

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA



MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

Parcerias Público-Privadas: uma solução para a educação brasileira?

Ana Luisa Ferreira Martins

Matrícula: 1110357

Orientadora: Daniela Fontes Alonso

Junho de 2015

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA



MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**Parcerias Público-Privadas: uma solução para a educação
brasileira?**

Ana Luisa Ferreira Martins

Matrícula: 1110357

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realiza-lo a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”

Orientadora: Daniela Fontes Alonso

Junho de 2015

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.”

Agradeço à Daniela, minha orientadora, e todos os professores do departamento pelos importantes ensinamentos sobre economia.

Agradeço especialmente àqueles que estudaram comigo, com quem dividi tantos desesperos pré-prova, resumos, cadernos xerocados e questionamentos nem sempre acadêmicos. Com vocês aprendi diariamente muito além do que o curso previa e tenho orgulho em chamá-los de amigos.

Agradeço à minha família. Só estou me formando hoje por seu apoio incondicional e espero que saibam o quanto valorizo a incrível oportunidade que me proporcionaram. Obrigada por terem me conscientizado desde cedo sobre a importância da educação.

Agradeço à PUC-Rio. O que vivi nos últimos quatro anos dentro de sala de aula e, principalmente, nas longas horas de pilotis foi transformador e será sempre lembrado com muitas saudades e carinho.

"Educação não transforma o mundo. Educação muda pessoas. Pessoas transformam o mundo."

Paulo Freire

"One child, one teacher, one book and one pen can change the world."

Malala Yousafzai

"The ability to acquire knowledge and culture is one of the fundamental purposes of civilization"

Thomas Piketty

Sumário

1) Introdução	8
2) Parcerias Público-Privadas no Brasil	10
2.1) Oportunidade: lacuna de investimentos em infraestrutura	10
2.2) Definição, Vantagens e Entraves	11
2.3) Cenário Brasileiro	13
3) Educação no Brasil	16
3.1) Situação do ensino público	16
3.2) Comparação com o setor privado	19
4) Experiência Internacional:	21
4.1) Estados Unidos: <i>Charter Schools</i>	21
4.2) Chile: <i>Cupones Escolares</i>	23
4.3) Quênia: <i>Bridge International Academies</i>	24
5) Estudo de Caso: Escolas de Belo Horizonte	26
5.1) Contexto	26
5.2) Contrato e Incentivos	28
5.3) Resultados	33
6) Conclusão	34
7) Referências Bibliográficas	35

Índice de Gráficos

Gráfico 1 – Investimento em Infraestrutura como porcentagem do PIB dos países	10
Gráfico 2 – Contratos de PPP assinados no Brasil por ano	14
Gráfico 3 – Contratos de PPP assinados no Brasil por nível de Governo	15
Gráfico 4 – Gastos públicos em educação como porcentagem do PIB dos países	17
Gráfico 5 – IDEB dos setores público e privado por nível educacional	20

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Valor da Garantia de Execução de Contrato por ano (Privado)	28
Tabela 2 – Valor da Garantia de Execução de Contrato por ano (Público)	29
Tabela 3 – Composição do Índice de Desempenho na PPP	31
Tabela 4 – Alocação de Riscos na PPP	32

1) Introdução

Em primeiro de janeiro de 2015 Dilma Rousseff tomou posse em seu segundo mandato como presidente do Brasil, anunciando o novo lema do governo: “Brasil, Pátria Educadora”. A frase sintetizava a prioridade de seu governo para os próximos quatro anos, indicando um compromisso federal com a educação do povo brasileiro.

Os benefícios da provisão de acesso a serviços educacionais de qualidade são amplamente difundidos e documentados. Em um nível individual, a educação melhora a habilidade de indivíduos se sustentarem, serem melhores pais, mais saudáveis, tomarem decisões mais informadas e exercerem seus direitos. Nacionalmente, a educação apresenta um papel crítico na formação de cidadãos responsáveis, no fomento à coesão social, participação cívica e consciência ambiental, na preparação de trabalhadores qualificados, na promoção de crescimento econômico e redução da pobreza. Esses benefícios de crescimento e desenvolvimento são importantes fatores para incentivar governos a investirem na superação de barreiras ao acesso equitativo a uma educação de qualidade por todas as crianças e jovens.

