas regulares, em aeródromo localizado num raio máximo de 25 km do Centro de Manutenção;

c) A região onde se propõe instalar o Centro de Manutenção deve possuir atendimento por transporte rodoviário regular;

d) O local proposto para o Centro de Manutenção deve possuir acesso por transporte público (linhas de ônibus, trens, metrô, etc) e condições de tráfego urbano com velocidade média mínima de deslocamento de 40 km/h;

e) A seleção do local proposto para o Centro de Manutenção deve priorizar área de propriedade da União, sob jurisdição do COMAER, a ser cedida para tal; e

f) A região proposta para o Centro de Manutenção deve possuir condições locais de infraestrutura e custo de vida favorável ao estabelecimento da mão de obra na localidade (infraestrutura e custo educacional, de moradia, de transporte, de alimentação, de lazer, etc.), bem como possuir condições climáticas que favoreçam a operação e a conservação das aeronaves em manutenção.

9.2 Premissas gerais adotadas para a modelagem

Para modelar os montantes envolvidos no PROJETO, a OFERTANTE deverá especificar quais as premissas utilizadas e considerar, ao menos, os seguintes aspectos:

a) Cronograma: o prazo de construção das estruturas sugeridas se inicia em 2014, tendo duração máxima estimada de dois anos, ao passo que a operação se estenderá por mais 28 (vinte e oito) anos, totalizando 30 (trinta) anos de concessão;

b) Caracterização do terreno: a área a ser considerada para a implantação do Centro de Manutenção deverá ser de, no mínimo, 200.000 m² (duzentos mil metros quadrados), além de apresentar as características para acomodar as edificações necessárias à consecução do PSLI fruto do OBJETO deste Termo de Referência, descritas na Figura 1;



Figura 1 - Composição dos Serviços do PSLI

c) Infraestrutura instalada: a OFERTANTE deverá considerar as instalações constantes das Tabela 1 e 2 como possíveis de ser objeto de investimento por parte da LICITANTE, para prestar os serviços que irão compor o PSLI. Conseqüentemente, as edificações propostas deverão fazer parte do projeto a ser apresentado pela OFERTANTE;

Tabela 1 - Áreas Administrativas propostas para o Centro de Manutenção

Edificações Administrativas
Prédios da Direção e da Administração
Acesso asfaltado
Acesso de emergência (Centro – Hospital)
Barreira acústica – Plantio de Árvores
Bombas, castelo e reservatório de água
Elevatórias de Águas Pluviais
Estação Elétrica
Estacionamento de Visitantes
Estacionamento para Efetivo
Muro de segregação da área operacional
Refeitórios
Posto Médico
Sala de Estar Efetivo
Sala de Estar Executivos
Vestiários (Masculino /Feminino)
Área de Lazer
Auditório
Seção de Transportes
Seção de Infra-Estrutura e Serviços Gerais
Almoxarifado

Tabela 2 - Áreas Industriais propostas para o Centro de Manutenção

Edificações Industriais
Depósito de inflamáveis / químicos
Depósito de Suprimento
Hangares de manutenção de aeronaves de grande porte
Instalações de contra-incêndio
Pátio de estacionamento de aeronaves em trânsito
Pátio de giro de aeronaves
Prédio para oficinas de componentes
Prédio da Eletrônica/Metrologia
Prédio da Equipe Médica de Emergência/Bombeiro Industrial
Prédio da Divisão de Capacitação (Treinamento)
Prédio de Compressores
Depósito de Sistemas Bélicos
Estação de efluentes/depósitos de resíduos industriais
Hangar de manutenção de aeronaves de pequeno porte
Hangar de limpeza de aeronaves
Hangar de pintura de aeronaves
Instalações da Seção de Ensaio Não Destrutivos
Prédio das oficinas de Sistemas Bélicos
Construção de Bancos de Motores
Prédio das oficinas de motores

d) Consideração da Inflação: todas as estimativas deverão ser expressas nas condições econômicas da entrega das propostas;

e) Impostos Indiretos e Diretos: deverá ser explicitado regime de tributação a ser adotado, bem como a alíquota que incidirá sobre o lucro antes do imposto de renda (LAIR);
e

f) Taxa de reinvestimento: para todos os serviços que constituem o portfólio do Centro de Manutenção, deverão ser considerados reinvestimentos quinquenais sobre o montante projetado de Capital Expenditure (CAPEX) Inicial (desembolso total vislumbrado durante os dois primeiros anos do PROJETO), de modo a proporcionar à LICITANTE a manutenção adequada das condições operacionais do PSLI e assegurar à SOLICITANTE, quando da reversão do investimento pelo termo da concessão administrativa, a sua operação em condições satisfatórias, sem deterioração patrimonial ou defasagem tecnológica.

Destaca-se que todas as projeções deverão estar expressas em Reais com referência à data de apresentação da proposta, ou seja, serão projeções reais e não nominais.

9.3 Modelagem financeira

A OFERTANTE deverá, quando da apresentação do PMI, prever o atendimento integral do PSLI pelo Centro de Manutenção.

A projeção de receita abaixo foi realizada com parâmetros internos, os quais deverão ser detalhados e modelados pela OFERTANTE, nas condições do PROJETO apresentado.

Para a projeção da receita operacional do Centro de Manutenção, foram adotadas as premissas descritas no Anexo A, quanto ao esforço aéreo anual das aeronaves a serem suportadas pelo PROJETO, bem como o valor do Custo Estimado da Hora de Voo (CEHV) de cada frota de aeronaves, expresso na Tabela 3.

Tabela 3 - Previsão de Receita Operacional Média

Projeto	Esforço Aéreo Anual (médio)	CEHV (US\$)	Total / Ano (US\$)
A-1	6600	\$12.103,60	\$79.883.760,00
A-29	25000	\$1.142,28	\$28.557.000,00
C-99	10000	\$2.284,10	\$22.841.000,00
E-99	1400	\$6.770,59	\$9.478.826,00
R-99	800	\$7.890,72	\$6.312.576,00
VC-2	2400	\$2.964,35	\$7.114.440,00
C-130	6500	\$5.158,70	\$33.531.550,00
Total em US\$			\$187.719.152,00
Total em R\$ (Taxa = 2,04)			\$382.947.070,08

Fonte: Contabilidade de Custos da SOLICITANTE

Adicionalmente foram estimadas taxas médias anuais de esforço aéreo, com base nas Tabelas do Anexo A.

O detalhamento da evolução das receitas operacionais no tempo encontra-se discriminado na Tabela do Anexo C e demonstrado abaixo em termos reais:



Gráfico 1: Projeções para a Receita Operacional

Considerando que a SOLICITANTE realizou somente as projeções preliminares para a Receita Operacional, a OFERTANTE deverá realizar uma completa análise financeira derivada do OBJETO deste Termo de Referência, adequando e detalhando o *Capital Expenditure (CAPEX)* e o *Operational Expenditure (OPEX)*, de modo a demonstrar um empreendimento economicamente viável, com Valor Presente Líquido (VPL) igual a zero.

A modelagem financeira deverá explicitar e detalhar a composição analítica de formação da taxa de desconto anual (custo de oportunidade) empregada para a avaliação do VPL.

A OFERTANTE deverá contemplar, na modelagem financeira, um estudo detalhado com vistas à definição de parâmetros aceitáveis para taxas de Bonificações e Despesas Indiretas – BDI.

Para tal, deverá observar as despesas inerentes ao empreendimento, de modo a estipular faixas de valores de referência, que orientem o julgamento da proposta de preço, quando da realização da licitação.

O detalhamento do BDI deverá contemplar somente:

- a) Percentuais de tributos incidentes sobre o preço do serviço, excluídos aqueles de natureza direta e personalística que oneram o LICITANTE;
- b) Taxa de risco, seguro e garantia do empreendimento; e
- c) Taxa de lucro.

10. ESTUDOS SOCIOAMBIENTAIS

Quando da resposta ao PMI, deverá ser apresentado um estudo socioambiental que deverá contemplar no mínimo:

- a) Avaliação dos impactos socioambientais por conta da implantação do Centro de Manutenção, como, por exemplo, concentração e realocação dos serviços de manutenção de aeronaves comerciais, implantação de novos hangares e acesso de pessoal;
- b) Avaliação das externalidades positivas e negativas associadas ao PROJETO, as quais devem ser mensuráveis e abranger, entre outros, o impacto do PROJETO na região de implantação do empreendimento, com especial enfoque na mensuração dos postos de trabalhos, diretos e indiretos, gerados;
- c) Identificação das autorizações de natureza socioambiental que devam ser exigidas pelos órgãos fiscalizadores e de licenciamento, a fim de viabilizar a implantação do PROJETO; e
- d) Critérios a serem adotados para fase de licitação, enquadrando o futuro Centro de Manutenção como uma contratação pública sustentável, que valoriza os custos efetivos que consideram condições de longo prazo, buscando gerar benefícios à sociedade e à economia e reduzir os danos ao ambiente natural, nos termos da Instrução Normativa nº 01, de 19 de janeiro de 2010, do Secretário de Logística e Tecnologia da Informação do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

11. VISTORIA TÉCNICA

De maneira a permitir uma melhor avaliação da OFERTANTE, antes de apresentar o Estudo de Modelagem, a SOLICITANTE poderá autorizar vistoria técnica a áreas patrimoniais do Comando da Aeronáutica, caso seja o local proposto pela OFERTANTE para a construção do Centro de Manutenção, bem como às instalações onde atualmente é prestado o suporte logístico às frotas relacionadas nas Tabelas do Anexo A.

A autorização deverá ser expressa e fornecida após a solicitação formal da OFERTANTE, na qual devem estar especificados os locais a serem visitados, as datas das

visitas, os nomes e documentos de identificação dos visitantes, bem como os tópicos a serem observados e as informações a serem fornecidas pela SOLICITANTE.

12. PRODUTOS

No escopo do Estudo de Modelagem a OFERTANTE deverá entregar, no mínimo, os seguintes documentos:

- a) Plano de Trabalho incluindo um Plano Estratégico, um esboço do Cronograma de Atividades e um resumo das avaliações preliminares acerca do PROJETO;
- b) Projeto de concepção e implantação do Centro de Manutenção para o PSLI;
- c) Estudo de Arquitetura e Engenharia da infraestrutura a ser instalada;
- d) Estudo Socioambiental;
- e) Modelagem do Negócio e Avaliação Financeira; e
- f) Modelagem Jurídica.

Pertencerão à União todos os direitos sobre os produtos, relatórios e documentos produzidos pelas OFERTANTES em decorrência deste Termo de Referência.

Todos os produtos e relatórios deverão ser escritos em português e serão avaliados por comissão integrada pelos membros a serem designados pelo COMAER.

Os projetos apresentados pelas OFERTANTES serão ressarcidos exclusivamente para o vencedor da licitação, desde que efetivamente utilizado no eventual certame.

O valor nominal máximo a ser pago pela integralidade do projeto apresentado será de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais).

13. PRAZO PARA REALIZAÇÃO DO ESTUDO DE MODELAGEM

A vistoria técnica, caso ocorra, deverá ser realizada no prazo máximo de 90 dias após a publicação do PMI.

O prazo máximo para entrega das propostas da OFERTANTE será de 180 dias após a publicação do PMI.

Elaborado nos termos da PORTARIA COMGAP Nº 25/4EM, DE 14 DE JUNHO DE 2012.

Brig Ar Manoel Antonio Barreira (DIRMAB) – Presidente

Sergio Lins de Castro Cel Int – Membro (COMGAP)

Ricardo Augusto Fonseca Neubert Cel Av (COMGAP) – Membro

Antonio José Carneiro Campos Ten Cel Eng (DIRMAB) – Membro;

Marconi Bentes Mangabeira Rocha Júnior Ten Cel Int (DIRMAB) – Membro.

ANEXO A - Projeção da Frota, TDA e Esforço Aéreo para os Projetos apoiados

PROJETO	A-1			A-29			VC-2			C-99			E-99			R-99			C-130			
	Após 2030			Após 2031			Após 2032			Após 2033			2024			2028			2018			
	PREVISÃO DE DESATIVACÃO	FROTA	TDA	ESFORÇO AÉREO	FROTA	TDA	ESFORÇO AÉREO	FROTA	TDA	ESFORÇO AÉREO	FROTA	TDA	ESFORÇO AÉREO	FROTA	TDA	ESFORÇO AÉREO	FROTA	TDA	ESFORÇO AÉREO	FROTA	TDA	ESF A
ANO CONSIDERADO	2012	53	18	4100	94	75	20.600	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	18	12	
	2013	53	18	4100	93	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	18	12	
	2014	53	21	5000	93	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	18	12	
	2015	53	27	6000	92	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	15	9	
	2016	53	33	7000	92	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	12	8	
	2017	53	33	7000	91	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	10	6	
	2018	43	36	7000	91	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	10	6	
	2019	43	36	7000	90	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	10	6	
	2020	43	36	7000	90	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	10	6	
	2021	43	36	7000	89	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	10	6	
	2022	43	36	7000	89	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	10	6	
	2023	43	36	7000	88	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	10	6	
	2024	43	36	7000	88	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	5	4	1400	3	2	800	10	6	
	2025	43	36	7000	87	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	3	2	800	10	6	
	2026	43	36	7000	87	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	3	2	800	10	6	
	2027	43	36	7000	86	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	3	2	800	10	6	
	2028	43	36	7000	86	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	3	2	800	X	X	
	2029	43	36	7000	85	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X	
	2030	43	36	7000	85	75	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X	
	2031	43	36	7000	84	74	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X	
	2032	43	36	7000	84	74	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X	
	2033	X	X	X	83	73	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X	
	2034	X	X	X	83	73	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X	
	2035	X	X	X	82	72	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X	
2036	X	X	X	82	72	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X		
2037	X	X	X	81	71	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X		
2038	X	X	X	81	71	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X		
2039	X	X	X	80	70	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X		
2040	X	X	X	80	70	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X		
2041	X	X	X	80	70	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X		
2042	X	X	X	80	70	25.000	2	2	2400	16	15	10.000	X	X	X	X	X	X	X	X		

ANEXO B - Dotação e Quantidade Mínima de Aeronaves em cada Unidade
Aérea.

Projeto	Frota Existente em 2012	UAe	TDA	Quantidade Mínima Diária	Disponibilidade Mensal
A-1	53	1 ^o /16 ^o GAv	12	8	70%
		1 ^o /10 ^o GAv	12	8	
		3 ^o /10 ^o GAv	12	8	
		IPEV	2	2	
		Subtotal	38	26	
A-29	92	1 ^o /3 ^o GAv	16	12	70%
		2 ^o /3 ^o GAv	16	12	
		3 ^o /3 ^o GAv	16	12	
		2 ^o /5 ^o GAv	25	20	
		EDA	12	10	
		IPEV	2	1	
		Subtotal	87	67	
VC-2	2	GTE	2	1	85%
		Subtotal	2	1	
V/C-99	16	1 ^o /2 ^o GT	5	4	85%
		GTE	10	7	
		IPEV	1	1	
		Subtotal	16	12	
E-99	5	2 ^o /6 ^o GAv	4	3	75%
		Subtotal	4	3	
R-99	3	2 ^o /6 ^o GAv	2	1	75%
		Subtotal	2	1	
C-130	18	1 ^o GTT	4	3	70%
		1 ^o /1 ^o GT	8	6	
		Subtotal	12	9	
Total	189		161	119	

ANEXO C - Estimativa de Evolução da Receita Operacional

PROJETO	A-1		A-29		C-99		E-99		R-99		VC-2		C-130		TOTAIS ANUAIS (R\$)	
CLHV	\$24,691.34		\$2,330.25		\$4,659.56		\$13,812.00		\$16,097.07		\$6,047.27		\$10,523.75			
PARÂMETROS	ESFORÇO AÉREO	RECEITA	ESFORÇO AÉREO	RECEITA	ESFORÇO AÉREO	RECEITA	ESFORÇO AÉREO	RECEITA	ESFORÇO AÉREO	RECEITA	ESFORÇO AÉREO	RECEITA	ESFORÇO AÉREO	RECEITA		
ANO CONSIDERADO	2016	4100	\$101,234,510.40	20,600	\$48,003,174.72	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	7150	\$75,244,798.20	\$317,806,041.00
	2017	4100	\$101,234,510.40	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	8000	\$84,189,984.00	\$337,004,332.08
	2018	5000	\$123,456,720.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	8000	\$84,189,984.00	\$359,226,541.68
	2019	6000	\$148,148,064.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	7500	\$78,928,110.00	\$378,656,011.68
	2020	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,606.00	\$382,299,851.68
	2021	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,607.00	\$382,299,852.68
	2022	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,608.00	\$382,299,853.68
	2023	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,609.00	\$382,299,854.68
	2024	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,610.00	\$382,299,855.68
	2025	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	1400	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,611.00	\$382,299,856.68
	2026	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,802.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,612.00	\$382,299,854.68
	2027	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,803.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,613.00	\$382,299,856.68
	2028	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,804.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,858.68
	2029	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	800	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,859.68
	2030	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,652.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,856.68
	2031	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,653.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,857.68
	2032	7000	\$172,839,408.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,654.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,858.68
	2033	A DEFINIR	\$172,839,404.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,855.68
	2034	A DEFINIR	\$172,839,405.00	25,000	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,856.68
	2035	A DEFINIR	\$172,839,406.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,857.68
	2036	A DEFINIR	\$172,839,407.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,858.68
	2037	A DEFINIR	\$172,839,408.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,859.68
	2038	A DEFINIR	\$172,839,408.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,859.68
	2039	A DEFINIR	\$172,839,408.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,859.68
2040	A DEFINIR	\$172,839,408.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,805.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,859.68	
2041	A DEFINIR	\$172,839,409.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,806.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,861.68	
2042	A DEFINIR	\$172,839,410.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	10,000	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,807.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,863.68	
2043	A DEFINIR	\$172,839,411.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	A DEFINIR	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,808.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,865.68	
2044	A DEFINIR	\$172,839,412.00	A DEFINIR	\$58,256,280.00	A DEFINIR	\$46,595,640.00	A DEFINIR	\$19,336,809.04	A DEFINIR	\$12,877,655.04	2400	\$14,513,457.60	A DEFINIR	\$57,880,614.00	\$382,299,867.68	
TOTAIS	\$4,795,059,004.80		\$1,679,179,014.72		\$1,351,273,560.00		\$560,767,350.16		\$373,451,990.16		\$420,890,270.40		\$1,769,568,190.20		\$10,950,189,380.44	

Nota:

As receitas grifadas em amarelo são estimativas de alterações no perfil de demanda previsto durante o período de vigência do contrato de fornecimento de serviços, em razão da substituição ou paralisação de uma frota de aeronaves, de acordo com a conjuntura estratégica da SOLICITANTE.

Neste caso, as PARTES deverão avaliar em conjunto as consequências desta alteração, ajustando os termos do futuro contrato por meio de Termo Aditivo, para manter equilibrada a equação: investimento realizado X demanda de serviços projetados.

**PROPOSTA DE PARCERIA
PÚBLICO-PRIVADA
PARA GESTÃO DE REDE DE
COMUNICAÇÕES INTEGRADA DO COMAER**

SUMÁRIO

1.	SUMÁRIO EXECUTIVO	139
2.	INTRODUÇÃO E JUSTIFICATIVA	141
2.1	Introdução	141
2.2	Justificativa	148
3.	OBJETIVO DE DEFINIÇÃO DO ESCOPO	151
3.1	Objeto	151
3.2	Definição do Escopo	152
4.	ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS	157
5.	ESTIMATIVA DE DESPESAS ANUAIS	157
6.	PRAZO	157
7.	VANTAGENS ESPERADAS	158
7.1	Vantagens Técnicas	158
7.2	Vantagens - Recursos Humanos	160
7.3	Vantagens - Gestão Financeira	160
8.	CONCLUSÕES	160

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O Departamento de Controle do Espaço Aéreo da FAB (DECEA) tem como função básica o controle e vigilância do Espaço Aéreo sobre o território nacional e águas jurisdicionais brasileiras, com o suporte à infraestrutura necessária ao efetivo funcionamento do sistema.

Esta infraestrutura é extremamente complexa e em constante evolução, seja pelo progressivo aumento do tráfego aéreo nacional e internacional na área sob controle do Brasil, seja pela evolução tecnológica de seus sistemas e componentes, seja pelos compromissos internacionais que o Brasil assume com a Organização de Aviação civil Internacional (OACI) ou com outros países.

Particularmente com a OACI, o DECEA tem um grande desafio a frente: esta Organização iniciou a implantação de novos conceitos e sistemas voltados para o atendimento aos requisitos cada vez mais complexos da aviação mundial, de modo a atender à demanda sempre crescente do tráfego aéreo nacional e internacional, e o Brasil assumiu o compromisso de implementar o Sistema de Comunicação, Navegação e Vigilância / Gestão do Tráfego Aéreo (CNS/ATM).

A implantação dos sistemas CNS/ATM representará um significativo passo no aperfeiçoamento da segurança e da eficiência no gerenciamento do espaço aéreo face à crescente demanda por este serviço, concomitantemente com uma mudança de paradigma que envolverá usuários e prestadores de serviço, civis e militares, planejadores e executores.

Os novos conceitos irão requerer, entre outros requisitos, gerenciamento centralizado e execução setorizada das ações de controle do tráfego aéreo, além de um sistema de comunicações inovador, onde a voz será mais utilizada nas situações anormais ou emergenciais do que na rotina cotidiana.

A rede de telecomunicações que deverá atender a sistemas CNS/ATM estará baseada em satélites e estações terrenas capazes de transmitir grande quantidade de dados em alta velocidade, exigindo reformulações estruturais e conceituais das atuais redes de telecomunicações em operação.

Em consonância com tais missões, o PMAER (Plano Estratégico Militar da Aeronáutica 2010-2031) considera como objetivos estratégicos, entre outros:

- Alcançar excelência no controle do espaço aéreo sob responsabilidade do Sistema de Controle do Espaço Aéreo Brasileiro (SISCEAB). Tal objetivo implica na necessidade de, entre outras, renovação e modernização do SISCEAB;
- Alcançar excelência da capacidade operacional da FAB. Neste caso, entre outras necessidades, se impõe a renovação e modernização do SISDABRA, o qual compartilha infraestrutura do DECEA com o SISCEAB.

Em suma, várias medidas de modernização e reaparelhamento dos órgãos de controle deverão ser implementadas, com o objetivo maior de prover uma constante e eficaz vigilância do espaço aéreo brasileiro e um adequado serviço de tráfego aéreo.

No entanto, a pouca flexibilidade e agilidade de negociação e contratação impostas aos órgãos públicos pela legislação brasileira, bem como as limitações impostas por possíveis restrições às crescentes necessidades orçamentárias do DECEA, ameaçam sua capacidade de atender a necessidade de atualização, expansão e conservação da infraestrutura de comunicações, vigilância e controle sob sua responsabilidade.

Esta situação reflete-se em uma infraestrutura desatualizada, descentralizada, com soluções e desempenhos heterogêneos e, principalmente, com custos operacionais e logísticos mais elevados.

Como alternativa técnica e administrativa para reverter o presente cenário - e em consonância a medida estratégica mencionada no PEMAER: “*Otimizar a gestão orçamentária e financeira no COMAER*” – neste documento é apresentada e justificada a necessidade de consolidar em um único contrato com gestor de rede no setor privado, baseado numa proposta de Parceria Público-Privada (PPP), para prestação dos serviços de Gestão da Rede Integrada em âmbito Nacional.

Esta única contratada (SPE – Sociedade de Propósito Específico) será responsável pelo projeto, instalação, operação, gestão e manutenção da rede de telecomunicações, por um período mínimo de 25 anos, prazo no qual será previsto gatilho(s) de atualização tecnológica, visando garantir o estado tecnológico requerido da rede, considerando a evolução das necessidades dos sistemas CNS/ATM.

Os investimentos estimados para garantir a atualização, expansão, operação e manutenção da infraestrutura da rede de telecomunicações do COMAER, cerca de R\$ 340M em 25 anos, estão dentro da capacidade de investimento de várias empresas nacionais e estrangeiras, com uma previsão do valor da contraprestação anual da ordem de R\$ 55M.

A solução proposta está alinhada a demanda por otimização e racionalização da máquina pública, possibilitando uma melhor gestão dos recursos humanos focada na atividade fim, e na imperativa necessidade de ampliação dos níveis de serviço de atendimento e operação da Rede de Telecomunicações do COMAER.

Assim, em perfeito alinhamento com o PEMAER, a implantação da solução de gestão de rede integrada, por meio de uma PPP, proposta neste trabalho representará um significativo passo no aperfeiçoamento da segurança e da eficiência no gerenciamento do espaço aéreo, face a crescente demanda do tráfego aéreo, concomitantemente com uma mudança de paradigma que envolverá usuários e prestadores de serviço, civis e militares, planejadores e executores, garantindo – no mínimo – os seguintes benefícios:

- Racionalização dos meios financeiros e logísticos,
- Aperfeiçoamento do desempenho técnico e operacional,
- Habilitar o emprego das futuras aplicações CNS/ATM baseadas em rede integrada, e
- Concentrar Recursos humanos da FAB em sua atividade fim.

2. INTRODUÇÃO E JUSTIFICATIVA

2.1 Introdução

2.1.1 A Rede de Telecomunicações do COMAER – Conceito

O DECEA (*Departamento de Controle do Espaço Aéreo*) tem por finalidade planejar, gerenciar e controlar as atividades relacionadas ao controle do espaço aéreo Brasileiro, à proteção ao voo, ao serviço de busca e salvamento e às telecomunicações do COMAER.

Como Órgão Central do SISCEAB, o Sistema de Controle do Espaço Aéreo, compete ao DECEA prover os meios de vigilância, navegação e comunicações necessários para o gerenciamento e controle do espaço aéreo e o serviço de navegação aérea, de modo seguro e eficiente, conforme estabelecido nas normas nacionais e nos acordos e tratados internacionais de que o Brasil seja parte.

Além disso, como o sistema brasileiro de defesa e controle do espaço aéreo é integrado, o COMDABRA (*Comando de Defesa Aeroespacial Brasileiro*), órgão central do SISDABRA (*Sistema de Defesa Aérea Brasileiro*), é responsável pela Defesa Aeroespacial, compartilha a mesma infraestrutura de vigilância e comunicações destinada ao Controle do Tráfego Aéreo.

Portanto, pode-se definir a missão do DECEA como: Promover a Circulação Segura e Eficiente do Tráfego Civil e Militar no Espaço Aéreo sob Jurisdição do Brasil, por meio da Adequação do SISCEAB e do SISDABRA, visando ampliar a capacidade de defesa, do controle do espaço aéreo, de segurança de voo e o cumprimento de seus compromissos internacionais.

Os serviços necessários à operação de aeroportos e do espaço aéreo sob jurisdição brasileira são:

- ATM – *Air Traffic Management* – Gerenciamento do Tráfego Aéreo (ATS – *Air Traffic Service* – Serviço de Tráfego Aéreo, Gerenciamento do Fluxo do Tráfego Aéreo, Gerenciamento da Capacidade da Infraestrutura Aeronáutica, Organização e Gerenciamento do Espaço Aéreo, em tempo real);
- Comunicações (em rota, tanto no espaço aéreo oceânico como no continental, em áreas terminais de manobras e áreas de controle de aeroportos) de dados e voz;
- Navegação (GNSS – *Global Navigation Satellite System* – Sistema de Navegação Global por Satélite, Auxílio à Navegação Aérea, Auxílio Visual à Navegação, GBAS – *Ground Based Augmentation Systems* – Sistemas de Ampliação Baseados no Solo);
- Vigilância (ADS- *Automatic Dependent Surveillance* – Vigilância Automática Dependente, Radar Primário / Secundário);

- Meteorologia Aeronáutica (relativa à coleta, manuseio e distribuição de informações meteorológicas); e
- AIM – *Aeronautical Information Management* – Gerenciamento de Informações Aeronáuticas (Base de Dados de Gerenciamento de Informações Aeronáuticas Nacionais, acesso *on-line* a Publicações de Informações Aeronáuticas, a dados digitais de terreno e a NOTAM – *Notice to Airmen* -, serviços providos aos usuários pela Internet).

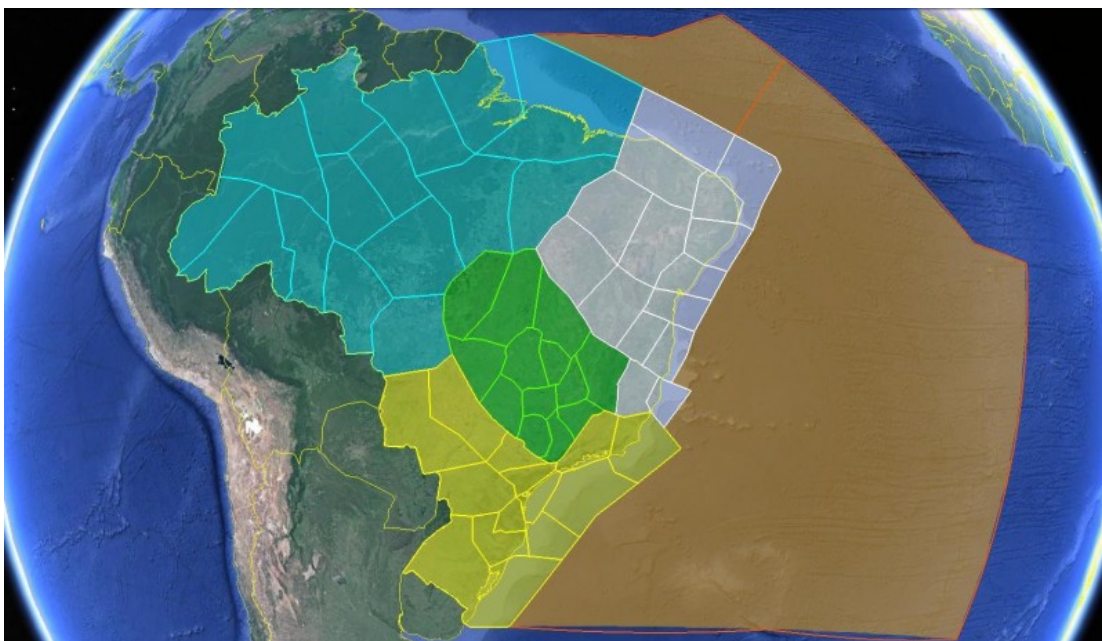
Todos os 8,5 milhões de km² do território nacional são cobertos por uma extensa rede de radares e estações de telecomunicações que garantem ao Brasil permanente vigilância de seu espaço aéreo soberano.

No entanto, a área de responsabilidade do SISCEAB, perante a OACI (Organização da Aviação Civil internacional) é bem maior, atingindo os 22 milhões de km², uma vez que abrange também a área oceânica, até o meridiano 10°, quase às costas da África.

Para o controle de aeronaves em rota, o espaço aéreo brasileiro foi subdividido em quatro regiões (denominadas FIR – *Flight Information Region*), cada uma delas sob o controle de um Centro de Controle de Área – *Area Control Center* (ACC). Dentro da integração função civil – militar, tais áreas coincidem com as Regiões de Defesa Aérea do país.

Tais Centros também obedecem a este conceito integrado, com função dupla de controle do tráfego aéreo e defesa do espaço aéreo, sendo denominados CINDACTA, ou Centros Integrados de Defesa Aérea e Controle do Tráfego Aéreo.

A Figura 1 mostra as **Regiões de Informação de Voo (FIR)** e **Regiões de Defesa Aérea (RDA)** do Brasil, após o último redimensionamento realizado em 17 de outubro de 2013.



Nesta figura, a correspondência de cores representa os seguintes Centros de Controle de Área:

- Brasília (ACC-BS): Verde – controlado pelo CINDACTA I;
- Curitiba (ACC-CW): Amarelo – controlado pelo CINDACTA II;
- Recife (ACC-RE): Lilás – controlado pelo CINDACTA III;
- Atlântico (ACC-AO): Marrom – controlado também pelo CINDACTA III; e
- Amazônico (ACC-AZ): Azul - controlado pelo CINDACTA IV, em Manaus.

Resumindo, o DECEA é responsável pelo provisionamento, operação e gerenciamento de toda a rede de telecomunicações do COMAER, da qual fazem parte não só os sistemas de comunicação que suportam o SISCEAB e o SISDABRA, como também o sistema de comunicações corporativas do COMAER, incluindo sua rede interna de dados (intranet) denominada INTRAER.

O Serviço de Telecomunicações do Comando da Aeronáutica abrange todas as aplicações de telecomunicações do Comando da Aeronáutica (COMAER).

Tais aplicações podem ser classificadas quanto a sua finalidade, modalidade, âmbito e natureza.

- Quanto à Finalidade:
 - ✓ **Telecomunicações aeronáuticas** – compreendem as aplicações de telecomunicações necessárias aos serviços prestados no âmbito do SISCEAB (associadas à segurança da navegação aérea e ao gerenciamento, planejamento e orientação do tráfego aéreo);
 - ✓ **Telecomunicações militares** – compreendem as aplicações de telecomunicações necessárias aos serviços prestados para qualquer fim militar (preparo e emprego da FAB); e
 - ✓ **Telecomunicações Administrativas** – compreendem as aplicações de telecomunicações necessárias aos serviços administrativos do COMAER.
- Quanto à Modalidade:
 - ✓ **Serviço Fixo Aeronáutico (AFTN)**: Serviço que compreende as telecomunicações entre pontos fixos determinados, que se aplica primordialmente para a segurança da navegação aérea e para que a operação dos serviços aéreos seja regular, eficiente e econômica;
 - ✓ **Serviço Móvel Aeronáutico (AMS)**: Serviço que compreende as telecomunicações do serviço móvel entre Estações Aeronáuticas e Estações de Aeronave ou entre Estações de Aeronave, do qual também podem participar as estações de embarcações ou dispositivo de salvamento; também podem

- considerar-se incluídas neste serviço as estações de radiofarol de localização de sinistros que operem nas frequências de socorro e de urgência designadas;
- ✓ **Serviço Móvel Aeronáutico via Satélite (AMSS):** Serviço reservado para as telecomunicações relacionadas à segurança e à regularidade dos voos, primordialmente sobre as rotas aéreas civis nacionais e internacionais;
 - ✓ **Serviço de Radiodifusão Aeronáutica:** Serviço de difusão estabelecido para a transmissão de informações relacionadas à navegação aérea; e
 - ✓ **Serviço de Radionavegação Aeronáutica:** Serviço de radionavegação estabelecido para o benefício e para a segurança das operações com aeronaves.
- Quanto ao âmbito:
 - ✓ **Nacionais** – Telecomunicações entre estações brasileiras, fixas ou móveis, dentro dos limites da jurisdição territorial da União; e
 - ✓ **Internacionais** – Telecomunicações entre estações brasileiras, fixas ou móveis, e estações estrangeiras ou entre estações brasileiras móveis que se encontram fora dos limites da jurisdição territorial da União.
 - Quanto à natureza, as principais aplicações são:
 - ✓ Telefonia;
 - ✓ Telegrafia;
 - ✓ Difusão de sons, imagem ou sinais;
 - ✓ Transmissão de dados;
 - ✓ Fac-símile;
 - ✓ Telecomando;
 - ✓ Controle técnico; e
 - ✓ Gestão da segurança da informação, incluindo ações de proteção às comunicações.

2.1.2 Descrição Funcional

Para apoiar todas estas funções, uma complexa rede nacional de telecomunicações torna-se necessária, tanto para ligações móveis ar ⇔ solo, como para as fixas do tipo solo ⇔ solo.

As telecomunicações do Comando da Aeronáutica são suportadas por uma rede com características heterogêneas. Enquanto algumas aplicações têm características e necessidades convencionais, outras são altamente especializadas e incomuns. Aplicações que servem ao SISCEAB e ao SISDABRA são exemplos de necessidades especializadas, que, entre outras características, apresentam a exigência de alta disponibilidade de seus meios de comunicação.

Para atender às aplicações de Telecomunicações em suporte às atividades de controle do espaço aéreo, bem como às operações militares e às atividades administrativas do COMAER, as atuais redes de telecomunicações são as redes de longa distância (WAN) e redes metropolitanas (MAN).

As redes MAN são constituídas de enlaces em micro-ondas, enlaces de fibra ótica, enlaces via par metálico e enlaces via satélite. Tais redes utilizam infraestrutura própria ou contratada de operadoras de serviços de telecomunicações.

O anexo A apresenta os Elementos da Rede de Telecomunicações do COMAER, tanto WAN como MAN.

As redes de longa distância (WAN) que hoje suportam a rede de telecomunicações do COMAER, são constituídas por enlaces de comunicações via satélite, enlaces digitais terrestres ponto-multiponto e alguns enlaces digitais em micro-ondas ponto-a-ponto. Essas redes são:

- Rede **TELESAT**, rede própria de telecomunicações via satélite, controlada e mantida pelo DECEA, usando segmento espacial de terceiros;
- Rede **TOPNET**, com circuitos ponto-a-ponto dedicados contratado a terceiros (Embratel), é uma rede determinística; e
- Rede **IP multisserviços**, contratada de terceiros (Embratel), é uma rede estatística com tecnologia MPLS.

As principais características das redes WAN são apresentadas na Tabela 1.

REDE	TECNOLOGIA	COMPORTAMENTO	TOPOLOGIA
TELESAT	Comunicações via satélite	Determinística (PAMA) e Estatística (DAMA)	Em malha e em estrela, sempre com ligação controlada pela estação central
TOPNET	Usa na maioria dos casos infraestrutura terrestre da operadora, exceto quando o acesso via satélite é a única opção	Determinístico	Ponto-a-ponto
IP MULTI-SERVIÇOS	MPLS, utilizando rede de transporte terrestre da operadora	Estatístico	Ponto-multiponto

Tabela 1: Resumo das principais características das redes WAN existentes

A topologia empregada pela rede WAN de telecomunicações em suporte às atividades do SISCEAB/SISDABRA, a denominada rede ATN (*Air Traffic Network*), bem como às comunicações administrativas e operacionais do COMAER, pode ser classificada como uma rede multiestrela, conforme indicado na figura 2.

