



Transport and
logistics

Train for Trade II

EU-UNCTAD joint Programme for Angola



WEBINARS DE CAPACITAÇÃO EM PPPs PARA PLATAFORMAS LOGÍSTICAS EM ANGOLA

MODELOS DE PPP PARA O SETOR DE LOGÍSTICA *Hugo L. Gosmann (Consultor Unctad)*

Luanda, Angola / On-line, 15 de Julho de 2021.



AGENDA

1. CONCEITOS-CHAVE

- a. Estrutura típica de uma PPP
- b. Modalidades de contratos
- c. Espectro de participação do setor privado

2. PPP PARA INFRAESTRUTURAS DE LOGÍSTICA

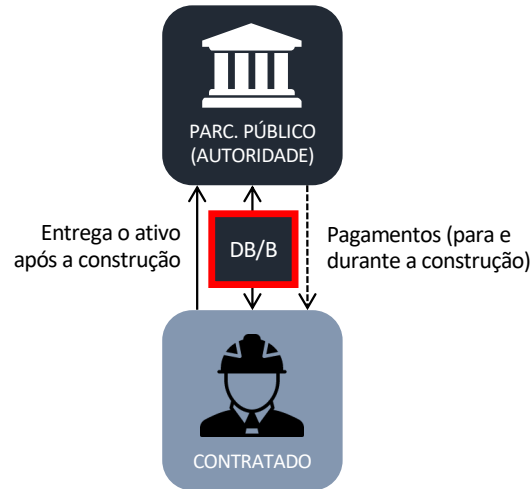
- a. Escopo do contrato
- b. Alocação de riscos
- c. Preparação do projeto / estudos de viabilidade

3. RECOMENDAÇÕES



O que é uma Parceria Público-Privada e qual é sua estrutura típica ?

CONTRATAÇÃO TRADICIONAL



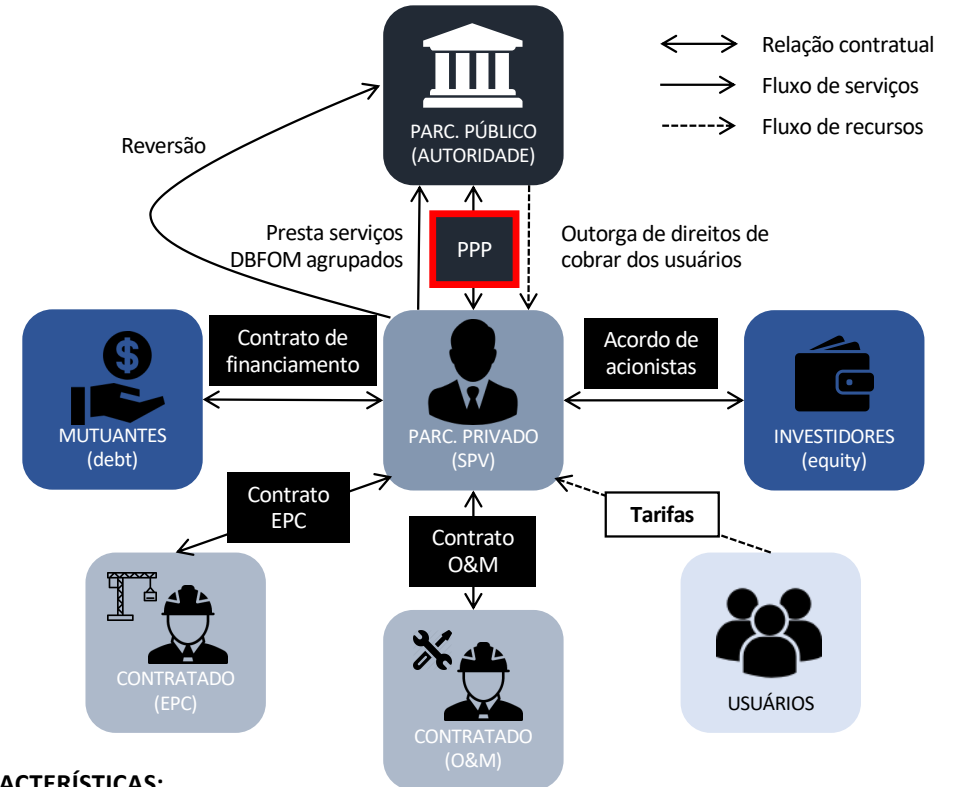
Conhecido também como **regime de empreitada**, no qual o ente público define um conjunto de especificações técnicas e então contrata a obra (projeto e construção ou apenas a construção).