Apesar dos esforços já realizados para universalização da educação, que de fato melhoraram consideravelmente a provisão de serviços educacionais desde o início do milênio, na prática a educação brasileira está ainda muito distante de atingir um nível satisfatório. O Brasil se destaca no contexto internacional pelos baixos indicadores de ensino de sua população, em quantidade e qualidade, muito inferiores ao que seria de se esperar de um país com seu nível de renda per capita. A enorme deficiência de investimentos em infra-estrutura somada a políticas públicas ineficientes geraram um contexto de estagnação apesar dos maiores gastos públicos com o setor.

Enfrentar os obstáculos que impedem os governos de fornecer educação adequada requer mais do que investir recursos adicionais para a educação. A alocação eficiente destes recursos é crítica. Para de fato ser a pátria educadora que sua presidente almeja é necessário que o governo, em todas as suas esferas, trabalhe

no sentido de encontrar soluções que considerem não só maiores dispêndios em programas de curto prazo, mas também as disparidades históricas do país, um dos mais desiguais do mundo.

Este trabalho pretende demonstrar como instrumentos de participação privada, que engajam e responsabilizam o setor privado pela operação de equipamentos públicos por longos prazos, podem ser ferramentas eficazes para reversão do quadro negativo no setor de educação.

Para isso, no capítulo 2 são inicialmente expostas as características singulares das parcerias público-privadas. Em seguida, o capítulo 3 apresenta um panorama geral da educação pública e privada no Brasil. No capítulo 4 três experiências internacionais de êxito na melhoria dos indicadores de ensino que envolveram participação privada são discutidas.

O capítulo 5 possui uma análise mais extensa sobre a PPP de escolas de Belo Horizonte, primeira e única parceria no setor de educação no país. O estudo de caso demonstra como a parceria gerou benefícios à população atendida, alinhando os interesses dos setores público e privado e entregando as escolas com maior agilidade e menores custos do que nos empreendimentos públicos, além da exigência de padrões mínimos de qualidade.

Os estudos mais completos acerca das parcerias público-privadas no Brasil estão nos livros de Portugal Ribeiro (2011) e Oliveira et al (2013). A pesquisa acerca da educação no país é extensa. A análise do cenário brasileiro contida neste trabalho se baseou especialmente nos relatórios da OECD (2014) e INEP (2012).

Por seu caráter inovador, a literatura acerca das parcerias em educação ainda é muito escassa. Assim, esta monografia poderá servir tanto como uma referência para consulta, quanto para alimentar o debate sobre o tema no Brasil.