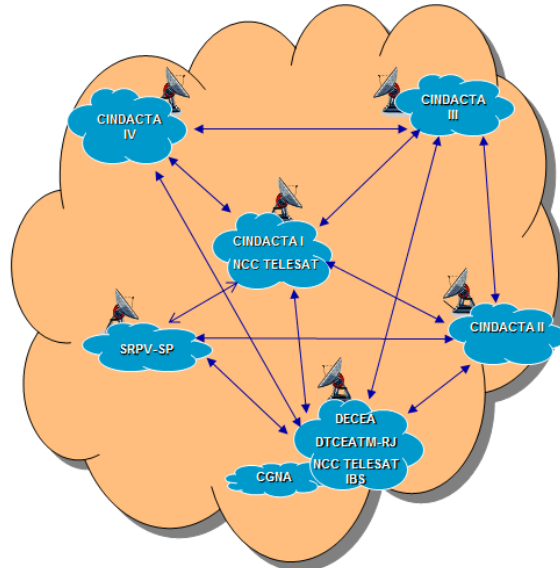


Figura 2 – Topologia da rede WAN de Telecomunicações do COMAER

Nesta figura, as redes regionais (nuvem azul) são redes estrela centradas nos CINDACTA e no Serviço Regional de Proteção ao Voo em São Paulo (SRPV-SP). No Rio de Janeiro, na sede do DECEA, existe ainda o centro da rede INTRAER, intranet do COMAER, bem como o Centro de Gerência de Navegação Aérea, CGNA, que tem ligação com todos os CINDACTA.

Nos CINDACTA, vários sítios remotos se conectam com um ou mais centro da rede (ACC) e, eventualmente, entre si, como indicado na figura 3.

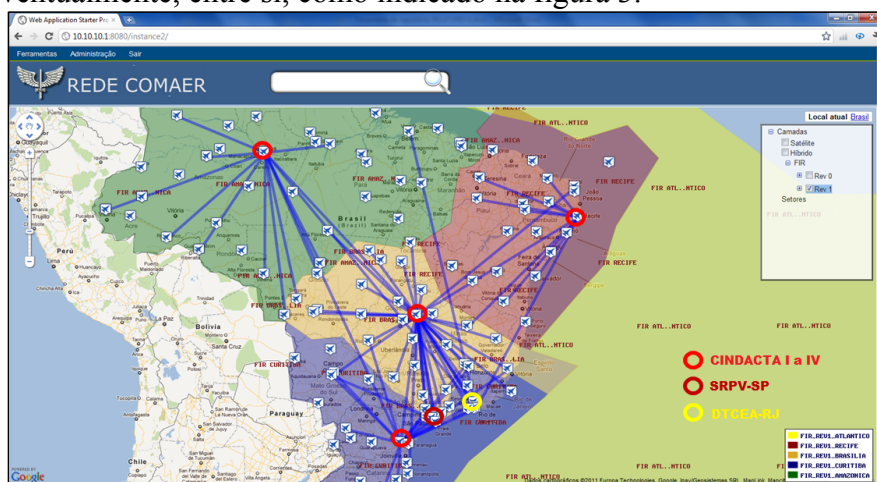


Figura 3 – Topologia multiestrela da rede de telecomunicações do COMAER

Nos sítios remotos estão instalados radares de observação, radares e sistemas meteorológicos e estações rádio de comunicações do ar-terra, entre outras facilidades.

A figura 4 detalha a interligação entre todos os usuários da rede WAN.

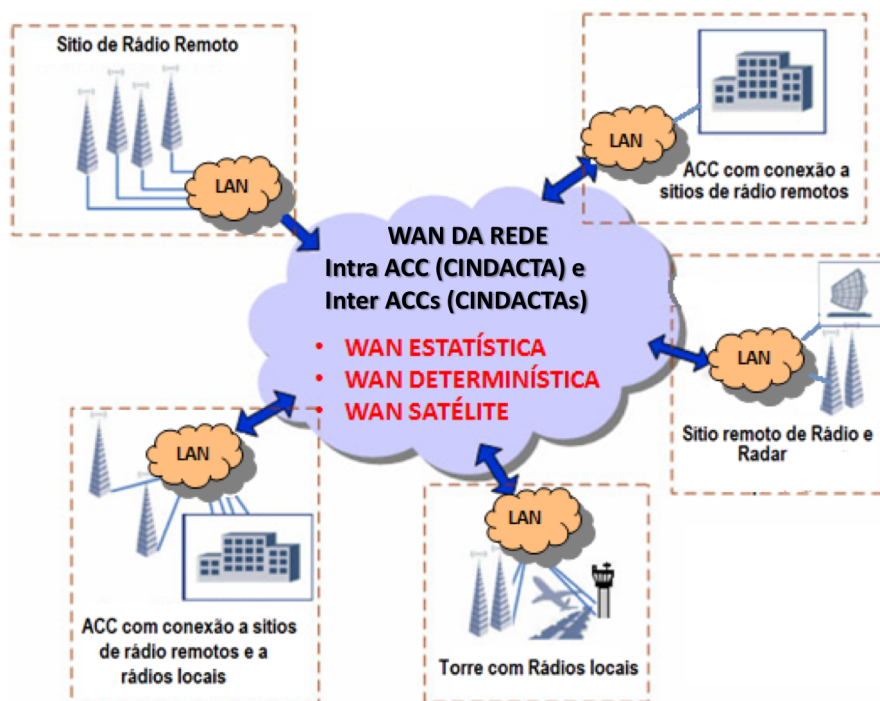


Figura 4 - Configuração da rede WAN do COMAER

2.1.3 Importância Estratégica

A prestação dos serviços de controle de tráfego aéreo é fortemente apoiada no uso de comunicações. As comunicações entre os controladores de tráfego aéreo e os pilotos, por exemplo, fundamentais para a garantia de uma operação aérea segura, devem transcorrer de forma clara e objetiva.

Sua importância é evidenciada quando se observa a finalidade das comunicações:

Conceder autorizações - Quanto à realização de procedimentos em todas as fases de voo.

Realizar a vigilância aérea - Quando os controladores acompanham o desenvolvimento de cada voo.

Fornecer informações fundamentais de apoio ao voo – Tais como condições meteorológicas, condições dos aeródromos, etc.

Por outro lado, a comunicação entre os próprios órgãos de controle – onde estão instalados os controladores de tráfego aéreo – também é fundamental. Isso porque quando uma aeronave cruza o espaço aéreo, atravessa diferentes regiões de controle. Ao atravessá-las, é fundamental a troca de informações entre os órgãos, cada qual responsável por sua região, para transferir a aeronave região a região durante o voo. Desse modo, ela é monitorada e acompanhada durante todas as fases de seu voo.

Assim, a estrutura de telecomunicações do COMAER é um sistema de extrema importância estratégica, pois viabiliza a realização de atividades de aviação em todo o espaço aéreo do Brasil, atendendo a todas as necessidades de transporte no país.

A importância econômico-social desta atividade é ímpar, uma vez que a aviação civil brasileira constitui a fundamental fonte de mobilização do País que garante a integração nacional viabilizando acesso a regiões isoladas da Nação e a mobilização de auxílio, com a prestação necessária, no caso de catástrofes.

Adicionalmente, as comunicações no âmbito do SISDABRA, são fundamentais para assegurar a soberania do espaço aéreo brasileiro, permitindo não só a visualização, nos centros de operação militares, dos dados capturados por radares de vigilância remotos espalhados pelo país, como a gestão operacional da aviação militar.

Em resumo, a telecomunicação aeronáutica se impõe como de grande importância estratégica, seja no aspecto de segurança nacional, onde a vigilância e capacidade de resposta operacional são fundamentais para garantir a soberania e segurança da nação; quanto no aspecto social e econômico, onde o transporte aéreo se revela de extrema importância para permitir o deslocamento seguro, econômico e eficiente de pessoas e bens por largas distâncias, integrando o país e permitindo distribuição de bens e riquezas.

2.2 Justificativa

O SISCEAB está permanentemente exigindo atualizações e incorporando novas tecnologias, seja por conta da natural evolução tecnológica dos sistemas de controle e de comunicações associados ao controle do tráfego aéreo, seja em função de novos procedimentos e requisitos acordados com outras entidades ou recomendadas por organizações internacionais como a OACI, ou ainda como resposta as necessidades advindas do acelerado incremento do tráfego aéreo.

A modernização e adequação dos meios do SISCEAB, para atingir os níveis desejados de segurança, eficiência e eficácia, frente à demanda crescente do tráfego aéreo, depende do estabelecimento de uma sistemática de atualização gradativa e constante desses meios, em conformidade com o desenvolvimento da Aviação Civil, nos níveis nacional e internacional, e com as exigências da Aviação Militar, de acordo com as diretrizes do Comando da Aeronáutica e do Ministério da Defesa.

A Força Aérea Brasileira (FAB), como todas as entidades públicas, está sujeita à restrições na execução de seus planos e projetos operacionais, decorrentes da limitação orçamentária que se manifesta nos contingenciamentos anuais, situação que se apresenta como um enorme desafio aos administradores da Força e que poderá impactar o cumprimento da missão constitucional de manter a soberania do espaço aéreo nacional, com vistas à defesa da pátria, bem como da missão de controle do tráfego aéreo no Brasil.

Somando-se a este fato, existem as restrições e limitações impostas pela lei 8.666, que restringem a velocidade e agilidade na contratação de soluções, bem como o período contratual de serviços.

Como consequência, muitas vezes as limitações orçamentárias e/ou legais forçam a implantação segmentada de sistemas e/ou contratação limitada (no tempo ou no escopo) de serviços de terceiros, restringindo desempenho, regionalizando soluções e procedimentos, dificultando a racionalização de meios em escala nacional e a padronização de procedimentos e soluções.

2.2.1 Limitações

Portanto, o efeito combinado dos aspectos acima se traduz, entre outras limitações, em:

- ✓ Dificuldade de implantação de soluções integradas e abrangentes;
- ✓ Dificuldade de contratação da atualização e/ou expansão dos componentes do sistema de telecomunicações da rede em tempo hábil;
- ✓ Limitação na contratação de serviços de telecomunicações de terceiros;
- ✓ Pouca flexibilidade de negociação contratual pública;
- ✓ Falta de agilidade de atender novas demandas operacionais; e
- ✓ Dificuldade de acompanhamento da evolução tecnológica.

Tal fato gera, como consequência, as seguintes distorções:

- Grande quantidade de contratos, na maioria descentralizados, gerando:
 - ✓ Um custo global usualmente bem superior a um contrato único do mesmo objeto;
 - ✓ Contratos com características diversas que atendem localmente, mas não em âmbito nacional;
 - ✓ Dificuldade de gestão nacional e integrada da rede e controle da qualidade do serviço prestado;
 - ✓ Soluções regionalizadas, criando diversidade de soluções, procedimentos e aumentando o custo logístico de sobressalentes e treinamento;
 - ✓ Diversidade na qualidade da prestação do serviço por regiões;
 - ✓ Planejamento da rede com execução regional, ampliando distorções operacionais e dificultando integração nacional;
 - ✓ Ausência de competitividade no setor com abrangência nacional;
 - ✓ Falta de padrão de contratos regionais, e
 - ✓ Demanda elevada de recursos humanos, tanto técnicos como administrativos.
- Contratos de curto prazo, o que implica em reduzido prazo de amortização dos investimentos, aumentando seu custo.
- Limitação para adequação dos contratos firmados com base na Lei 8.666, devido à especificidade dos serviços de controle do tráfego aéreo.
- Baixa velocidade nas soluções administrativas, atrasando projetos e encarecendo custos;
- Soluções tecnologicamente inadequadas, que geram maior custo e/ou menor eficiência operacional;

- Baixa eficiência técnica das redes contratadas (ociosidade, gargalo, uso inadequado, segurança), aspectos que respondem por custos operacionais mais elevados e desempenho técnico não ideal;
- Vulnerabilidade na segurança da rede, função da heterogeneidade de tecnologia e procedimento e integração operacional comprometida;
- Integração tecnológica ineficiente da rede, dificultando gestão e controle integrado;
- Capacidade contratada sem a necessária flexibilidade, podendo ficar parcialmente ociosa; e
- Dificuldades no atendimento à dinâmica das demandas operacionais.

Em suma, pode-se afirmar que o serviço hoje disponível na rede de telecomunicações do COMAER não atende plenamente os requisitos demandados para o serviço de controle do tráfego aéreo (ATC), não só operacionalmente como ao princípio da economicidade.

2.2.2 Consequências

Vale lembrar ainda que com a implantação de novas aplicações e serviços na rede de telecomunicações do COMAER, como AMHS, ADS-B, CPDLC, ATIS, AIM-BR, dos sistemas SIGMA, sistema de gerenciamento de navegação aérea sendo implantado no CGNA, com centro de contingência, e – em especial – do sistema SAGITÁRIO, a demanda de recursos de comunicações na rede operacional do DECEA irá aumentar significativamente.

Nesse contexto, para atender à ampliação da segurança da defesa aeroespacial, principalmente nas fronteiras oeste e noroeste do território brasileiro, será necessária a criação de novos Destacamentos de Controle do Espaço Aéreo (DTCEA), em função dos novos equipamentos de telecomunicações e radares de vigilância, sendo imprescindível um aumento no número de recursos humanos, os quais serão destinados, não somente a esses DTCEA, mas também aos Centros Integrados de Defesa Aérea e Controle do Tráfego Aéreo, ao Parque de Material de Eletrônica da Aeronáutica do Rio de Janeiro (PAME-RJ) e às áreas de planejamento e gerenciais, tudo para o atendimento das novas necessidades de suporte técnico e administrativo.

No âmbito internacional, particularmente com a OACI, o DECEA tem um grande desafio a frente: esta Organização iniciou a implantação de novos conceitos e sistemas voltados para o atendimento aos requisitos cada vez mais complexos da aviação mundial, de modo a atender à demanda sempre crescente do tráfego aéreo nacional e internacional, e o Brasil assumiu o compromisso de implementar o Sistema de Comunicação, Navegação e Vigilância / Gestão do Tráfego Aéreo (CNS/ATM).

A implantação dos sistemas CNS/ATM representará um grande passo no aumento da segurança e da eficiência no gerenciamento do espaço aéreo, concomitantemente com uma mudança de paradigma que envolverá usuários e prestadores de serviço, civis e militares, planejadores e executores.

Os novos conceitos irão requerer, entre outros requisitos, gerenciamento centralizado e execução setorizada das ações de controle do tráfego aéreo, além de um sistema de comunicações inovador, onde a voz será mais utilizada nas situações anormais ou emergenciais do que na rotina cotidiana.

A rede de telecomunicações que deverá atender a sistemas CNS/ATM estará baseada em satélites e estações terrenas capazes de transmitir grande quantidade de dados em alta velocidade, exigindo reformulações estruturais e conceituais das atuais redes de telecomunicações em operação.

Em consonância com tais missões, o PMAER (Plano Estratégico Militar da Aeronáutica 2010-2031) considera como objetivos estratégicos, entre outros:

- Alcançar excelência no controle do espaço aéreo sob responsabilidade do Sistema de Controle do Espaço Aéreo Brasileiro (SISCEAB). Tal objetivo implica na necessidade de, entre outras, renovação e modernização do SISCEAB;
- Alcançar excelência da capacidade operacional da FAB. Neste caso, entre outras necessidades, se impõe a renovação e modernização do SISDABRA, o qual compartilha infraestrutura do DECEA com o SISCEAB.

Em suma, várias medidas de modernização e reaparelhamento dos órgãos de controle deverão ser implementadas, com o objetivo maior de prover uma constante e eficaz vigilância do espaço aéreo brasileiro e um adequado serviço de tráfego aéreo.

Concluindo, não progredir para uma rede moderna e integrada inviabiliza a implantação de importantes sistemas como o Gerenciamento unificado e novas aplicações de gestão de tráfego aéreo.

3. OBJETIVO DE DEFINIÇÃO DO ESCOPO

3.1 Objeto

Como resposta ao cenário de dificuldades identificado no item anterior, o Governo Federal tem continuamente estudado novas formas de financiamento, que confrontem a realidade de desequilíbrio fiscal e a limitação de investimentos de modo a configurar uma efetiva parceria entre o setor público e o setor privado para a realização de políticas públicas, permitindo a realização dos serviços pretendidos, sem que haja um maior endividamento governamental.

A Parceria Público-Privada (PPP) insere-se neste contexto, motivada pela necessidade de retomada dos investimentos nas infraestruturas necessárias ao processo de desenvolvimento nacional, e pela necessidade de se fomentar novas formas de financiamento desses investimentos.

No caso específico da rede de telecomunicações do COMAER, o caminho que se impõe é a solução de um único contrato com um provedor de rede no setor privado, baseado numa

proposta de Parceria Público-Privada, prestando serviços de Gestão da Rede Integrada em âmbito Nacional.

Este provedor único (SPE – Sociedade de Propósito Específico) será responsável pelo projeto, instalação, operação, gestão e manutenção da rede de telecomunicações, em um contrato com um período mínimo de 25 anos, no qual é ainda previsto gatilho de atualização tecnológico, visando garantir o estado da arte da rede.

Esta postura está alinhada com o PMAER e com outras administrações congêneres, como a *Federal Aviation Administration – FAA* – dos Estados Unidos (rede denominada FTI – *FAA Telecommunications Infrastructure*) e a EUROCONTROL e provedores de serviços de navegação aérea europeus, atualmente implementando o sistema *Pan-European Network Services (PENS)*.

Dessa forma, o objeto deste estudo pode ser colocado da seguinte forma:

Estabelecer um único contrato, através de proposta de Parceria Pública Privada com um gestor de rede no setor privado, para prestar serviço de Gestão de Rede Integrada em âmbito Nacional com remuneração baseada em desempenho. O contrato terá a responsabilidade de projetar, instalar, atualizar, ampliar, operar, gerir e manter uma infraestrutura de comunicações, de controle e de gestão para o COMAER, por um período mínimo de 25 anos.

3.2 Definição do Escopo

3.2.1 Macro Objetivos

O provedor (SPE) a ser contratado deverá assumir a gestão, operação e manutenção da rede WAN e das redes MAN de telecomunicações do COMAER atual, garantindo uma transição suave para a nova concepção de rede a ser implantada.

Com relação à parte de comunicações via satélite da rede, a rede TELESAT, o SPE assumirá apenas a operação, manutenção e modernização da rede, permanecendo sua operação e gestão a cargo do DECEA.

A figura 5 indica o escopo funcional da SPE no âmbito proposto neste documento.



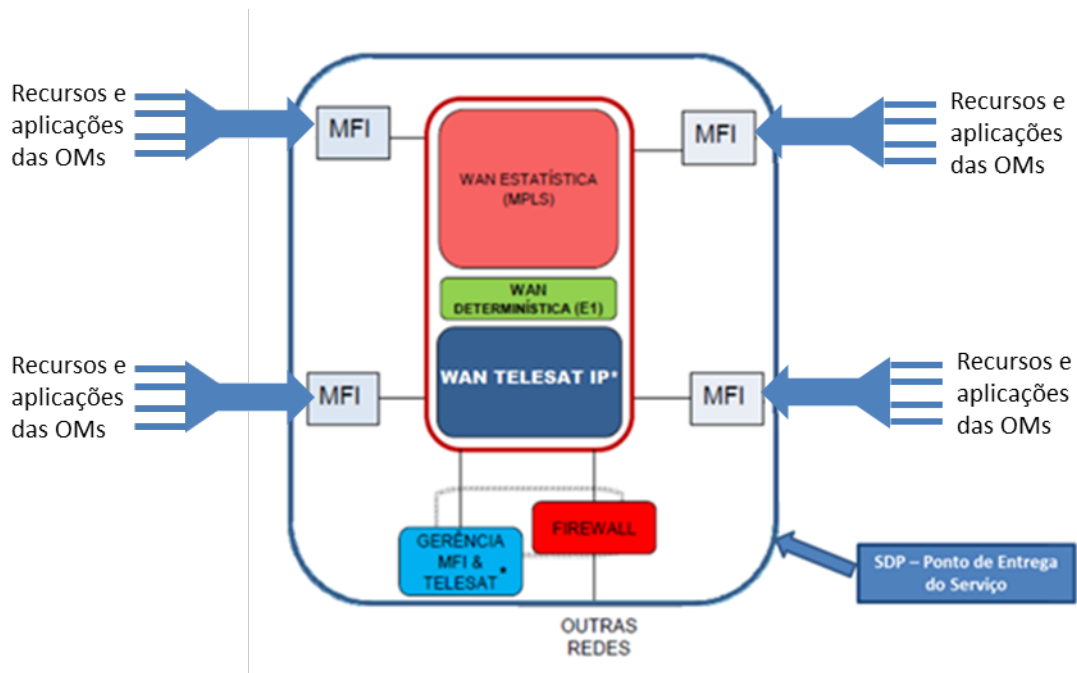
Figura 5 – Escopo funcional da SPE

A rede WAN do DECEA pode ser considerada, de forma generalizada, como uma rede aonde diversas aplicações são aglutinadas em sistemas de transmissão de alta capacidade, próprio (TELESAT e rádio enlaces) e contratado a terceiros, com recursos dedicados (e.g., enlaces por cabos de fibra ótica e por rádio) ou compartilhados (e.g., MPLS), em processo de evolução para tecnologia IPS (*Internet Protocol Services*).

Para garantir uma transição suave e segura dos sistemas legados ainda existentes na rede, a solução adotada para a ATN Nacional do DECEA foi baseada em equipamentos multifuncionais integrados (MFI), que operam como nós mediadores de rede de telecomunicações. Tais equipamentos possuem capacidades de multiplexação, comutação, conversão de interfaces e protocolos e o gerenciamento unificado de todo este sistema de comunicação.

Na implementação final da rede WAN do DECEA, estes equipamentos MFI fazem conversão de protocolo, roteamento e balanceamento do tráfego da OM entre as redes, possuindo interface IP com a LAN da OM e interface diversas, legadas e futuras, com as redes de telecomunicações disponíveis no local.

A interface com as aplicações e recursos de cada OM será o ponto de entrega do serviço (SDP – *Service Delivery Point*) da rede de responsabilidade da SPE. A figura 6 detalha este conceito.



(*) Rede satélite TELESAT: operação e gestão do DECEA

Figura 6 – SDP previsto

Já nas redes MAN (seja meio rádio, linha privada ou fibra ótica), o SDP será a porta de entrada/saída do CPE (*Consumer Premises Equipment* – geralmente um roteador) do DECEA na OM.

Esta rede de comunicações a ser disponibilizada pelo SPE deverá atender, no mínimo, aos seguintes macro-objetivos:

- Atendimento às necessidades atuais e futuras de comunicações de longa distância do COMAER através de uma rede flexível e agnóstica a aplicações e ampliações;
- Gerenciamento completo da rede e integração com o CGTEC, o Centro de Gerenciamento Técnico implementado pelo DECEA no Rio de Janeiro;
- Gerenciamento de segurança;
- Capacidade nacional de suporte a serviços de campo;
- Serviços de suporte de provisionamento, financeiro e de tecnologia da informação (“back office”);
- Estabelecimento de um conjunto de padrões de engenharia, incluindo interfaces de usuário padronizadas;
- Atendimento de níveis de serviço garantidos (SLA) pré-estabelecidos, com créditos pelo não atendimento das garantias;

- Capacidade de planejamento, para garantir que necessidades de aplicações futuras estejam disponíveis quando requerido;
- Garantia de atualização tecnológica (hardware, software e novas práticas);
- Atendimento aos marcos regulatórios e legais no Brasil; e
- Atendimento aos regulamentos e determinações do Comando da Aeronáutica.

Relativo a este último tópico cabe destacar a DCA 102-1 - *Requisitos Básicos das Redes de Comunicações do COMAER*.

Segundo a DCA 102-1, deverão ser constituídas duas redes de comunicação: a Rede de Controle de Tráfego Aéreo e a Rede de Comando e Controle, que deverá ser subdividida em duas sub-redes: a Sub Rede de Operações Militares e a Sub Rede Administrativa.

Para a interligação de órgãos do SISDABRA e do SISCEAB, sob jurisdição do DECEA, a Rede de Controle de Tráfego Aéreo e a Sub Rede de Operações Militares deverão possuir topologia baseada na utilização de enlaces redundantes, conforme a figura 7.

Já a Sub Rede Administrativa não deverá utilizar enlaces satélites, com exceção das localidades não atendidas por Operadoras de Telecomunicações por via terrestre.



Figura 7 - Topologia da rede de controle do tráfego aéreo e da sub rede de operações militares

3.2.2 A Rede de Telecomunicações do COMAER – Conceito

- **Abrangência:** a rede deverá ser capaz de atender às necessidades de comunicações de todas as OM que fazem parte da infraestrutura de suporte ao controle de tráfego aéreo e/ou atendam às necessidades operacionais e administrativas do Comando da Aeronáutica, espalhadas por todo o território brasileiro.
- **Desempenho:** os serviços oferecidos pela rede devem atender aos padrões de tempo de resposta, interfaces físicas e lógicas, banda, qualidade (taxa de erro de bits, razão sinal / ruído), conectividade, das aplicações existentes e previstas (referências: documentos pertinentes da ICAO, EUROCONTROL e ANATEL).

- Disponibilidade: Em função da importância relativa das aplicações e nós da rede, características construtivas e planos de contingência adequados devem ser previstos, aplicáveis de forma a atender requisitos de SLA específicos de um local e/ou aplicação.
- Segurança: Padrões adequados de segurança devem ser definidos e implementados em diversos níveis, assegurando prevenção e monitoração de acesso a aplicações e recursos da rede, bem como privacidade de comunicações sensíveis.
- Gerenciamento: Todos os elementos da rede deverão ser gerenciáveis, com funcionalidade SNMP e MIB disponíveis e customizáveis, para garantir e facilitar a integração com o CGTEC, que é mandatória.
- Escalabilidade e flexibilidade: Devido à contínua expansão da demanda do tráfego aéreo no Brasil, bem como às características dinâmicas impostas pela atividade de vigilância do espaço aéreo brasileiro, a rede a ser implantada deve apresentar capacidade de expansão rápida e simples, sem necessidade de reconfigurações extensas e/ou complexas e sem maiores impactos na operação e gerência da rede existente. O mesmo deve se dar com relação a alterações eventuais em topologia e/ou conexões da rede: as reconfigurações necessárias devem ser limitadas tanto geograficamente como em termos de parâmetros de rede, minimizando qualquer impacto nas operações em curso e na estrutura de gerência da rede.
- Risco tecnológico: Os elementos de rede propostos, tecnologias de interconexão, processamento de sinal e gerência devem apresentar maturidade tecnológica, com comprovação clara de histórico operacional bem sucedido em aplicações semelhantes. Também devem ser fornecidas informações suficientes para garantir a evolução contínua das tecnologias e sua capacidade de responder às novas aplicações planejadas para a rede do COMAER.
- Suporte logístico: A capacidade de fornecedores de sistemas e produtos em prover suporte técnico adequado (e.g., help desk) a operação e manutenção da rede é fundamental. Presença local de suporte a sistemas críticos é desejável. Procedimentos de reparo de equipamentos devem ser bem caracterizados e comprovados.

- Impacto Socioambiental: Serão estabelecidos critérios básicos que nortearão o parceiro privado na elaboração do estudo de impacto ambiental – EIA e do relatório de impacto ambiental – RIMA, ou, alternativamente, se for o caso, o Relatório Ambiental Simplificado – RAS. Em princípio, a minimização de recursos de espaço físico, dissipação e consumo de energia na implantação/operação da rede deve ser uma preocupação dos fornecedores. As necessidades devem ser claramente informadas, para cada sistema/equipamento, incluindo limites operacionais e requisitos de proteção (aterramento).
- Treinamento: Deverá ser disponibilizado um programa de Treinamento de operação e gestão da rede satélite fornecida, em conformidade com os padrões de manutenção e operação exigidos para atender ao escopo da política de manutenção, nível Orgânico e nível Base e da política de operação definida pelo DECEA.

A etapa de transição da rede de comunicações existente para a rede a ser provida pelo SPE deve ser cuidadosamente planejada e executada. Um plano de transição deve ser desenvolvido com o objetivo primário de não impactar as operações ATC em curso, particularmente qualquer aspecto capaz de ameaçar segurança de voo.

Desta forma, deverão ser definidos parâmetros de controle de qualidade durante a transição dos serviços prestados na Rede. Um plano de coordenação e controle operacional.

A logística de transição torna-se fundamental para que a Rede consiga se manter inalterada em termos de fluidez de serviços ao longo do processo.

4. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS

O investimento estimado da SPE para a implantação da rede é de **R\$ 340.000.000** em 25 anos.

Neste valor estão incluídos:

- Atividades de constituição e organização da SPE
- Equipamentos de comunicações;
- Equipamentos de gestão de rede;
- Equipamentos de testes e manutenção - incluindo sobressalentes para garantir os SLA requeridos por sítio e aplicação;
- Sistemas de suporte – energia, climatização e segurança;
- Infraestrutura de construção civil;
- Serviços de instalação, testes, comissionamento e treinamento; e
- Investimentos em novas aplicações e modernização da rede.

5. ESTIMATIVA DE DESPESAS ANUAIS

Para a estimativa das despesas anuais de operação, considerou-se como referencia os valores dos contratos da rede atual do DECEA, ajustados a experiência de gestão de operações de redes de telecomunicações semelhantes do mesmo porte, como na FAA e na EUROCONTROL.

Nesta linha, a previsão com a contraprestação anual é de R\$ 55.500.000,00, durante um período de 25 anos, a valores de 2013.

6. PRAZO

É sugerido que a PPP seja contratada com prazo de extensão de **25 anos**. Este prazo está dentro do período legal estipulado para uma PPP, sendo longo o suficiente para garantir recuperação de capital mesmo em ambiente de investimento intenso.

7. VANTAGENS ESPERADAS

7.1 Vantagens Técnicas

Um Contrato baseado numa proposta de Parceria Público Privada, prestando serviços de Gestão da Rede Integrada em âmbito Nacional, com um provedor de rede no setor privado, desenhando, instalando, operando e mantendo a rede por um período mínimo de 25 anos, mitigaria os seguintes problemas atuais:

- Quantidade de contratos descentralizados;
- Contratos com características diversas que atendem localmente, mas não em âmbito nacional;
- Contratos de curto prazo;
- Baixa capacidade negocial pública;
- Limitação para adequação dos contratos firmados com base na Lei 8.666, devido à especificidade dos serviços ATC.
- Baixa velocidade nas soluções administrativas;
- Falta de padrão de contratos regionais; e
- Reduzido prazo de amortização dos investimentos;

A possibilidade de ter como parceira uma empresa experiente na integração de sistemas de telecomunicações, eventualmente especializada em Telecomunicações para o Controle de Tráfego Aéreo (ATC), que pode manter-se atualizada na avaliação e implementação de tecnologias emergentes, mitigaria o problema de:

- *Soluções tecnologicamente inadequadas;*

A contratação de uma SPE capaz de montar uma estrutura operacional competente para as atividades requeridas, dedicada à execução do objeto contratado, minimizaria os problemas seguintes e permitiria ao DECEA concentrar-se na sua atividade fim de controle do tráfego aéreo:

- *Baixa eficiência técnica das redes contratadas (ociosidade, gargalo, uso inadequado, segurança)*
- *Vulnerabilidade na segurança da rede; e*
- *Integração tecnológica ineficiente da rede.*

Incluindo no Termo de Referência uma conceituação de todos os requisitos de desempenho, medidas de eficácia e eficiência dos serviços necessários para atender plenamente o Controle do Tráfego Aéreo (ATC), vinculando esses requisitos ao processo de remuneração dos serviços prestados, mitigariam os seguintes problemas, assegurando uma gestão da rede mais eficiente:

- *O serviço hoje disponível deixa a desejar no que se refere ao atendimento aos requisitos de ATC;*
- *Capacidade contratada sem a necessária flexibilidade, podendo ficar parcialmente ociosa ou aquém da necessidade; e;*
- *Dificuldade de gestão da rede e controle da qualidade do serviço prestado;*

Diversas ações podem ser realizadas numa parceria, as quais justificariam plenamente o investimento na mudança de paradigma para uma nova forma de Gestão de Rede Integrada, unificando soluções para a manutenção de um padrão nacional de qualidade de serviços, reduzindo despesas operacionais do sistema e aumentando a eficiência, como por exemplo:

- Ações de otimizações para o tráfego de dados;
- Ações de medições e monitoramento do desempenho dos aplicativos;
- Ações para definir Acordos de Nível de Serviço (SLA estabelecidos);
- Ações para garantir o desempenho adequado de toda aplicação em toda a rede;
- Ações para criptografia do conteúdo transportado através de uma rede IP;
- Ações quanto ao uso de qualidade determinante de serviço (QoS) e técnicas;
- Ações para desenvolvimento proativo de escalabilidade; e
- Ações para alcançar a alta disponibilidade de rede acomodando a demanda prevista de tráfego aéreo brasileiro em o espaço aéreo nacional.

Tais ações garantiriam minimizar as seguintes limitações atuais:

- ✓ *Soluções regionalizadas, criando diversidade de soluções; e*
- ✓ *Diversidade na qualidade da prestação do serviço por regiões.*

A união de várias redes e tecnologias, hoje descentralizadas e regionalizadas, consolidadas em uma única topologia de rede, com uma única organização de gestão, assegura o controle de custos através da otimização de recursos.

Adicionalmente, aumenta a confiabilidade e viabiliza uma metodologia eficiente para a implementação de novas tecnologias e programas, garantindo o atendimento às demandas atuais e provendo flexibilidade suficiente para o planejamento da futura conectividade ATN nacional, com maior capacidade e eficiência em resposta às futuras necessidades.

O problema referente à falta de competitividade no setor com abrangência nacional pode ser parcialmente mitigado com solução de PPP, uma vez que uma parceria prevendo longo prazo para amortização dos investimentos, viabiliza soluções que a iniciativa pública não teria flexibilidade nem agilidade para empreender em contratos com prazos de até cinco anos.

Dessa forma, os seguintes problemas atuais seriam mitigados:

- ✓ *Planejamento da rede com execução regional; e*
- ✓ *Ausência de competitividade no setor com abrangência nacional.*

7.2 Vantagens - Recursos Humanos

A solução proposta está alinhada a demanda por otimização e racionalização da máquina pública, possibilitando uma melhor gestão dos recursos humanos, focados na imperativa necessidade de ampliação dos níveis de serviço de atendimento e operação da Rede de Telecomunicações do COMAER.

Concentrar Recursos Humanos hoje disponíveis direcionados na atividade fim do DECEA/COMAER.

7.3 Vantagens - Gestão Financeira

Uma Parceria público Privada poderá promover a melhor gestão financeira dos recursos orçamentários do DECEA, garantindo recursos financeiros estáveis a longo prazo em ATN, através de um contrato de serviços gerenciados baseado em eficiência e disponibilidade de serviços, numa verdadeira parceria, um componente essencial para alcançar as metas estabelecidas.

O objetivo da nova gestão será dispor de uma operação e manutenção da rede WAN e das redes MAN de telecomunicações do COMAER em alta performance, garantindo maior capacidade e eficiência em resposta às futuras.

8. CONCLUSÕES

Assim, em perfeito alinhamento com o PEMAER, a implantação dos sistemas objeto deste trabalho representará um grande passo no aumento da segurança e da eficiência no gerenciamento do espaço aéreo, concomitantemente com uma mudança de paradigma que envolverá usuários e prestadores de serviço, civis e militares, planejadores e executores, garantindo – no mínimo – os seguintes benefícios:

- Racionalização dos meios;
- Aumento do desempenho;
- Habilitar futuras aplicações baseadas em rede integrada; e
- Concentrar Recursos humanos da FAB em sua atividade fim.