CARACTERÍSTICAS:

- Contrato de valor fixo pago durante a construção
- Obra pronta entregue ao poder público, que fica responsável pela operação e manutenção do ativo
- Garantia por tempo limitado
- Não há incentivos centrados na gestão do ciclo de vida do ativo

VS

PARCEIRA PÚBLICO-PRIVADA (PPP)



CARACTERÍSTICAS:

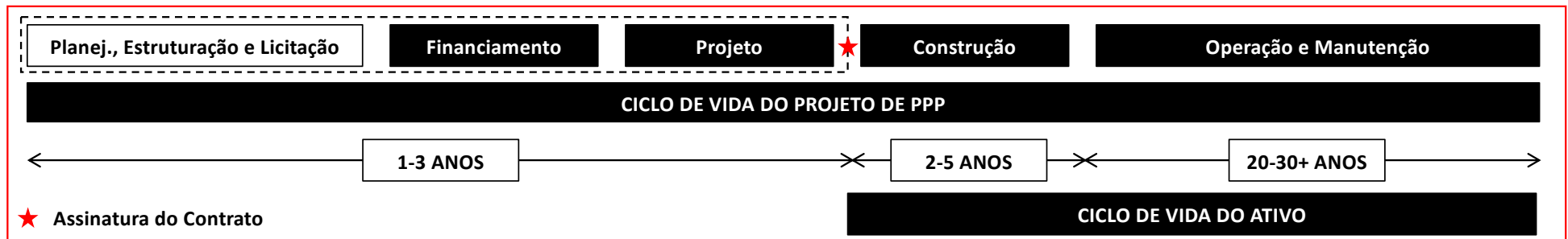
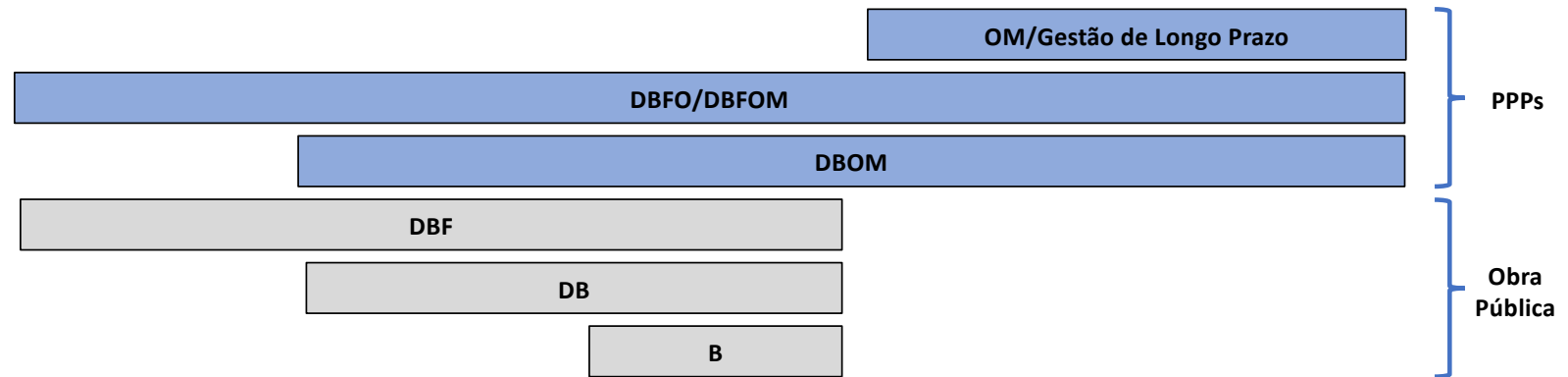
- Contrato de longo prazo
- Gestão do ciclo de vida do ativo
- Compartilhamento de riscos e responsabilidades
- Remuneração ligada ao desempenho
- **Em geral:** Construção + OM

Quais são as modalidades de PPPs e nomenclaturas associadas ?