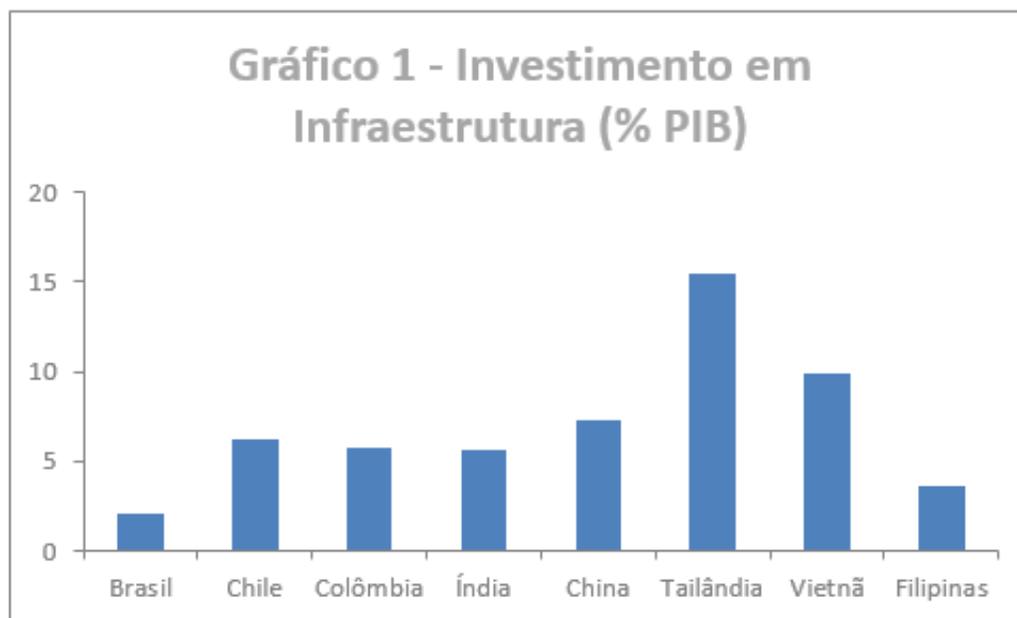
2) Parcerias Público-Privadas no Brasil

2.1) Oportunidade: lacuna de investimentos em infraestrutura

A taxa de investimento de um país é determinante para seu crescimento. Sem investimento adequado a economia não cresce de forma sustentável no longo prazo, de forma a gerar empregos e melhorar o bem-estar de sua população.

No Brasil, desde os anos 1970, o total investido em infraestrutura caiu de 5,42% do PIB nessa década para 2,16% na de 2000, subindo para 2,40% entre 2010 e 2014. Este nível tem sido inferior ao de todos os outros países emergentes e da maior parte dos latino-americanos. No ano de 2011, por exemplo, o Peru investiu cerca de 4% do PIB, o Chile 5% e a Colômbia 3%. Entre os países emergentes, ainda na década de 2000 a Índia investiu próximo a 5,5% e a China 7%.

O gráfico abaixo apresenta o que foi gasto em infraestrutura no Brasil como porcentagem do PIB em meados da década de 2000 comparado a outros países.



Fonte: Banco Mundial

A infraestrutura deficiente no Brasil é preocupante não só no médio e longo prazo e tem afetado a atividade econômica do País mesmo no curto prazo. Um aumento do investimento em infraestrutura é crucial para que o país apresente um ritmo mais acelerado de crescimento.

O Brasil precisaria investir cerca de 4,5% do PIB para alcançar um patamar de desenvolvimento aceitável na comparação internacional. Mas o país não possui espaço fiscal para financiar o crescimento desses investimentos: a capacidade do setor público deve se manter constante como porcentagem do PIB.

Nesse sentido, a atração de recursos do setor privado tem sido importante para a modernização de muitos países, com destaque na América Latina para o Chile e Colômbia. Esta participação do setor privado no investimento pode ocorrer de diversas formas e as parcerias com o setor público têm se revelado uma forma eficaz de realizar empreendimentos no setor de infraestrutura.

2.2) Definição, Vantagens e Entraves

Uma Parceria Público-Privada (PPP) é um contrato entre um governo (federal, estadual ou municipal) e um representante do setor privado (empresa ou consórcio formado por mais de uma companhia), no qual o parceiro privado se compromete a assumir alguma responsabilidade do setor público, sendo recompensado por pagamentos periódicos.

Normalmente as PPPs são estruturadas pelo modelo de Project Finance, uma forma de viabilizar financeiramente projetos de infraestrutura, tendo no próprio fluxo de caixa do projeto a fonte de pagamentos dos empréstimos e retorno dos investimentos. Para este propósito o parceiro privado constitui uma sociedade de propósito específica (SPE), que mantém seus ativos e passivos separados de seu balanço, limitando os riscos incorridos pelos acionistas.

O surgimento das PPPs ocorreu em 1992, com a instituição do programa do Reino Unido de PFI – Project Finance Initiative, que objetivava parcerias mais

estreitas entre o setor público e o privado. No Brasil, a Lei n.º 11.079, de 30 de dezembro de 2004 instituiu normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública e foi o primeiro passo para este novo conceito de participação do setor privado na infraestrutura pública, com foco em investimentos nos setores onde há poucos recursos estatais. Entre outras condições, a lei de PPPs estabelece que o valor da contratação não pode ser inferior a R\$ 20 milhões e o período de concessão deve ser de 5 até 35 anos no máximo. Em 7 de agosto de 2012, o governo federal editou a medida provisória 575, com o objetivo de flexibilizar e incentivar o uso das PPPs.