GLOSSÁRIO

ACC	Centro de Controle de Área
ACM	Modulação e Codificação Adaptativa

ADS-B/C	Automatic Dependent Surveillance - Broadcast / Contracted
AIM-BR	Aeronautical Information Management Brasil
AIS	Aeronautical Information System
AMHS	Air Traffic Service Message Handling System
AMS	Serviço Móvel Aeronáutico
APP	Approach & Departure Control
ATC	Air Traffic Control
ATIS	Automatic Terminal Information Service
ATM	Air Traffic Management
ATN	Rede de Telecomunicações Aeronáuticas
CETUC	Centro de Estudos em Telecomunicações da PUC/Rio
CGNA	Centro de Gerenciamento de Navegação Aérea
CINDACTA	Centro Integrado de Defesa Aérea e Controle de Tráfego Aéreo
CISCEA	Comissão de Implantação do Sistema de Controle do Espaço Aéreo
CODEC	Codificador/Decodificador
COMAER	Comando da Aeronáutica
CPDLC	Controller-Pilot Data Link Communications
D-ATIS	Digital Automatic Terminal Information Service
DCA	Diretriz do Comando da Aeronáutica
DECEA	Departamento de Controle do Espaço Aéreo
DSCP	Differentiated Services Code Point
DTCEA	Destacamento de Controle do Espaço Aéreo
DVB	Digital video Broadcast
D-VOLMET	VOLMET por enlace de dados
ETSI	European Telecommunications Standard Institute

EUROCAE	European Organization for Civil Aviation Equipment
FR	Frame Relay
HF	High Frequency
HPA	High Power Amplifier
ICAO	International Civil Aviation Organization
ICEA	Instituto de Controle do Espaço Aéreo
IDU	Indoor Unit
IP	Internet Protocol
LAN	Local Area Network
LDP	Label Distribution Protocol
LEP	Mensagens Curtas de Plano de Voo
LER	Label Edge Router
LSR	Label Switching Router
LNA	Low Noise Amplifier
MAC	Media Access Control
MAN	Metropolitan Area Network
MEF	Metro Ethernet Forum
MFI	Equipamento Multifuncional Integrado
MIR	Maximum Information Rate
MPE	Multi-Protocol-Encapsulation
MPLS	Multi Protocol Label Switching
NCC	Network Control Center
NMS	Network Management System
NOC	Network Operations Center
NOTAM	Note to Air Man
OACI	Organização de Aviação Civil Internacional

OPMET	Sistema de Informações Meteorológicas
PEB	Power Equivalent Bandwidth
OH	Overhead
QoS	<i>Quality of Service</i> – Qualidade de Serviço
QPSK	Quadrature PSK
RCS	Return Channel by satellite
REDEMET	Rede de Meteorologia do Comando da Aeronáutica
Rede TELESAT	Rede corporativa de comunicação via satélite do DECEA
RTC	Real Time Communications
SAGITÁRIO	Sistema Avançado de Gerenciamento de Informações Aeronáuticas e Relatórios de Interesse Operacional
SCM	Serviço de Comunicações Multimídia
SCPC	Single channel per carrier
SDH	Synchronous Digital Hierarchy
SIGMA	Sistema de Gerenciamento de Fluxo de Tráfego Aéreo
SILOMS	Sistema Integrado de Logística de Materiais e Serviços
SISCEAB	Sistema de Controle do Espaço Aéreo Brasileiro
SISDABRA	Sistema de Defesa Aeroespacial Brasileiro
SLA	Service level agreement
SNMP	Simple network management protocol
SNR	Relação Sinal/Ruído
SRPV	Serviço Regional de Proteção ao Voo
SYNCROMAX	Sistema de Tratamento e Visualização de Dados do CGNA
TCP/IP	Transmission Control Protocol/Internet Protocol
TDM	Time division multiplexing
TDMA	Time Division Multiple Access

TELESAT	Rede corporativa de comunicação via satélite do DECEA
UHF	Ultra High Frequency
UIT-T	União Internacional de Telecomunicações – Setor de Padronização
VCF	Canal de Video Conferência
VCM	Variable Coding and Modulation
VHF	Very High Frequency
VLAN	Virtual Local Area Network
VOLMET	Informação meteorológica para aeronave em voo
VPN	Virtual Private Network
VSAT	Very small Aperture Terminal
WAN	Wide Area Network

Elaborado nos termos da PORTARIA CISCEA nº 217-T/PR, de 07 de agosto de 2013.

Cel Int LUIZ **HENRIQUE** CARRILHO CHAVES - Presidente

Ten Cel Eng MARCOS DE CASTRO **PACITTI** - Membro

DENISE VALE FERREIRA - Membro

WILLIAM FRANCK A. P. ALFRADIQUE - Membro

LUIZ ANESIO DE MIRANDA - Membro

ANEXO 5 – RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO DAS ATIVIDADES AFETAS ÀS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS DE INTERESSE DO MINISTÉRIO DA DEFESA, RELATIVO AO PERÍODO DE 1º DE ABRIL DE 2013 A 30 DE ABRIL DE 2015



MINISTÉRIO DA
DEFESA

Secretaria - Geral

Secretaria de Organização Institucional
Departamento de Organização e Legislação
Divisão de Patrimônio, Parcerias e Projetos

RELATÓRIO

Acompanhamento das atividades relativas às
Parcerias Público-Privadas de interesse do
Ministério da Defesa.

PRESIDENTA DA REPÚBLICA
Dilma Rousseff

MINISTRO DE ESTADO DA DEFESA
Aldo Rebelo

SECRETÁRIO-GERAL
General de Exército (R1) Joaquim Silva e Luna

SECRETÁRIO DE ORGANIZAÇÃO INSTITUCIONAL
Luiz Antonio de Souza Cordeiro

Equipe responsável pela elaboração, revisão e publicação

DIRETOR DO DEPARTAMENTO DE ORGANIZAÇÃO E LEGISLAÇÃO
Adriano Portella de Amorim

GERENTE DA DIVISÃO DE PATRIMÔNIO, PARCERIAS E PROJETOS
Margarida Flora Silva Gonçalves

COORDENADOR DE PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS
Adriano Pinto Pereira

COORDENADOR DE PATRIMÔNIO
Carlos Afonso Guimarães Cardoso Filho – Capitão de Fragata (IM)

COORDENADOR DE PROJETOS
Carolina Pereira Machado

Ministério da Defesa
Secretaria-Geral
Secretaria de Organização Institucional
Departamento de Organização e Legislação
Esplanada dos Ministérios, Bloco “Q” – 1º-andar – sala nº 133
CEP: 70049-900 – Brasília – DF
Tel: (61) 3312-4081
E-mail: deorg@defesa.gov.br

Normalização Bibliográfica BIBLIO/DEADI/SEORI/SG/MD

B823r

Brasil. Ministério da Defesa.

Relatório [de] acompanhamento das atividades relativas às Parcerias Público-Privadas de interesse do Ministério da Defesa / Elaborado por Adriano Portella do Amorim [et.al.]. – Brasília: Ministério da Defesa, Departamento de Legislação e Organização, Divisão de Patrimônio, Parcerias e Projetos, 2015.
129 p.

1. Parcerias público-privadas – Relatório – Forças Armadas. 2. Parcerias público-privadas – Legislação. 3. Bens públicos – Forças Armadas. I. Ministério da Defesa. Departamento de Organização e Legislação.

CDU: 351.078.6

APRESENTAÇÃO

Este relatório tem por finalidade apresentar o acompanhamento das atividades relacionadas às Parcerias Público-Privadas (PPP) de interesse do Ministério da Defesa (MD) realizado pelo Departamento de Organização e Legislação (DEORG), no período de 1º de abril de 2013 a 15 de outubro de 2015.

Dado o ineditismo do tema no MD, o relatório foi construído com o objetivo de, em um mesmo documento, apresentar as informações consideradas relevantes em diferentes níveis de detalhamento. À primeira vista longo, este relatório em verdade visa permitir a consulta rápida a diferentes quadros-sumário, que são acompanhados de detalhamentos posteriores. Assim, apenas ao leitor em nada familiarizado com o assunto é recomendada sua leitura integral. Àqueles que já conhecem tanto o trâmite de uma proposta de PPP quanto os projetos específicos de interesse do MD, basta seguir direto à seção de seu interesse.

O documento foi organizado em dois grandes blocos, a saber: a tramitação de um projeto de PPP e a situação dos projetos de PPP de interesse da Defesa.

O primeiro bloco, abrangendo os capítulos 1 e 2 e tratando da **tramitação dos projetos**, buscou detalhar quais os principais atores envolvidos, suas responsabilidades e os procedimentos comuns para sua formulação, apresentação, priorização e contratação. Em cada fase são apresentados resumos explicitando quais dos projetos do MD lá se encontram. Por fim, há um quadro-síntese mapeando todas as fases e todos os nossos projetos.

O segundo bloco, compreendido no capítulo 3 e tratando dos **projetos de PPP de interesse da Defesa**, traz também, para cada projeto, ficha resumo com as fases de tramitação, especificando o que há de particular ao projeto, em um “relatório de situação”, seguidas de um detalhamento maior das características específicas do projeto em si.

O leitor perceberá, ao cotejar as duas partes, óbvias redundâncias. Estas são intencionais, e objetivam permitir, como proposto, que se consulte apenas a parte desejada do documento, lá encontrando as informações essenciais, sem que seja necessário lê-lo todo a cada nova consulta.

Agradecemos a inestimável contribuição, quando da elaboração deste documento, dos Comandos Militares e da Unidade de PPP do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MPOG). Erros e omissões são de nossa responsabilidade.

SUMÁRIO

1 PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS (PPP) NO GOVERNO FEDERAL	9
1.1 Definição e características das Parcerias Público-Privadas	9
1.2 Modalidades de Parcerias Público-Privadas	11
1.2.1 <i>Concessão patrocinada</i>	11
1.2.2 <i>Concessão administrativa</i>	11
1.3 Modelagens de Parcerias Público-Privadas	11
1.3.1 <i>Exemplos de Modelagens de Parcerias Público-Privadas</i>	12
1.4 A Governança das Parcerias Público-Privadas no Governo Federal	13
1.4.1 <i>Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal (CGP)</i>	14
1.4.2 <i>Comissão Técnica das Parcerias Público-Privadas (CTP)</i>	15
1.4.3 <i>Grupo Executivo</i>	15
1.4.4 <i>Secretaria Executiva</i>	16
2 PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS NO MINISTÉRIO DA DEFESA	19
2.1 O Acordo de Cooperação entre Ministério da Defesa e o Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão	19
2.1.1 <i>Assinatura do Acordo</i>	20
2.1.2 <i>A operacionalização do Acordo de Cooperação</i>	20
2.1.3 <i>Situação atual do Acordo de Cooperação</i>	22
2.2 As Parcerias Público-Privadas na atual estrutura do Ministério da Defesa	24
2.2.1 <i>Divisão de Patrimônio Imobiliário e Projetos</i>	24
2.2.2 <i>Coordenação de Parcerias</i>	24
2.2.3 <i>Papel das demais unidades da Estrutura Regimental do Ministério da Defesa</i>	24
2.2.4 <i>Tramitação de projetos de PPP</i>	25
3 PROPOSTAS APRESENTADAS	41
3.1 Colégio Militar de Manaus – CMM	43
3.1.1 <i>Ficha Resumo</i>	43
3.1.2 <i>Detalhamento</i>	45
3.2 Abastecimento e Gerenciamento de Frota – AGEFROT	53
3.2.1 <i>Ficha Resumo</i>	53
3.2.2 <i>Detalhamento</i>	55
3.3 Novo Fuzil IMBEL	61
3.3.1 <i>Ficha Resumo</i>	61
3.3.2 <i>Detalhamento</i>	63
3.4 Próprios Nacionais Residenciais – PNR/EB	69
3.4.1 <i>Ficha Resumo</i>	69
3.4.2 <i>Detalhamento</i>	71

3.5 Polo de Ciência e Tecnologia do Exército em Guaratiba – PCTEG	77
3.5.1 <i>Ficha Resumo</i>	77
3.5.2 <i>Detalhamento</i>	79
3.6 Complexos de Saúde do Exército – HOSPMIL	85
3.6.1 <i>Ficha Resumo</i>	85
3.6.2 <i>Detalhamento</i>	87
3.7 Vila Naval Guandu do Sapê, em Itaguaí/RJ	93
3.7.1 <i>Ficha Resumo</i>	93
3.7.2 <i>Detalhamento</i>	95
3.8 Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes – CEFAN	101
3.8.1 <i>Ficha Resumo</i>	101
3.8.2 <i>Detalhamento</i>	103
3.9 Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro – AMRJ	107
3.9.1 <i>Ficha Resumo</i>	107
3.9.2 <i>Detalhamento</i>	109
3.10 Programa de Suporte Logístico Integrado – PSLI	113
3.10.1 <i>Ficha Resumo</i>	113
3.10.2 <i>Detalhamento</i>	115
3.11 Sistema Integrado de Gestão, Implantação e Manutenção da Rede de Comunicação do COMAER – Rede COMAER	119
3.11.1 <i>Ficha Resumo</i>	119
3.11.2 <i>Detalhamento</i>	121
4 LEGISLAÇÃO	125
4.1 Parcerias Público-Privadas	125
4.2 Resoluções do Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal	125
4.3 Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas (FGP)	126
4.4 Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S/A. (ABGF)	127
4.5 Outras normas federais de interesse às parcerias público-privadas	128
Contatos	129

ÍNDICE DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Organização do Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal	13
Figura 2 – Relação de projetos de PPP apresentados pelo MD, por área de iniciativa	23
Figura 3 – Questões a serem consideradas em projetos de PPP no MD.	25
Figura 4 – Fases para priorização de uma proposta de PPP	26
Figura 5 – Sumário Executivo	26
Figura 6 – Questionário de análise qualitativa de projetos de PPP	27
Figura 7 – Rito de um projeto de PPP, do MD ao MPOG	30
Figura 8 – Fases para definição da viabilidade de uma proposta de PPP.....	32
Figura 9 – Fases para licitação e contratação de uma proposta de PPP	38
Figura 10 – Tramitação de um projeto de PPP, da proposição ao encerramento.....	39
Figura 11 – Tramitação dos projeto de PPP apresentados pelo MD.	40
Figura 12 – Novo Colégio Militar de Manaus.	48
Figura 13 – Fuzis IMBEL	65
Figura 14 – Distribuição Percentual dos PNR – Projeto Integral.....	72
Figura 15 – Distribuição Percentual dos PNR – Projetos-piloto.....	73
Figura 16 - A área e os diversos usos do Complexo Naval de Itaguai.....	97
Figura 17 – Modelo de Negócio – Principais interações.....	98
Figura 18 – Composição dos serviços do PSLI.....	116

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Projetos do MD priorizados pelo CGP	31
Tabela 2 – Projetos do MD aguardando priorização pelo CGP	31
Tabela 3 – Projetos do MD, por Estudos de Viabilidade	32
Tabela 4 – Projetos do MD em Pré-Licitação	38
Tabela 5 – Etapas da PPP do Colégio Militar de Manaus – CMM	52
Tabela 6 – Escopo do Projeto – PPP AGEFROT	56
Tabela 7 – Etapas da PPP de Abastecimento de Veículos e Gerenciamento de Frota – AGEFROT	59
Tabela 8 – Etapas da PPP do Novo Fuzil IMBEL	67
Tabela 9 – Demanda por PNR, por Comando	71
Tabela 10 – Etapas da PPP dos Próprios Nacionais Residenciais – PNR/EB	76
Tabela 11 – Etapas da PPP do Polo de Ciência e Tecnologia do Exército em Guaratiba – PCTEG	83
Tabela 12 – Organizações Militares de Saúde (OMS)	87
Tabela 13 – Beneficiários do Sistema de Saúde do Exército	87
Tabela 14 – Etapas da PPP dos Complexos de Saúde do Exército – HOSPMIL	91
Tabela 15 – Etapas da PPP da Vila Naval Guandu Sapê, em Itaguaí/RJ	100
Tabela 16 – Etapas da PPP do Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes – CEFAN	106
Tabela 17 – Etapas da PPP do Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro – AMRJ	111
Tabela 18 – Etapas da PPP do Programa de Suporte Logístico Integrado – PSLI	118
Tabela 19 – Etapas da PPP da Rede COMAER	124

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABGF	Agencia Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A.
AGEFROT	Modernização da infraestrutura de abastecimento de veículos militares e seus correspondentes
AMRJ	Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro
ASSEC	Assessoria Econômica do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BM&F/BOVESPA	Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros
BOOT	<i>Build-Own-Operate-Transfer</i>
BOT	<i>Build-Operate-Transfer</i>
BTO	<i>Build-Transfer-Operate</i>
CAPEX	<i>Capital expenditures</i>
CEFAN	Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes
CGP	Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal
CGP-EB	Comitê Gestor de Parceria Público-Privada do Exército Brasileiro
CGP-MD	Comitê Gestor de Parceria Público-Privada do Ministério da Defesa
CMA	Comando Militar da Amazônia
CML	Comando Militar do Leste
CMM	Colégio Militar de Manaus
CMN	Comando Militar do Norte
CMNE	Comando Militar do Nordeste
CMO	Comando Militar do Oeste
CMP	Comando Militar do Planalto
CMS	Comando Militar do Sul
CMSE	Comando Militar do Sudeste
COAPI	Coordenação-Geral de Análise Econômico-Fiscal de Projetos de Investimento Público
COMAER	Comando da Aeronáutica
CONDOP	Condicionantes Doutrinárias e Operacionais
CTP	Comissão Técnica das Parcerias Público-Privadas
DB	<i>Design-Build</i>
DBFM	<i>Design-Build-Finance-Maintenance</i>
DBFO	<i>Design-Build-Finance-Operate</i>

DBO	<i>Design-Build-Operate</i>
DEC	Departamento de Engenharia e Construção
DECEX	Departamento de Educação e Cultura do Exército
DEORG	Departamento de Organização e Legislação
DOM	Diretoria de Obras Militares
DPPP	Divisão de Patrimônio Imobiliário e Projetos
EAD	Ensino à distância
EB	Exército Brasileiro
EMCFA	Estado-Maior Conjunto das Forças Armadas
END	Estratégia Nacional de Defesa
FAB	Força Aérea Brasileira
GND	Grupo de Natureza da Despesa
HOSPMIL	Complexos de Saúde do Exército
IMBEL	Indústria de Material Bélico do Brasil
MB	Marinha do Brasil
MD	Ministério da Defesa
MPOG	Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão
O&M	<i>Operation-Maintenance</i>
OGU	Orçamento Geral da União
OPEX	<i>Operational expenditure</i>
PCTEG	Polo Científico e Tecnológico de Guaratiba
PLOA	Projeto de Lei Orçamentária Anual
PLP	Plano de Parcerias Público-Privada
PMI	Procedimento de Manifestação de Interesse
PND	Política Nacional de Defesa
PNR	Próprios Nacionais Residenciais
PPA	Plano Plurianual
PPP	Parceria Público-Privada
PSLI	Programa de Suporte Logístico Integrado
ROT	<i>Refurbish-Operate-Transfer</i>
RTB	Requisitos Técnicos Básicos
SAC	Secretaria de Aviação Civil
SEORI	Secretaria de Coordenação e Organização Institucional (até 01/04/2013) / Secretaria de Organização Institucional (após 01/04/2013)

SEPROD	Secretaria de Produtos de Defesa
SG	Secretaria-Geral do Ministério da Defesa
SOF	Secretaria de Orçamento Federal
SPE	Sociedade de Propósito Específico
STN	Secretaria do Tesouro Nacional
TCU	Tribunal de Contas da União

1 PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS (PPP) NO GOVERNO FEDERAL¹

Conforme define a Unidade de Parcerias Público-Privadas da União:

As Parcerias Público-Privadas são uma das possibilidades disponíveis aos governos para a oferta de infraestruturas econômicas e sociais à população. A experiência internacional oferece evidências no sentido de serem bons projetos de parcerias público-privadas eficazes para se obter o melhor uso dos recursos públicos, a entrega da infraestrutura no prazo e orçamento previstos e a operação mais eficiente na prestação de serviços e na manutenção dos bens. Uma das principais características das parcerias público-privadas que permite esses resultados é a adequada divisão dos riscos contratuais entre o poder público e o parceiro privado, a qual incentiva a inovação, a eficiência, o uso em nível ótimo dos ativos vinculados ao projeto e a gestão orientada à satisfação dos usuários.

1.1 Definição e características das Parcerias Público-Privadas

As Parcerias Público-Privadas são regidas pela Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004. São caracterizados como parcerias público-privadas os *contratos administrativos de concessão* que envolvam contraprestação pecuniária do parceiro público ao privado (concessão patrocinada) e os contratos de prestação de serviços de que a Administração Pública seja a usuária direta ou indireta, ainda que envolva a execução de obra ou o fornecimento e a instalação de bens (art. 2º, §§ 1º e 2º).

De acordo com a Lei nº 11.079, de 2004, as principais características das PPP são:

1. O valor do contrato igual ou superior a R\$20.000.000,00 (vinte milhões de reais);
2. Prazo de vigência do contrato não inferior a 5 (cinco), nem superior a 35 (trinta e cinco) anos, incluindo eventual prorrogação;
3. Contratação conjunta de obras e serviços²; e
4. Existência de contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado³.

Entre suas diretrizes, destacam-se: a eficiência, o respeito aos interesses públicos, a indelegabilidade das funções estatais, a responsabilidade fiscal, a transparência, a repartição objetiva de riscos, a sustentabilidade financeira e a oferta de vantagens socioeconômicas.

Em termos mais simples, a **diferença básica entre parceria público-privada e concessão comum** é a remuneração do parceiro privado. Nas concessões comuns a remuneração do concessionário advém exclusivamente das tarifas cobradas aos usuários; nas parcerias público-privadas há pagamento de contraprestação pela Administração Pública, com ou sem cobrança de tarifa dos usuários.

¹ O material desta seção usa conteúdo oriundo do seguinte *site*:
<http://www.planejamento.gov.br/ministerio.asp?index=114>

² Lei nº 11.079, de 2004, art. 2º, § 4º.

³ Lei nº 11.079, de 2004, art. 2º, § 3º.

Adicionalmente, as parcerias público-privadas não são uma forma de privatização, pois não há a transferência integral ou definitiva de uma função, ativo ou atividade específica para o setor privado, reservando-se ao poder público apenas o papel de regulador.

Nas parcerias público-privadas a operação e manutenção de bens públicos podem ser transferidos ao parceiro privado durante a vigência do contrato, porém não ocorre a sua alienação e a propriedade do bem se mantém pública.

A destinação do bem público concedido em parceria público-privada fica restrita àquela determinada no contrato, não podendo o parceiro privado exercer direitos típicos do domínio sobre o bem público. Enfim, a gestão privada do bem público se encerra após a extinção do contrato de parceria público-privada, não estando presentes quaisquer dos elementos que caracterizam a privatização.

Uma PPP também difere da contratação habitual de uma obra pública, pois envolve a contratação da obra e dos serviços a ela associados, desde que seja possível estabelecer indicadores de desempenho objetivos e mensuráveis durante todo o ciclo de vida do contrato. Esse mecanismo permite ganhos de gestão decorrentes da redução de custos de transação, pois na PPP a relação entre o poder público e o parceiro privado está circunscrita a um só contrato ao passo que, na obra pública, em regra, são necessários diversos contratos. Some-se a isso o fato de que, na obra pública, a limitação temporal do contrato é de 5 anos e, ainda assim, em hipóteses específicas. No que tange a PPP, tal limite é de 35 anos.

Um outro diferencial importante diz respeito à **alocação de riscos**, pois, na PPP, diferentemente da obra pública, o risco da construção é do parceiro privado e dada a natureza da contratação integrada (obra + serviço), o agente privado tem incentivos para executar a obra com maior qualidade, tendo em vista que defeitos dela afetarão a qualidade do serviço prestado e ocasionarão a redução da contraprestação pública podendo, inclusive, ensejar a rescisão contratual sem ônus para o poder público. Por fim, o estímulo à efetiva prestação do serviço na PPP é reforçado em razão dos indicadores de desempenho estarem vinculados ao objetivo final da contratação e não aos insumos utilizados, contrariamente ao que ocorre nas contratações tradicionais.

Para efeito da Lei nº 11.079, de 2004, uma **Sociedade de Propósito Específico (SPE)** é incumbida de implantar e gerir o objeto da parceria público-privada. Tal sociedade poderá assumir a forma de companhia aberta, deverá obedecer a padrões de governança corporativa e adotar contabilidade e demonstrações financeiras padronizadas. Além disso, é vedado à Administração Pública ser titular da maioria do capital votante da SPE, não se incluindo nessa vedação a eventual aquisição da maioria do capital votante por instituição financeira controlada pelo Poder Público em caso de inadimplemento de contratos de financiamento. A constituição da SPE é um pré-requisito para celebração do contrato (art. 9º).

A finalidade dessa exigência legal é evitar a confusão patrimonial entre a SPE e as empresas que integram o seu quadro societário o que poderia ocorrer caso os ativos e as receitas relacionadas com os serviços objeto da PPP fossem utilizados em outros negócios das empresas sócias da SPE.

A Lei nº 11.079, de 2004, apresenta normas peculiares às sociedades de propósito específico no âmbito das parcerias público-privadas, mas não cria novo tipo societário. As SPEs são apenas sociedades empresárias comuns, de qualquer tipo (sociedade limitada, sociedade anônima ou outro tipo previsto em lei), e com objeto social delimitado (implantar e gerir o objeto da parceria).

A SPE também exerce outras funções úteis no contexto das PPPs. A separação entre a executora do projeto (a SPE) e seus proprietários (os concessionários) oferece maior grau de transferência contábil à operação da PPP, permitindo diagnósticos sobre a real rentabilidade do projeto, solidez financeira, eficiência operacional e outras informações úteis na gestão do contrato. A existência da SPE também facilita a assunção da concessão pelos financiadores do projeto em caso de inadimplemento⁴.

1.2 Modalidades de Parcerias Público-Privadas

1.2.1 Concessão patrocinada

É a concessão de serviços públicos ou de obras públicas de que trata a Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, quando envolver, adicionalmente à tarifa cobrada dos usuários contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado⁵.

Nas concessões patrocinadas a remuneração do parceiro privado se dá por meio de tarifa cobrada aos usuários, complementada por contraprestação pública que exerce função de subsídio ou patrocínio. A contraprestação pública na concessão patrocinada se destina a viabilizar financeiramente projeto de interesse público no qual a iniciativa privada não teria interesse em executar sem remuneração adicional à tarifa, quer pelo custo de implantação e operação quer pela necessidade de modicidade tarifária do serviço público a ser prestado à população.

1.2.2 Concessão administrativa

É o contrato de prestação de serviços de que a Administração Pública seja a usuária direta ou indireta, ainda que envolva execução de obra ou fornecimento e instalação de bens⁶.

Nas concessões administrativas a remuneração do parceiro privado se dá por meio de contraprestação pública, sem cobrança de tarifas dos usuários.

1.3 Modelagens de Parcerias Público-Privadas

Como visto, a nomenclatura legal para as parcerias público-privadas as divide em “concessões administrativas” e “concessões patrocinadas”. Entretanto, nas discussões sobre a modelagem de projetos tais expressões legais podem ser consideradas insuficientes para transmitir informações relevantes para a análise técnica, daí ser comum o emprego de nomenclatura complementar para melhor se identificar a estrutura da modelagem adotada. Em outras palavras, nomenclatura que reflita a estrutura das obrigações e serviços transferidos ao concessionário.

⁴ Hipótese autorizada pela Lei nº 11.079, de 2004, art. 5º, § 2º.

⁵ Lei nº 11.079, de 2004, art. 2º, § 1º

⁶ Lei nº 11.079, de 2004, art. 2º, § 2º.

Na modelagem da PPP é importante observar que a Lei nº 11.079, de 2004, em seu art. 2º, § 4º, proíbe a celebração de contrato de parceria público-privada que tenha como objeto único o fornecimento de mão-de-obra, o fornecimento e instalação de equipamentos ou a execução de obra pública.

Na prática internacional é comum se indicarem por siglas as diferentes modelagens de parcerias público-privadas conforme a extensão da transferência de funções à iniciativa privada. As siglas são compostas pelas iniciais das palavras em inglês que designam cada uma das principais funções transferidas: desenho dos projetos de engenharia e arquitetônico (em inglês, “*Design*”); financiamento e obtenção de recursos para o projeto (em inglês, “*Finance*”); operação dos serviços (em inglês, “*Operate*”); construção e execução das obras civis (em inglês, “*Build*”); manutenção da infraestrutura (em inglês, “*Maintenance*”); reabilitação ou reforma (em inglês respectivamente “*Rehabilitate*” ou “*Refurbish*”); aquisição ou manutenção da propriedade pelo parceiro privado (em inglês “*Own*”); transferência da propriedade para o poder público ao término do contrato (em inglês “*Transfer*”).

Abaixo se procurou listar alguns exemplos de modelagens compatíveis com a legislação brasileira.

1.3.1 Exemplos de Modelagens de Parcerias Público-Privadas

- **DBFO** (*Design-Build-Finance-Operate*), **DBO** (*Design-Build-Operate*). Por estas siglas se identificam projetos nos quais o parceiro privado é responsável pelo desenho dos projetos de arquitetura e engenharia, construção, financiamento e prestação de serviços relacionados à PPP (por exemplo, a construção de um hospital com a prestação de serviços clínicos à população).
- **DBFM** (*Design-Build-Finance-Maintenance*). Nesse caso, há delegação ao parceiro privado das funções de desenho dos projetos de arquitetura e engenharia, construção, financiamento e prestação de serviços relacionados à manutenção da infraestrutura, conservação, vigilância, limpeza, alimentação (chamados pelos ingleses de “*soft services*”).
- **BOT** (*Build-Operate-Transfer*) ou **BOOT** (*Build-Own-Operate-Transfer*), **BTO** (*Build-Transfer-Operate*). Esta nomenclatura é utilizada quando é relevante identificar a propriedade dos ativos construídos. As siglas BOT e BOOT são utilizadas muitas vezes como sinônimas. A principal diferença entre os projetos BOT e BOOT se refere ao momento de transferência ao poder público da propriedade dos ativos vinculados à concessão (“bens reversíveis”). Nos projetos BOOT a transferência dos ativos se dá ao término do contrato, enquanto nos projetos BOT a transferência se dá logo após a conclusão da construção.
- **ROT** (*Refurbish-Operate-Transfer*). Em qualquer das nomenclaturas acima a construção (“*build*”) pode ser substituída pela reabilitação ou reforma (“*rehabilitate*” ou “*refurbish*”) de bem público previamente existente. Nesse caso, refere-se a projetos com infraestrutura já existente, mas que demanda atualização das instalações para pleno atendimento dos serviços e indicadores de desempenho previstos no contrato.

Todas as modelagens de parcerias público-privadas citadas acima também podem descrever casos de concessões de serviços públicos precedidas da execução de obra pública⁷ se não houver contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado.

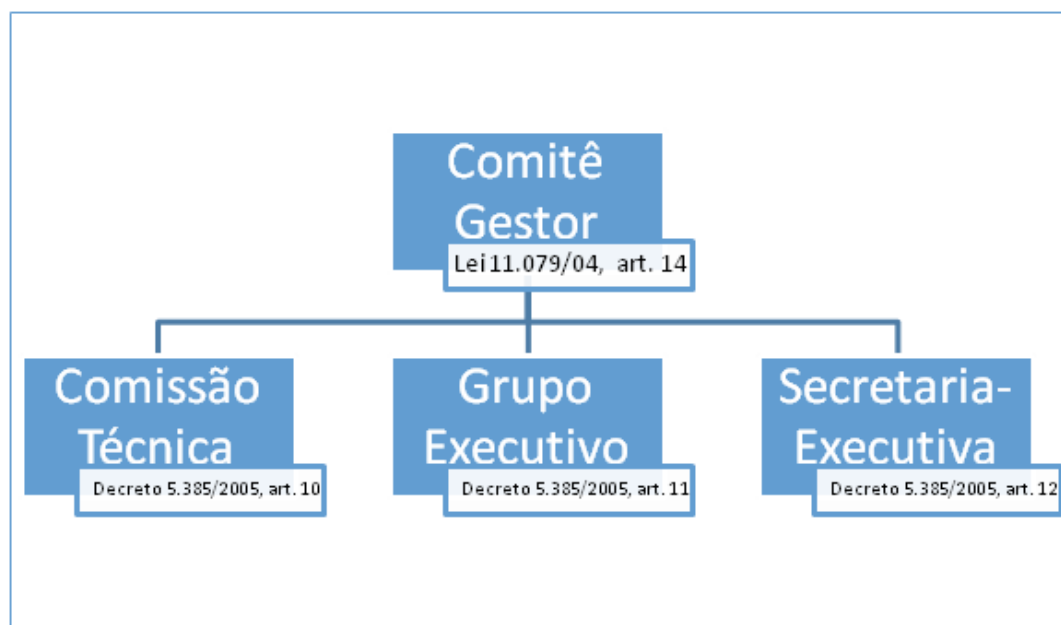
Os contratos **O&M** (*Operation-Maintenance* – operação e manutenção) se envolverem apenas o fornecimento de mão-de-obra serão considerados contratos administrativos comuns regidos pela Lei nº 8.666, de 1993, assim como quando houver a simples aquisição de equipamentos. Há possibilidade de contratos de PPP com operação e manutenção, quando, para manter, houver necessidade de investimentos em reforma de bem público pré-existente como ocorre na nos contratos **ROT** (*refurbish-operate-transfer* – reforma, operação e transferência).

Exemplo interessante são os contratos **DB** (*Design-Build* – projeto e construção). Até 2011 era vedada a contratação de obra e serviço do autor do projeto básico ou executivo⁸. A partir da edição da Lei nº 12.462, de 2011 os contratos DB passaram a ser autorizados receberam a denominação legal de “contratação integrada pelo Regime Diferenciado de Contratações”⁹, não sendo considerados PPPs.

1.4 A Governança das Parcerias Público-Privadas no Governo Federal

Conforme definido na Lei nº 11.079, de 2004 e regulamentado pelo Decreto nº 5.385, de 4 de março de 2005, a gestão das parcerias público-privadas pelo governo federal conta com a seguinte estrutura:

Figura 1 – Organização do Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal



Fonte: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, em <http://www.planejamento.gov.br/ministerio.asp?index=114&ler=s1090>.

⁷ Lei nº 8.987, de 1995, art. 2º, III.

⁸ Lei nº 8.666, de 1993, art. 9º, I e II.

⁹ Lei nº 12.462, de 2011, art. 9º, § 1º.

1.4.1 Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal (CGP)

O Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal (CGP) é o órgão gestor das parcerias público-privadas federais conforme determinado pela Lei nº 11.079, de 2004. As competências, organização e composição do CGP são determinadas pelo Decreto nº 5.385, de 2005 e são as seguintes:

- I. definir os serviços prioritários para execução no regime de parceria público-privada e os critérios para subsidiar a análise sobre a conveniência e oportunidade de contratação sob esse regime;
- II. disciplinar os procedimentos para celebração dos contratos de parceria público-privada e aprovar suas alterações;
- III. autorizar a abertura de procedimentos licitatórios e aprovar os instrumentos convocatórios e de contratos e suas alterações;
- IV. apreciar e aprovar os relatórios semestrais de execução de contratos de parceria público-privada, enviados pelos Ministérios e Agências Reguladoras, em suas áreas de competência;
- V. elaborar e enviar ao Congresso Nacional e ao Tribunal de Contas da União relatório anual de desempenho de contratos de parceria público-privada e disponibilizar, por meio de sítio na rede mundial de computadores (Internet), as informações nele constantes, ressalvadas aquelas classificadas como sigilosas;
- VI. aprovar o Plano de Parcerias Público-Privada - PLP, acompanhar e avaliar a sua execução;
- VII. estabelecer os procedimentos e requisitos dos projetos de parceria público-privada e dos respectivos editais de licitação, submetidos à sua análise pelos Ministérios e Agências Reguladoras;
- VIII. estabelecer modelos de editais de licitação e de contratos de parceria público-privada, bem como os requisitos técnicos mínimos para sua aprovação;
- IX. estabelecer os procedimentos básicos para acompanhamento e avaliação periódicos dos contratos de parceria público-privada;
- X. elaborar seu regimento interno; e
- XI. expedir resoluções necessárias ao exercício de sua competência.

Composição do Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal

1. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (coordenador);
2. Ministério da Fazenda; e
3. Casa Civil da Presidência da República.

Organização do Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal

O Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal possui os seguintes órgãos para lhe fornecer o apoio técnico e administrativo necessários ao desempenho de suas competências¹⁰:

1. Comissão Técnica;
2. Grupo Executivo; e
3. Secretaria-Executiva.

1.4.2 Comissão Técnica das Parcerias Público-Privadas (CTP)

A Comissão Técnica das Parcerias Público-Privadas – CTP poderá exercer, diretamente, as competências atribuídas ao Grupo Executivo, mediante avocação solicitada por um terço de seus integrantes ou sempre que assim expressamente indicar o CGP.

Composição da Comissão Técnica das Parcerias Público-Privadas

1. Dois representantes titulares e respectivos suplentes de cada um dos seguintes órgãos:
 - a) Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão;
 - b) Ministério da Fazenda; e
 - c) Casa Civil da Presidência da República;

1. Um representante titular e respectivo suplente de cada um dos seguintes órgãos e entidades:
 - a) Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior;
 - b) Ministério dos Transportes;
 - c) Ministério de Minas e Energia;
 - d) Ministério da Integração Nacional;
 - e) Ministério do Meio Ambiente;
 - f) Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES;
 - g) Banco do Brasil S.A.; e
 - h) Caixa Econômica Federal.

Os trabalhos da CTP são coordenados pelo Chefe da Assessoria Econômica do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

1.4.3 Grupo Executivo

O Grupo Executivo se destina a oferecer apoio técnico ao CGP.

Composição do Grupo Executivo

1. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (coordenador);
2. Ministério da Fazenda; e

¹⁰ Decreto nº 5.385, de 2005, art. 9º.

3. Casa Civil da Presidência da República.

Competências do Grupo Executivo

1. Propor ao CGP a definição dos serviços prioritários para a execução no regime de PPP e dos critérios para a análise da conveniência e oportunidade de contratação sob esse regime;
2. Recomendar ao CGP a autorização para a abertura de procedimentos licitatórios e a aprovação das minutas de editais e de contratos;
3. Propor ao CGP os procedimentos para celebração dos contratos de Parceria Público-Privada e analisar suas eventuais modificações;
4. Elaborar a proposta do Plano de Parcerias Público-Privada – PLP e preparar a minuta de relatório de acompanhamento e avaliação de sua execução, a serem submetidas ao CGP;
5. Estudar e formular proposta de resoluções e procedimentos de competência do CGP; e
6. Exercer outras atividades que lhe sejam atribuídas pelo CGP.

A CTP e o Grupo Executivo contam com uma Secretaria Executiva, para o fornecimento de apoio necessário ao desempenho de suas competências.

1.4.4 Secretaria Executiva

Até a data do fechamento deste Relatório, a Assessoria Econômica do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (ASSEC) era a Secretaria Executiva tanto do Comitê Gestor da Parceria Público-Privadas Federal, quanto da Comissão Técnica das Parcerias Público-Privadas e do Grupo Executivo¹¹.