FUNÇÕES TRANSFERIDAS PARA O PRIVADO

LEGENDA:

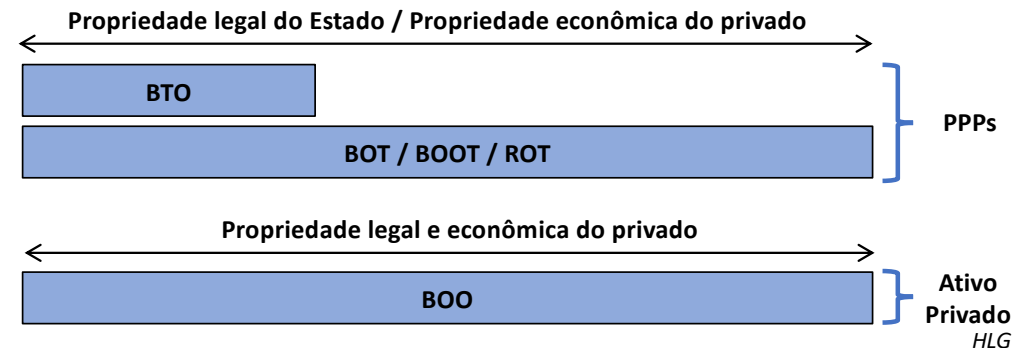
D = Design
 B = Build
 F = Finance
 O = Operate
 M = Maintain



PROPRIEDADE DO ATIVO

LEGENDA:

BTO = Build, Transfer and Operate
 BOT = Build, Operate and Transfer
 BOOT = Build, Own, Operate and Transfer
 ROT = Rehabilitate, Operate and Transfer
 BOO = Build, Own and Operate



Quais são as modalidades de PPPs e nomenclaturas associadas ?

DOIS CRITÉRIOS USUAIS DE CLASSIFICAÇÃO :

1. Funções transferidas ao parceiro privado pelo contrato (DB, B, DBF, DBFO/M, DBFOM)

D = Design (Projeto)

C = Construction (Construção)

F = Finance (Financiamento)

O = Operation (Operação)

M = Maintenance (Manutenção)

2. Conceito jurídico de propriedade e controle do ativo (BTO, BOT,BOOT, ROT, BOO)

BTO = Build Transfer Operate (Construção, Transferência e Operação)

BOT = Build Operate Transfer (Construção, Operação e Transferência)

BOOT = Build Own Operate and Transfer (Construção, Propriedade e Transferência)

ROT = Rehabilitate Operate Transfer (Reabilitação, Operação e Transferência)

BOO = Build Own Operate (Construção, Propriedade e Operação)