No contexto brasileiro há duas modalidades de concessão que se referem às PPPs: administrativa e patrocinada. Em um contrato de PPP administrativa o parceiro privado será remunerado integralmente pelos recursos públicos, sendo a administração pública usuária direta ou indireta do serviço. Já no caso de PPP patrocinada o usuário final paga parte dos investimentos por meio de alguma tarifa, sendo função da administração pública complementar este custo de tarifa, de forma a alcançar um valor mais acessível à população.

Alguns dos motivos que justificam o fortalecimento de tais parcerias e concessões no Brasil são a necessidade de aumentar investimentos em infraestrutura, restrições fiscais do governo (baixa capacidade de poupança do setor público e restrições para elevação de gastos públicos), além das dificuldades de elaboração, gerenciamento e execução de projetos.

Comparadas à execução dos investimentos diretamente pelo setor público, as PPPs demonstram ganhos de eficiência, como a utilização de metas e incentivos que possibilitam a melhoria da prestação dos serviços, maior transparência, inovação tecnológica e alocação ótima dos riscos entre o parceiro público e privado. A PPP difere também significativamente de privatização, já que possui a vantagem de retornar os ativos ao poder público no final da Concessão, que pode ainda ser desfeita em caso de desempenho inadequado.

A idéia pública de fazer uma PPP infere que tal projeto apresenta value for money positivo, isto é, redução de custo em relação ao modelo tradicional. A principal métrica de quantificação desses benefícios é a comparação entre o valor presente líquido do desembolso do Governo nos dois cenários, PPP e obra Pública seguida de administração Pública. Devido aos pagamentos de contraprestação pecuniária mensais, em uma concessão tradicional o desembolso feito pelo governo será inferior ao de uma PPP em alguns anos. Já em uma PPP o desembolso inicial é consideravelmente menor, sendo a carga maior dos investimentos responsabilidade do parceiro privado. Portanto, o projeto deve ocorrer quando há redução de custos considerando todo o período do contrato de PPP.

Por outro lado, tais parcerias ainda encontram muitas dificuldades em se estabelecer no país. Os Estados e Municípios não estão totalmente equipados para oferecer garantias adequadas de pagamento; as agências reguladoras têm deficiências de recursos para regularizar e fiscalizar adequadamente os contratos; a lei de PPPs impossibilita que estados e municípios contratem PPPs cuja contraprestação ultrapasse 5% de sua receita corrente líquida; ainda há poucos consultores e especialistas aptos a modelarem tais projetos e a sociedade desconhece os possíveis benefícios das PPPs.

2.3) Cenário Brasileiro

A adoção das PPPs no Brasil, portanto, foi impulsionada de um lado pela necessidade de investimentos em infraestrutura em um contexto de restrição fiscal e, de outro, pela maior eficiência na prestação dos serviços públicos. A experiência internacional demonstra que, quando bem implementados, os programas de parceria podem representar uma alternativa interessante para viabilizar projetos de maneira mais eficiente e eficaz.

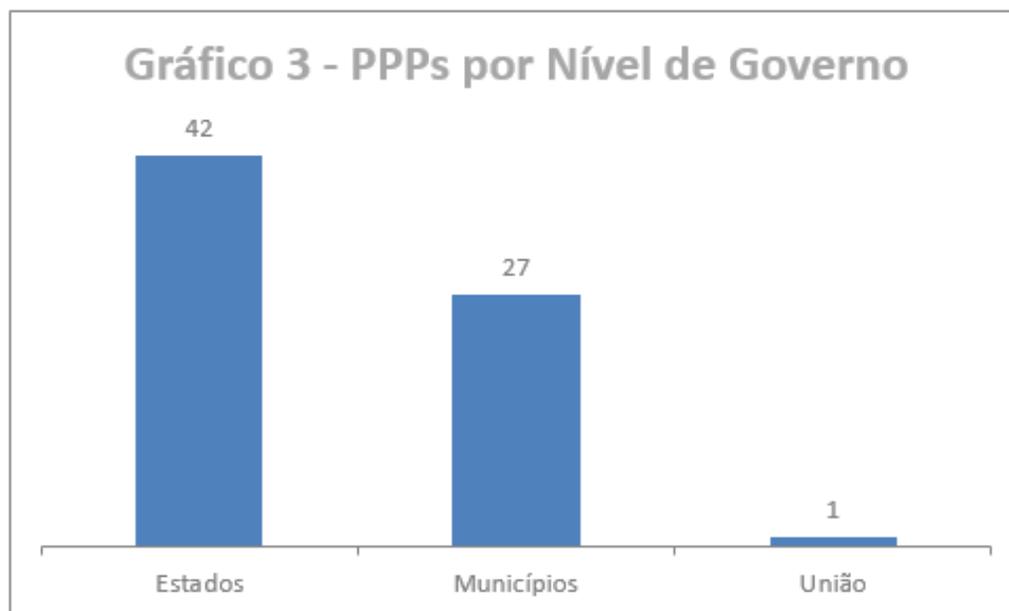
Em comparação com países mais avançados é ainda muito recente no Brasil o desenvolvimento e a implementação de projetos de investimentos que envolvam a colaboração entre os setores público e privado sob o regime das PPPs.