Competências da Secretaria Executiva

1. Promover o apoio e os meios necessários à execução dos trabalhos do CGP, do Grupo Executivo e da CTP;
2. Prestar assistência direta aos Coordenadores do CGP, do Grupo Executivo e da CTP;
3. Preparar as reuniões do CGP e da CTP;
4. Acompanhar a implementação das deliberações e diretrizes fixadas pelo CGP;
5. Recepcionar, instruir e encaminhar à CTP os processos de autorização para a abertura de procedimentos licitatórios e de aprovação das minutas de editais e de contratos;

¹¹ Decreto nº 5.385, de 2005, art. 12.

6. Elaborar minutas de relatórios de desempenho dos contratos de parceria público-privada, a serem apreciados pela CTP ou pelo Grupo Executivo e aprovados pelo CGP;
7. Manter, na rede Internet, sítio para divulgação dos relatórios aprovados pelo CGP e de demais documentos de interesse público relativos a projetos de Parceria Público-Privada sujeitos a sua apreciação, ressalvadas as informações sigilosas;
8. Orientar os órgãos ou entes públicos que pretendam celebrar contratos de parceria público-privada; e
9. Exercer outras atividades que lhe sejam atribuídas pelo CGP.

Para o exercício de suas competências relacionadas às parcerias publico-privadas a Assessoria Econômica do MP dispõe de equipe estruturada por especialistas nas áreas econômico-financeira, jurídica e de avaliação de projetos.

2 PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS NO MINISTÉRIO DA DEFESA

O tema das parcerias público-privadas foi tratado pela primeira vez neste Ministério no ano de 2010, quando o Comando do Exército manifestou seu interesse no assunto, pleiteando também que se implantasse, no âmbito do MD, o Programa Nacional de Desenvolvimento Institucional de PPP¹². A proposta foi motivada pela “*oportunidade de implementar novos projetos que possam atender às necessidades próprias e das demais Forças Singulares, contribuindo, desta forma, para o fortalecimento do Sistema de Defesa e para o incremento de novas metodologias de gestão, indo ao encontro da Estratégia Nacional de Defesa e dos princípios da Administração Pública Federal.*”.

Por meio de tal proposição, o MD buscou ter também acesso à Cooperação Técnica não-reembolsável nº ATN/MT-9587-BR, firmada entre a República Federativa do Brasil e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), denominada “Programa Nacional de Desenvolvimento Institucional de Parcerias Público-Privadas”, da qual o MPOG foi o órgão executor.

2.1 O Acordo de Cooperação entre Ministério da Defesa e o Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão

A proposta de parceria previa desenvolver Acordo de Cooperação para ações integradas entre o MPOG e o MD no desenvolvimento de parcerias público-privadas, contemplando:

1. A definição conjunta de projetos prioritários;
2. A elaboração de Termos de Referência para a contratação de consultorias para desenvolvimento de estudos técnicos, econômico-financeiros e jurídicos dos projetos priorizados;
3. A contratação de consultorias;
4. O acompanhamento dos trabalhos de consultoria e a análise técnica dos produtos; e
5. A licitação dos projetos modelados como PPP e sua adjudicação.

O material enviado pelo Comando do Exército foi objeto de apresentação feita ao MD em 16 de novembro de 2010, da qual participaram também representantes dos Comandos da Marinha e da Aeronáutica, e das então Secretarias de Coordenação e Organização Institucional, de Logística, Mobilização, Ciência e Tecnologia, de Aviação Civil (SAC), da Consultoria Jurídica e da Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero). Nela se elencavam as vantagens dessa nova forma de contratação, bem como se apresentava também as seguintes propostas, que entendia poderiam se tornar projetos de PPP¹³:

1. Novo Colégio Militar de Manaus (CMM);
2. Novo Hospital Militar de área em Brasília – DF (HOSPMIL);
3. Combustíveis: modernização, gestão da infraestrutura e abastecimento da frota (AGEFROT); e
4. Fabricação do novo fuzil IMBEL.

¹² Ofício nº 1.349 – A3.3, de 17 de novembro de 2010.

¹³ Ofício nº 1.363 – A3.3, de 18 de novembro de 2010.

Foram também consultados formalmente os demais Comandos e as citadas Secretarias do MD, buscando-se saber se dispunha de projetos que pudessem ser objeto da aplicação do instituto da parceria público-privada¹⁴.

2.1.1 Assinatura do Acordo

Com uma vigência inicial de 36 (trinta e seis) meses, prorrogável por até igual período, o Acordo de Cooperação entre o Ministério da Defesa e o Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão foi firmado em 22 de dezembro de 2010.

Incluía como proposta inicial, os projetos sugeridos pelo Comando do Exército: o Colégio Militar de Manaus, o abastecimento da frota e o fuzil IMBEL¹⁵. O Comando da Aeronáutica e a Secretaria de Aviação Civil informaram não dispor de projetos que se enquadrasse no referido instituto¹⁶; o Comando da Marinha, por sua vez, enviou a relação dos projetos que dispunha¹⁷, relacionando:

1. Implantação de infraestrutura, operação de manutenção do complexo esportivo do Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes (CEFAN);
2. Implantação de infraestrutura, operação e manutenção dos sistemas de informação da Secretaria-Geral da Marinha;
3. Implantação de infraestrutura, operação e manutenção das atividades de abastecimento de combustíveis aos meios navais; e
4. Estudos preliminares para viabilizar a infraestrutura e a operação dos órgãos da MB destinados ao reparo e à manutenção dos meios navais.

2.1.2 A operacionalização do Acordo de Cooperação

Estando em vigência o Acordo, a então Secretaria de Coordenação e Organização Institucional (SEORI) realizou reunião de coordenação para estabelecer o modo de atuação do MD junto ao MPOG, concluindo pela necessidade de se designar Grupo de Trabalho com representantes da MB, do EB, da FAB e da SAC. Solicitou-se também a cada Comando o detalhamento dos projetos apresentados, na forma de Sumário Executivo.

Como consequência, os Comandos do Exército e da Marinha encaminharam detalhamentos das propostas apresentadas, documentação esta remetida à Secretaria Executiva do MPOG, com o objetivo de se obter sua priorização pelo CGP federal. Foram então adicionalmente detalhados os seguintes projetos:

Do Comando do Exército

1. Sumário Executivo e Termo de Referência do projeto de Modernização da Infraestrutura de Abastecimento de Veículos Militares e seus correspondentes¹⁸.

¹⁴ Ofício nº 14.355/SEORI-MD, de 24 de novembro de 2010, ao Comando da Marinha; Ofício nº 14.356/SEORI-MD, de 24 de novembro de 2010, ao Comando da Aeronáutica.

¹⁵ Aviso nº 303/MD, de 23 de dezembro de 2010.

¹⁶ Ofício nº 2042/GC6/24197, de 17 de dezembro de 2010.

¹⁷ FAX nº 52, de 30 de dezembro de 2010.

¹⁸ O Sumário Executivo foi encaminhado pelo Comando do Exército ao MD por meio do Ofício nº 0497-A/3.3, de 17 de maio de 2011, e do MD ao MPOG por meio do Ofício nº 5772/SEORI-MD, de 24 de maio de 2011. No mesmo Ofício, o EB informa que posteriormente remeteria o Sumário Executivo do projeto do Fuzil IMBEL. O

2. Construção de Próprios Nacionais Residenciais – PNR¹⁹.

*Do Comando da Marinha*²⁰

1. Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro (AMRJ) / Escola Técnica do Arsenal de Marinha (ETAM);
2. Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes (CEFAN); e
3. Próprio Nacional Residencial para atender o Complexo Naval em Itaguaí – Vila Naval de Itaguaí.

O *Comando da Aeronáutica*, em reunião realizada em 18 de maio de 2011, informou estar realizando estudos acerca dos projetos que poderiam vir a ser implantados. Posteriormente, informou que não havia identificado, naquela ocasião, projetos em estudo que pudessem ser objeto de PPP²¹.

Ainda nessa reunião, discutiu-se a criação do Grupo de Trabalho, no âmbito do MD, para implantação dos termos do Acordo de Cooperação. Isto resultou na publicação da Portaria nº 3.105/MD, de 14 de outubro de 2011, que instituiu o “Comitê Gestor de Parceria Público-Privada - CGP-MD, para a implementação dos termos do Acordo de Cooperação de 22 de dezembro de 2010, firmado entre os Ministérios da Defesa e do Planejamento, Orçamento e Gestão para o desenvolvimento de projetos de parcerias público-privadas”.

Tal Comitê foi composto por representantes do Estado-Maior Conjunto das Forças Armadas (EMCFA), da então Secretaria de Coordenação e Organização Institucional, da Secretaria de Produtos de Defesa (SEPROD) e dos Comandos da Marinha, do Exército e da Aeronáutica. Na forma da Portaria nº 3.105/MD, de 2011, caberia à Secretaria de Produtos de Defesa o acompanhamento da execução do Acordo de Cooperação.

Na mesma ocasião, o Comando do Exército informou da criação do Comitê Gestor de Parceria Público-Privada do Exército Brasileiro (CGP-EB)²², nomeado para supervisão, orientação, coordenação e controle do processo de PPP no Exército²³.

Em consequência dos detalhamentos recebidos, expediu-se Aviso²⁴ do MD ao MPOG, no qual se solicitou que cinco projetos fossem incluídos na pauta de deliberações do CGP Federal, para classificação como prioritários para execução no regime de PPP. Foram eles: Arsenal de Marinha, CEFAN, CMM, AGEFROT e Fuzil IMBEL. Solicitaram-se também, pelo mesmo ato, a avaliação e priorização da proposta da Vila Naval de Itaguaí.

Termo de Referência pelo Comando do Exército ao MD por meio do Ofício nº 890-A/3.3, de 23 de agosto de 2011, e do MD ao MPOG por meio do Ofício nº 10685/DEADI-MD, de 23 de setembro de 2011.

¹⁹ Encaminhado pelo Comando do Exército ao MD por meio do Ofício nº 286-A3.3/A3/GabCmtEx, de 16 de julho de 2012, e do MD ao MPOG por meio do Aviso nº 259/MD, de 5 de novembro de 2012.

²⁰ Encaminhados pelo Comando da Marinha ao MD por meio dos Ofícios nº 150/SGM-MB, de 17 de maio de 2011, e nº 305/SGM-MB, de 16 de setembro de 2011, e do MD ao MPOG por meio do Ofício nº 5759/SEORI-MD, de 24 de maio de 2011.

²¹ Ofício nº 71/GC6/47633, de 29 de setembro de 2011.

²² Portaria nº 1067, de 29 de outubro de 2010.

²³ Portaria nº 166, de 1º de dezembro de 2010.

²⁴ Aviso nº 285/MD, de 13 de outubro de 2011.

O Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal atendeu a solicitação do MD e, ainda em 2011, priorizou seis projetos: Arsenal da Marinha, CEFAN, Vila Naval de Itaguaí, Colégio Militar de Manaus, AGEFROT e Fuzil IMBEL²⁵.

A partir de 1º de abril de 2013, por força do Decreto nº 7.974, de mesma data, o tema das PPP passou a ser de competência do Departamento de Organização e Legislação da Secretaria de Organização Institucional (DEORG/SEORI). Desta forma, coube também a este Departamento o acompanhamento do Acordo de Cooperação.

2.1.3 Situação atual do Acordo de Cooperação

O Acordo de Cooperação recebeu seu primeiro aditivo em dezembro de 2013, tendo sua vigência prorrogada por mais doze meses²⁶. Quando de sua primeira prorrogação, o Acordo contava, além dos seis projetos originais, com os projetos do Comando do Exército de construção de Próprios Nacionais Residenciais, o do Polo Científico e Tecnológico de Guaratiba (PCTEG) e o primeiro projeto do Comando da Aeronáutica, tratando do Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI).

Da mesma forma, recebeu segundo aditivo em dezembro de 2014²⁷, sendo sua vigência atual até o dia 31 de dezembro de 2015.

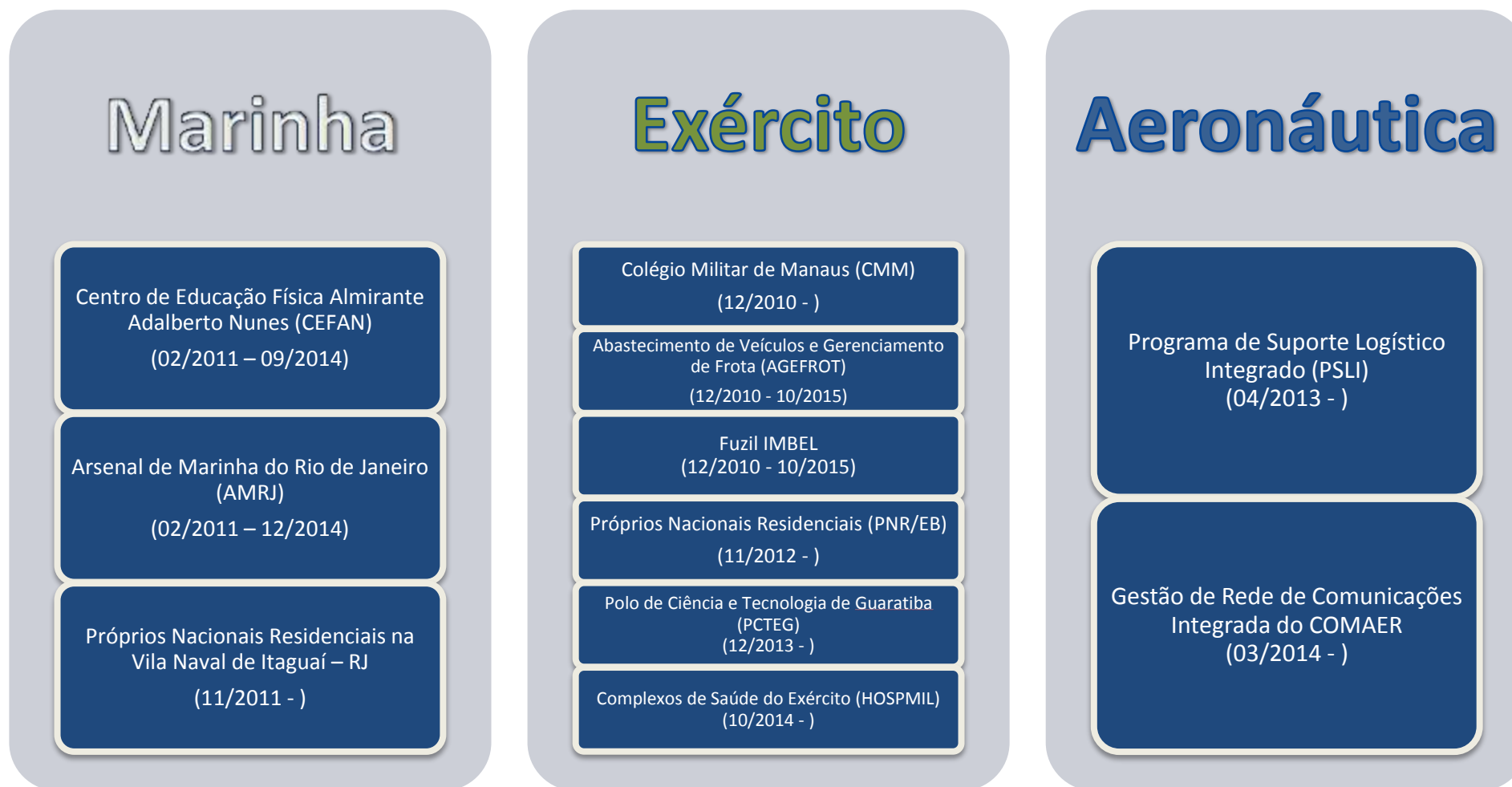
A figura a seguir, relaciona o conjunto atual de projetos de PPP de interesse do Ministério da Defesa. São indicadas a data de sua apresentação, os seja, do envio de Aviso do MD ao MPOG e, naquelas situações em que se decidiu pelo encerramento do projeto, a data deste encerramento, também se considerando o momento do envio do MD ao MPOG da formalização dessa decisão.

²⁵ Resolução nº 3, de 14 de dezembro de 2011, publicada no DOU nº 166, de 27 de agosto de 2012, Seção 1, p. 68.

²⁶ Extrato de Termo Aditivo publicado no DOU nº 71, de 14 de abril de 2014, Seção 3, p. 12.

²⁷ Extrato de Termo Aditivo publicado no DOU nº 233, de 2 de dezembro de 2014, Seção 3, p. 19.

Figura 2 – Relação de projetos de PPP apresentados pelo MD, por área de iniciativa.



Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

2.2 As Parcerias Público-Privadas na atual estrutura do Ministério da Defesa

O tema das parcerias público-privadas foi integrado às competências do Ministério da Defesa por força do Decreto nº 7.974, de 2013, que aprovou sua nova Estrutura Regimental e estabeleceu, em seu Anexo I, art. 28, inciso XIII, ser de competência do DEORG “*atuar na formulação, no encaminhamento e no acompanhamento de projetos de parceria público-privada de interesse do Ministério da Defesa*”.

2.2.1 Divisão de Patrimônio Imobiliário e Projetos

O Regimento Interno do Ministério da Defesa, na forma aprovada pela Portaria Normativa nº 564/MD, de 12 de março de 2014, estabeleceu, em seu Anexo VIII, art. 22, ser de competência da Divisão de Patrimônio Imobiliário e Projetos (DPPP), conduzir os assuntos relacionados a parcerias público-privadas, por meio da constituição de uma Coordenação de Parcerias (art. 24).

2.2.2 Coordenação de Parcerias

São competências da Coordenação de Parcerias:

I - elaborar manifestação sobre a avaliação do mérito, coordenar a gestão e conduzir projetos de Parcerias Público-Privadas a cargo do Ministério da Defesa;

II - acompanhar as deliberações do Comitê Gestor de Parceria Público-Privadas Federal (CGP) e prestar auxílio aos órgãos da administração central do Ministério da Defesa na preparação e no acompanhamento de projetos de parceria público-privada;

III - prestar esclarecimentos sobre os procedimentos e requisitos exigidos na proposição dos projetos de parceria público-privada, modelos de editais de licitação e de contratos e requisitos técnicos mínimos para sua aprovação.

2.2.3 Papel das demais unidades da Estrutura Regimental do Ministério da Defesa

Para dar efetividade aos comandos legais anteriormente listados, foi elaborada a Portaria Normativa nº 1.851, de 24 de julho de 2014²⁸, tratando do rito para proposição de projetos de parceria público-privada no âmbito do Ministério da Defesa.

A proposição foi discutida com as unidades da Administração Central do Ministério, mormente a SEPROD, o EMCFA e a Assessoria da Secretaria Geral, bem como com os Comandos das Forças singulares, tendo incorporado as contribuições recebidas e sendo o resultado do consenso obtido entre os participantes.

Nela são tratadas as exigências mínimas para apresentação de propostas de PPP, os temas prioritários para o MD, bem como a forma e responsabilidades pelo encaminhamento e acompanhamento das propostas. Seu objetivo era fixar exigências e procedimentos consensuais e conhecidos, de forma a permitir o mais rápido trâmite e ampliar a chance de aprovação das propostas do MD. Ao mesmo

²⁸ Publicada no DOU nº 141, de 25 de julho de 2014, Seção 1, p. 14.

tempo, e em razão da nova atribuição legal de competências, entendeu-se por bem revogar a Portaria nº 3.105/MD, de 2011.

Figura 3 – Questões a serem consideradas em projetos de PPP no MD.

Exigências mínimas	os enunciados da Política Nacional de Defesa (PND), da Estratégia Nacional de Defesa (END) e de políticas governamentais de interesse;
	o planejamento estratégico do órgão proponente;
	as orientações do Ministério da Defesa quanto às iniciativas de articulação e equipamentos de defesa; e
	a aplicabilidade aos procedimentos de compras, contratações e desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa, de que trata a Lei nº 12.598, de 21 de março de 2012.
Temas prioritários	Manutenção, integração, adestramento, balanceamento e profissionalização das Forças Armadas;
	Estruturação dos Comandos das Forças Armadas em torno de capacidades;
	Produção científica e tecnológica;
	Desenvolvimento e suporte de produtos e serviços de defesa;
	Desenvolvimento do potencial de logística de defesa e de mobilização nacional;
	Logística de manutenção de equipamentos de defesa;
	Fortalecimento dos setores espacial, cibernético e nuclear;
	Estruturas de apoio ao pessoal; e
	Delegação de tarefas executivas ao setor privado.

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

2.2.4 Tramitação de projetos de PPP

A tramitação dos projetos de PPP está estruturada em quatro momentos críticos: priorização, viabilidade, contratação e acompanhamento.

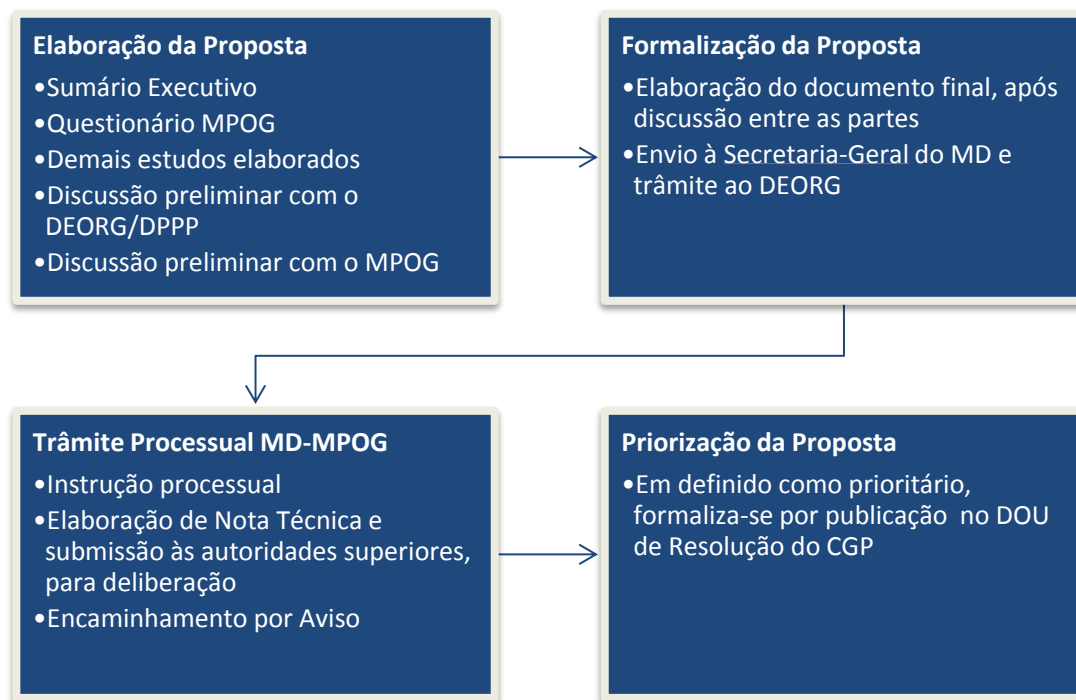
Priorização

O momento da **priorização** tem por objetivo que o projeto apresentado receba a declaração de prioritário pelo Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal – CGP, por meio da publicação de uma **Resolução** daquele CGP²⁹. Para este fim, a área proponente deverá elaborar documentos que permitam a análise a ser feita por aquele órgão sobre a conveniência e oportunidade da contratação.

²⁹ Lei nº 11.079, de 2004, art. 14, I.

São também feitas apresentações da proposta tanto ao MD quanto ao MPOG, ocasiões estas que permitem o aprofundamento de temas e o esclarecimento de dúvidas por ventura surgidas.

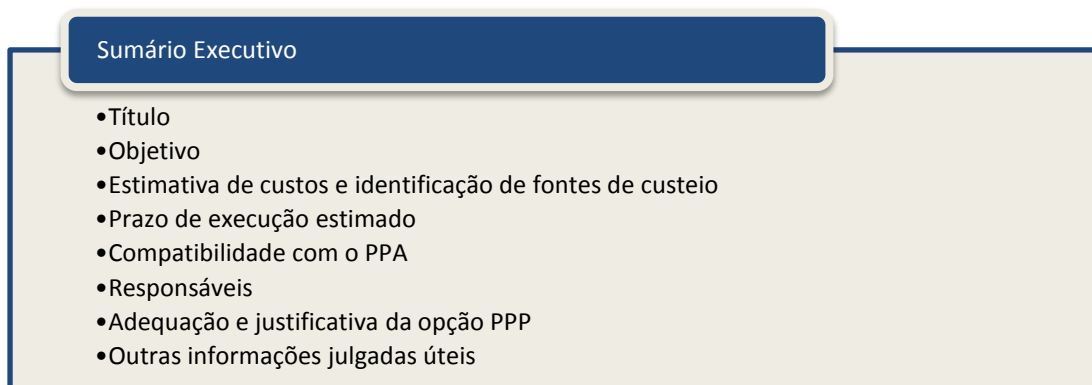
Figura 4 – Fases para priorização de uma proposta de PPP



Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

A elaboração do Sumário Executivo³⁰ necessita das seguintes informações:

Figura 5 – Sumário Executivo



Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

A partir de 2014, por iniciativa da Secretaria Executiva do CGP, os proponentes devem também responder um questionário com informações necessárias para a análise qualitativa dos projetos. Esse material será encaminhado pelo MD ao MPOG quando da formalização do pedido de priorização do projeto.

³⁰ Anexo à Portaria Normativa nº 1.851, de 2014

Figura 6 – Questionário de análise qualitativa de projetos de PPP

Características Gerais do Projeto.

- Título.
- Breve descrição do objetivo.
- Público-alvo.
- Identificação da infraestrutura e dos serviços.
 - Especificação da infraestrutura a ser disponibilizada.
 - Estimativa dos custos dos investimentos.
 - Especificação dos serviços que serão prestados pelo privado.
 - Especificação dos serviços que serão prestados pelo governo.
- Caso o público-alvo não seja a própria Administração Pública, existe previsão de cobrança de tarifa ou de outro tipo de pagamento pelo usuário?
- Estimativa de prazo da concessão.
- Estimativa de prazo de realização das obras.
- Quais seriam as alternativas à PPP para viabilizar a disponibilização da infraestrutura e prestação dos serviços em estudo?
- Qual a principal motivação para o projeto ser estruturado como PPP?

Enquadramento legal.

- O valor estimado para o investimento é superior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais)?
- O escopo do empreendimento não está restrito exclusivamente ao fornecimento de mão de obra ou ao fornecimento e instalação de equipamentos ou à execução de obra pública?
- O prazo de vigência, incluindo eventual prorrogação, é superior a 5 anos e inferior a 35 anos?
- Os serviços de que trata o projeto podem ser delegados a particulares?

Condições atuais.

- A infraestrutura e os serviços do projeto já são disponibilizados pelo órgão que o propõe?
- Em caso positivo:
 - Em quais modalidades são prestados (diretamente pelo órgão, PPP, concessão comum, terceirização, convênios, contratos de gestão, termos de parceria)? Liste por tipo de serviço e modalidade de ajuste/contratação.
 - Qual o custo operacional anual para prestar os serviços atualmente? Indique as fontes orçamentárias e, se for o caso, não orçamentárias.
 - Quais são os indicadores utilizados atualmente para avaliar a qualidade da infraestrutura e serviços que se pretende contratar via PPP?
 - Quais os problemas (operacionais, contratuais, etc) enfrentados hoje na disponibilização da infraestrutura (ampliação, manutenção) e na prestação dos serviços?

Histórico do setor relacionado ao Projeto

- Há contratos de PPP ou de concessão comum para provimento de infraestrutura ou serviços iguais ou semelhantes ao proposto? Se sim, quais?
- Quais elementos indicam a necessidade de pagamento de contraprestação ao parceiro privado?

Figura 6 - Questionário de análise qualitativa de projetos de PPP (cont.)

Custos de Transação.

- Atualmente, a prestação do serviço envolve a administração de quantos contratos com terceiros?
- Qual o tempo médio de duração desses contratos?
- Qual o tempo médio gasto com a licitação ou renovação desses contratos?
- Quantos servidores são alocados para gerenciar esses contratos e quais os seus salários?

Outros potenciais benefícios da PPP.

- Quais itens do custo operacional e/ou do investimento em infraestrutura necessária para a prestação do serviço imagina-se que poderiam ser reduzidos pelo parceiro privado comparativamente aos atuais?
- Seria possível listar ganhos potenciais de qualidade da infraestrutura e dos serviços do projeto com a parceria privada?
- Existiriam outros benefícios potenciais com a parceria privada na condução do projeto?
- Existe a possibilidade de geração de receita com o pagamento dos usuários pelo uso da infraestrutura ou dos serviços?
- Existe a possibilidade de geração de receita acessória pelo projeto?
- O projeto tem escala suficiente, ou pode ser agrupado a outros, para que o custo de estruturação e monitoramento do contrato seja compensado?

Aferição da Qualidade dos Serviços Prestados

- É possível ter indicadores objetivos, claros e de fácil mensuração do serviço a ser prestado? Caso sim, quais seriam esses possíveis indicadores?
- Existem, nos contratos vigentes, indicadores de desempenho para os serviços prestados? Caso sim, qual a sua avaliação acerca da funcionalidade dos mesmos?
- A qualidade do serviço depende da qualidade das obras (infraestrutura, equipamentos etc.) a serem realizadas pela PPP?
- A tecnologia do serviço e o padrão de qualidade tendem a ser estáveis no horizonte do projeto?

Interesse Privado

- Já existem empresas atuando no setor em que a PPP seria realizada?
- Existem empresas atuando em setores semelhantes?
- Foi realizada alguma sondagem sobre o interesse privado no projeto em foco (via consulta pública, manifestação de interesse, audiências, reuniões etc.)?

Sustentabilidade Fiscal

- Há previsão no Plano Plurianual (PPA) para a prestação do serviço alvo da PPP?
- O órgão postulante possui disponibilidade orçamentária para realizar o projeto?

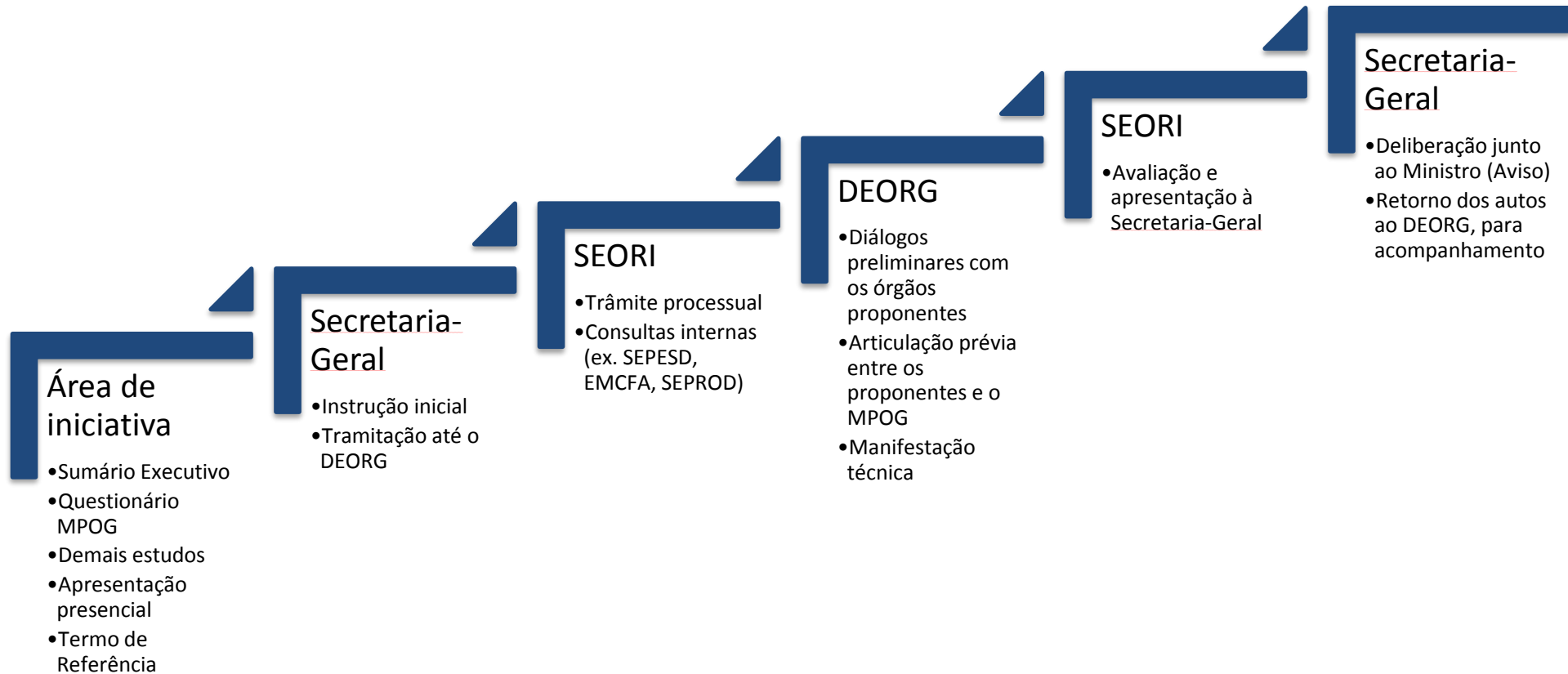
Figura 6 - Questionário de análise qualitativa de projetos de PPP (cont.)

Riscos Regulatórios/Políticos

- Existe agência reguladora para fiscalizar os serviços da PPP?
- Caso não exista, que tipo de órgão independente poderia ficar responsável por garantir a execução do contrato?
- Quais garantias o poder público proporia para honrar os compromissos nos casos de não-pagamento da contraprestação da PPP?
- A cobrança por esse tipo de serviço já existe? Se não, a população aceitaria pagar por esse tipo de serviço? É possível excluir com relativa facilidade indivíduos que não estariam dispostos a pagar?

Fonte: Elaborado pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

Figura 7 – Rito de um projeto de PPP, do MD ao MPOG³¹



Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

³¹ Conforme a Portaria Normativa nº 1.851, de 2014.

Dos projetos apresentados pelo MD à apreciação do CGP, foram considerados prioritários os seguintes:

Tabela 1 – Projetos do MD priorizados pelo CGP

Proponente	Título	Ato e data da priorização
Marinha	Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes – CEFAN	Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012, Seção 1, p.68.
	Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro – AMRJ	
	Próprios Nacionais Residenciais – PNR na Vila Naval de Itaguaí – RJ	
Exército	Colégio Militar de Manaus - CMM	Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012, Seção 1, p.68.
	Abastecimento de Veículos e Gerenciamento de Frota – AGEFROT	
	Fuzil IMBEL	
Aeronáutica	Programa de Suporte Logístico Integrado – PSLI	Resolução CGP nº 6/2014, publicada no DOU de 02/12/2014

Fonte: Elaborado pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

Ainda aguardam priorização os seguintes projetos apresentados pelo MD:

Tabela 2 – Projetos do MD aguardando priorização pelo CGP

Proponente	Título	Ato e data do envio
Exército	Próprios Nacionais Residenciais – PNR	Aviso nº 259/MD, de 05/11/2012.
	Polo de Ciência e Tecnologia de Guaratiba – PCTEG	Aviso nº 304/MD, de 05/12/2013.
	Complexos de Saúde do Exército – HOSPMIL	Aviso nº 231/MD, de 20/10/2014
Aeronáutica	Gestão de Rede de Comunicações Integrada do COMAER	Aviso nº 58/MD, de 28 de março de 2014.

Fonte: Elaborado pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

Estudos de Viabilidade

O momento dos **estudos de viabilidade** tem por objetivo obter as informações necessárias para que o órgão proponente e o CGP tenham certeza da viabilidade técnica, econômico-financeira e legal do projeto, de forma a **decidir pela sua continuidade**, ou não.

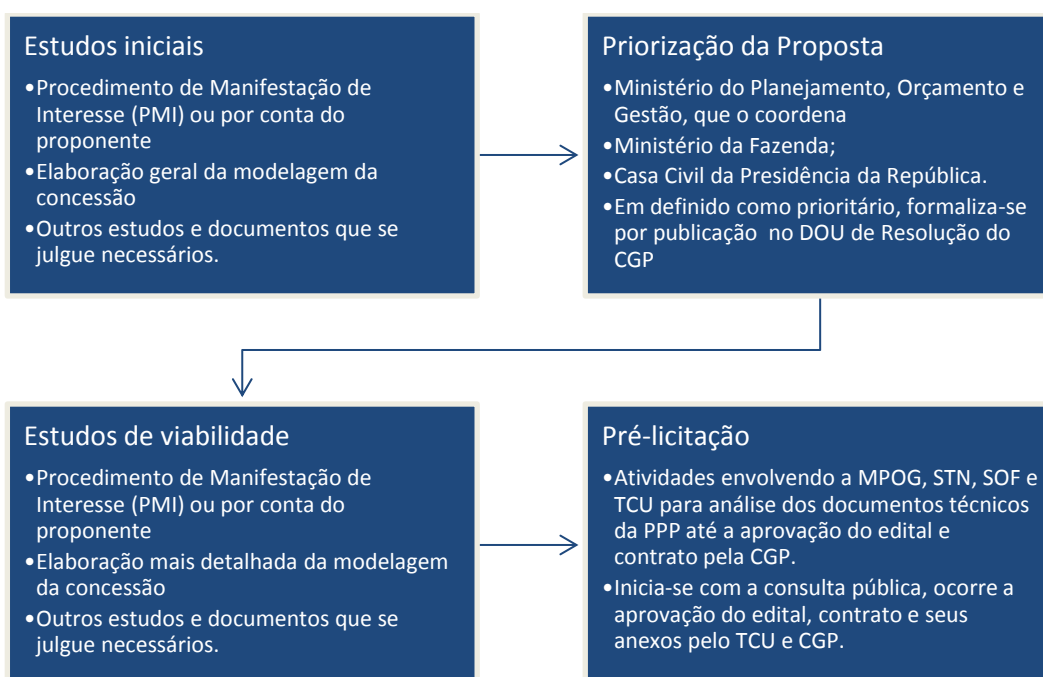
É neste momento também que são elaboradas as minutas do Edital e do Contrato da PPP, documentos necessários para que se possa passar à próxima fase, que seria a da licitação e contratação da parceria.