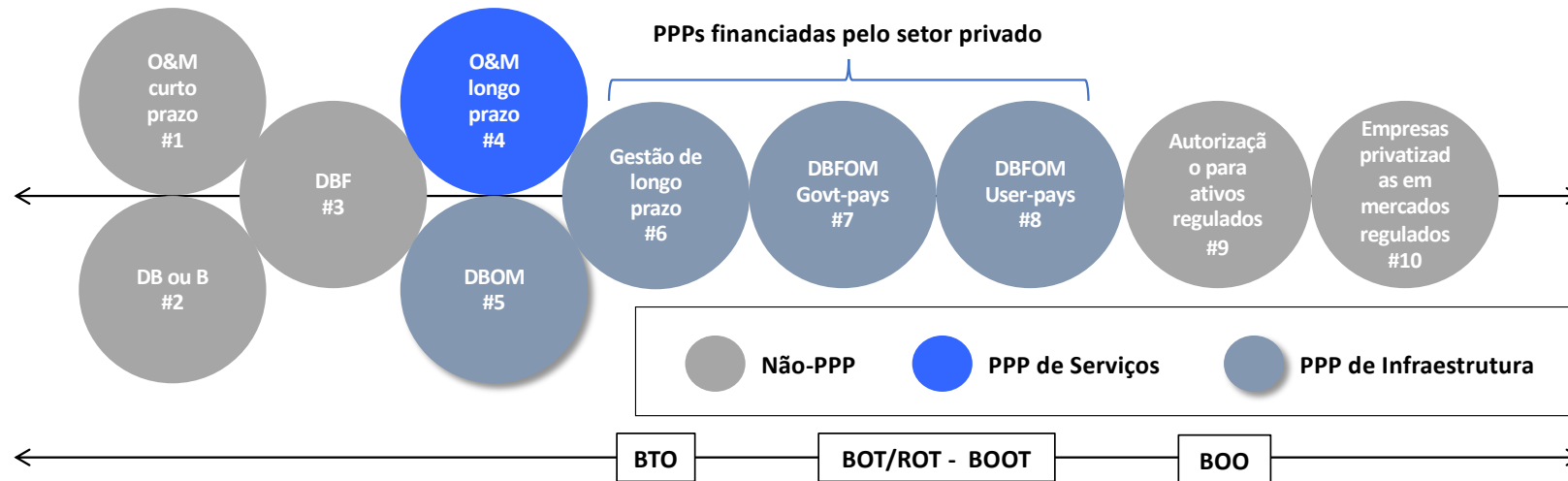
OUTROS CRITÉRIOS DE DIFERENCIAÇÃO :

- a. Fonte de custeio (funding): Pagamento pelo Governo (PFI) / Pagamento pelo Usuário (concessão)
- b. Composição da SPV: PPP institucional, Empresa Mista ou JV Público Privada
- c. Escopo do contrato: PPP de serviços ou PPP de infraestrutura (econômica ou social)

Espectro da participação privada em infraestrutura e serviços públicos

- Risco e controle privado
+ Controle público

+ Risco e controle privado
- Controle público e regulação



EXEMPLOS DE CONTRATOS

#1 Contrato de O&M de uma rodovia com duração de 2 anos.	#6 Contrato de 30 anos para operar rodovia existente contra pagamento de um de bônus de assinatura.
#2 Contrato de empreitada para construir uma infraestrutura (rodovia, ferrovia, etc.).	#7 Contrato de 30 anos para construir, financiar e gerir hospital, rodovia, etc.
#3 Como em #2, mas com o contratado financiando a obra contra futuros pagamentos.	#8 Contrato de concessão de rodovia de 30 anos pago pelos usuários.
#4 Contrato de 15 anos para gerir renovações e manutenção ordinária numa rodovia.	#9 Autorização para uso de terra para porto por conta e risco do privado.
#5 Contrato para construir infraestrutura e prover manutenção por um certo período.	#10 Operador de telecomunicações ou distribuidor de energia que compete por clientes em ambiente regulado.

Escopo do contrato de PPP em função do tipo de infraestrutura/serviços

O desenvolvimento de projetos de logística usualmente envolve altos investimentos em:

- Instalações
- Equipamentos
- Infraestruturas de acesso
- Utilidades

O tipo de infraestrutura e de serviços a serem prestados definirá o escopo do contrato e, por consequência, o investimento de capital do projeto. Em ordem crescente de complexidade (conjunto de instalações e equipamentos):