Desde a instuição da lei de PPPs, 10 anos atrás, foram assinados 70 contratos de parcerias no país. Desses, 42 foram firmados no âmbito estadual, sendo a maior parte em São Paulo, Minas Gerais e Bahia, com 9, 7 e 6 contratos respectivamente.

Em relação aos setores, a maior parte dos projetos nesses primeiros 10 anos de experiência são do setor de saneamento básico e água (15 projetos), transportes (10 projetos) e saúde (8 projetos).



Fonte: Portal PPP Brasil



Fonte: Portal PPP Brasil

O fato da maior parte destes contratos ter sido firmada nos últimos anos demonstra uma clara tendência de que as PPPs passem a representar uma maior parcela dos investimentos em infraestrutura no futuro próximo. Além disso, há uma grande oportunidade para estruturação de projetos em municípios, ainda menos preparados para tais investimentos e menos aptos a correr riscos maiores devido à pouca expertise adquirida pelo país para viabilizar tal modelo. Com as primeiras PPPs em seus primeiros anos de operação há uma maior possibilidade de avaliações e aprimoramento do modelo de forma a melhor se adequar às necessidades brasileiras e assim atrair mais e mais projetos para este molde de financiamento.

3) Educação no Brasil

3.1) Situação do ensino público

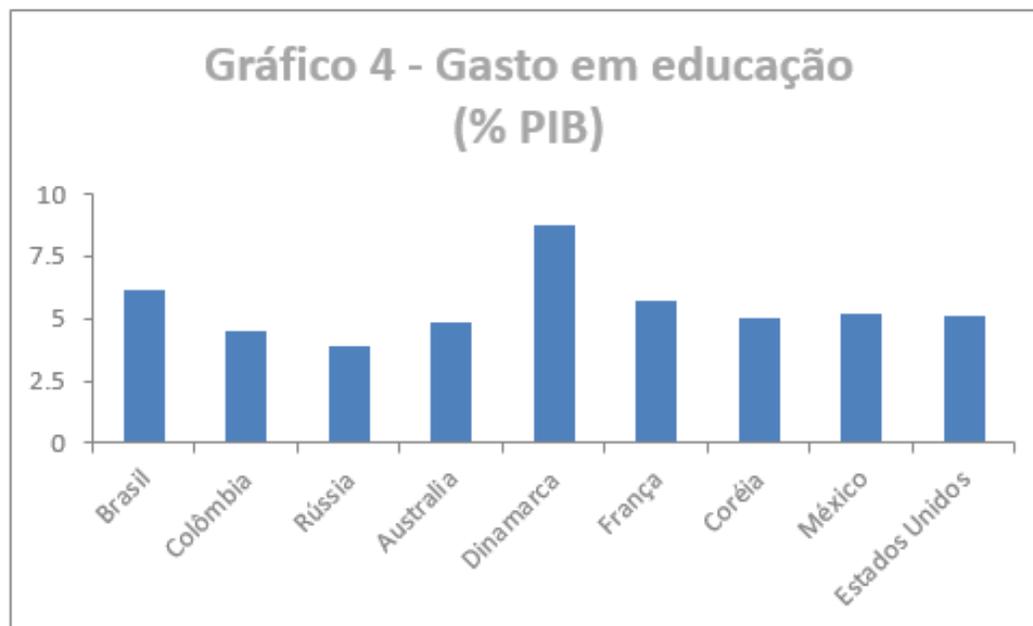
O direito de cada indivíduo de receber uma educação de qualidade é garantido pela Declaração Universal dos Direitos Humanos (1948) e pela Convenção Internacional sobre os Direitos da Criança (1989). A educação é fundamental e essencial ao ser humano, pré-requisito elementar para o desenvolvimento social, cultural, político e econômico de uma nação, contribuindo para o aprofundamento da democracia e promoção da igualdade social. A importância da educação para o desenvolvimento sustentável de qualquer nação no longo prazo é um consenso global, sendo exigência política a qualquer país investir na melhoria de seus níveis educacionais e um dos oito objetivos do milênio da Organização das Nações Unidas a provisão de educação básica de qualidade para todos.