Cabe ao proponente decidir em que momentos da tramitação os estudos serão elaborados. Podem-se, por exemplo, realizar estudos iniciais destinados à priorização da proposta pelo CGP, e que posteriormente serão complementados por estudos mais detalhados, destinados à fase de contratação.

Os estudos podem ser feitos com recursos do proponente, de fontes de financiamento de que disponha ou por meio de Procedimento de Manifestação de Interesse – PMI, opção na qual os estudos serão ressarcidos pelo vencedor da licitação³². O PMI é autorizado pelo órgão ou entidade competente para proceder a licitação, devendo obrigatoriamente ser composto de edital de chamamento público, publicação de autorização para a apresentação de estudos ou projetos, e sua avaliação, seleção e aprovação³³. Os estudos por ventura utilizados no certame serão ressarcidos à autorizada exclusivamente pelo vencedor da licitação.

São também feitas apresentações da proposta tanto ao MD quanto ao MPOG, ocasiões estas que permitem o aprofundamento de temas e o esclarecimento de dúvidas por ventura surgidas.

Figura 8 – Fases para definição da viabilidade de uma proposta de PPP



Fonte: Elaborado pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

A Tabela a seguir apresenta a situação dos estudos de viabilidade relacionados aos projetos apresentados pelo MD e já priorizados pelo CGP.

Tabela 3 – Projetos do MD, por Estudos de Viabilidade

Proponente	Título	Detalhes
Marinha	Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes – CEFAN	Estudos contratados pelo projeto BRA/06/016 – Cooperação Técnica BID/FUMIN, no âmbito do Acordo de Cooperação MD/MPOG. Valor: R\$ 684.315,92 Estudos entregues: arquitetura e engenharia, demanda, socioambiental,

³² Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, art. 21.

³³ Decreto nº 8.428, de 2 de abril de 2015.

Proponente	Título	Detalhes
		modelagem do negócio, avaliação financeira e modelagem jurídica. Estudos concluídos.
	Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro – AMRJ	Não foram realizados estudos, nem estimados prazos e valores.
	Próprios Nacionais Residenciais – PNR na Vila Naval de Itaguaí – RJ	PMI para elaboração de Estudos Técnicos. Valor máximo de R\$ 1,2 milhão. Autorização nº 01/2013, publicada no DOU de 04/03/2013, Seção 3, p. 149. Estudos entregues: Demanda, Arquitetura, Engenharia, Socioambiental, Análise Econômica, Modelagem do Negócio e Avaliação Financeira, Modelagem Jurídica (minutas de edital e contrato). Estudos em avaliação.
Exército	Colégio Militar de Manaus - CMM	Estudos contratados pelo projeto BRA/06/016 – Cooperação Técnica BID/FUMIN, no âmbito do Acordo de Cooperação MD/MPOG. Estudos entregues: Demanda, Arquitetura, Engenharia, Socioambiental, Modelagem do Negócio e Avaliação Financeira, Análise Econômica e Modelagem Jurídica (minuta de edital e contrato). Estudos concluídos.
	Abastecimento de Veículos e Gerenciamento de Frota – AGEFROT	PMI para elaboração de Estudos Técnicos. Autorização nº 02/2013, publicada no DOU de 04/03/2013, Seção 3, p. 149. Estudos entregues: Análise Econômica e Financeira, minutas de Edital e de Contrato. Grupo Executivo deliberou pela retificação e complementação dos estudos. Autorizada desistiu da autorização.
	Fuzil IMBEL	Não foram realizados estudos, nem estimados prazos e valores.
Aeronáutica	Programa de Suporte Logístico Integrado – PSLI	Prevê PMI para elaboração de Estudos Técnicos com duração de 180 dias e valor máximo de R\$ 1 milhão. PMI ainda não iniciada.

Fonte: Elaborado pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

Contratação

O momento da **licitação e contratação** de um projeto de PPP ocorre após os estudos de viabilidade. Espera-se que tais estudos já tenham fornecido minutas do edital e do contrato, que serão então submetidos à consulta pública³⁴. Adicionalmente, serão levantadas informações adicionais, que permitirão a aprovação desta documentação pelo Tribunal de Contas da União – TCU e pelo CGP Federal.

³⁴ Pode haver também uma audiência pública.

Conforme definido no MD³⁵, o processo de licitação será descentralizado, valendo-se dos recursos dos proponentes.

Esta fase do processo tem seu principal regramento oriundo do Tribunal de Contas da União³⁶, por meio do qual são definidos cinco estágios, sendo exigido em cada qual um conjunto específico de documentos. São eles:

Primeiro Estágio:

- a) pronunciamento prévio e fundamentado do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão sobre o mérito do projeto;
- b) autorização legislativa específica, no caso de concessões patrocinadas em que mais de 70% (setenta por cento) da remuneração do parceiro privado seja paga pela Administração Pública;
- c) autorização competente para abertura de procedimento licitatório devidamente fundamentada em estudo técnico, em que fique caracterizada a conveniência e a oportunidade da contratação mediante identificação das razões que justifiquem a opção pela forma de Parceria Público-Privada;
- d) estudos de viabilidade técnica e econômico-financeira do empreendimento, que contenham as seguintes informações, entre outras que o gestor do processo julgue necessárias, já consolidados os resultados decorrentes de eventuais consultas e audiências públicas realizadas sobre tais estudos:
 1. objeto, local e prazo da concessão;
 2. orçamento detalhado, com data de referência, das obras previstas pelo poder concedente, que permita a plena caracterização do projeto a ser licitado;
 3. discriminação de todos os custos e despesas estimados para a prestação dos serviços;
 4. projeção das receitas operacionais da concessionária, contendo estudo específico e fundamentado da estimativa da demanda;
 5. eventuais fontes de receitas alternativas, complementares, acessórias ou decorrentes de projetos associados;
 6. documentos e planilhas eletrônicas desenvolvidos para avaliação econômico-financeira do empreendimento, inclusive em meio magnético, com fórmulas discriminadas, sem a exigência de senhas de acesso ou qualquer forma de bloqueio aos cálculos, e, quando for o caso, descrição do inter-relacionamento das planilhas apresentadas;
 7. quando se tratar de PPP cujo objeto seja a concessão de rodovias, a quantificação e localização das praças de pedágio devidamente justificadas, além de estudos técnicos estimativos dos índices de fuga e impedância adequadamente fundamentados;
- e) relação de estudos, investigações, levantamentos, projetos, obras e despesas ou investimentos já efetuados, vinculados ao objeto a ser licitado, quando houver, com a discriminação dos custos correspondentes;
- f) descrição das obras, dos investimentos e dos serviços a serem realizados pela SPE durante a execução contratual, acompanhados dos respectivos

³⁵ Portaria Normativa nº 1.851, de 2014.

³⁶ Instrução Normativa TCU nº 52, de 4 de julho de 2007.

cronogramas físico-financeiros;

g) cópia da licença ambiental prévia ou das diretrizes para o licenciamento ambiental do empreendimento, na forma do regulamento, sempre que o objeto do contrato exigir;

h) relação das medidas mitigadoras e/ou compensatórias dos impactos ao meio ambiente, inclusive do passivo ambiental existente, acompanhada de cronograma físico-financeiro e da indicação do agente responsável pela implementação das referidas medidas;

i) laudo de viabilidade das garantias emitido pela instituição financeira responsável pela administração do Fundo Garantidor das Parcerias Público-Privadas (FGP), na forma estabelecida no § 3º do art. 24 do Regulamento do FGP ou na legislação superveniente;

j) obrigações contratuais decorrentes de financiamentos previamente concedidos por organismos ou instituições internacionais que tenham impacto no empreendimento;

k) definição do parâmetro ou do indicador a ser utilizado para a aferição do equilíbrio econômico-financeiro do contrato de concessão, bem como justificativa para a sua adoção;

l) indicadores adotados para a avaliação do desempenho do parceiro privado, devidamente justificados;

m) repartição dos riscos entre as partes associadas ao projeto, inclusive os referentes a ocorrência de caso fortuito, força maior, fato do príncipe ou álea econômica extraordinária;

n) estudos de impacto orçamentário-fiscal, que contenham as seguintes informações, entre outras que o gestor do processo julgue necessárias:

1. demonstrativo, acompanhado de memória de cálculo analítica, do impacto da contratação da Parceria Público-Privada sobre as metas de resultado nominal e primário e montante da dívida líquida do Governo Federal, para o ano a que se referirem e para os dois anos seguintes, discriminando valores a serem compensados por meio de aumento permanente de receita ou redução permanente de despesa;

2. demonstrativo, acompanhado de memória de cálculo analítica, do impacto da contratação sobre:

i) os limites globais para o montante da dívida consolidada da União;

ii) as operações de crédito externo e interno da União, de suas autarquias e demais entidades controladas pelo Poder Público federal;

iii) os limites e as condições para a concessão de garantia da União em operações de crédito externo e interno.

3. demonstrativo, com memória de cálculo analítica, do impacto orçamentário-financeiro nos exercícios em que deva vigorar o contrato de Parceria Público-Privada;

4. declaração do ordenador da despesa de que as obrigações contraídas pela Administração Pública no decorrer do contrato são compatíveis com a lei de

diretrizes orçamentárias e estão previstas na lei orçamentária anual;

5. demonstrativo, acompanhado de memória de cálculo analítica por exercício financeiro, que contemple a estimativa do fluxo de recursos públicos suficientes para o cumprimento, durante a vigência do contrato e por exercício financeiro, das obrigações contraídas pela Administração Pública;

6. declaração, acompanhada de documentos comprobatórios, de que o objeto da PPP está previsto no plano plurianual em vigor, no âmbito em que o contrato será celebrado;

7. pronunciamento prévio e fundamentado do Ministério da Fazenda, acompanhado de memória de cálculo analítica, de que a soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas não excedeu, no ano anterior, a 1% (um por cento) da receita corrente líquida do exercício, e as despesas anuais dos contratos vigentes, nos 10 (dez) anos subseqüentes, inclusive as decorrentes da contratação da parceria em análise, não excederão a 1% (um por cento) da receita corrente líquida projetada para os respectivos;

o) caso ocorra audiência pública sobre os estudos de viabilidade, relatório com manifestação do órgão gestor acerca das questões suscitadas durante o evento;

Segundo Estágio:

a) comprovante de convocação de consulta pública para discussão da minuta de edital e de contrato;

b) relatório com manifestação do órgão gestor acerca das questões suscitadas durante a consulta pública sobre a minuta de edital e contrato;

c) aprovação do edital da licitação pelo CGP, inclusive em relação às alterações porventura realizadas;

d) edital de licitação e anexos;

e) caso ocorra audiência pública sobre a minuta de edital e contrato, relatório com manifestação do órgão gestor acerca das questões suscitadas durante o evento;

f) comunicações e esclarecimentos porventura encaminhados às empresas participantes da licitação, bem como eventuais retificações do edital;

g) impugnações apresentadas contra o edital e análises correspondentes realizadas pela comissão de licitação;

Terceiro Estágio:

h) questionamentos, comunicações e esclarecimentos porventura encaminhados aos licitantes sobre a fase de habilitação;

i) atas de abertura e de encerramento da fase de habilitação;

j) relatório de julgamento da fase de habilitação, em que sejam abordados os aspectos relativos a:

1. habilitação jurídica;
2. regularidade fiscal;
3. qualificação técnica;
4. qualificação econômico-financeira;

- k) declaração dos licitantes quanto ao conhecimento de todas as informações necessárias para o cumprimento das obrigações objeto da licitação;
- l) decisões proferidas em recursos interpostos contra os resultados da fase de habilitação;

Quarto Estágio:

a) na fase de julgamento das propostas técnicas, quando houver:

5. questionamentos, comunicações e esclarecimentos porventura encaminhados aos licitantes sobre a fase de julgamento das propostas técnicas;

6. atas de abertura e de encerramento da fase de julgamento das propostas técnicas;

7. relatório de julgamento das propostas técnicas contendo, entre outras informações, decisões proferidas em recursos interpostos contra os resultados da fase de julgamento das propostas técnicas;

b) na fase de julgamento das propostas econômico-financeiras:

8. questionamentos, comunicações e esclarecimentos porventura encaminhados aos licitantes sobre a fase de julgamento das propostas econômico-financeiras;

9. atas de abertura e encerramento da fase de julgamento das propostas econômico-financeiras;

10. relatório de julgamento das propostas econômico-financeiras, em que sejam avaliados, entre outros dispositivos:

i) a consistência dos fluxos de caixa relativos ao projeto objeto da licitação, a razoabilidade e exequibilidade das propostas apresentadas, com destaque para a correspondente adequação das mesmas à boa técnica de finanças e à conjuntura econômica do país;

ii) as decisões proferidas em recursos interpostos contra os resultados da fase de julgamento das propostas econômico-financeiras;

Quinto Estágio:

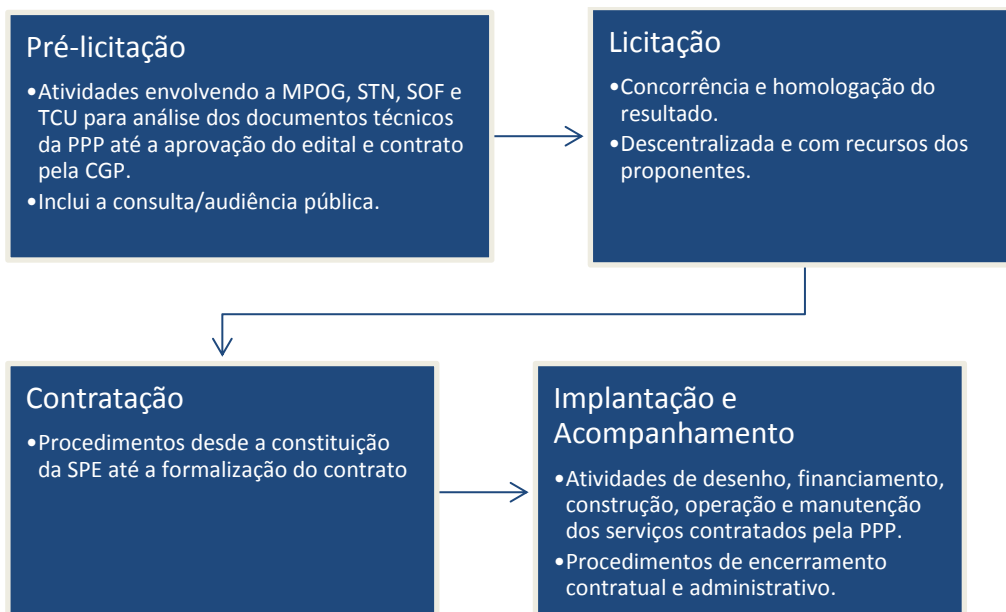
c) ato de adjudicação do objeto da licitação;

d) ato de constituição da SPE;

e) contrato de concessão assinado;

f) proposta econômico-financeira apresentada pelo licitante vencedor e correspondentes anexos, inclusive em meio magnético.

Figura 9 – Fases para licitação e contratação de uma proposta de PPP



Fonte: Elaborado pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

Tabela 4 – Projetos do MD em Pré-Licitação

Proponente	Título	Detalhes
Exército	Colégio Militar de Manaus - CMM	<p>Publicado o Aviso de Consulta e Audiência³⁷.</p> <p>Encaminhados Ofícios³⁸ à Secretaria do Tesouro Nacional – STN/MF, em atendimento ao art. 4º, alínea “n” da IN TCU nº 52/2007.</p> <p>Recebida manifestação da Secretaria do Orçamento Federal – SOF/MPOG³⁹, em atendimento ao art. 4º, alínea “n” da IN TCU nº 52/2007.</p> <p>Encaminhados Ofícios⁴⁰ à Secretaria Executiva e à Chefia de Gabinete do Ministro do MPOG solicitando o pronunciamento prévio e fundamentado sobre o mérito do projeto.</p> <p>Realizadas Consulta e Audiência Públicas. Publicas as respostas das contribuições e questionamentos das consulta e audiência públicas.</p> <p>Encaminhado Ofício ao TCU informando o endereço eletrônico das respostas as contribuições e questionamentos das consulta e audiência públicas.</p>

Fonte: Elaborado pela DPPP/DEORG/SEORI/SG

³⁷ DOU de 24/07/2014, Seção 3, p. 25.

³⁸ Ofício nº 213/SEORI/SG-MD, de 12/08/2014; Ofício nº 4981 SEORI/SG-MD, de 14/05/2015.

³⁹ Nota Técnica nº 462/SEAFI/SOF/MP, de 12 de dezembro de 2014.

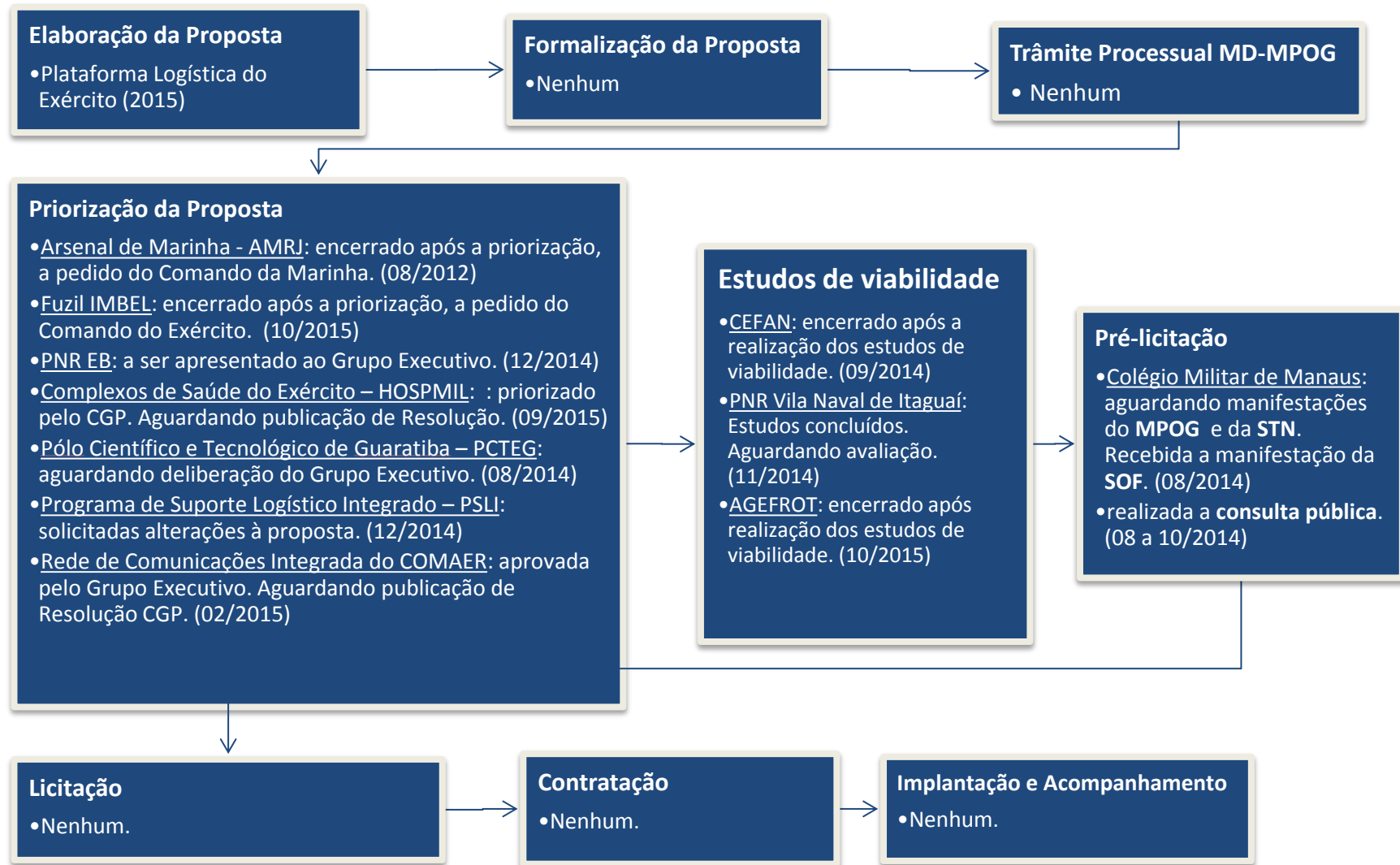
⁴⁰ Ofício nº 9331/SG-MD, de 14/08/2014; Ofício nº 4978/SEORI/SG-MD, de 14/05/2015.

Figura 10 – Tramitação de um projeto de PPP, da proposição ao encerramento.



Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com base em apresentação feita pelo Escritório de Projetos do Exército Brasileiro.

Figura 11 – Tramitação dos projeto de PPP apresentados pelo MD.



Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG.

3 PROPOSTAS APRESENTADAS

3.1 Colégio Militar de Manaus – CMM

3.1.1 Ficha Resumo⁴¹

Objetivo

- Construção, manutenção e operação e manutenção administrativas do novo Colégio Militar de Manaus, com vistas a ampliar a oferta anual de vagas (2.500 alunos presenciais e 600 alunos de ensino à distância).
- Custo total estimado em R\$ 1,1 bilhão.
- Prazo da concessão: 25 anos.

Envio ao MPOG

- **Concluído**, pelo envio do Aviso nº 303/MD, de 23/12/2010.

Priorização

- **Concluída**, pela publicação da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012, Seção 1, p.68.

Estudos de Viabilidade

- **Estudos já concluídos.**
Demanda, Arquitetura, Engenharia, Socioambiental, Modelagem do Negócio e Avaliação Financeira, Análise Econômica e Modelagem Jurídica (minuta de edital e contrato).

Procedimentos pré-Licitação

- Consulta à STN
Encaminhado Ofício nº 213/SEORI/SG-MD, de 12/08/2014.
O documento recebeu no MF o protocolo nº 011.79446.006731/2014, e encontra-se na Coordenação-Geral de Análise Econômico-Fiscal de Projetos de Investimento Público – COAPI – (61) 3412-1468.
- Consulta à SOF
Encaminhado Ofício nº 214/SEORI/SG-MD, de 12/08/2014.
Consulta já respondida, por meio da Nota Técnica nº 462/SEAFI/SOF/MP, de 12 de dezembro de 2014
- Consulta ao MPOG
Encaminhado Ofício nº 9331/SG-MD, de 14/08/2014, à Secretaria Executiva do MPOG.
A resposta ao ofício encontra-se em elaboração pela Assessoria Econômica daquela Secretaria-Executiva, com previsão de envio ao MD para a primeira quinzena de março de 2015.
- Consulta e Audiência Públicas (Edital e Contrato)
Concluídas. Publicado Aviso no DOU de 24/07/2014, Seção 3, p. 25.
- Publicadas no sítio do Departamento de Ensino e Cultura do Exército (DECEX) as respostas aos questionamentos realizados durante a audiência pública na BOVESPA (<http://portalaj.decex.ensino.eb.br/>).

Situação Atual

- Aguardando elaboração de parecer do MPOG
- Aguardando elaboração de parecer da STN

Próximas etapas

- Encaminhar para análise e aprovação do Tribunal de Contas da União (TCU), após o recebimento das notas técnicas e da publicação das respostas aos questionamentos a proposta do projeto;
- Após análise do TCU e o processo estando em conformidade, o mesmo será submetido para aprovação do edital e de seu contrato pela Comitê Gestor de Parceria Pública Privada do Ministério do Planejamento; e
- Ultrapassadas as etapas anteriores, abrir a licitação.

⁴¹ NUP: 60534.000010/2013-71, MPOG: 03100.00978/2012-83.

3.1.2 Detalhamento

3.1.2.1 Antecedentes

O Colégio Militar de Manaus – CMM, integra o Sistema Colégio Militar do Brasil, subordinado ao Departamento de Educação e Cultura do Exército (DECEX).

O Sistema Colégio Militar do Brasil é um dos subsistemas de ensino do Exército, e tem a seu cargo ministrar a educação básica, nos níveis fundamental (6º ao 9º ano) e médio. Composto por 12 (doze) Colégios Militares, disseminados pelo País, oferece educação de reconhecida qualidade a mais de 14.800 jovens, 37% dos quais oriundos do meio civil, integrados ao sistema através de concurso público de admissão.

O CMM foi criado em 1971⁴², sendo o único estabelecimento deste gênero na Amazônia e oferecendo de forma pioneira, além dos ensinamentos fundamental e médio presenciais, ensino à distância (EAD) a 43 localidades na região, bem como para alunos em 37 países. Quando da elaboração do Sumário Executivo (2011), o CMM contava com 1.519 alunos, sendo 1.116 alunos em turmas presenciais e 403 alunos de EAD. Empregava 130 professores, 32 funcionários no corpo administrativo e 15 para serviços gerais.

3.1.2.2 Problemas a serem enfrentados

Suas instalações foram edificadas inicialmente em 1863, característica que impõe ao Colégio elevados custos de manutenção e conservação. Adicionalmente, as salas de aula são consideradas de tamanho reduzido, quando comparadas ao que se entende por ideal, limitação esta que afeta também as instalações de apoio ao ensino e apoio administrativo.

Sua atual localização, no centro da cidade de Manaus, também é considerada como fator prejudicial, por serem as instalações de ensino separadas por via pública de circulação urbana das instalações desportivas. Não há área adequada para embarque e desembarque de alunos, que o fazem em vias de grande circulação, nem para manobra de veículos e/ou ônibus escolares. Verifica-se também a circulação de vendedores de drogas, a presença de pontos de prostituição e ocorrências de furtos e assaltos.

Soma-se a essas limitações a necessidade de aumento de vagas, consequência da decisão de se aumentar o efetivo previsto na região por conta da Estratégia Nacional de Defesa (END) e a obrigatoriedade do regime integral na educação básica, conforme determinação do Ministério da Educação (MEC). Estima-se que será necessário disponibilizar 2.500 vagas para alunos presenciais, e 600 para EAD.

3.1.2.3 O Projeto

A Parceria Público-Privada do Colégio Militar de Manaus propõe a construção, operação e manutenção dos serviços não-pedagógicos de um novo Colégio, a ser implantado no bairro de São Jorge, município de Manaus-AM.

⁴² Decreto-Lei nº 68.996, de 2 de agosto de 1971.

Características Gerais

- Construção, manutenção e operação do novo Colégio Militar de Manaus (ensino fundamental e médio).
- Pavilhões de Comando e Pedagógico (49 salas de aula), refeitório e estacionamentos.
- Complexos esportivo e cultural com auditório, campos de futebol, ginásio e quadras poliesportivas cobertos, academia e piscinas.
- Companhia de Comando e Serviços (CCSv): Alojamentos, pátio de formatura, almoxarifado, garagens e áreas esportiva .
- Opção de expansão após o 5º ano de operação.
- Aumento de vagas: de 920 para 1.470 a 1.715 alunos na 1ª etapa e de 2.550 a 2.975 alunos na expansão (85 salas).
- 37% dos alunos são civis. Ainda atende 460 alunos por EAD (irá para 620).
- 227.079 m² de área construída e 92.572 m² de área equivalente.
- Após o período da concessão, deverá haver a reversão das instalações e dos bens ao Comando do Exército.
- Redução dos custos de operação e manutenção dos serviços em aproximadamente R\$ 96 milhões ao longo do contrato de 25 anos (maior segurança contratual);
- Economia com pessoal: 132 militares a menos - aproximadamente R\$ 93 milhões nos 22,5 anos de operação (sem cálculo da previdência para militares de carreira);
- Estimativa de aproximadamente R\$ 13 milhões de receitas acessórias e opção de exploração econômica dos atuais imóveis, durante o contrato;
- Remuneração vinculada ao desempenho dos serviços aferidos por 117 indicadores (índices de qualidade, satisfação, entrega e conformidade);
- Incorporação de mais 8 novos serviços não pedagógicos. (alimentação, material de consumo e permanente, ETE e ETA, terceirização da frota administrativa, gestão eletrônica de documentos e de serviços – passagens aéreas e locação de ônibus – e controle de acesso).

O projeto foi encaminhado pelo Ministério da Defesa ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão por meio do Aviso Ministerial nº 303, de 23 de dezembro de 2010.

Apreciado pelo Comitê Gestor das Parcerias Público-Privadas Federais (CGP), foi declarado investimento prioritário por meio da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012.

As informações sobre o projeto foram complementadas por Sumário Executivo, enviado pelo EB ao MD em 23 de março de 2011⁴³, e pelo MD ao MPOG em 5 de abril de 2011⁴⁴. Foi também recebido Termo de Referência para contratação de consultoria, em 29 de abril de 2011⁴⁵, enviado ao MPOG em 11 de maio de 2011⁴⁶.

Em tendo sido declarado prioritário, foram contratados estudos técnicos para o desenvolvimento do projeto, estudos estes acompanhados pelo Ministério da Defesa

⁴³ Ofício nº 0246 – A3.3, de 23 de março de 2011.

⁴⁴ Ofício nº 3763/SEORI-MD, de 5 de abril de 2011.

⁴⁵ Anexo ao Ofício nº 0425 – A3.3, de 29 de abril de 2011.

⁴⁶ Ofício nº 5165/SEORI-MD, de 11 de maio de 2011.

e pelo Estado-Maior do Exército. Tais estudos concluíram pela viabilidade do projeto na modalidade de concessão administrativa.

Estudos de Viabilidade

- Estudos custeados pelo projeto BRA/06/016 – Cooperação Técnica BID/FUMIN, no âmbito do Acordo de Cooperação MD/MPOG.
- Prazo da concessão: 25 anos (2,5 anos de construção e 22,5 anos de operação), com possibilidade de prorrogação de até 10 anos a critério do Poder Concedente.
- Os valores dos reinvestimentos (ciclo de vida) estão incluídos no valor do Projeto.
- Estudos concluídos.

Figura 12 – Novo Colégio Militar de Manaus.



Fachada



Vista aérea

Fonte: Comando do Exército.

3.1.2.4 Fase Pré-Licitação

São atividades envolvendo o MPOG, STN, SOF e TCU para análise dos documentos técnicos da PPP até a aprovação do edital e contrato pela CGP além da realização das consulta, apresentação e audiência públicas.

Pronunciamento prévio do MPOG

- Enviado Ofício nº 9.331/SG-MD, de 14 de agosto de 2014, à Secretaria-Executiva daquele Ministério, em que se pede pronunciamento prévio e fundamentado sobre o mérito do projeto⁴⁷.
- Enviado Ofício nº 4978/SEORI/SG-MD, de 14 de maio de 2015, à Chefia de Gabinete do Ministro daquele MPOG, reapresentado a solicitação.
- **Ainda sem resposta. A resposta ao ofício encontra-se pronta, aguardando assinatura no MPOG.**

Consulta à STN

- Enviado Ofício nº 213 SEORI/SG-MD, de 12 de agosto de 2014, ao Secretário do Tesouro Nacional, em que se pede confirmar o atendimento dos seguintes requisitos:
 - Demonstrativo, acompanhado de memória de cálculo analítica, do impacto da contratação sobre os limites globais para o montante da dívida consolidada da União e sobre as operações de crédito externo e interno da União, de suas autarquias e demais entidades controladas pelo Poder Público Federal⁴⁸;
 - Demonstrativo, acompanhado de memória de cálculo analítica por exercício financeiro, que contemple a estimativa do fluxo de recursos públicos suficientes para o cumprimento, durante a vigência do contrato e por exercício financeiro, das obrigações contraídas pela Administração Pública⁴⁹;
 - Pronunciamento prévio e fundamentado do Ministério da Fazenda, acompanhado de memória de cálculo analítica, de que a soma das despesas de caráter continuado derivadas do conjunto das parcerias já contratadas não excedeu, no ano anterior, a 1% (um por cento) da receita corrente líquida do exercício, e as despesas anuais dos contratos vigentes, nos 10 (dez) anos subsequentes, inclusive as decorrentes da contratação da parceria em análise, não excederão a 1% (um por cento) da receita corrente líquida projetada para os respectivos exercícios⁵⁰;
 - Viabilidade de concessão de Garantia e à sua forma relativamente aos riscos para o Tesouro Nacional⁵¹.
- Enviado Ofício nº 4981 SEORI/SG-MD, de 14 de maio de 2015, ao Secretário do Tesouro Nacional, reapresentando a solicitação.
- **Ainda sem resposta. O documento recebeu no MF o protocolo 011.79446.006731/2014, e encontra-se na Coordenação-Geral de Análise**

⁴⁷ Art. 14, § 3º, inciso I da Lei nº 11.079, de 2004.

⁴⁸ Art. 10, inciso I, alínea "c" da Lei nº 11.079, de 2004.

⁴⁹ Art. 10, inciso IV, da Lei nº 11.079, de 2004.

⁵⁰ Art. 22 c/c art. 14, § 3º, inciso II, da Lei nº 11.079, de 2004 e art. 8º, § 2º, inciso II, do Decreto nº 5.385, de 4 de março de 2005.

⁵¹ Art.14, inciso II, § 3º, da Lei nº 11.079, de 2004.

Econômico-Fiscal de Projetos de Investimento Público – COAPI – (61) 3412-1475, com Marcelo.

Consulta à SOF

- Enviado Ofício nº 214 SEORI/SG-MD, de 12 de agosto de 2014, ao Secretário de Orçamento Federal, em que se pede manifestação formal sobre o atendimento do seguinte requisito:
 - Estudos de impacto orçamentário-fiscal, que contenham as seguintes informações, entre outras que o gestor do processo julgue necessárias:
 - Demonstrativo, acompanhado de memória de cálculo analítica, do impacto da contratação da Parceria Público-Privada sobre as metas de resultado nominal e primário e montante da dívida líquida do Governo Federal, para o ano a que se referirem e para os dois anos seguintes, discriminando valores a serem compensados por meio de aumento permanente de receita ou redução permanente de despesa⁵²;
- **Respondido** por meio da Nota Técnica nº 462/SEAFI/SOF/MP, de 12 de dezembro de 2014.

Resposta SOF - Nota Técnica nº 462/SEAFI/SOF/MP, de 12 de dezembro de 2014.

- Despesas são discricionárias e não-obrigatórias, de caráter continuado, sujeitando-se aos limites de movimentação e empenho e aos limites de pagamento estabelecidos nos decretos de programação orçamentária e financeira anual.
- Devem ser classificadas como despesas correntes (GND 3) e como de capital (GND 5);
- Não há, atualmente, no OGU, dotação orçamentária para contraprestação de PPP, mas a ação orçamentária já existiu entre 2007 e 2012, sob “Encargos Financeiros da União”, em ação de “Contraprestação da União no âmbito de contratos de Parceria Público-Privada – PPP”.
- Em havendo a contratação, a referida ação deverá ser criada na unidade orçamentária do Comando do Exército.
- Não há que se falar em impacto orçamentário e financeiro, pois as despesas são incluídas no PLOA, e este já está em perfeita compatibilidade com as metas fiscais previstas.

- Publicadas no sítio do Departamento de Ensino e Cultura do Exército (DECEX)⁵³ as respostas aos questionamentos realizados durante a consulta e audiência públicas.

3.1.2.5 Fase de Licitação

- Definida a opção de leilão na BM&F/BOVESPA.
- Modalidade de licitação será concorrência internacional.
- Contrato do tipo concessão administrativa.
- Critério de seleção pela menor contraprestação máxima.
- Participação de empresas brasileiras, estrangeiras, instituições financeiras, fundos de investimento e entidades de previdência complementar.
- Consórcio será permitido, limitado a quatro participantes.

⁵² Art. 10, inciso I, alínea ‘b’, da Lei nº 11.079, de 2004 e Anexos da LDO.

⁵³ <http://portalaj.decex.ensino.eb.br/>

- Subcontratação não será possível para fins de qualificação técnica.
- Garantia de proposta: 1% (um por cento) do valor dos investimentos previstos no âmbito da contratação⁵⁴.

3.1.2.6 Situação Atual

- Aguardando elaboração de parecer por meio de Nota Técnica sobre manifestação de mérito da oportunidade e conveniência, a ser elaborado pelo Ministério do Planejamento;
- Aguardando elaboração de parecer por meio de Nota Técnica sobre a definição das Garantias, a ser elaborado pela Secretaria do Tesouro Nacional; e

3.1.2.7 Próximas etapas

- Encaminhar os estudos técnicos para análise e aprovação do Tribunal de Contas da União (TCU), após o recebimento das notas técnicas;
- Após análise do TCU e o processo estando em conformidade, o mesmo será submetido para aprovação do edital e de seu contrato pelo Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal (CGP); e
- Ultrapassadas as etapas anteriores, abrir a licitação.

⁵⁴ Art. 5º, VIII, da Lei nº 11.079, de 2004.

Tabela 5 – Etapas da PPP do Colégio Militar de Manaus – CMM

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	23/03/2011	23/03/2011
Termo de Referência	25/03/2011	29/04/2011
Envio do MD ao MPOG	A definir	05/04/2011 ⁵⁵
Priorização pelo CGP		27/08/2012 ⁵⁶
Inclusão no PPA	25/03/2011	
Procedimento de Manifestação de Interesse.	15/04/2011	
Contratação de consultoria	09/07/2011	
Elaboração de estudos de viabilidade	04/05/2012	
Demanda	30d ⁵⁷	15/08/2012
Arquitetura e Engenharia	120d	29/11/2013
Socioambiental	120d	17/09/2013
Avaliação Econômica	180d	28/02/2014
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	180d	25/02/2014
Modelagem Jurídica	210d	10/03/2014
Acompanhamento Jurídico	Assinatura do Contrato	
Consulta/Audiência Pública	03/07/2012	
Envio de documentos para o TCU	01/10/2012	
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	15/11/2012	
Constituir Comissão Especial de Licitação	24/01/2013	
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	24/01/2013	
Concorrência	25/03/2013	
Homologação/Adjudicação e Outorga	04/04/2013	
Assinatura do Contrato	03/07/2013	

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

⁵⁵ Enviado pelo MD ao MPOG pelo Aviso nº 303/MD, de 23/12/2010 e complementado pelo Ofício nº 3763/SEORI-MD, de 05/04/2011 (Sumário Executivo) e Ofício nº 5165/SEORI-MD, de 11/05/2011 (Termo de Referência).