- Portos Secos
- Parques Logísticos
- Plataformas Logísticas/Hubs Logísticos

EXEMPLO: Instalações e serviços típicos de um porto seco

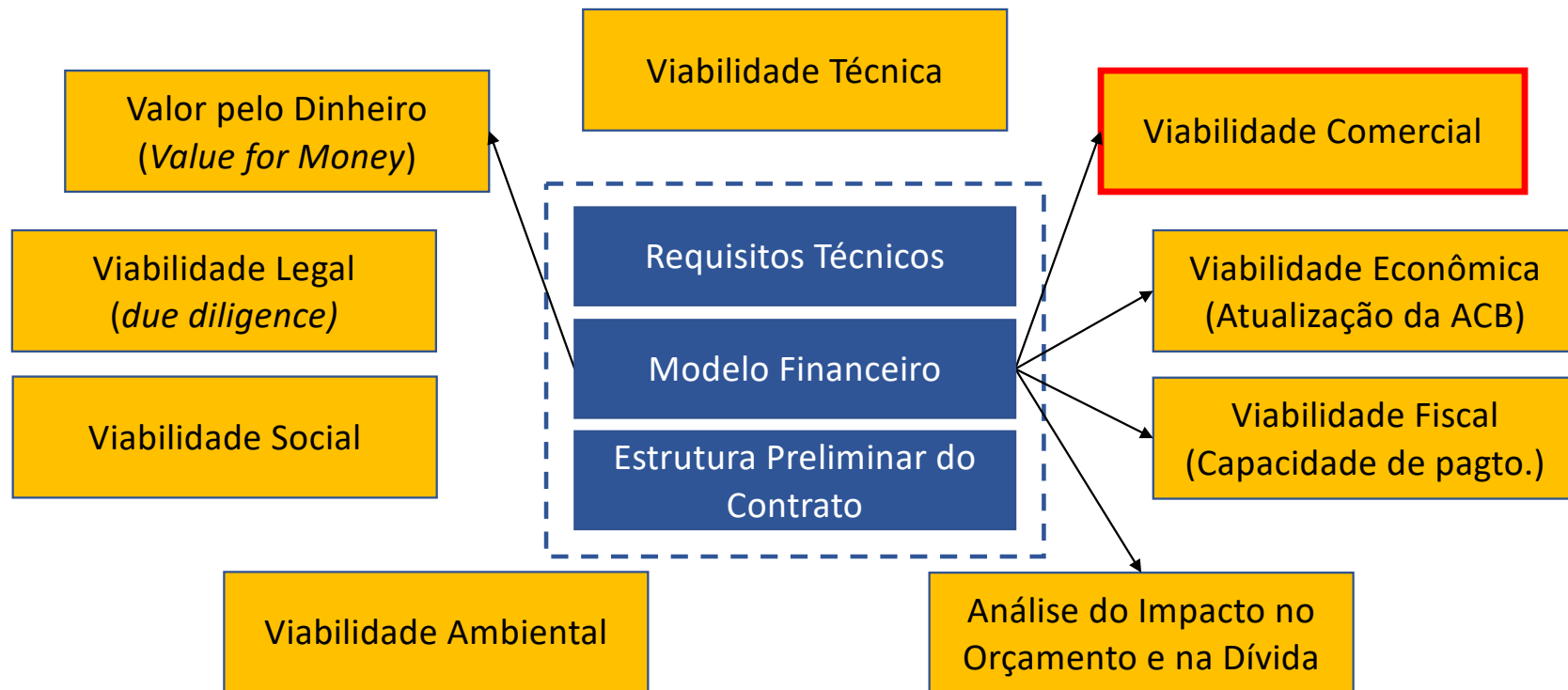
Instalações e equipamentos	Serviços prestados	Modais de transporte
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pátio de contêineres ▪ Área de recebimento e armazenamento de cargas em geral ▪ Área de recebimento e armazenamento a granel ▪ Escritório administrativo com espaço para bancos, despachantes e agentes de carga ▪ Escritório da autoridade aduaneira ▪ Instalação para reparos simples em contêineres ▪ Área cercada com vigilância e ponto de entrada ▪ Equipamentos de movimentação de carga ▪ Estradas de acesso, ligação ferroviária ou ramais, berços de transporte hidroviário interior 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Movimentação e armazenagem de contêineres ▪ Carregamento e descarregamento de contêineres ▪ Movimentação e armazenagem de carga geral ▪ Movimentação e armazenagem de carga a granel ▪ Inspeção e desembaraço alfandegário ▪ Reparações simples de contêiner ▪ Despacho e consolidação de carga ▪ Serviços bancários / seguros / financeiros 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ferroviário (maioria); ▪ Rodoviário (alguns); ▪ Fluvial (quando aplicável);
Infraestruturas e Utilidades		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Infraestrutura de energia, incluindo subestações 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rede de drenagem 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Iluminação
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Abastecimento de água e sistema de esgoto 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estradas internas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verde / área aberta
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sistema de gerenciamento de resíduos sólidos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Infraestrutura de telecomunicações 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ligações ferroviárias