A Organização das Nações Unidas para a Educação (UNESCO) entende que este direito é básico porque assegura o cumprimento de outros direitos. O acesso à educação permite que os indivíduos tenham consciência de que possuem direitos garantidos por lei e podem exigir que eles se cumpram, formando cidadãos mais atuantes. É por meio do ensino também que se promove o respeito aos direitos humanos e liberdades fundamentais e que se contribui para uma sociedade menos violenta, sendo essencial para superar intolerâncias.

Em resumo, a educação pode gerar benefícios significativos à população, como formar cidadãos mais críticos e conscientes de seus direitos, com maiores oportunidades de trabalho e salário e melhores condições sociais e de saúde em geral, sendo importante para a plena realização dos indivíduos e para o bem-estar da sociedade em que vivem. Ao reconhecer o poder da educação os formuladores de políticas podem lidar melhor com a diversidade dos desafios sociais.

No Brasil é perceptível que nos últimos anos o Governo vem se empenhando no sentido de investir para atingir melhores resultados no setor educacional,

convergindo para os níveis de países desenvolvidos. Nos últimos 15 anos foram feitas mudanças importantes na política educacional, foi praticamente atingido o objetivo de colocar todas as crianças entre 7 e 14 anos na escola, houve avanço significativo na frequência escolar dos jovens entre 15 e 17 anos e aumento expressivo nas taxas de conclusão do ensino fundamental e médio. Considerando o período entre 2000-2011, os gastos com instituições ligadas ao setor de educação cresceram à uma taxa maior que a do próprio PIB, de 3,5% em 2000 para 6,1% em 2011, o que configurou o maior crescimento entre todos os países da OECD – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – e membros do G20. Neste primeiro ano de governo da presidente Dilma Rouseff os gastos públicos em educação representaram 6,1% do PIB, enquanto a média dos países da OECD foi de 5,6%. Este valor está consideravelmente acima também da porcentagem do PIB investida por outros países latino-americanos como Chile e Colômbia (ambos 4,5%) e México (5,2%).