⁵⁶ Resolução CGP nº 3, de 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012.

⁵⁷ Contados da assinatura do contrato com a empresa responsável pelos estudos.

3.2 Abastecimento e Gerenciamento de Frota – AGEFROT

3.2.1 Ficha Resumo⁵⁸

Objetivo

- Modernização da infraestrutura de abastecimento de veículos militares e seus serviços correspondentes (abastecimento e gerenciamento de frota).
- Custo total estimado: R\$ 546 milhões.
- Prazo da concessão: 17 anos.

Envio ao MPOG

- Concluído**, pelo envio do Aviso nº 303/MD, de 23/12/2010.

Priorização

- Concluída**, pela publicação da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012, Seção 1, p.68.

Estudos de Viabilidade

- PMI: Autorização nº 02/2013, publicada no DOU de 04/03/2013, Seção 3, p. 149.
- Valor do ressarcimento: R\$ 1.600.000,00.
- Estudos entregues**: Demanda, Arquitetura e Engenharia, Sócioambiental, Modelagem do Negócio e Avaliação Financeira, Análise Econômica e Modelagem Jurídica (minuta de edital e contrato).

Procedimentos pré-Licitação

- Consulta à STN
Não realizada.
- Consulta à SOF
Não realizada.
- Consulta ao MPOG
Não realizada.
- Consulta e Audiência Públicas (Edital e Contrato)
Não realizada.

Situação Atual

- Estudos foram considerados incompletos e/ou insatisfatórios, sendo recusados pelo CGP.
- Autorizada desistiu da autorização.
- Revogada a autorização.**
- Cancelado por meio do Aviso nº -MD, de 10/2015**

⁵⁸ NUP: 60534.000013/2013-13, MPOG: 03100.001411/2011-43.

3.2.2 Detalhamento

3.2.2.1 Antecedentes

O sistema de abastecimento atualmente utilizado pelo Comando do Exército envolve o Comando Logístico, tendo a Diretoria de Abastecimento como órgão de apoio técnico normativo, incumbida de prever e prover, no campo da atividade logística de suprimento, os recursos e serviços de sua competência necessários à Força Terrestre.

A Seção de Suprimentos Classe III é o órgão da Diretoria de Abastecimento incumbido de realizar todas as tarefas relacionadas com a aquisição, distribuição e o controle dos combustíveis, que devem ser distribuídos em todas as regiões do país, sem limitações que as condições do ambiente possam impor.

3.2.2.2 Problemas a serem enfrentados

Modificar a sistemática vigente para gestão de combustíveis, óleos e lubrificantes visando a evitar perdas melhor aplicar os recursos financeiros disponíveis.

Proporcionar manutenção adequada dos postos e reservatórios de combustível, bem como de toda a frota de veículos pertencentes ao EB.

3.2.2.3 O Projeto

O projeto de Parceria Público-Privada foi apresentado, no Sumário Executivo, considerando todas as viaturas e consumo do EB. Quando da apresentação do Termo de Referência, o escopo foi circunscrito à área da 11ª Região Militar (RM). Esta região foi escolhida por incluir em sua área os órgãos de direção setorial, responsáveis por controlar a implantação do projeto-piloto, bem como por contar com expressivo número de viaturas administrativas.

Desta forma, propõe-se contratar empresa para:

1. Provisão de combustíveis e lubrificantes necessários às operações do Exército Brasileiro na área da 11ª Região Militar (RM), que abrange o território do Distrito Federal, dos estados de Goiás e Tocantins, e a região do Triângulo Mineiro.
2. Implantação de sistema que permita o monitoramento da frota terrestre, com o controle do fornecimento e do consumo de combustíveis utilizados durante seu deslocamento. Inclui software, hardware, manutenção e treinamento.
3. Construção, modernização, manutenção e operação de postos de abastecimento de propriedade do Exército.

Sugere implantar ferramenta que permita controlar os abastecimentos, quilometragem e o valor do combustível colocado no tanque de cada veículo. Para tanto, haveria a instalação de “chips” nas viaturas do Exército, nos veículos transportadores e nas bombas de abastecimento de combustível. Utilizar-se-ia também o módulo de controle de portaria, de forma a identificar eletronicamente veículo e motorista que passem pelos portões de cada quartelamento.

Tabela 6 – Escopo do Projeto – PPP AGEFROT

	Sumário Executivo (Total para o EB)	Termo de Referência (11ª RM)
Combustíveis	Aquisição anual média de 30 milhões de litros de gasolina comum e óleo diesel. Aquisição adicional de mais 26,45 milhões de litros de óleo diesel e mais 1,75 milhão de litros de gasolina pelo Departamento de Engenharia de Construção	Aquisição anual média de 900 mil litros gasolina comum, 1,2 milhão de litros de óleo diesel e 20 mil litros de lubrificantes.
Viaturas	18.739 viaturas, sendo 12.706 operacionais (cerca de 2 mil blindadas) e 5.903 administrativas.	1.572 viaturas, entre operacionais, blindadas e administrativas. Previsão de aumento de frota de, no mínimo, 1% ao ano, pelo próximos 35 anos.
Postos	262, dos quais 246 estão operacionais.	12 R\$ 130 mil/ano para sua manutenção.
Tancagem	1,64 milhão de litros de gasolina; 3,698 milhões de litros de óleo diesel.	247 mil litros de gasolina; 285 mil litros de óleo diesel.

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

- Demanda tem sido atendida por apenas uma distribuidora;
- Distribuição de suprimentos centralizada no eixo Rio-São Paulo, sendo transportados para todo o país por Organizações Militares (OM) especializadas.
- Contratada seria responsável por:
 - Aquisição, implantação e manutenção de infraestrutura da Tecnologia da Informação (TI) necessária;
 - Modernização e/ou manutenção da infraestrutura dos postos de combustível e reservatórios já em uso pelo EB;
 - Armazenamento, transporte e distribuição dos combustíveis;
 - Gestão ambiental (rejeitos e ocorrências acidentais).

O projeto foi encaminhado pelo Ministério da Defesa ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão por meio do Aviso Ministerial nº 303, de 23 de dezembro de 2010.

Apreciado pelo Comitê Gestor das Parcerias Público-Privadas Federais (CGP), foi declarado investimento prioritário por meio da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012.

As informações sobre o projeto foram complementadas por Sumário Executivo, enviado pelo EB ao MD em 17 de maio de 2011⁵⁹, e pelo MD ao MPOG em 24 de maio de 2011⁶⁰. Foi também recebido Termo de Referência para realização de PMI, em 23 de agosto de 2011⁶¹, enviado ao MPOG em 23 de setembro de 2011⁶².

Em tendo sido declarado prioritário, foi autorizado PMI⁶³ para a realização de estudos técnicos de viabilidade do projeto. Foram autorizadas as empresas KPMG Structured Finance S.A. e LRX Administração e Empreendimentos LTDA. Foi prevista a entrega dos seguintes estudos: Demanda, Engenharia, Socioambiental, Avaliação Econômica, Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira, Modelagem (minutas de Edital e de Contrato) e Acompanhamento Jurídico da Licitação. O horizonte de tempo a ser utilizado em tais estudos é de 35 anos.

Estudos de Viabilidade

Em 14 de outubro de 2013, uma das autorizadas solicita ampliação do prazo para entrega dos estudos de Demanda, Engenharia e Socioambiental, a serem entregues em conjunto com a Modelagem de Negócio e Avaliação Econômica e Financeira. A nova data de entrega seria o dia 26 de dezembro de 2013.

Em 28 de janeiro de 2014, informa-se⁶⁴ que as autorizadas solicitam a extensão do prazo de entrega dos estudos por mais quatro meses, em razão de “limitações do modelo de negócio inicial proposto pelo Exército”. Haveria a necessidade, então, de se “flexibilizar as características do modelo inicial”.

Em 24 de outubro de 2014 foram recebidos o Relatório da Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira, bem como o Modelo Econômico-Financeiro e os estudos de Modelagem Jurídica.

- Modelo de Negócio: três unidades de negócios, sob a SPE. Uma para Postos, uma para Monitoramento e Rastreamento, uma para Negócios Assessoriais. SPE é integradora das partes.
- Unidade de Negócios de Postos: construção, modernização, operação e gestão dos postos.
- Unidade de Monitoramento e Rastreamento: implantação, operação, suporte técnico e manutenção dos equipamentos tecnológicos. Haveria um sistema de rastreamento de frota e um sistema de monitoramento do abastecimento e consumo de combustíveis.
- Unidade de Negócios Assessoriais: desenvolvimento de novos negócios para a SPE, buscando novas fontes de receitas, em empreendimentos como postos de uso compartilhado, oficina mecânica e treinamento e formação de condutores.
- Pagamento por desempenho, considerando-se disponibilidade e qualidade de combustíveis e de sistemas.

⁵⁹ Ofício nº 0497 – A/3.3, de 17 de maio de 2011.

⁶⁰ Ofício nº 5772/SEORI-MD, de 24 de maio de 2011.

⁶¹ Anexo ao Ofício nº 890 – A/3.3, de 23 de agosto de 2011.

⁶² Ofício nº 10685/SEORI-MD, de 23 de setembro de 2011.

⁶³ Aviso de Solicitação de Propostas nº 2/2013, publicada no DOU de 04/03/2013, Seção 3, p. 149.

⁶⁴ Ofício nº 05/2014/ASSECC/MP, de 28 de janeiro de 2014.

- Análise de viabilidade econômico-financeira considerou o critério de fluxo de caixa descontado e de taxa interna de retorno (TIR).
- Prazo total proposto: 17 anos.
- Frota de 2.877 veículos no 1º ano, com crescimento de 2% ao ano.
- Preços dos combustíveis tem por base o valor em Brasília/DF.
- Redução de consumo estimada em 10% em relação ao consumo histórico.
- Investimentos previstos: R\$ 74,69 milhões.
- Contraprestação anual inicia-se em R\$ 17,88 milhões, com crescimento de 2% a.a..
- TIR do projeto: 10% a.a.; TIR do acionista: 10,77% a.a..

Conforme avaliação feita pela comissão responsável pela avaliação dos estudos (composta por representantes do CGP e do EB), quando da 25ª Reunião do Grupo Executivo das PPP, em 3 de fevereiro de 2015, haveria inúmeras alterações a serem feitas aos documentos apresentados, bem como haveria que se atender a itens previstos no Termo de Referência e que estavam ausentes da documentação recebida. Deliberou-se então pelo envio, por parte do EB, de ofício⁶⁵ à autorizada KPMG, encaminhando as observações da comissão e estabelecendo o prazo de 30(trinta) dias para elaboração dos ajustes necessários.

Por meio de ofício datado de 24 de março de 2015, a autorizada KPMG informa sua **desistência** da autorização para elaboração dos estudos. No mesmo documento, afirma que é sua conclusão que a PPP, tal qual desenhada, não atenderia as expectativas do Exército, e resultaria “em uma operação relativamente mais cara que a atual”. Sugere que o projeto seja limitado ao monitoramento da frota e controle de combustíveis.

3.2.2.4 Fase Pré-Licitação

Fase não iniciada.

3.2.2.5 Fase de Licitação

Fase não iniciada.

3.2.2.6 Situação Atual

O Comando do Exército entendeu, após os estudos técnicos realizados no Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI), ser adequado não dar prosseguimento ao projeto, por acreditar que a PPP, tal qual desenhada, não atenderia às expectativas daquela Força Singular, e resultaria em uma operação relativamente mais cara que a atual.

Cancelado por meio do Aviso nº –MD, de 10/2015

⁶⁵ Ofício nº 217-EPEX/EME, de 25 de fevereiro de 2015.

Tabela 7 – Etapas da PPP de Abastecimento de Veículos e Gerenciamento de Frota – AGEFROT

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO			DATA DE CONCLUSÃO	
	Original	Em 21/10/2013	Em 29/11/2013		
Sumário Executivo	17/05/2011			17/05/2011	
Termo de Referência	13/05/2011			23/08/2011	
Envio do MD ao MPOG	Não definido			23/09/2011 ⁶⁶	
Priorização pelo CGP	Não definido			27/08/2012 ⁶⁷	
Inclusão no PPA	13/05/2011			Não informado	
Procedimento de Manifestação de Interesse.	20/05/2011			04/03/2013	
Autorização para realização dos estudos	31/05/2011			28/06/2013	
Elaboração de estudos de viabilidade	04/05/2012				
Demanda	30d/45d ⁶⁸	27/08/2013	25/10/2013	26/12/2013	24/10/2014
Arquitetura e Engenharia	120d/90d	29/10/2013	14/11/2013	26/12/2013	24/10/2014
Socioambiental	120d/60d	25/11/2013	25/11/2013	26/12/2013	24/10/2014
Avaliação Econômica	180d/150d	26/12/2013		26/12/2013	24/10/2014
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	180d/150d	26/12/2013		26/12/2013	24/10/2014
Modelagem Jurídica	210d	24/01/2014		24/01/2014	24/10/2014
Acompanhamento Jurídico	Assinatura do Contrato				
Consulta/Audiência Pública	03/07/2012				
Envio de documentos para o TCU	01/10/2012				
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	15/11/2012				
Constituir Comissão Especial de Licitação	24/01/2013				
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	24/01/2013				
Concorrência	25/03/2013				
Homologação/Adjudicação e Outorga	04/04/2013				
Assinatura do Contrato	03/07/2013				

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

⁶⁶ Enviado pelo MD ao MPOG pelo Aviso nº 303/MD, de 23/12/2010 e complementado pelo Ofício nº 5772/SEORI-MD, de 24/05/2011 (Sumário Executivo) e Ofício nº 10685/SEORI-MD, de 23/09/2011 (Termo de Referência).

⁶⁷ Resolução CGP nº 3, de 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012.

⁶⁸ Contados da assinatura do contrato com a empresa responsável pelos estudos. Prazo no Sumário Executivo/Prazo no Termo de Referência.

3.3 Novo Fuzil IMBEL

3.3.1 Ficha Resumo⁶⁹

Objetivo

- Substituição dos atuais fuzis de assalto do Exército Brasileiro pelos novos fuzis desenvolvidos pela Indústria de Material Bélico do Brasil - IMBEL.
- Custo total estimado: não disponível.
- Prazo da concessão: 20 anos.

Envio ao MPOG

- **Concluído**, pelo envio do Aviso nº 303/MD, de 23/12/2010.

Priorização

- **Concluída**, pela publicação da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012, Seção 1, p.68.

Estudos de Viabilidade

- Não iniciados.
- Elaborada minuta do Termo de Referência.

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- **Cancelado** por meio do Aviso nº 222-MD, de 01/10/2015.

⁶⁹ NUP: 60534.000012/2013-61, MPOG: 03000.000978/2013-83.

3.3.2 Detalhamento

3.3.2.1 Antecedentes

Os atuais fuzis de assalto do Exército compreendem o FAL 7,62mm, o PARAFAL 7,62mm e o fuzil 5,56mm MD-97. Os dois primeiros foram produzidos pela fábrica Itajubá/IMBEL – FI/IMBEL, a partir de 1964, por transferência de tecnologia da FN HERSTAL, da Bélgica. O último foi produzido a partir de pesquisa e desenvolvimento realizados pela FI/IMBEL, tendo como base os componentes do FAL e do PARAFAL.

A proposta de que se produza um fuzil compatível com o que há de melhor no mercado vem desde 1995, utilizando-se do aprendizado decorrente da produção do fuzil 5,56mm MD-97 e de investimentos realizados para modernização daquela unidade fabril.

3.3.2.2 Problemas a serem enfrentados

O problema a ser resolvido é a substituição do fuzil atualmente em uso pelo Exército, cujo ciclo de vida é considerado como esgotado por aquele Comando. Informa-se que a maior parte dos fuzis de assalto em uso pelo Exército foi adquirida na década dos 70, o que hoje exige da Força mais esforço em manutenção, posto que o ciclo de vida útil da arma é estimado em 15 (quinze) anos.

O novo fuzil deve agregar as seguintes características:

- Menor peso;
- Maior alcance;
- Maior precisão;
- Melhor ergonomia;
- Possibilidade de agregação de diferentes dispositivos, como lunetas, miras laser, lançadores de granadas, miras holográficas etc.; e
- Possibilidade de emprego em situações diversas (selva, embarcado, cidade, montanha).
- Possibilidade de ser de uso comum às três Forças;
- Atender ao disposto nas Condicionantes Doutrinárias e Operacionais – CONDOP⁷⁰, e aos Requisitos Técnicos Básicos – RTB⁷¹, estabelecidos para o fuzil de assalto cal. 5,56mm;
- Suportar o esforço de desenvolvimento de uma indústria nacional de defesa, em consonância com a END.

3.3.2.3 O Projeto

O projeto de Parceria Público-Privada propõe dotar os militares combatentes de armamento portátil atualizado em um período de 10 (dez) anos. Isso se daria pela produção do novo fuzil cal. 5,56mm e pela modernização dos fuzis cal. 7,62mm.

⁷⁰ Portaria nº 046-EME-Res, de 29 de junho de 2010.

⁷¹ Portaria nº 57-DCT, de 17 de novembro de 2010.

O projeto está alinhado com a Diretriz nº 22 da Estratégia Nacional de Defesa – END, “*capacitar a indústria nacional de material de defesa para que conquiste autonomia em tecnologias indispensáveis à Defesa.*”

Atende também ao previsto na mesma END, quando trata da estruturação das Forças Armadas, ao definir que “*em relação ao equipamento, o planejamento deverá priorizar, com compensação comercial, industrial e tecnológica: (...) no Exército, (...) a produção de munições e o armamento e o equipamento individual do combatente, entre outros, aproximando-os das tecnologias necessárias ao combatente do futuro*”.

O proponente informa que a FI/IMBEL tem capacidade de produzir até 12 mil fuzis/ano. Informa que seus recursos humanos têm passado por cursos de treinamento, bem como que sua infraestrutura vem sendo modernizada para a produção dos novos fuzis com tecnologia nacional.

Quando da proposição do projeto, a empresa estaria apta a produzir os seguintes componentes críticos: cano, caixa de culatra, conjunto de armação, ferrolho, impulsor do ferrolho e extrator. Tal conjunto corresponderia a 35% (trinta e cinco por cento) do custo total da arma.

O novo fuzil foi concebido pela IMBEL, mas seu desenvolvimento e produção poderia se dar por outras empresas no mercado. A IMBEL seria remunerada pela propriedade intelectual e/ou comercialização do produto. A proposta destaca ainda a possibilidade de que o novo fuzil seja futuramente exportado.

Segundo consulta ao site da empresa⁷², desde a proposição deste projeto de PPP até o momento foi possível verificar o desenvolvimento dos produtos propostos, bem como a submissão do novo fuzil cal. 5,56mm ao Exército, para avaliação, em 2014⁷³. Há também uma versão do novo fuzil cal. 5,56mm adaptada às necessidades das forças de segurança pública.

O projeto foi apresentado no final de 2010, quando da assinatura do Acordo de Cooperação MD-MPOG, na relação inicial de projetos de interesse do Comando do Exército⁷⁴.

⁷² <http://www.imbel.gov.br/index.php/produtos/fuzis>

⁷³ <http://g1.globo.com/politica/noticia/2014/11/exercito-testa-novo-fuzil-que-substituiria-o-adotado-ha-50-anos.html>

⁷⁴ Ofício nº 1363-A/3.3, de 18 de novembro de 2010.

Figura 13 – Fuzis IMBEL

Fuzil de Assalto IA2 5,56



- O Fuzil de Assalto IA2 5,56 atende aos requisitos estabelecidos pelo Exército, tendo sido aprovado e adotado como armamento padrão da Força Terrestre.
- Com regimes de tiro automático, semiautomático e repetição - para lançamento de granadas de bocal visa atender às necessidades operacionais das forças militares e de segurança. Utilizando novas tecnologias, conceitos e materiais poliméricos, as armas da família IA2 são mais leves, ergonômicas e de melhor maneabilidade.
- Seus trilhos picatinny, dispostos em toda a superfície superior da tampa da caixa da culatra e em todas as faces do guardamão, permitem o acoplamento de diversos dispositivos, tais como lanternas táticas, apontadores laser, lunetas de visada rápida, lunetas de visão noturna ou lunetas de precisão, punhos táticos e lançador de granadas transformando os fuzis num verdadeiro sistema de armas.

Carabina IA2 5,56



- A Carabina IA2 5,56 foi avaliada segundo os mesmos critérios estabelecidos pelo Exército, para aprovação e homologação do Fuzil de Assalto IA2 5,56.
- A carabina IA2 5,56 conta, apenas, com o regime semiautomático, e destina-se a suprir as forças de segurança pública com um armamento confiável, resistente e leve. Assim como o fuzil de assalto ela já se encontra homologada, enquanto a versão em calibre 7,62 está em sua fase final de desenvolvimento.
- À semelhança da versão automática, seus trilhos picatinny, dispostos em toda a superfície superior da tampa da caixa da culatra e em todas as faces do guardamão, permitem o acoplamento de diversos dispositivos, tais como lanternas táticas, apontadores laser, lunetas de visada rápida, lunetas de visão noturna ou lunetas de precisão e punhos táticos.

Fuzil 7,62 M964 A1 MD1 - PARAFAL



- Tradicional e de utilização consagrada pelas décadas de utilização em numerosos países, o modelo ganhou novo fôlego no Brasil a partir das unidades transformadas, a pedido do Exército Brasileiro, do Fz 7,62 M964 (FAL) para a versão mais curta do PARAFAL (MD1)

Fonte: <http://www.imbel.gov.br/index.php/produtos/fuzis>

Características Gerais

- Substituição dos atuais fuzis de assalto do Exército Brasileiro pelos novos fuzis desenvolvidos pela Indústria de Material Bélico do Brasil – IMBEL.
- Sociedade de Propósito Específico – SPE, constituída apenas por empresas nacionais, com capital e propriedade majoritariamente brasileiros;
- A IMBEL será a responsável por produzir os fuzis por ela desenvolvidos;
- Disponibilidade de 200 mil novos fuzis de assalto em 20 (vinte) anos;
- Disponibilidade dos acessórios de fuzis correspondentes a cada lote disponibilizado;
- Disponibilidade do suprimento de peças de reposição de alta mortalidade;
- Disponibilidade de sistemas de simulação para a formulação e adestramento do combatente;
- Manutenção fabril do fuzil e acessórios;
- Manutenção da planta industrial da FI/IMBEL;
- Manutenção dos sistemas de simulação; e
- Atualização tecnológica.

Estudos de Viabilidade

Não contratados. Foi elaborada uma primeira minuta do Termo de Referência.

Custos do Projeto

Não definidos.

3.3.2.4 Fase Pré-Licitação

Fase não iniciada.

3.3.2.5 Fase de Licitação

Fase não iniciada.

3.3.2.6 Situação Atual

O Comando do Exército entendeu ser adequado não dar prosseguimento ao projeto, por acreditar que o licenciamento para a fabricação do produto por indústria nacional estratégica de defesa poderia assegurar, com vantagens, os resultados que se esperaria da PPP.

Cancelado por meio do Aviso nº 222-MD, de 01/10/2015

Tabela 8 – Etapas da PPP do Novo Fuzil IMBEL

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	
Termo de Referência	Não definido.	
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	05/04/2011 ⁷⁵
Priorização pelo CGP	Não definido.	27/08/2012 ⁷⁶
Inclusão no PPA	Não definido.	
Procedimento de Manifestação de Interesse.	Não definido.	
Contratação de consultoria	Não definido.	
Elaboração de estudos de viabilidade	Não definido.	
Demanda	Não definido.	
Arquitetura e Engenharia	Não definido.	
Socioambiental	Não definido.	
Avaliação Econômica	Não definido.	
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	Não definido.	
Modelagem Jurídica	Não definido.	
Acompanhamento Jurídico	Não definido.	
Consulta/Audiência Pública	Não definido.	
Envio de documentos para o TCU	Não definido.	
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	Não definido.	
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido.	
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido.	
Concorrência	Não definido.	
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido.	
Assinatura do Contrato	Não definido.	

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

⁷⁵ Enviado pelo MD ao MPOG pelo Aviso nº 303/MD, de 23/12/2010.

⁷⁶ Resolução CGP nº 3, de 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012.

3.4 Próprios Nacionais Residenciais – PNR/EB

3.4.1 Ficha Resumo⁷⁷

Objetivo

- Construção, manutenção e operação de Próprios Nacionais Residenciais do Exército.
- Custo total estimado: R\$ 960 milhões (projetos-piloto) e R\$ 8,8 bilhões para o projeto todo.
- Prazo da concessão: 20 anos, prorrogáveis por mais 15.

Envio ao MPOG

- **Concluído**, pelo envio dos Avisos nº 259/MD, de 05/11/2012 e nº 270/MD, de 18/12/2014.

Priorização

- O processo ainda não foi apreciado pelo CGP e, portanto, ainda não foi declarado prioritário.

Estudos de Viabilidade

- Não iniciados.

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- Aguardando apresentação, pelo Comando do Exército, do projeto ao Grupo Executivo do CGP.

Próximas etapas

- Avaliação do projeto pelo CGP para que se defina ou não sua prioridade.

⁷⁷ NUP: 60534.000015/2013-02, MPOG: 03000.005994/2012-91.

3.4.2 Detalhamento

3.4.2.1 Antecedentes

Segundo nos apresenta o Sumário Executivo, para o cumprimento da missão constitucional do Exército é necessária a criação e manutenção de Organizações Militares (OM) nas diferentes porções do território nacional, em especial as mais longínquas. Adicionalmente, apresenta-nos como característica precípua da carreira militar sua movimentação corriqueira, determinada por transferências de ofício, em intervalos que vão de dois a quatro anos, em razão da necessidade de que desempenhem funções gradualmente mais complexas.

Essas duas condições tem consequências importantes. A primeira é que nem sempre as OM são criadas em localidades com oferta de moradias que permitam o alojamento dos militares para lá deslocados. Consideram-se aqui as questões da quantidade de imóveis, sua localização, qualidade e custos para locação compatíveis com os vencimentos dos militares. A segunda é que, dado o militar tender a permanecer por breve período em cada localidade, há um desestímulo à aquisição da moradia própria.

Em não havendo moradias em quantidade, qualidade, valor e localização adequadas, haveria comprometimentos sociais para os militares e operacionais para a Força. Os sociais se dão quando os imóveis disponíveis e compatíveis com a remuneração dos militares são precários, muito distantes das OM, e/ou localizados em áreas periféricas e inseguras. Haveria então o afastamento do convívio familiar, as despesas com deslocamento, o comprometimento da educação e da segurança dos dependentes. O comprometimento operacional para a Força se dá pela redução do estado de prontidão esperado da OM, dado o tempo necessário para que se reúna todo o seu efetivo, em caso de necessidade.

3.4.2.2 Problemas a serem enfrentados

Insuficiência de PNR em quantidade e/ou qualidade necessárias ao apoio das OM em quase todos os aquartelamentos do EB, estimada em 27.500 unidades. Concentração da demanda para o segmento de subtenentes e sargentos (69% do total), seguidos de capitães e tenentes (23% do total).

Tabela 9 – Demanda por PNR, por Comando⁷⁸

Situação	CML	CMSE	CMNE	CMS	CMO	CMA	CMN	CMP	Total
Existência	3.582	1.525	2.026	2.321	1.424	2.298	974	4.906	19.056
Necessidade	12.082	3.025	5.526	9.821	3.324	4.548	1.824	6.406	46.556
Demanda	8.500	1.500	3.500	7.500	1.900	2.250	850	1.500	27.500

Fonte: Elaborada pelo EME/EPEX.

Falta de moradias disponíveis para locação, ou locação de custo elevado, em muitas das localidades.

⁷⁸ CML: Comando Militar do Leste, CMSE: Comando Militar do Sudeste, CMNE: Comando Militar do Nordeste, CMS: Comando Militar do Sul, CMO: Comando Militar do Oeste, CMA: Comando Militar da Amazônia, CMN: Comando Militar do Norte, CMP: Comando Militar do Planalto.

Insuficiência de recursos para enfrentar o problema pela via das contratações tradicionais. Segundo as estimativas apresentadas (média de PNR construídos entre 2008 e 2015, estimado), o déficit levaria 124 (cento e vinte e quatro) anos para ser superado.

3.4.2.3 O Projeto

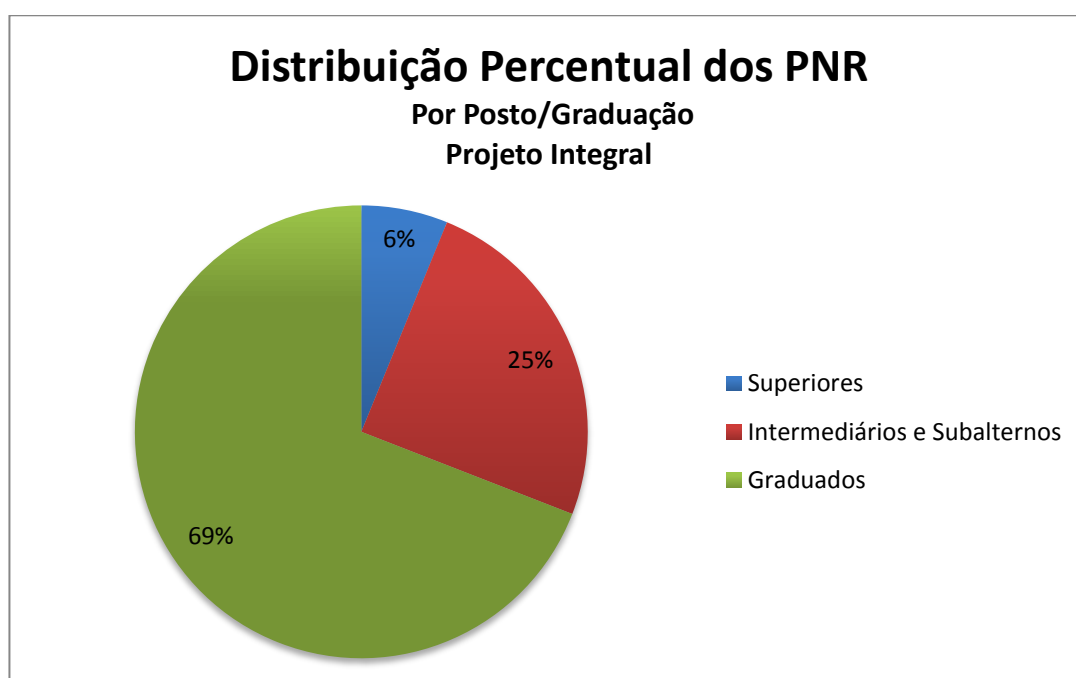
O Projeto de Próprios Nacionais Residenciais do Exército – PNR-EB pretende estabelecer Parceria Público-Privada para a construção, manutenção e operação de Próprios Nacionais Residenciais do Exército.

São propostos quatro projetos-piloto, nas cidades de Brasília, Rio de Janeiro, Manaus e São Paulo, num total de 3.000 (três mil) PNR. O projeto integral alcançaria todo o território nacional, com a construção de até 27.500 (vinte e sete mil e quinhentos) novos PNR e a possibilidade de manutenção e/ou operação dos PNR já existentes (19.056 unidades).

São detalhadas as justificativas para a seleção de cada uma das localidades incluídas nos projetos-piloto, considerando seu valor estratégico, a oferta de moradias e o valor médio dos aluguéis, bem como a necessidade de manutenção de efetivos, conforme determinado pela Estratégia Nacional de Defesa (END).

O público-alvo do projeto integral inclui os oficiais superiores (Coronel, Tenente-Coronel e Major), intermediários (Capitão), subalternos (1º e 2º Tenentes) e os militares graduados como 1º, 2º, e 3º Sargentos e Subtenentes, num total de 27.500 demandantes, distribuídos na seguinte proporção:

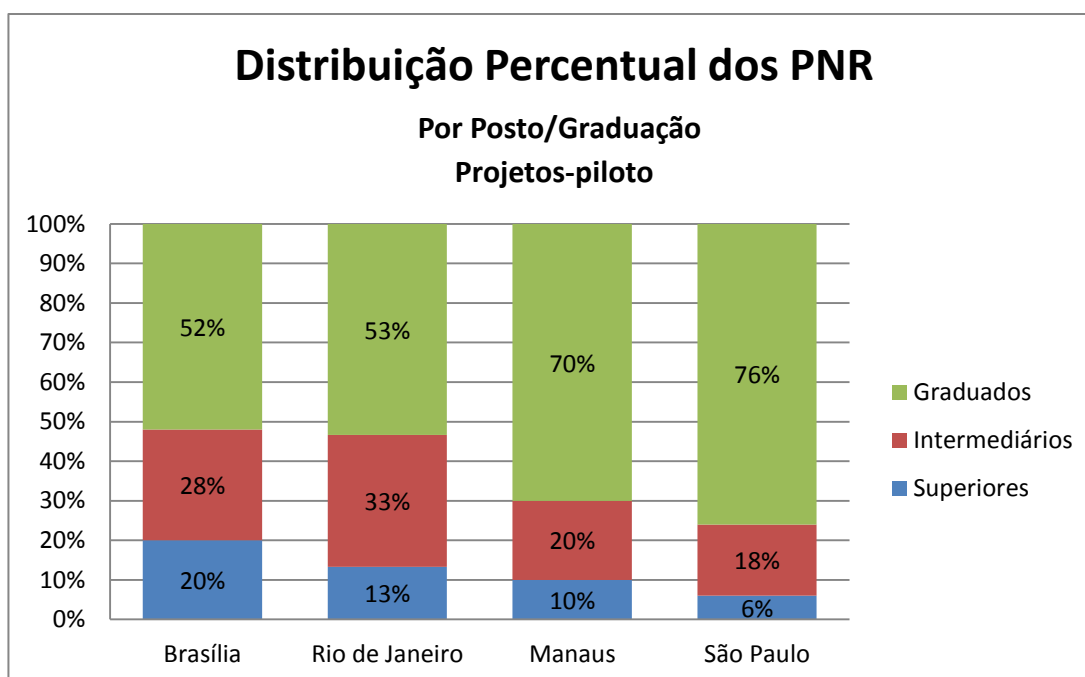
Figura 14 – Distribuição Percentual dos PNR – Projeto Integral



Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

Os projetos-piloto propostos atenderiam ao seguinte público-alvo:

Figura 15 – Distribuição Percentual dos PNR – Projetos-piloto



Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

Não estão contemplados pela proposta os oficiais-generais, nem a demanda de cabos, taifeiros e soldados, posto que se considere que tais demandas podem ser atendidas pela via orçamentária normal e pelo Projeto Calha Norte.

São também detalhadas as razões para a opção pelas PPP, das quais destacamos a possibilidade da manutenção e operação dos imóveis ser feita de forma tempestiva, por profissionais especializados, a liberação de efetivo militar hoje empregado nessa atividade e a redução do número de contratos a gerenciar.

O projeto dialoga com a proposição corrente de reativação do auxílio-moradia aos militares da ativa, considerando que tal medida, em sendo implantada, não interferiria na atual proposta (projetos-piloto), mas poderia contribuir para a redução da atual demanda reprimida. No caso da instituição de tal auxílio, o projeto deverá ser reavaliado no que se refere ao total de PNR a serem construídos, bem como em sua localização.

Na mesma linha, o projeto considera a possibilidade de uso do patrimônio imobiliário da União administrado pelo Comando do Exército para redução de seu impacto orçamentário, na forma da construção em terrenos já existentes, a permuta de áreas para a obtenção daquelas mais adequadas à construção de PNR, a cessão temporária de áreas para a geração de receitas acessórias ou mesmo sua dação em pagamento.

A proposta avalia que o mercado da construção civil poderia absorver a demanda que ora se pretende criar, e que as tipologias a serem contratadas deveriam contratar tecnologias sustentáveis, de forma a reduzir os custos de operação dos PNR ao longo do tempo. Tal orientação nortearia, sempre que viável, a ação da Diretoria de Obras

Militares (DOM), a quem caberá, no Departamento de Engenharia e Construção (DEC), o apoio técnico-normativo ao projeto.

Características Gerais

- Construção, operação e manutenção de 3.000 PNR nos Projetos-piloto e de 27.500 no projeto total.
- Possibilidade de manutenção e/ou operação dos 19.056 PNR existentes.
- Custo médio de construção de cada PNR: R\$ 320.000,00 (trezentos e vinte mil reais), para tipologia única, e com área útil entre 100 e 120 m².
- Valor total de R\$ 960.000.000,00 (novecentos e sessenta milhões de reais) para os projetos-piloto propostos, e de R\$ 8,8 bilhões para o projeto integral.
- Horizonte de 22 anos.

O projeto foi apresentado pelo EB ao MD em 2012⁷⁹, tendo sido encaminhado pelo Ministério da Defesa ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão por meio do Aviso Ministerial nº 259, de 5 de novembro de 2012.

As informações sobre o projeto foram complementadas por Sumário Executivo, enviado pelo EB ao MD em 13 de março de 2014⁸⁰, e pelo questionário qualitativo do MPOG, enviado pelo EB ao MD em 29 de outubro de 2014⁸¹. Essas informações foram enviadas do MD ao MPOG em 18 de dezembro de 2014⁸².

O projeto teve sua Diretriz aprovada pela Portaria nº 087-EME, de 10 de abril de 2014, publicada como Separata ao Boletim do Exército de 25 de abril de 2014.

O processo ainda não foi apreciado pelo Comitê Gestor das Parcerias Público-Privadas Federais (CGP) e, portanto, ainda não foi declarado investimento prioritário.

Estudos de Viabilidade

Não contratados.