Principais questões e alocação de riscos sugerida para portos secos

Uma questão-chave a ser definida é a matriz de alocação de riscos do contrato.

QUESSTÃO	ESTRUTURA OU ALTERNATIVA RECOMENDADA
Propriedade do terreno	Propriedade integral do setor público
Investimento de capital	Modelo de investimento combinado (especialmente em projetos <i>greenfield</i>) <u>Setor Público:</u> Utilidades e infraestruturas de acesso a modais de transporte <u>Setor Privado:</u> Instalações e equipamentos
Risco de Demanda	Parceiro Privado (em projetos <i>greenfield</i> pode ser necessário compartilhar o risco)
Determinação de tarifas	Parceiro Privado (com ou sem regulação do Poder Público, dependendo do contexto)
Direitos sobre receitas e compartilhamento de receitas	<u>Direitos sobre receitas:</u> Parceiro Privado <u>Compartilhamento de receitas:</u> Parceiro Público pode ter direito a uma percentagem fixa sobre a receita durante o período de operação (eventualmente adicionada de uma percentagem variável)
Número de operadores	Concessionário único (ou múltiplos, em alguns casos de projetos <i>brownfield</i>)
Responsabilidade pelos serviços aduaneiros	Responsabilidade deve permanecer com o setor público, mas taxas, encargos e impostos podem ser cobradas pelo parceiro privado em nome do setor público
Incentivos fiscais	Em função da legislação de cada país
Término do contrato	<u>Inadimplência do setor público:</u> credores (dívidas pendentes, juros, etc.) e investidores de capital (VPL dos fluxos de caixa de capital futuro conforme o caso base) <u>Inadimplência do parceiro do setor privado:</u> credor sênior (dívidas pendentes, juros, etc.) e investidores de capital (nulo)
Condições de reversão	Reversão Completa recomendada

Preparação do Projeto - Fase de Avaliação Completa (Estudos)



Fazer a “**Avaliação Completa**” de um projeto de PPP significa conduzir uma série de exercícios de viabilidade para informar a decisão de **aprovar, cancelar ou revisitar** o projeto antes que a estruturação do contrato consuma escassos recursos públicos.

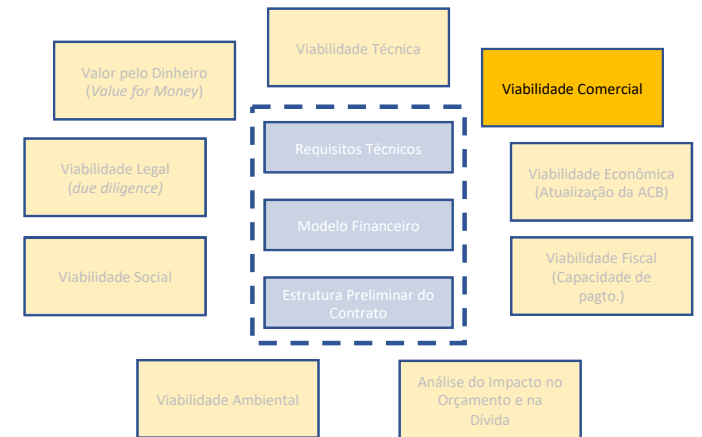
Avaliação da Viabilidade Comercial

Qual é o objetivo do Estudo de Viabilidade Comercial?



Determinar, sob uma perspectiva financeira, se o projeto é viável, considerando os seguintes aspectos:

- Expectativas de receitas para cobrir todas as despesas do projeto (investimento, operação e manutenção, juros, dividendos, impostos, etc.)
- Estimativas de demanda e de suporte governamental;
- Análise de sensibilidade: cenário base, cenário otimista e cenário pessimista/estresse;
- Riscos comerciais associados ao projeto.



Avaliação da Viabilidade Comercial

DUAS PERSPECTIVAS

MUTUANTES (*i.e.* BANCOS) (dívida/*debt*)

CRITÉRIO: “bancabilidade”

(capacidade de o projeto pagar sua dívida dentro do cronograma acordado = estabilidade das receitas do projeto + capacidade dos investidores em oferecer garantias + razão entre as receitas do projeto e o serviço da dívida)

COMO MEDIR:

DSCR (Índice de Cobertura do Serviço da Dívida)
LLCR (Índice de Cobertura Durante o Período de Financiamento)
PLCR (Índice de Cobertura Durante o Período da Concessão)



 DSCR =  Risco de crédito



INVESTIDORES (EMPREENDEDORES) (capital próprio/*equity*)

CRITÉRIO: rentabilidade (+ “bancabilidade”)

COMO MEDIR:

VAL (Valor Atual Líquido)
TIR (Taxa Interna de Retorno)

 Risco do projeto
Risco do setor
Risco do país =  Expectativa de retorno *equity*

 Garantias =  Expectativa de retorno *equity*

Avaliação da Viabilidade Comercial

RESULTADOS DA AVALIAÇÃO PARA OS DOIS TIPOS PRINCIPAIS DE PROJETOS

CUSTEIO PELO USUÁRIO (*user-pays*)

Objetivo: examinar a capacidade de o projeto gerar receitas suficientes para cobrir todas as despesas.

- 1 Receitas suficientes -> projeto viável
- 2 Receitas maiores que o necessário -> redução das tarifas ou compartilhamento dos ganhos;
- 3 Receitas insuficientes (**demanda insuficiente/tarifa máxima**):
 - i. Cancelar projeto
 - ii. Revisar escopo
 - iii. Ajustar requisitos técnicos
 - iv. Prover suporte governamental

INFORMAÇÕES GERADAS: Capacidade de o projeto atrair investidores/financiadores, estimativa do suporte governamental ou dos pagamentos ao governo e estrutura financeira.

CUSTEIO PELO GOVERNO (*government-pays*)

Objetivo: definir o montante do suporte governamental para o projeto.

- Projeção de receitas do projeto = compromissos fiscais do governo.

INFORMAÇÕES GERADAS: nível necessário de suporte do parceiro público, subsídios para escolher entre pagamentos por disponibilidade ou por volume e estrutura financeira.



Atentar para as limitações de qualquer modelo -> Análise de Sensibilidade!

Algumas recomendações para estruturação de bons projetos de PPP

- **Envolver todos os *stakeholders* relevantes desde o início do desenvolvimento dos projetos;**
- **Considerar o ciclo completo do processo de uma PPP, aplicando a todos os projetos a mesma metodologia de análise progressiva (faseada);**
- **Preparar estudos de viabilidade robustos (técnica, econômica, comercial, ambiental e social);**
- **Cada projeto de PPP é único, mas padronizar contratos na medida do possível é importante (reduz custos de transação, dá previsibilidade aos investidores e sinaliza um *pipeline* de projetos);**
- **Investir na qualificação de pessoal para preparação, licitação e gestão dos contratos de PPPs;**



OBRIGADO !