Custos do Projeto

- Valor total de R\$ 960.000.000,00 (novecentos e sessenta milhões de reais) para os projetos-piloto propostos, e de R\$ 8,8 bilhões para o projeto integral⁸³.

3.4.2.4 Fase Pré-Licitação

Fase não iniciada.

3.4.2.5 Fase de Licitação

Fase não iniciada.

⁷⁹ Ofício nº 286-A3.3/A3/GabCmtEx, de 16 de julho de 2012.

⁸⁰ Ofício nº 179-A3.3/A3/GabCmtEx, de 13 de março de 2014.

⁸¹ Ofício nº 1624-EPEX/EME, de 29 de outubro de 2014.

⁸² Aviso nº 270/MD, de 18 de dezembro de 2014.

⁸³ O valor de R\$ 8,8 bilhões refere-se somente a estimativa do CAPEX (investimentos). O valor do OPEX (operação) só será possível após a conclusão dos estudos.

3.4.2.6 Situação Atual

Aguardando apresentação, pelo Comando do Exército, do projeto ao Grupo Executivo do CGP.

3.4.2.7 Próximas etapas

Avaliação do projeto pelo CGP para que se defina ou não sua prioridade.

Tabela 10 – Etapas da PPP dos Próprios Nacionais Residenciais – PNR/EB

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	13/03/2014
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	05/11/2012 e 18/12/2014 ⁸⁴
Priorização pelo CGP	15/05/2014	
Termo de Referência	15/07/2014	
Procedimento de Manifestação de Interesse.	15/09/2014	
Contratação de consultoria	15/11/2014	
Elaboração de estudos de viabilidade	30/04/2015	
Demanda	30/04/2015.	
Arquitetura e Engenharia	30/04/2015	
Socioambiental	30/04/2015	
Avaliação Econômica	30/04/2015	
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	30/04/2015	
Modelagem Jurídica	30/04/2015	
Acompanhamento Jurídico	30/04/2015	
Consulta/Audiência Pública	Não definido.	
Envio de documentos para o TCU	Não definido.	
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	Não definido.	
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido.	
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido.	
Concorrência	Não definido.	
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido.	
Assinatura do Contrato	Não definido.	

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

⁸⁴ Enviado pelo MD ao MPOG pelo Aviso nº 259/MD, de 05/11/2012, complementado pelo Aviso nº 270/MD, de 18/12/2014 (Sumário Executivo e Questionário MPOG).

3.5 Polo de Ciência e Tecnologia do Exército em Guaratiba – PCTEG

3.5.1 Ficha Resumo⁸⁵

Objetivo

- Criação de complexo de organizações militares relacionadas à pesquisa e ao desenvolvimento de produtos de defesa.
- Estruturação física do PCTEG e dos serviços de operação e manutenção administrativas do complexo.
- Custo total estimado em R\$ 1,5 bilhão.
- Prazo da concessão: 20 anos, prorrogáveis por mais 15.

Envio ao MPOG

- **Concluído**, pelo envio dos Avisos nº 259/MD, de 05/11/2012 e nº 304/MD, de 05/12/2013.

Priorização

- O processo já foi apresentado ao GT Executivo, mas ainda não foi declarado prioritário pelo CGP.

Estudos de Viabilidade

- Não iniciados.

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- Aguardando priorização do projeto pelo CGP.

Próximas etapas

- Iniciar estudos de viabilidade (Termo de Referência e PMI).

⁸⁵ NUP: 64536.018989/2013-75, MPOG: 03000.006147/2013-24.

3.5.2 Detalhamento

3.5.2.1 Antecedentes

O projeto do PCTEG tem por base as diretrizes oriundas da Estratégia Nacional de Defesa (END), da Política de Ciência Tecnologia e Inovação para a Defesa Nacional e da Política de Desenvolvimento Produtivo.

Da END destacam-se as diretrizes de:

1. Fortalecer os setores espacial, cibernético e nuclear;
2. Capacitar a indústria nacional de material de defesa pra que conquiste autonomia em tecnologias indispensáveis à Defesa;
3. Usar o desenvolvimento de tecnologias de defesa como foco para o desenvolvimento de capacitações operacionais;
4. Fomentar a pesquisa de materiais, equipamentos e sistemas militares e civis que compatibilize as prioridades científico-tecnológicas com as necessidades da Defesa; e
5. Promover maior integração e participação dos setores civis governamentais na discussão dos temas ligados à Defesa.

Da Política de Ciência Tecnologia e Inovação para a Defesa Nacional destaca-se o esforço de promover o desenvolvimento de produtos de alto conteúdo tecnológico com o envolvimento coordenado das instituições científicas e tecnológicas civis e militares, da indústria e da universidade.

Da Política de Desenvolvimento Produtivo destaca-se o objetivo do programa estruturante do Complexo Industrial de Defesa de *“recuperar e incentivar o crescimento da base industrial instalada, incrementando o fornecimento para as Forças Armadas brasileiras e para as exportações”*.

3.5.2.2 Problemas a serem enfrentados

A concepção do atual Sistema de Ciência e Tecnologia do Exército (SCTEx) não favorece a geração de inovações na quantidade e qualidade demandadas pelo Exército em seu processo de transformação. O paradigma atual que reg7e o SCTEx direciona o esforço do Sistema para o atendimento das necessidades correntes do Exército.

Fragmentação da infraestrutura de pesquisa, desenvolvimento e inovação, posto que as organizações de PD&I estejam dispersas no território, o que dificulta sua interação.

Inexistência de espaço para ampliação do IME, dada sua localização, bem como custo elevado para locação de nova instalação, quando comparado ao custo da construção do espeço necessário.

3.5.2.3 O Projeto

O projeto pretende estabelecer Parceria Público-Privada para a construção, operação e manutenção administrativas de complexo científico, tecnológico e industrial

constituído de instituições de ensino superior, organizações de pesquisa, desenvolvimento e inovação, empresas incubadas e outras organizações.

Essa PPP auxiliará no esforço de que o atual SCTEx adquira a capacidade de gerar inovações tecnológicas, transformando-se em um Sistema de Ciência, Tecnologia e Inovação do Exército (SCTIEx), de forma a permitir o desenvolvimento de produtos de defesa que tragam vantagens operacionais, táticas ou estratégicas à Força Terrestre.

Características Gerais

- Criação de complexo de organizações militares relacionadas à pesquisa e ao desenvolvimento e inovação de produtos de defesa.
- Estruturação física do PCTEG e dos serviços de operação e manutenção administrativas do complexo.
- Construção de todas as instalações em área jurisdicionada ao patrimônio imobiliário sob administração do Exército, com cerca de 3,5 milhões de m².
- Projeto Básico PCTEG e Projeto IME já contratados.

- Organizações novas:
 - Novo Instituto Militar de Engenharia (Novo IME);
 - Agência de Gestão da Inovação (AGI);
 - Centro de Desenvolvimento Industrial (CDI);
 - Novo Arsenal de Guerra do Rio de Janeiro (Novo AGR);
 - Incubadora de Empresas de Defesa (IED);
 - Instituto de Sistemas de Armas (ISA);
 - Instituto de Sistemas de Informações (ISI);
 - Instituto de Defesa Química Biológica e Nuclear (IDQBN);
 - Instituto de Pesquisa Tecnológica Avançada (IPTA);
 - Batalhão de Comando e Serviços (BCSv);
 - Divisão de Pesquisa em Aviação (DPqAv); e
 - Base Administrativa (BAdm).

- Organizações readequadas:
 - Centro Tecnológico do Exército (CTEx); e
 - Centro de Avaliações do Exército (CAEx).

- Instalações de apoio:
 - Próprio Nacional Residencial (PNR);
 - Círculo Militar de Guaratiba;
 - Policlínica Militar de Guaratiba;
 - Hotel de Trânsito de Guaratiba;
 - Centro Comercial “Guaratiba Shopping”;
 - Centro de Convenções de Guaratiba; e
 - Áreas comerciais locais.
 - Outras instalações de apoio: posto de combustíveis, creche, escola, quiosques de alimentação, pontos de transporte coletivo, etc.

- Serviços a serem prestados
 - Alimentação;
 - Limpeza;

- Manutenção e conservação de instalações físicas;
- Manutenção, abastecimento, guarda e controle de viaturas;
- Segurança das instalações e controle de acesso;
- Transporte intra-campus;
- Serviço de saúde;
- Manutenção de rede e equipamentos de Tecnologia da Informação e Comunicações; e
- Manutenção de equipamentos de escritório e salas de aula.

O projeto foi apresentado pelo EB ao MD em 2013⁸⁶, já como Sumário Executivo, tendo sido encaminhado pelo Ministério da Defesa ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão por meio do Aviso Ministerial nº 259, de 5 de novembro de 2012.

As informações sobre o projeto foram complementadas por Ofício enviado pelo EB ao MD em 21 de outubro de 2013⁸⁷, do qual constaram documento intitulado “Informações Complementares ao Sumário Executivo” e minuta do Termo de Referência para o PMI. Essas informações foram enviadas do MD ao MPOG em 5 de dezembro de 2013⁸⁸.

O questionário de avaliação qualitativa foi enviado ao MPOG em 21 de maio de 2014⁸⁹, e o mesmo nos foi enviado por e-mail, pelo GT Executivo do CGP, em 21 de agosto de 2014.

Em 1º de abril de 2014 recebemos informe complementar, que trata de questões orçamentárias referentes ao projeto.

Por esses documentos, o cronograma para a entrega dos estudos de viabilidade foi redefinido para 275 (duzentos e setenta e cinco) dias da data da publicação do PMI.

O projeto foi apresentado na 18ª Reunião do GT Executivo do CGP, sendo apreciado em sua 23ª Reunião, que se realizou em 12 de setembro de 2014.

Estudos de Viabilidade

Não contratados.

Custos do Projeto

- Valor total de R\$ 1,5 bilhão.⁹⁰

3.5.2.4 Fase Pré-Licitação

Fase não iniciada.

⁸⁶ Ofício nº 453-A3.3/A3/GabCmtEx, de 22 de agosto de 2013.

⁸⁷ Ofício nº 575-A3.3/A3/GabCmtEx, de 21 de outubro de 2013.

⁸⁸ Aviso nº 304/MD, de 5 de dezembro de 2013.

⁸⁹ Ofício nº 706-EPEX/EME, de 21 de maio de 2014.

⁹⁰ O valor do projeto e o prazo de concessão são estimativas, que serão retificados ou alterados no final dos estudos do projeto.

3.5.2.5 Fase de Licitação

Fase não iniciada.

3.5.2.6 Situação Atual

Aguardando priorização do projeto pelo CGP.

3.5.2.7 Próximas etapas

Iniciar estudos de viabilidade (Termo de Referência e PMI).

Tabela 11 – Etapas da PPP do Polo de Ciência e Tecnologia do Exército em Guaratiba – PCTEG

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	22/08/2013
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	05/11/2012 e 05/12/2013 ⁹¹
Priorização pelo CGP	Não definido.	
Termo de Referência	08/2013	
Procedimento de Manifestação de Interesse.	12/2013	
Contratação de consultoria	03/2014	
Elaboração de estudos de viabilidade	275d	
Demanda	275d	
Arquitetura e Engenharia	275d	
Socioambiental	275d	
Avaliação Econômica	275d	
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	275d	
Modelagem Jurídica	275d	
Acompanhamento Jurídico	275d	
Consulta/Audiência Pública	Não definido.	
Envio de documentos para o TCU	Não definido.	
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	12/2014.	
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido.	
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido.	
Concorrência	Não definido.	
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido.	
Assinatura do Contrato	Não definido.	

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

⁹¹ Enviado pelo MD ao MPOG pelo Aviso nº 259/MD, de 05/11/2012, complementado pelo Aviso nº 304/MD, de 05/12/2013.

3.6 Complexos de Saúde do Exército – HOSPMIL

3.6.1 Ficha Resumo⁹²

Objetivo

- Projeto, construção, financiamento, operação, manutenção e transferência de Complexos de Saúde do Exército.
- Dois projetos-piloto, nas cidades de Brasília e de Manaus
- Custo total estimado em R\$ 150.000.000,00 (cento e cinquenta milhões de reais), para o projeto-piloto de Brasília, e em R\$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais), para o de Manaus (obras civis e compra de equipamentos médicos e de mobiliário clínico e administrativo).
- Prazo da concessão: 20 anos, prorrogáveis por mais 15.

Envio ao MPOG

- Concluído**, pelo envio do Avisos nº 231/MD, 20/10/2014.

Priorização

- Priorizado** pelo CGP em 09/2015. Aguardando publicação de Resolução.

Estudos de Viabilidade

- Não iniciados.

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- Aguardando apresentação do projeto.

Próximas etapas

- Priorização.

⁹² NUP: 64536.006491/2014-41, MPOG: 03000.006491/2014-41.

3.6.2 Detalhamento

3.6.2.1 Antecedentes

O Sumário Executivo apresenta a estruturação do Sistema de Saúde do Exército, explicando que ele considera o grau de complexidade dos serviços ofertados, o número de usuários assistidos e a hierarquização de atendimento proposta. São trazidas considerações gerais referentes à estruturação das Organizações Militares de Saúde (OMS), por tipo, localização, finalidade e quantidade das unidades disponíveis.

Tabela 12 – Organizações Militares de Saúde (OMS)

Organizações Militares de Saúde		Nível de Complexidade/Finalidade	Quantidade
Hospitais Militares de Área		Alta Complexidade	6
Hospitais Gerais		Média Complexidade	6
Hospitais de Guarnição		Média Complexidade	11
Postos Médicos de Guarnição		Atendimento Ambulatorial	28
Policlínicas Militares		Atendimento Ambulatorial	4
Organizações Militares de Saúde Especiais	Hospital Geral do Exército	Alta Complexidade	1
	Odontoclínica Central do Exército	Atendimento odontológico de Alta Complexidade	1
	Instituto de Biologia do Exército	Instituto de pesquisas biológicas e produção de soro antiofídico	1
	Laboratório Químico Farmacêutico do Exército	Laboratório de produção de fármacos	1
	Hospital Escola da Academia Militar das Agulhas Negras (HE/AMAN)	Média Complexidade	1
	Centro de Recuperação de Itatiaia	Atendimento à dependência química	1
	Hospital de Campanha	Média Complexidade	1
	TOTAL		62

Fonte: Comando do Exército.

Tabela 13 – Beneficiários do Sistema de Saúde do Exército

Universo	Beneficiários
Fundo de Saúde do Exército (FUSEx)	578.181
Fator de Custo (FC)	87.500
Ex-Combatentes (Ex-CMB)	36.270
Servidores Civis (PASS)	22.219
TOTAL	724.170

Fonte: Comando do Exército.

3.6.2.2 Problemas a serem enfrentados

Ausência de Hospital Militar de Área no Comando Militar do Norte (CMN).

Limitações dos Hospitais Militares de Área para receber evacuações médicas dos Hospitais Gerais (HGe) e dos Hospitais de Guarnição (HGu), por dimensionamento

e/ou incapacidade de resolutibilidade em atendimentos de média e alta complexidades.

Capacidade instalada das OMS já é inferior à demanda hoje existente.

Estruturas físicas antigas, algumas tombadas pelo Patrimônio Histórico, outras já ocupando o espaço físico de que dispõe, o que não permitiriam novas adaptações ou ampliações.

Carência de infraestrutura de saúde em diversas localidades e obsolescência tecnológica de muitos dos equipamentos, trazendo alto custo para sua manutenção.

Inadequado sistema de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC).

Insuficiência de efetivo de médicos e enfermeiros, seja pelo não-preenchimento das vagas oferecidas, seja pela dificuldade de retenção dos profissionais na Força.

Impactos para o Sistema de saúde do Exército decorrentes do aumento da sobrevivência dos beneficiários militares, em especial acréscimo na demanda de consultas por determinadas especialidades, além de leitos para internação e recuperação, salas cirúrgicas e leitos em Unidades de Terapia Intensiva (UTI).

Despesas decorrentes da necessidade de encaminhamento de pacientes para Organizações Civas de Saúde (OCS) ou Profissionais de Saúde Autônomos (PSA), cujos custos costumam ser superiores aos da internação nas próprias OMS.

3.6.2.3 O Projeto

O Projeto de Complexos de Saúde do Exército – HOSPMIL pretende estabelecer parcerias público-privadas para o projeto, construção, financiamento, operação, manutenção e transferência de Complexos de Saúde do Exército.

São propostos dois projetos-piloto, nas cidades de Brasília e de Manaus.

A documentação trazida aos autos detalha as justificativas para a escolha das unidades de Brasília e Manaus, que se destacam por estarem localizadas em instalações antigas, sem mais possibilidade de expansão e já aquém das necessidades dos efetivos que devem atender. São também trazidas as preocupações do Exército Brasileiro (EB) com as necessidades que advém da Estratégia Nacional de Defesa, em especial aquelas relacionadas à expansão do efetivo na região amazônica.

São apresentadas as melhorias esperadas com a implantação da proposta, relacionadas à ampliação da capacidade de atendimento e sua melhoria, bem como à esperada redução de despesas decorrente da redução dos encaminhamentos às OCS, haja vista as estimativas de custo comparativo apresentadas. Estima-se que uma redução de 30% (trinta por cento) nos encaminhamentos e internações resultaria numa economia anual de R\$ 30 milhões, apenas nos projetos-piloto.

A fase de obras civis (construção e implantação de infraestrutura e das instalações) e compra de equipamentos médicos e de mobiliário clínico e administrativo é estimada em R\$ 150.000.000,00 (cento e cinquenta milhões de reais), para o projeto-

piloto de Brasília, e em R\$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais), para o de Manaus. Ainda não há estimativas para as fases de manutenção e operação, que serão objeto dos estudos futuros de viabilidade da proposta. O projeto prevê o emprego do patrimônio imobiliário da União jurisdicionado ao Comando do Exército como alternativa para redução dos impactos orçamentários das propostas.

Os serviços a serem prestados pelo parceiro privado diferem entre os projetos-piloto, sendo o de Brasília mais amplo, ao incluir as atividades de operação. Em ambos os casos, as atividades de gestão hospitalar, fiscalização e controle do contrato cabem ao ente público.

A documentação traz como prazo estimado para as concessões o período de 20 (vinte) anos, prorrogáveis por até mais 15 (quinze) anos, podendo variar de acordo com os estudos técnicos.

Foram levantados os demais benefícios potenciais da proposta PPP, incluindo a redução de custos operacionais, ganhos de qualidade na infraestrutura e nos serviços oferecidos, bem como a liberação parcial de pessoal militar para outras atividades finalísticas.

Características Gerais

- Dois projetos-piloto, nas cidades de Brasília e de Manaus.
- O público-alvo dos projetos-piloto são os beneficiários do Sistema de Saúde do Exército, estimados em 70.000 (setenta mil) usuários para a área do Comando Militar do Planalto (Distrito Federal, Goiás e Tocantins) e 50.000 (cinquenta mil) usuários para a área do Comando Militar da Amazônia (Acre, Amazonas, Rondônia e Roraima). Para o projeto como um todo é estimado um público-alvo de 724.000 (setecentos e vinte e quatro mil) usuários.
- Possibilidade de redimensionamento dos Complexos para atendimento das demandas dos Comandos da Marinha e da Aeronáutica.

A Diretriz para Planejamento da Parceira Público-Privada do Projeto de Complexos de Saúde do Exército Brasileiro (PPP-HOSPMIL) foi aprovada pelo Chefe do Estado-Maior do Exército por meio da Portaria nº 34-EME, de 26 de fevereiro de 2014, publicada em Separata ao Boletim do Exército nº 17/2014, de 25 de abril de 2014.

O projeto foi apresentado pelo EB ao MD em 2014⁹³, já como Sumário Executivo, tendo sido complementado com as informações referentes ao questionário MPOG em 15 de julho de 2014⁹⁴. Também recebeu parecer favorável da SEPESD/MD em 16 de outubro de 2014⁹⁵. Foi encaminhado pelo Ministério da Defesa ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão por meio do Aviso Ministerial nº 231, de 20 de outubro de 2014.

Estudos de Viabilidade

Não contratados.

⁹³ Ofício nº 202-A3.3/A3/GabCmtEx, de 21 de março de 2014.

⁹⁴ Ofício nº 977-EPEX/EME, de 15 de julho de 2014.

⁹⁵ Memorando nº 179/SEPESD/SG-MD, de 16 de outubro de 2014.

Custos do Projeto

- Valor total estimado em R\$ 150.000.000,00 (cento e cinquenta milhões de reais), para o projeto-piloto de Brasília, e em R\$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais), para o de Manaus (fase de obras civis, com construção e implantação de infraestrutura e das instalações, e compra de equipamentos médicos e de mobiliário clínico e administrativo).⁹⁶

3.6.2.4 Fase Pré-Licitação

Fase não iniciada.

3.6.2.5 Fase de Licitação

Fase não iniciada.

3.6.2.6 Situação Atual

Priorizado pelo CGP. Aguardando publicação de Resolução.

3.6.2.7 Próximas etapas

Publicação de Resolução CGP.

⁹⁶ Os valores referem-se somente a estimativa do CAPEX (investimentos). O valor do OPEX (operação) só será possível após a conclusão dos estudos.

Tabela 14 – Etapas da PPP dos Complexos de Saúde do Exército – HOSPMIL

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	21/03/2014
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	20/10/2014 ⁹⁷
Priorização pelo CGP	Não definido.	Não definido.
Termo de Referência	31/07/2014	Não definido.
Procedimento de Manifestação de Interesse.	Não definido.	Não definido.
Contratação de consultoria	30/09/2014	Não definido.
Elaboração de estudos de viabilidade	31/09/2015	Não definido.
Demanda	Não definido.	Não definido.
Arquitetura e Engenharia	Não definido.	Não definido.
Socioambiental	Não definido.	Não definido.
Avaliação Econômica	Não definido.	Não definido.
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	Não definido.	Não definido.
Modelagem Jurídica	Não definido.	Não definido.
Acompanhamento Jurídico	Não definido.	Não definido.
Consulta/Audiência Pública	Não definido.	Não definido.
Envio de documentos para o TCU	Não definido.	Não definido.
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	Não definido.	Não definido.
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido.	Não definido.
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido.	Não definido.
Concorrência	Não definido.	Não definido.
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido.	Não definido.
Assinatura do Contrato	Não definido.	Não definido.

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando do Exército.

⁹⁷ Enviado pelo MD ao MPOG pelo Aviso nº 231/MD, de 20/10/2014.

3.7 Vila Naval Guandu do Sapê, em Itaguaí/RJ

3.7.1 Ficha Resumo⁹⁸

Objetivo

- Construção e operação de PNR's no Rio de Janeiro
 - Parte do Projeto de Submarino Nuclear sendo implantado em Itaguaí.
 - Serviços : Gestão de Condomínio – Serviços/Segurança/Limpeza/Manutenção
- Custo total estimado: R\$ 1,2 bilhão.
- Prazo da concessão: 30 anos.

Envio ao MPOG

- **Concluído**, pelo envio do Aviso nº 74/MD, de 24/02/2011.

Priorização

- **Concluída**, pela publicação da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012, Seção 1, p.68.

Estudos de Viabilidade

- **Estudos concluídos.**
Demanda, Arquitetura, Engenharia, Socioambiental, Modelagem do Negócio e Avaliação Financeira, Análise Econômica e Modelagem Jurídica (minuta de edital e contrato).

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- Grupo Executivo deverá avaliar os estudos e deliberar sobre sua utilização.

⁹⁸ NUP: 60534.000009/2013-47, MPOG: 03100.000057/2013-00.

3.7.2 Detalhamento

3.7.2.1 Antecedentes⁹⁹

O projeto está relacionado ao objetivo da Estratégia Nacional de Defesa (END) que trata da modernização do aparato nacional de defesa, em especial o fortalecimento do setor nuclear.

Para esta finalidade, tem-se o Programa de Desenvolvimento de Submarinos (PROSUB), por meio do qual se construirá um submarino nuclear, em parceria com a França. Dentre as atividades decorrentes deste programa, está a construção de estaleiro e base naval para construção, manutenção e abrigo da frota brasileira de submarinos, na região de Itaguaí/RJ. Haverá também a transferência do Comando da Força de Submarinos e de quase que a totalidade das Organizações Militares (OM) subordinadas para a região, bem como a criação de uma Companhia de Fuzileiros Navais e de um Centro de Intendência.

3.7.2.2 Problemas a serem enfrentados

Necessidade de Próprios Nacionais Residenciais (PNR) na região de Campo Grande/RJ, para atender aos cerca de 2.000 (dois mil) militares e servidores civis que serão deslocados para a área de Itaguaí/RJ, por conta do PROSUB.

3.7.2.3 O Projeto

Construção e manutenção de empreendimento a ser utilizado como Próprios Nacionais Residenciais (PNR) para compor as instalações da OM do Complexo Naval de Itaguaí/RJ.

Características Gerais

- Construção e operação de PNR's no Rio de Janeiro, sendo:
 - 396 – para construção
 - 792 – para operação (agregando a Vila Branca, condomínio construído em Julho de 2011).
- Tipologia: Apartamentos de 110 m².
- Área Construída: 52.500 m²
- Outras construções
 - Creche ou Escola Ensino Fundamental;
 - Nova estrada de acesso;
 - ETE.
- Local: Avenida Brasil, nº 44.878, Guandu do Sapê, Campo Grande, RJ, em terreno da Marinha (CIAMPA).
- Serviços: Gestão de Condomínio – Serviços/Segurança/Limpeza/Manutenção – só para áreas comuns.

Projeto solicitado pelo MD em 2010¹⁰⁰, quando do levantamento de estudos que pudessem ser enquadrados como PPP. MB respondeu em 2011¹⁰¹, tendo a proposta

⁹⁹ Fonte: <https://www.mar.mil.br/amrj/>

¹⁰⁰ Ofício nº 15.724/SEORI-MD, de 24 de dezembro de 2010.

de PPP foi encaminhada do MD ao MPOG por meio do Aviso Ministerial nº 74, de 24 de fevereiro de 2011.

O perfil do projeto foi apresentado pela MB ao MD em setembro de 2011¹⁰², tendo sido encaminhado pelo MD ao MPOG em outubro de 2011¹⁰³. Apreciado pelo CGP, foi declarado investimento prioritário por meio da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012.

Em tendo sido declarado prioritário, foi autorizado PMI¹⁰⁴ para a realização de estudos técnicos de viabilidade do projeto.

Estudos de Viabilidade

- Aceita proposta de Rockbuilding Brasil Participações Ltda., líder do grupo “Vila Naval”¹⁰⁵, Resolutions Consultoria e Gestão Patrimonial Imobiliária Ltda., Miguel Saraiva + PMA Arquitetura Ltda., Prime Yield Consultoria e Avaliação Patrimonial e Sociedade de Advogados Barbosa e Spalding Advogados.
- Valor máximo de R\$ 1,2 milhão.
- Prazo: 240 dias da publicação do Termo.
- **Estudos concluídos.** Demanda, Arquitetura, Engenharia, Socioambiental, Modelagem do Negócio e Avaliação Financeira, Análise Econômica e Modelagem Jurídica (minuta de edital e contrato).
- Investimentos na constituição de ativos (CAPEX) no valor de R\$ 209,985 milhões.
- Prazo da concessão: 30 anos.
- Contraprestação anual: R\$ 40,78 milhões (TIR de 11%).
 - Abaixo desta taxa o projeto não é considerado financiável, por não cumprir com os necessários índices de cobertura da dívida.
 - Esta taxa está em linha com a remuneração praticada no mercado imobiliário. (Índice IFIX de fundos imobiliários) em 2013: 10,8%.
- Modelo de gestão:
 - Indicadores de avaliação de desempenho para controlar performance;
 - Todas as despesas de áreas externas e comuns são responsabilidade da Concessionária;
 - Permissionários têm de manter os interiores dos PNR como os encontraram e suportam todas as suas despesas de manutenção e reparos;
 - Vistorias da Concessionária na transição de Permissionários do PNR;
 - Multas de descumprimentos do Regulamento são pagas pela Marinha;
 - A Marinha manterá os seus mecanismos de cobrança de multas, despesas ou outras taxas junto dos Permissionários;
 - Os permissionários podem contratar serviços de reparo a terceiros, incluindo empresas participadas pelos acionistas dos concessionários.

¹⁰¹ FAX nº 07/SGM-MD, de 9 de fevereiro de 2011.

¹⁰² Ofício nº 305/SGM-MB, de 16 de setembro de 2011.

¹⁰³ Aviso nº 285/MD, de 13 de outubro de 2011.

¹⁰⁴ Aviso de Solicitação de Propostas nº 1/2013, publicada no DOU de 04/03/2013, Seção 3, p. 149.

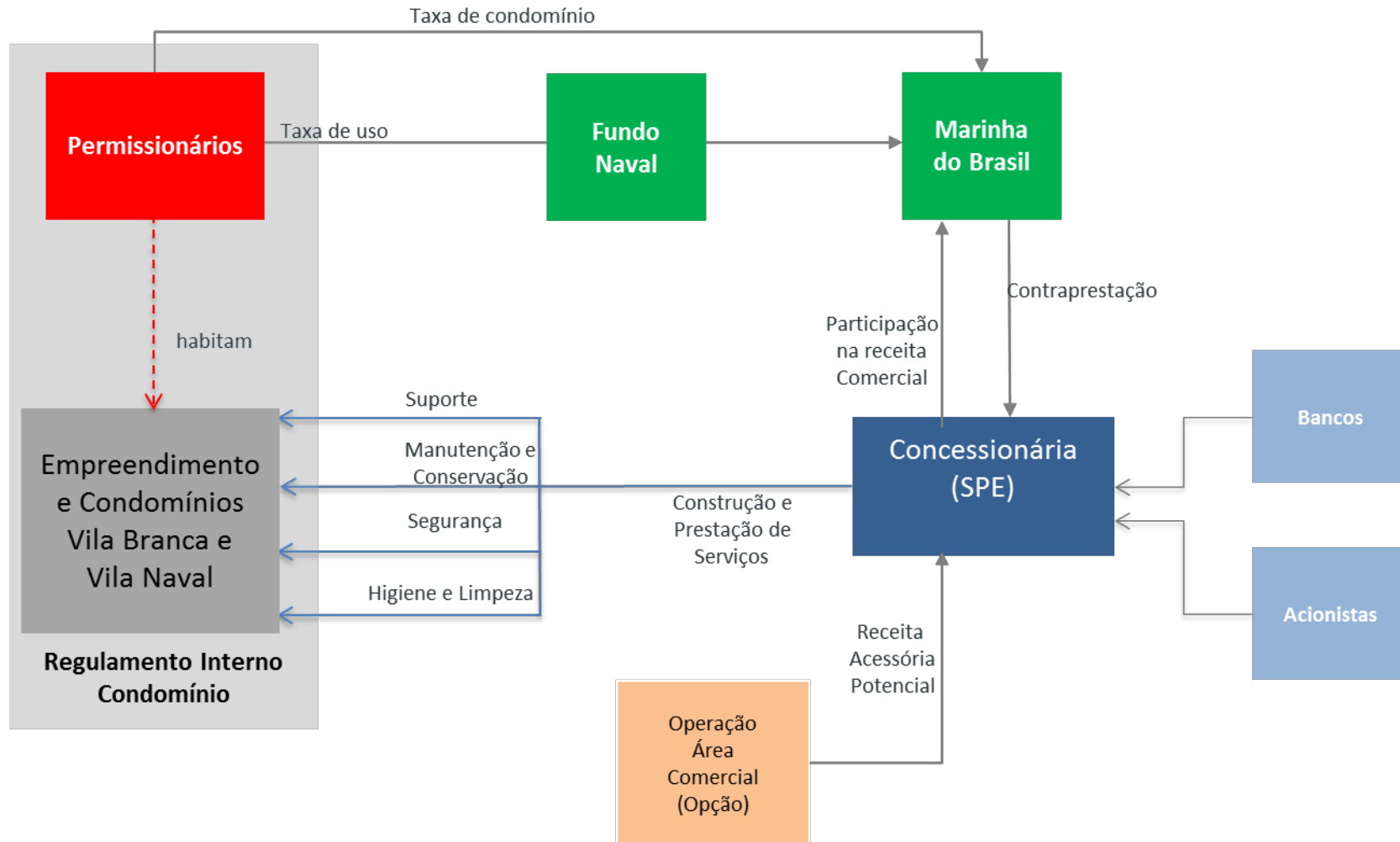
¹⁰⁵ Termo de Autorização nº 1/2013, publicado no DOU de 22/05/2013, Seção 3, p. 151.

Figura 16 - A área e os diversos usos do Complexo Naval de Itaguai.



Fonte: Comando da Marinha.

Figura 17 – Modelo de Negócio – Principais interações



Fonte: Comando da Marinha

- Comparador do Setor Público
 - Considerou-se como Comparador do Setor Público (CSP) a construção e operação do Projeto no formato tradicional de licitação (Lei nº 8.666/93).
 - As despesas neste modelo foram agravadas em 25% - fator de perda de eficiência econômica pela gestão pelo setor público:
 - No Investimento: Taxas de Urgência, ultrapassagem de valores licitados;
 - Na Operação:
 - Incapacidade legal e/ou prática de cobrar taxas extraordinárias dos usuários;
 - Planejamento de riscos levando a uma maior incidência de intervenções corretivas; e
 - Falta de especialização e escala na exploração de condomínios residenciais.
- *Value for Money*: Com uma TIR de 11% não se conseguem determinar benefícios quantitativos para o setor público implantar o projeto sob a forma de PPP.
- Conclusões dos Estudos:
 - Estudo Econômico demonstra que o projeto traz claros benefícios e externalidades para toda a região de Campo Grande.
 - O estudo financeiro demonstra a viabilidade do negócio especialmente se se conseguirem condições de financiamento semelhantes em prazo e taxas aos projetos de infraestrutura.
 - É possível desenvolver um projeto imobiliário de grande qualidade no terreno designado de acordo com todos os normativos em vigor.
 - Todos os serviços que necessitam ser prestados são prática corrente do mercado privado.
 - Obtém-se um modelo de gestão do contrato eficiente e objetivo
 - Existe um caminho crítico de ações a serem realizadas

3.7.2.4 Situação Atual

Grupo Executivo deverá avaliar os estudos e deliberar sobre sua utilização.

Tabela 15 – Etapas da PPP da Vila Naval Guandu Sapê, em Itaguaí/RJ

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	16/09/2011
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	24/02/2011 13/10/2011
Priorização pelo CGP	Não definido.	27/08/2012
Termo de Referência	Não definido	13/10/2011
Procedimento de Manifestação de Interesse.	Não definido	04/03/2013
Contratação de consultoria	Não definido	22/05/2013
Elaboração de estudos de viabilidade	240d	
Demanda	22/07/2013	22/07/2013
Arquitetura e Engenharia	18/11/2013 05/02/2014	03/02/2014
Socioambiental	19/09/2013	19/09/2013
Avaliação Econômica	18/12/2013 05/02/2014	05/02/2014
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	17/01/2014 05/02/2014	05/02/2014
Modelagem Jurídica	17/02/2014 05/03/2014	05/03/2014
Acompanhamento Jurídico		
Consulta/Audiência Pública	Não definido	Não definido
Envio de documentos para o TCU	Não definido	Não definido
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	Não definido	Não definido
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido	Não definido
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido	Não definido
Concorrência	Não definido	Não definido
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido	Não definido
Assinatura do Contrato	Não definido	Não definido

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pela Unidade de PPP do MPOG e pelo Comando da Marinha.

3.8 Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes – CEFAN

3.8.1 Ficha Resumo¹⁰⁶

Objetivo

- Implantação de infraestrutura, operação e manutenção do complexo esportivo.
- Construção de salas de aula, laboratório de informática, biblioteca e alojamentos, centro de lazer e arquibancada de 4.900m² dotada de academia, pista de aquecimento, centro de recepções, laboratório de biomecânica e fisiologia, banheiros e vestiários.
- Estudos contratados pelo projeto BRA/06/016 – Cooperação Técnica BID/FUMIN, no âmbito do Acordo de Cooperação MD/MPOG, com valor de R\$ 684.315,92.
- Custo total estimado: R\$ 241 milhões.
- Prazo da concessão: 20 anos.

Envio ao MPOG

- **Concluído**, pelo envio do Aviso nº 74/MD, de 24/02/2011.

Priorização

- **Concluída**, pela publicação da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012, Seção 1, p.68.

Estudos de Viabilidade

- **Estudos entregues**: arquitetura e engenharia, demanda, socioambiental, modelagem do negócio, avaliação financeira e modelagem jurídica.

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- **Projeto interrompido**. Comando da Marinha decidiu pela sua interrupção, pois os estudos de avaliação econômica e financeira evidenciaram que haveria um significativo incremento ao comprometimento dos recursos da MB.

¹⁰⁶ NUP: 60534.000014/2013-50, MPOG: 03100.000978/2012-83.

3.8.2 Detalhamento

3.8.2.1 Antecedentes

O Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes – CEFAN, foi criado pelo Aviso nº 1, de 4 de janeiro de 1916, sob a denominação de Liga de *Sports* da Marinha, com a missão de apoiar as Organizações Militares da Marinha do Brasil na área de educação física. Hoje é subordinado ao Comando-Geral do Corpo de Fuzileiros Navais¹⁰⁷, e pode, de acordo com a disponibilidade de suas instalações, apoiar outras organizações militares e civis nas atividades de educação física e desportos, bem como conduzir programas sociais ligados ao esporte.

Suas instalações, com sede na Avenida Brasil nº 10.590, no bairro da Penha, Rio de Janeiro – RJ, remontam à década de 70 e, em sua grande maioria, careciam de investimentos. Para a recepção dos 5^{os} Jogos Mundiais Militares, realizados em julho de 2011, foram executadas importantes reformas para revitalização das instalações.