Hugo L. Gosmann

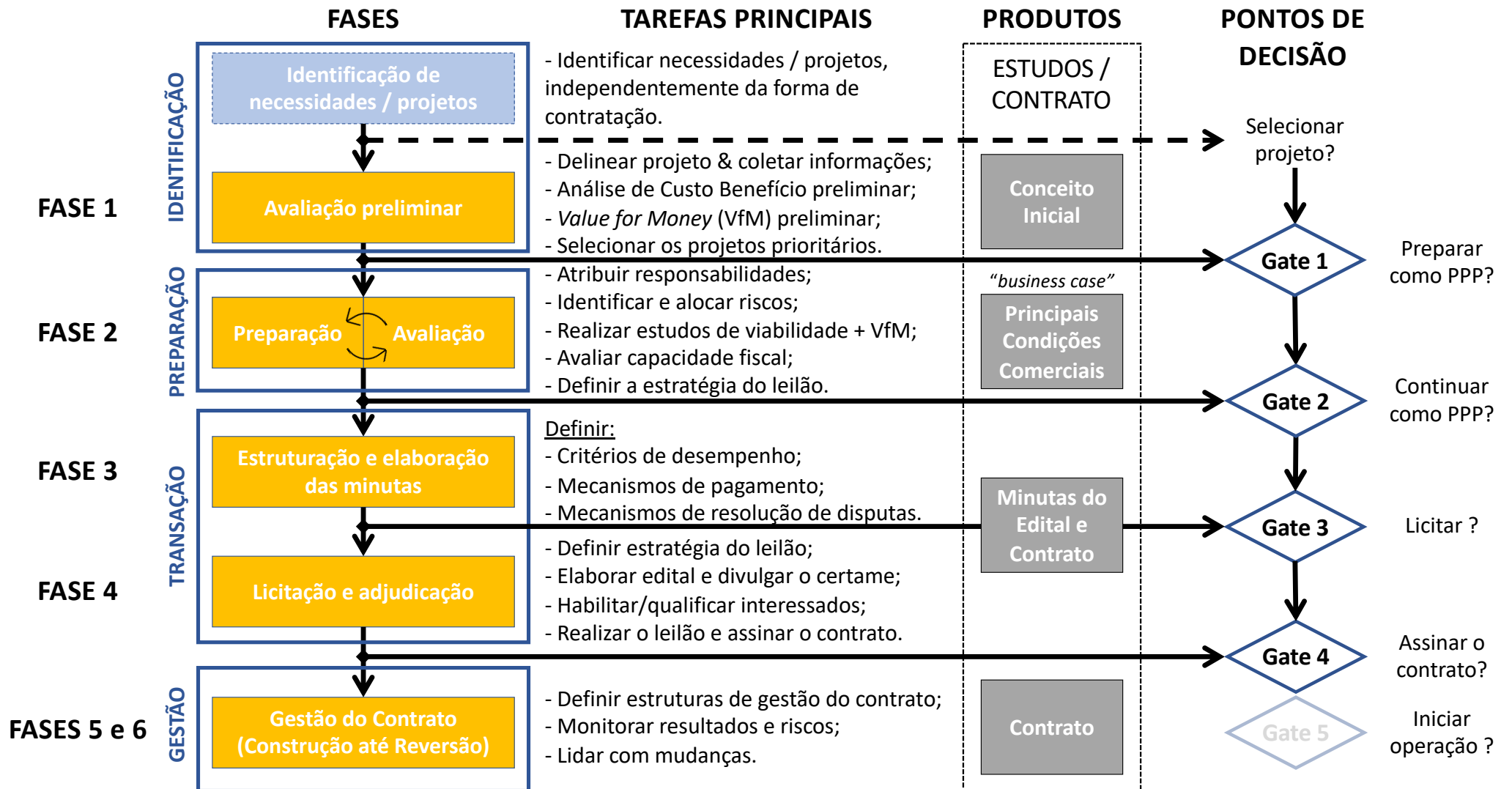
Consultor Sênior no âmbito do PROGRAMA CONJUNTO UE-CNUCED PARA ANGOLA:

Train for Trade II - Componente Transporte & Logística

E-mail: hugo@gosmann.org



VISÃO GERAL DO CICLO DO PROCESSO DE UMA PPP*



* WB 2017. PPP Reference Guide Version 3.