Na sua configuração atual, as instalações incluem um parque aquático com tanque para saltos ornamentais, uma piscina olímpica aquecida, ginásio poliesportivo climatizado, pistas de atletismo, dois campos de futebol e quatro quadras de vôlei de praia. Inclui também um Centro de Reabilitação Físico-Funcional, salas de condicionamento físico e musculação, primeiros socorros, tratamento médico, fisioterapia e massagem, além de área de descanso e refeitório. Encontra-se em construção um estande de tiro.

A instalação oferece ainda infraestrutura para acomodação de delegações, contando com 394 leitos, divididos em alas masculina e feminina, e serviço de reabilitação físico-funcional para os atletas. Há ainda sala de reuniões com equipamentos multimídia e sala privada para a gerência da delegação. O acesso ao local é controlado por uma equipe de segurança.

O terreno do CEFAN ocupa atualmente uma área de 217.440,84 m², tendo uma área livre estimada em 46.676,22 m².

3.8.2.2 Problemas a serem enfrentados

Persiste a necessidade de investimentos nas instalações para apoio aos programas sociais e demais parcerias firmadas por este Centro de Educação Física.

3.8.2.3 O Projeto

Implantação de infraestrutura, operação e manutenção do complexo esportivo.

Aperfeiçoar a utilização das instalações e ampliar seu uso, ancorado na utilização para treinamento e formação de atletas de alto rendimento.

¹⁰⁷ Portaria nº 65/MB, de 24 de fevereiro de 2010, publicada no DOU nº 73, de 19 de abril de 2010, Seção 1, p. 28.

Características Gerais

Construção de prédio com cerca de 700m² para apoio ao projeto socioeducativo para menores em situação de vulnerabilidade social e pessoal. Contemplará duas salas de aula, laboratório de informática, biblioteca, alojamentos e secretaria.

Construção de pequeno centro de lazer, para a mesma finalidade, com piscina semiolímpica, duas quadras polivalentes, banheiros e vestiários.

Construção de arquibancada de 4.900m² dotada de academia, pista de aquecimento, centro de recepções, laboratório de biomecânica e fisiologia, banheiros e vestiários.

Projeto solicitado pelo MD em 2010¹⁰⁸, quando do levantamento de estudos que pudessem ser enquadrados como PPP. MB respondeu em 2011¹⁰⁹, tendo a proposta de PPP foi encaminhada do MD ao MPOG por meio do Aviso Ministerial nº 74, de 24 de fevereiro de 2011. O perfil do projeto foi apresentado pela MB ao MD em maio de 2011¹¹⁰, tendo sido encaminhado pelo MD ao MPOG na mesma data¹¹¹.

Em junho de 2011 foi apresentado ao MPOG, pelo CEFAN, o Termo de Referência, discutido com pelo CGP e concluído em novembro do mesmo ano¹¹². Apreciado pelo CGP, foi declarado investimento prioritário por meio da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012. O Aviso de Manifestação de Interesse nº 14.176 foi publicado no DOU de 4 de outubro de 2011.

Estudos de Viabilidade

Estudos contratados em 10 julho de 2012, pelo projeto BRA/06/016 – Cooperação Técnica BID/FUMIN, no âmbito do Acordo de Cooperação MD/MPOG, com valor de R\$ 684.315,92.

Estudos entregues: arquitetura e engenharia, demanda, socioambiental, modelagem do negócio, avaliação financeira e modelagem jurídica.

Custos do Projeto

Custo total estimado em R\$ 241 milhões.

Prazo da concessão: 20 anos.

3.8.2.4 Situação Atual

Projeto interrompido¹¹³. O Comando da MB assim o decidiu, pois os estudos de avaliação econômica e financeira evidenciaram que haveria um significativo incremento ao comprometimento dos recursos da Força resultantes de sua implantação.

¹⁰⁸ Ofício nº 15.724/SEORI-MD, de 24 de dezembro de 2010

¹⁰⁹ FAX nº 07/SGM-MD, de 9 de fevereiro de 2011.

¹¹⁰ Ofício nº 150/SGM-MB, de 17 de maio de 2011.

¹¹¹ Ofício nº 5.759/SEORI-MD, de 24 de maio de 2011.

¹¹² Ofício nº 261, de 27 de junho de 2011.

¹¹³ Ofício nº 85/SGM-MB, de 2 de julho de 2014.

Ofício nº 110/SGM-MB, de 26 de agosto de 2014, do Secretário-Geral da Marinha, ratifica o interesse na retirada da proposta junto ao MP.

Enviado ao MPOG Aviso Ministerial nº 173/MD, de 17 de setembro de 2014, para formalizar o encerramento do projeto.

Tabela 16 – Etapas da PPP do Centro de Educação Física Almirante Adalberto Nunes – CEFAN

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	17/05/2011
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	24/02/2011 ¹¹⁴
Priorização pelo CGP	Não definido.	27/08/2012
Termo de Referência	Não definido	27/06/2011 21/11/2011
Procedimento de Manifestação de Interesse.	Não definido	04/11/2011
Contratação de consultoria	Não definido	10/07/2012
Elaboração de estudos de viabilidade		
Demanda	10/08/2012	27/02/2013
Arquitetura e Engenharia	10/12/2013	25/11/2013
Socioambiental	10/01/2013 19/08/2013	13/11/2013
Avaliação Econômica	10/02/2013 20/09/2013 31/01/2014	17/03/2014
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	10/02/2013 20/09/2013 31/01/2014	28/02/2014
Modelagem Jurídica	10/03/2013 05/12/2013 28/02/2014	17/03/2014
Acompanhamento Jurídico	Não definido	Não definido
Consulta/Audiência Pública	Não definido	Não definido
Envio de documentos para o TCU	Não definido	Não definido
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	Não definido	Não definido
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido	Não definido
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido	Não definido
Concorrência	Não definido	Não definido
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido	Não definido
Assinatura do Contrato	Não definido	Não definido

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pela Unidade de PPP do MPOG e pelo Comando da Marinha.

¹¹⁴ Enviado pelo MD ao MPOG pelo Aviso nº 74/MD, de 24/02/2011.

3.9 Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro – AMRJ

3.9.1 Ficha Resumo¹¹⁵

Objetivo

- Modernização da infraestrutura e operação dos órgãos destinados ao reparo e à manutenção dos meios navais.

Envio ao MPOG

- Concluído**, pelo envio do Aviso nº 74/MD, de 24/02/2011.

Priorização

- Concluída**, pela publicação da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012, Seção 1, p.68.

Estudos de Viabilidade

- Não realizados.**

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- Projeto interrompido.** Comando da Marinha decidiu pela sua interrupção, "*tendo em vista que a sua concretização diminuiria acentuadamente o grau de controle que a MB teria sobre todo o processo de manutenção de seus meios, gerando uma longa, indesejável e temerária dependência do desempenho e do comprometimento da iniciativa privada com a atividade-fim daquele estaleiro naval*".

¹¹⁵ NUP: 60534.000011/2013-16, MPOG: 03100.000978/2012-83.

3.9.2 Detalhamento

3.9.2.1 Antecedentes¹¹⁶

O Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro – AMRJ foi fundado em 1763, por D. Antônio Álvares da Cunha, o "Conde da Cunha". Era o primeiro Conde com esse Título, o 9º Vice-Rei do Estado do Brasil e o 1º com sede no Rio de Janeiro. Sua nomeação como Vice-Rei data da resolução de 27 de Junho de 1763. Chegou ao Brasil em 15 de outubro, tomou posse do governo no dia 19 e em 29 de dezembro fundou o Arsenal.

Inicialmente situado ao sopé do Mosteiro de São Bento, teve, da década dos 1930, suas instalações migradas para o atual parque industrial, na Ilha das Cobras.

Tem hoje a missão de “promover o gerenciamento de programas de construção de unidades navais de superfície, de programas de manutenção e reparo de meios navais de superfície e de submarinos, além de prover disponibilidade de facilidades portuárias e de infraestrutura de apoio aos meios da MB atracados ou em trânsito e às Organizações Militares localizadas no Complexo Naval da Ilha das Cobras, com excelência em qualidade, contribuindo para assegurar a prontidão operativa do Poder Naval, respeitando o indivíduo, a sociedade e o meio ambiente”.

Destaca-se, entre suas tarefas, a de administrar e executar as atividades de engenharia naval associadas ao detalhamento e aos processos de construção, produção, conversão, modernização, alteração e nacionalização dos meios navais.

3.9.2.2 Problemas a serem enfrentados

Desgaste e depreciação da infraestrutura industrial, atribuídos às restrições orçamentárias dos anos 1990, e à decorrente queda na carteira de obras e no aporte de recursos para revitalização e modernização de suas instalações.

Redução das equipes de mão-de-obra, do conhecimento especializado, da capacidade de atendimento e da flexibilidade de gestão trazidos pelo enquadramento de seus funcionários, outrora regidos pela Consolidação das Leis do trabalho (CLT), aos ditames da Lei nº 8.112, de 1990.

3.9.2.3 O Projeto

O projeto foi intitulado de “Processo de Construção, Manutenção e Reparo de Meios de Superfície da MB”, com os objetivos de se obter a modernização da infraestrutura e operação dos órgãos destinados ao reparo e à manutenção dos meios navais, de forma a se atingir melhorias do desempenho operacional, eficácia na gestão, adequação da capacidade de atendimento e assegurar a prontidão operativa dos meios navais.

¹¹⁶ Fonte: <https://www.mar.mil.br/amrj/>

Características Gerais

- Revitalização e modernização do parque industrial;
- Manutenção preventiva de instalações;
- Certificação de processos;
- Preservação de equipes de especialistas;
- Programa permanente de treinamento;
- Cumprimento da legislação ambiental;
- Absorção de novas tecnologias;
- Prover facilidades de cais na Ilha das Cobras;
- Fomentar a capacitação das demais bases navais.

Projeto solicitado pelo MD em 2010¹¹⁷, quando do levantamento de estudos que pudessem ser enquadrados como PPP. MB respondeu em 2011¹¹⁸, tendo a proposta de PPP foi encaminhada do MD ao MPOG por meio do Aviso Ministerial nº 74, de 24 de fevereiro de 2011.

O perfil do projeto foi apresentado pela MB ao MD em maio de 2011¹¹⁹, tendo sido encaminhado pelo MD ao MPOG na mesma data¹²⁰.

Apreciado pelo CGP, foi declarado investimento prioritário por meio da Resolução CGP nº 03/2011, publicada no DOU de 27/08/2012.

Estudos de Viabilidade

Não foram realizados estudos, nem estimados prazos e valores.

3.9.2.4 Situação Atual

Projeto interrompido. “(...) a Alta Administração Naval decidiu por não dar prosseguimento ao referido projeto, tendo em vista que a sua concretização diminuiria acentuadamente o grau de controle que a MB teria sobre todo o processo de manutenção de seus meios, gerando uma longa, indesejável e temerária dependência do desempenho e do comprometimento da iniciativa privada com a atividade-fim daquele estaleiro naval (...)”¹²¹.

Ofício nº 157/SGM-MB, de 17 de novembro de 2014, do Secretário-Geral da Marinha, ratifica o interesse na retirada da proposta junto ao MP.

Enviado ao MPOG o Aviso Ministerial nº 265/MD, de 5 de dezembro de 2014 para formalizar o encerramento do projeto. Dado a conhecer ao Comando da Marinha na mesma data¹²².

¹¹⁷ Ofício nº 14.355/SEORI-MD, de 24 de novembro de 2010.

¹¹⁸ FAX nº 07/SGM-MD, de 9 de fevereiro de 2011.

¹¹⁹ Ofício nº 150/SGM-MB, de 17 de maio de 2011.

¹²⁰ Ofício nº 5.759/SEORI-MD, de 24 de maio de 2011.

¹²¹ Ofício nº 157/SGM-MB, de 17 de novembro de 2014.

¹²² Ofício nº 14.650/SEORI/SG-MD, de 16 de dezembro de 2014.

Tabela 17 – Etapas da PPP do Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro – AMRJ

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	09/02/2011
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	24/02/2011
Priorização pelo CGP	Não definido.	27/08/2012
Termo de Referência	Não definido	Não definido
Procedimento de Manifestação de Interesse.	Não definido	Não definido
Contratação de consultoria	Não definido	Não definido
Elaboração de estudos de viabilidade	Não definido	Não definido
Demanda	Não definido	Não definido
Arquitetura e Engenharia	Não definido	Não definido
Socioambiental	Não definido	Não definido
Avaliação Econômica	Não definido	Não definido
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	Não definido	Não definido
Modelagem Jurídica	Não definido	Não definido
Acompanhamento Jurídico	Não definido	Não definido
Consulta/Audiência Pública	Não definido	Não definido
Envio de documentos para o TCU	Não definido	Não definido
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	Não definido	Não definido
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido	Não definido
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido	Não definido
Concorrência	Não definido	Não definido
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido	Não definido
Assinatura do Contrato	Não definido	Não definido

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pela Unidade de PPP do MPOG e pelo Comando da Marinha.

3.10 Programa de Suporte Logístico Integrado – PSLI

3.10.1 Ficha Resumo¹²³

Objetivo

- Manutenção programada e não programada, revisão geral, reparo, calibração, atualização de publicação técnica, assistência técnica, gestão da frota e da obsolescência, suporte técnico, treinamento, materiais associados e serviços adicionais para a frota de aeronaves.
- Treinamento de pessoal militar nas mais diversas atividades de manutenção das aeronaves.
- Custo total estimado em R\$ 5,8 bilhões.
- Prazo da concessão: 22 anos, prorrogáveis por mais 10.

Envio ao MPOG

- Concluído**, pelo envio do Aviso nº 44/MD, de 03/04/2013.

Priorização

- Concluída**, pela publicação da Resolução CGP nº 06/2014, publicada no DOU de 02/12/2014, Seção 1, p.65.

Estudos de Viabilidade

- Prevê PMI para elaboração de Estudos Técnicos.

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- Aguardando publicação de PMI.**

¹²³ NUP: 67050.003154/2013-61, MPOG: 03100.001375/2013-16.

3.10.2 Detalhamento

3.10.2.1 Antecedentes

A Estratégia Nacional de Defesa (END) apontou, como uma das capacidades desejadas para as Forças Armadas, a “permanente prontidão operacional para atender às Hipóteses de Emprego”. A prontidão operacional pressupõe a disponibilidade dos equipamentos necessários para o sucesso das operações, com o conseqüente aumento do esforço do suporte logístico integrado às aeronaves.

Observa-se que o ritmo de investimentos aplicado no Programa de Modernização da Força Aérea Brasileira não recebe uma contrapartida adequada ao custeio do suporte logístico aos bens adquiridos, apontando para uma disponibilidade dos meios aquém do esperado. Por isso, a frota atual do COMAER (cerca de 690 aeronaves) apresenta-se com uma disponibilidade que oscila entre 250 a 300 unidades. Em decorrência, observa-se a existência de uma força de combate que não está completamente disponível para o cumprimento de sua missão.

Sendo assim, o atual desafio da administração logística do COMAER é executar um programa que permita se iniciar o terceiro ciclo de modernização da FAB com processos adequados e com uma frota ajustada para as suas reais necessidades operacionais (próximo de 500 aeronaves), com a certeza de que a missão constitucional será plenamente cumprida: “Manter a soberania do espaço aéreo nacional com vistas à defesa da Pátria”.

3.10.2.2 Problemas a serem enfrentados

- Frota de cerca de 690 aeronaves, cuja disponibilidade para uso oscila em uma faixa de 36% a 43% o que representa um total de 250 a 300 unidades prontas para uso.
- Localização inadequada das unidades de manutenção atuais;
- Restrições orçamentárias;
- Dificuldades na qualificação de recursos humanos e na aquisição e gestão de estoques;
- Falta de estímulo à formação de uma base de fornecedores, em função da curta duração dos contratos;
- Obsolescência dos equipamentos;
- Custos elevados dos contratos vigentes, cerca de R\$ 382,94 milhões/ano (US\$187,719 milhões/ano).

3.10.2.3 O Projeto

Prestação de serviços ao Comando da Aeronáutica, voltado ao incremento da disponibilidade das aeronaves e materiais bélicos da Força Aérea Brasileira (FAB) e ao treinamento de pessoal militar nas atividades de manutenção das aeronaves.

Inclui manutenção programada e não programada, revisão geral, reparo, calibração, atualização de publicação técnica, assistência técnica, gestão da frota e da obsolescência, suporte técnico, treinamento, materiais associados e serviços adicionais para a frota de aeronaves.

O escopo do projeto abrange a manutenção das seguintes aeronaves: A- 29 (ataque); C-99 (aeronaves de carga/transporte) e E-99 e R-99 (aeronaves de reconhecimento e apoio ao SIVAM); P-3AM (aeronaves de patrulha marítima); F-5M (ataque); H-36(helicóptero de busca e salvamento), serviços estes já sendo contratados por meio da Lei de Licitações e Contratos (Lei nº 8.666, de 1993).

Características Gerais

- Valor estimado do contrato de concessão administrativa: R\$ 5,8 bilhões;
- Prazo concessão: 22 anos, prorrogáveis por mais 10;
- Não utilização de aportes na fase de obra.

Figura 18 – Composição dos serviços do PSLI



Fonte: Comando da Aeronáutica.

Resultados esperados

- Aumento da disponibilidade da frota de aeronaves para patamar 70 a 90 %, o que permitia atingir o patamar entre 483 e 621 aeronaves prontas para uso.
- Redução nos custos de manutenção de cerca de 20%, o que representaria um gasto anual de R\$300 milhões/ano (US\$150,1475 milhões /ano);
- Incentivo ao desenvolvimento da indústria nacional, já que a licitação seria realizada de acordo com os ditames estabelecidos nos princípios da Lei nº 12.598, de 2012, a qual estabelece normas especiais de contratação na área de defesa;
- Prestação dos serviços vinculada a parâmetros de desempenho contratualmente estabelecidos;
- Melhor potencial para customização dos projetos às necessidades e disponibilidades das partes;
- Maior agilidade na contratação da cadeia de suprimentos;
- Ganhos na gestão de pessoal, em função da realocação de recursos humanos da FAB para atividades-fim e da possibilidade de fornecer treinamento ao pessoal militar da Aeronáutica;
- Possibilidade de adotar perfil de demanda específica para cada projeto; e

- Contratação de longo prazo e diminuição do risco de descontinuidade do serviço.

A proposta de PPP para o Programa de Suporte Logístico Integrado (PSLI) iniciou-se em março de 2013, por solicitação feita pelo Comando da Aeronáutica¹²⁴. Este ofício descreveu a proposição, detalhada em Termo de Referência, tendo a solicitação resultado no envio, ao MPOG, do Aviso nº 44/MD, de 3 de abril de 2013.

A proposição foi avaliada em 19 de agosto de 2013 pelo Grupo Executivo das PPP, em sua 17ª Reunião, na qual se decidiu, por unanimidade, propor ao CGP sua inclusão como projeto prioritário.

Apreciado pelo CGP, foi declarado investimento prioritário por meio da Resolução CGP nº 06/2014, publicada no DOU de 02/12/2014.

Estudos de Viabilidade

Prevê PMI para elaboração de Estudos Técnicos.

3.10.2.4 Situação Atual

Aguardando publicação de PMI.

¹²⁴ Ofício nº 2/5SC/2843, de 19 de março de 2013.

Tabela 18 – Etapas da PPP do Programa de Suporte Logístico Integrado – PSLI

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	19/03/2013
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	03/04/2013
Priorização pelo CGP	Não definido.	02/12/2014
Termo de Referência	Não definido	Não definido
Procedimento de Manifestação de Interesse.	Não definido	Não definido
Contratação de consultoria	Não definido	Não definido
Elaboração de estudos de viabilidade	Não definido	Não definido
Demanda	Não definido	Não definido
Arquitetura e Engenharia	Não definido	Não definido
Socioambiental	Não definido	Não definido
Avaliação Econômica	Não definido	Não definido
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	Não definido	Não definido
Modelagem Jurídica	Não definido	Não definido
Acompanhamento Jurídico	Não definido	Não definido
Consulta/Audiência Pública	Não definido	Não definido
Envio de documentos para o TCU	Não definido	Não definido
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	Não definido	Não definido
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido	Não definido
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido	Não definido
Concorrência	Não definido	Não definido
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido	Não definido
Assinatura do Contrato	Não definido	Não definido

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando da Aeronáutica.

3.11 Sistema Integrado de Gestão, Implantação e Manutenção da Rede de Comunicação do COMAER – Rede COMAER

3.11.1 Ficha Resumo¹²⁵

Objetivo

- Estabelecer um único contrato, com um gestor de rede no setor privado, para prestar serviço de Gestão de Rede Integrada em âmbito Nacional com remuneração baseada em desempenho.
- O contratado terá a responsabilidade de projetar, instalar, atualizar, ampliar, operar, gerir e manter uma infraestrutura de comunicações, de controle e de gestão para o COMAER.
- Custo total estimado em R\$ 1,387 bilhão.
- Prazo da concessão: 25 anos.

Envio ao MPOG

- **Concluído**, pelo envio do Aviso nº 58/MD, de 28/03/2014.

Priorização

- **Aguardando priorização.**

Estudos de Viabilidade

- Prevê PMI para elaboração de Estudos Técnicos.

Procedimentos pré-Licitação

- Não iniciados.

Situação Atual

- **Aguardando priorização.**

¹²⁵ NUP: 67050.003154/2013-61, MPOG: 03100.001375/2013-16.

3.11.2 Detalhamento

3.11.2.1 Antecedentes

O Serviço de Telecomunicações do Comando da Aeronáutica abrange todas as suas aplicações de telecomunicações, incluindo telecomunicações aeronáuticas, militares e administrativas, em âmbito nacional e internacional, bem como os serviços fixo e móvel aeronáutico, o serviço móvel aeronáutico via satélite e os serviços de radiodifusão e radionavegação aeronáutica. Tais serviços são caracterizados como de importância estratégica, posto viabilizarem a realização das atividades de aviação em todo o espaço aéreo do Brasil, tanto no tocante à aviação civil, quanto à aviação militar.

São destacados os compromissos assumidos pelo país junto à Organização de Aviação Civil Internacional (OACI), em especial o de implementação de Sistema de Comunicação, Navegação e Vigilância/Gestão do Tráfego Aéreo (CNS/ATM) que atendo à demanda crescente do tráfego aéreo nacional e internacional.

Apresenta-se também o alinhamento da proposta ao Plano Estratégico Militar da Aeronáutica 2010-2031, em especial a necessidade de renovação e modernização do Sistema de Controle do Espaço Aéreo Brasileiro (SISCEAB) e do Sistema de Defesa Aérea Brasileiro (SISDABRA), que compartilham da mesma infraestrutura de vigilância e comunicações.

3.11.2.2 Problemas a serem enfrentados

Limitações legais, em especial as relacionadas às restrições decorrentes do contingenciamento orçamentário e as devidas às regras de contratação a que se submete o setor público, restringem a velocidade e agilidade na contratação de soluções, bem como a execução de planos e projetos operacionais. Como consequências, haveria uma implantação segmentada de sistemas operacionais, com contratações limitadas, no tempo ou no escopo, de serviços de terceiros.

Tal forma de contratação levaria a restrições de desempenho, por conta da contratação de soluções e procedimentos regionalizados, que imporiam dificuldades na padronização de procedimentos e adoção de soluções nacionais. Adicionalmente, traria também falta de agilidade de atender novas demandas operacionais e dificuldade no acompanhamento da evolução tecnológica do setor.

Na mesma linha, tais restrições levariam a uma multiplicidade de pequenos contratos locais, que teriam um custo global bem superior a um contrato único do mesmo objeto. Além disso, esses contratos teriam características diversas, que atenderiam em nível local, mas não em âmbito nacional, levando a uma dificuldade de gestão nacional e integrada da rede, bom como do controle da qualidade do serviço prestado, acarretando aumento do custo logístico de sobressalentes e treinamento, ausência de competitividade no setor com abrangência nacional, com distorções regionais, e demanda elevada de recursos humanos da FAB, tanto técnicos como administrativos.

Sendo os contratos de curto prazo, haveria reduzido prazo de amortização dos investimentos, desestimulando-os e resultando em oferta de soluções

tecnologicamente inadequadas, que gerariam maior custo e/ou menor eficiência operacional, bem como baixa eficiência técnica das redes contratadas (ociosidade, gargalo, uso inadequado, segurança). Estes aspectos responderiam por custos operacionais mais elevados e desempenho técnico não ideal.

3.11.2.3 O Projeto

Proposta de PPP para Gestão de Rede de Comunicações Integrada do Comando da Aeronáutica.

O projeto prevê o estabelecimento, em um único contrato, de Parceria Público-Privada com gestor de rede privado que preste o serviço de Gestão de Rede Integrada em âmbito nacional, com remuneração baseada em desempenho. O contrato inclui as responsabilidades de projetar, instalar, atualizar, ampliar, operar, gerir e manter uma infraestrutura de comunicações, de controle e de gestão para o COMAER, por um período mínimo de 25 anos.

O contratado assumirá a gestão, operação e manutenção das redes de longa distância (*Wide Area Network – WAN*) e metropolitanas (*Metropolitan Area Network – MAN*) de telecomunicações do COMAER atual, de forma incremental, garantindo uma transição administrada do atual modelo para o modelo que se pretende contratar. Assumirá também a manutenção e modernização da rede de comunicações via satélite, permanecendo sua operação e gestão a cargo do Departamento de Controle do Espaço Aéreo (DECEA), da FAB.

Características Gerais

- Prazo da concessão: 25 anos;
- Investimentos privados da ordem de R\$ 340.000.000,00 (trezentos e quarenta milhões de Reais);
- Contraprestação anual da ordem de R\$ 55.000.000,00 (cinquenta e cinco milhões de Reais);
- Custo total estimado em R\$ 1,387 bilhão;
- Os atuais 117 (cento e dezessete) contratos existentes seriam reduzidos a um só.
- Nestes valores estão incluídos:
 - Atividades de constituição e organização de Sociedade de Propósito Específico – SPE;
 - Equipamentos de comunicações;
 - Equipamentos de gestão de rede;
 - Equipamentos de testes e manutenção;
 - Sistemas de suporte (energia, climatização e segurança);
 - Infraestrutura de construção civil;
 - Serviços de instalação, testes, comissionamento e treinamento; e
 - Investimentos em novas aplicações e modernização da rede.

A rede a ser disponibilizada ao DECEA deverá atender, no mínimo:

- às necessidades atuais e futuras de comunicações de longa distância do COMAER;

- o gerenciamento da rede e integração com o CGTEC (Centro de Gerenciamento Técnico do DECEA);
- o gerenciamento de segurança;
- os serviços de suporte de provisionamento, de tecnologia da informação (“*back office*”);
- o estabelecimento de um conjunto de padrões de engenharia, incluindo interfaces de usuário padronizadas;
- o atendimento de níveis de serviço garantidos pré-estabelecidos;
- a garantia de atualização tecnológica; e
- o atendimento aos marcos regulatórios e legais.

Resultados esperados

Espera-se, com a implantação da proposta, aumento na segurança e da eficiência no gerenciamento do espaço aéreo brasileiro, com racionalização dos meios, aumento de desempenho, integração de rede e concentração dos recursos humanos da FAB em sua atividade fim.

A proposta de PPP para a Rede COMAER iniciou-se em janeiro de 2014, por solicitação feita pelo Comando da Aeronáutica¹²⁶. Este ofício descreveu a proposição, detalhada em Termo de Referência, tendo a solicitação resultado no envio, ao MPOG, do Aviso nº 58/MD, de 28 de março de 2014.

Projeto apresentado na 23ª reunião do Grupo Executivo do CGP, em 12 de setembro de 2014, que propôs a sua priorização.

Estudos de Viabilidade

Prevê PMI para elaboração de Estudos Técnicos.

3.11.2.4 Situação Atual

Aguardando a declaração de Investimento Prioritário.

¹²⁶ Ofício nº 20/GC3/738, de 20 de janeiro de 2014.

Tabela 19 – Etapas da PPP da Rede COMAER

ATIVIDADE	PRAZO ESTIMADO	DATA DE CONCLUSÃO
Sumário Executivo	Não definido.	20/01/2014
Envio do MD ao MPOG	Não definido.	28/03/2014
Priorização pelo CGP	Não definido.	
Termo de Referência	Não definido	20/01/2014
Procedimento de Manifestação de Interesse	Não definido	Não definido
Contratação de consultoria	Não definido	Não definido
Elaboração de estudos de viabilidade	Não definido	Não definido
Demanda	Não definido	Não definido
Arquitetura e Engenharia	Não definido	Não definido
Socioambiental	Não definido	Não definido
Avaliação Econômica	Não definido	Não definido
Modelagem de Negócio e Avaliação Financeira	Não definido	Não definido
Modelagem Jurídica	Não definido	Não definido
Acompanhamento Jurídico	Não definido	Não definido
Consulta/Audiência Pública	Não definido	Não definido
Envio de documentos para o TCU	Não definido	Não definido
Aprovação do Edital e Minuta de Contrato pelo CGP	Não definido	Não definido
Constituir Comissão Especial de Licitação	Não definido	Não definido
Publicação do Edital e Minuta de Contrato	Não definido	Não definido
Concorrência	Não definido	Não definido
Homologação/Adjudicação e Outorga	Não definido	Não definido
Assinatura do Contrato	Não definido	Não definido

Fonte: Elaborada pela DPPP/DEORG/SEORI/SG, com informações fornecidas pelo Comando da Aeronáutica.

4 LEGISLAÇÃO

4.1 Parcerias Público-Privadas

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."

Lei nº 12.766, de 27 de setembro de 2012. "Altera as Leis nºs 11.079, de 30 de dezembro de 2004, que institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública, para dispor sobre o aporte de recursos em favor do parceiro privado, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 12.058, de 13 de outubro de 2009, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 10.420, de 10 de abril de 2002, 10.925, de 23 de julho de 2004, 10.602, de 12 de dezembro de 2002, e 9.718, de 27 de novembro de 1998, e a Medida Provisória nº 2.158-35, de 24 de agosto de 2001, e dá outras providências."

Decreto nº 5.385, de 04 de março de 2005. "Institui o Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal - CGP e dá outras providências".

Decreto nº 6.037, de 07 de fevereiro de 2007. "Altera e acresce dispositivos do Decreto nº 5.385, de 4 de março de 2005, que institui o Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal – CGP".

Decreto nº 8.428, de 2 de abril de 2015. "Dispõe sobre o Procedimento de Manifestação de Interesse a ser observado na apresentação de projetos, levantamentos, investigações ou estudos, por pessoa física ou jurídica de direito privado, a serem utilizados pela administração pública."

Portaria MP nº 52, de 16 de março de 2005. (designa membros do Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal – CGP)

4.2 Resoluções do Comitê Gestor de Parceria Público-Privada Federal

CGP, Resolução nº 01, de 5 de agosto de 2005. "Dispõe sobre o Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas – FGP, de que trata a Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004".

CGP, Resolução nº 02, de 19 de setembro de 2005. Autoriza o Coordenador da Comissão Técnica das Parcerias Público-Privadas - CTP a criar forças-tarefa para implementação de projetos de parcerias público-privadas.

CGP, Resolução nº 01, de 25 de maio de 2009. Aprova as minutas de edital e contrato relativas ao projeto de parceria público-privada do Complexo DATACENTER.

CGP, Resolução nº 02, de 20 de outubro de 2009. Aprova as minutas de edital e contrato relativas ao projeto de parceria público-privada Pontal de Irrigação.

CGP, Resolução nº 01, de 27 de maio de 2010. Define como prioritário para execução no regime de parceria público-privada os serviços de revitalização das instalações do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, na Esplanada dos Ministérios, Bloco K, incluindo a construção de edifício anexo e a prestação de serviços de gerenciamento, manutenção e operação de infraestrutura.

CGP, Resolução nº 02, de 29 de julho de 2010. Referenda a Resolução CGP nº 01/2010 e aprova modificações no edital e minuta de contrato do projeto de PPP de Irrigação do Pontal.

CGP, Resolução nº 01, de 14 de dezembro de 2011. As Resoluções editadas pelo CGP passam a ser numeradas em ordem sequencial, independente do ano de publicação.

CGP, Resolução nº 02, de 14 de dezembro de 2011. Aprova o regulamento para submissão e análise dos relatórios circunstanciados acerca da execução dos contratos federais de parceria público-privada.

CGP, Resolução nº 03, de 14 de dezembro de 2011. Define como prioritários para execução no regime de parceria público-privada os nove projetos que indica.

4.3 Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas (FGP)

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."

Decreto nº 5411 de 6 de abril de 2005. "Autoriza a integralização de cotas no Fundo Garantidor de Parcerias000000000000000000000000 Público-Privadas - FGP, mediante ações representativas de participações acionárias da União em sociedades de economia mista disponíveis para venda e dá outras providências."

CGP, Resolução nº 01, de 5 de agosto de 2005. "Dispõe sobre o Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas – FGP, de que trata a Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004".

Resolução CMN nº 3.289, de 03/06/2005. "Dispõe sobre o funcionamento do Fundo Garantidor de Parcerias Público-Privadas (FGP), de que trata a Lei nº 11.079, de 2004."

Instrução CVM nº 306, de 05/05/1999

Instrução CVM nº 426, de 28/12/2005

Decreto nº 6.012, de 05/01/2007

Tribunal de Contas da União. Instrução Normativa nº 52/2007, que dispõe sobre o controle e a fiscalização de procedimentos de licitação, contratação e execução contratual de Parcerias Público-Privadas (PPP), a serem exercidos pelo Tribunal de Contas da União.

4.4 Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S/A. (ABGF)

Com funcionamento autorizado pela Lei 12.712, a ABGF tem como objetivo principal cobrir os riscos de grandes projetos e financiamentos do governo, como as obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e às relativas a concessões na área de infraestrutura.

Lei nº 12.712, de 30 de agosto de 2012. Altera as Leis nos 12.096, de 24 de novembro de 2009, 12.453, de 21 de julho de 2011, para conceder crédito ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, 9.529, de 10 de dezembro de 1997, 11.529, de 22 de outubro de 2007, para incluir no Programa Revitaliza do BNDES os setores que especifica, 11.196, de 21 de novembro de 2005, 7.972, de 22 de dezembro de 1989, 12.666, de 14 de junho de 2012, 10.260, de 12 de julho de 2001, 12.087, de 11 de novembro de 2009, 7.827, de 27 de setembro de 1989, 10.849, de 23 de março de 2004, e 6.704, de 26 de outubro de 1979, as Medidas Provisórias nos 2.156-5, de 24 de agosto de 2001, e 2.157-5, de 24 de agosto de 2001; dispõe sobre financiamento às exportações indiretas; autoriza a União a aumentar o capital social do Banco do Nordeste do Brasil S.A. e do Banco da Amazônia S.A.; autoriza o Poder Executivo a criar a Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A. - ABGF; autoriza a União a conceder subvenção econômica nas operações de crédito do Fundo de Desenvolvimento da Amazônia - FDA e do Fundo de Desenvolvimento do Nordeste - FDNE; autoriza a União a participar de fundos dedicados a garantir operações de comércio exterior ou projetos de infraestrutura de grande vulto; revoga dispositivos das Leis nos 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.865, de 30 de abril de 2004, e 12.545, de 14 de dezembro de 2011; e dá outras providências.

Decreto nº 7976, de 1º de abril de 2013. "Cria a Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A. - ABGF, especifica o seu capital social inicial e dá outras providências."

Decreto nº 8.188, de 17 de janeiro de 2014. Dispõe sobre a composição e as competências do Conselho de Participação de Fundos Garantidores para Cobertura de Riscos em Operações de Projetos de Infraestrutura de Grande Vulto - CPFIE e do Conselho de Participação em Fundo Garantidor de Operações de Comércio Exterior - CPFCE.

Circular SUSEP nº 286, de 26 de abril de 2013. "Dispõe sobre a Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S/A – ABGF".

4.5 Outras normas federais de interesse às parcerias público-privadas

Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. "Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências."

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."

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."

Lei nº 10.683, de 28 de maio de 2003. Dispõe sobre a organização da Presidência da República e dos Ministérios, e dá outras providências;

Decreto nº 7.974, de 1º de abril de 2013. Aprova a Estrutura Regimental e o Quadro Demonstrativo dos Cargos em Comissão e das Funções de Confiança do Ministério da Defesa;

Secretaria do Tesouro Nacional. Portaria STN nº 614, de 21 de agosto de 2006. Estabelece normas gerais relativas à consolidação das contas públicas aplicáveis aos contratos de parceria público-privada - PPP, de que trata a Lei nº 11.079, de 2004.

Secretaria do Tesouro Nacional. MCASP (Manual de Contabilidade Aplicada ao Setor Público). O MCASP, Parte III, apresenta o tratamento contábil das PPPs.

Tribunal de Contas da União. Instrução Normativa nº 52/2007, que dispõe sobre o controle e a fiscalização de procedimentos de licitação, contratação e execução contratual de Parcerias Público-Privadas (PPP), a serem exercidos pelo Tribunal de Contas da União.

Contatos

DIRETOR DO DEPARTAMENTO DE ORGANIZAÇÃO E LEGISLAÇÃO
Adriano Portella de Amorim

GERENTE DA DIVISÃO DE PATRIMÔNIO, PARCERIAS E PROJETOS
Margarida Flora Silva Gonçalves

COORDENADOR DE PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS DA DIVISÃO DE PATRIMÔNIO,
PARCERIAS E PROJETOS
Adriano Pinto Pereira

COORDENADOR DE PATRIMÔNIO DA DIVISÃO DE PATRIMÔNIO, PARCERIAS E PROJETOS
Carlos Afonso Guimarães Cardoso Filho – Capitão de Fragata (IM)

COORDENADOR DE PROJETOS DA DIVISÃO DE PATRIMÔNIO, PARCERIAS E PROJETOS
Carolina Pereira Machado