Fonte: OECD 2012

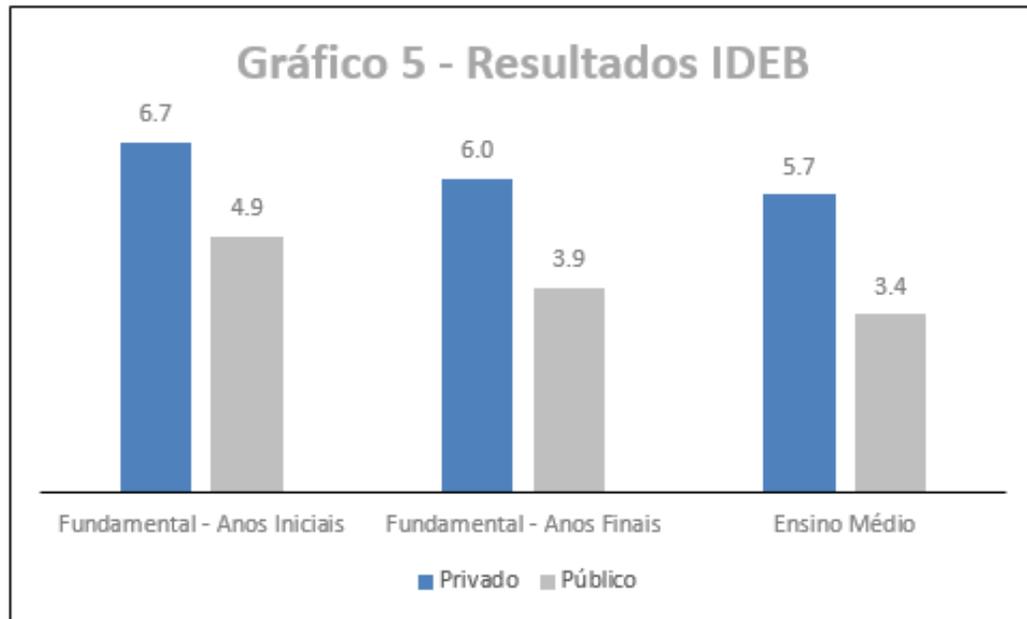
Apesar disto, ainda são consideráveis as defasagens do sistema educacional brasileiro em comparação com o padrão internacional. O país é, por exemplo, um dos dez países do mundo com maior população de adultos analfabetos. Os gastos anuais do governo brasileiro combinando todos os níveis de ensino, é de 2.985 dólares por aluno. O valor médio calculado para todos os países da OECD é praticamente o triplo, 8.952 dólares. As taxas de matrícula são também consideravelmente menores que a média deste grupo de países em todos os níveis de escolaridade. Para alunos de 3 anos, ou seja, ainda no início da educação básica, já existe uma diferença de 37% no Brasil contra 70% na média. No nível superior a diferença é de 13% para 33%. O país também fica atrás quando se compara o número de alunos por professores ou funcionários: 17 contra 14 no nível pré-primário, 22 contra 15 no nível primário e 18 contra 13 no nível secundário. Essas defasagens podem explicar em parte a péssima colocação brasileira no ranking da OECD: entre 57 países, Brasil ficou em 54º lugar em Matemática, 52º em Ciências e 40º em Leitura.

Levando em consideração a educação atual e a de 50 anos atrás o país avançou imensamente. Entretanto, considerando o padrão atual de educação mundial, o país piorou. Em suma, as exigências educacionais estão aumentando mais rápido do que a educação brasileira está melhorando.

É fato que o país vem alocando mais recursos na educação mas apesar de necessária, esta não é condição suficiente para convergência a um padrão de alto nível educacional. É imperativo que exista uma alocação eficiente de tais recursos. Atualmente, as despesas com alunos de educação primária e secundária - infantil e ensinos fundamental e médio - representam em torno de um quarto do gasto com alunos de ensino superior, o maior diferencial entre todos os países da OECD. Mas nos últimos 15 anos os gastos com alunos dos níveis mais baixos de educação aumentou em aproximadamente 128%, enquanto diminuíram para alunos de nível terciário. É um sinal de que já está ocorrendo uma mudança estrutural no sistema, que será importante para transformação do país no longo prazo.

3.2) Comparação com o setor privado

O déficit da provisão de educação pelo estado no Brasil pode ser também mais claramente observado contrapondo os resultados obtidos pelas redes pública e privada. O IDEB (Índice de Desenvolvimento da Educação Básica) do ensino privado é superior para todas as etapas avaliadas, além da diferença aumentar progressivamente com o passar dos anos de estudo. O resultado das escolas privadas e públicas em 2013 foi, respectivamente, 6.7 e 4.9 nos anos iniciais do ensino fundamental, 6.0 e 3.9 nos anos finais do ensino fundamental e 5.7 e 3.4 no ensino médio. Já no resultado do PISA (Programme for International Student Assessment) de 2012, aplicado a estudantes na faixa dos 15 anos de todos os países membros da OCDE, as escolas privadas obtiveram uma média de 461.7 enquanto as escolas públicas alcançaram apenas 376.6. No ranking do ENEM (Exame Nacional do Ensino Médio), nos últimos anos aproximadamente 90% das mil escolas com melhor desempenho nas provas são da rede privada. Mas são as escolas públicas que educam a grande maioria dos alunos. O percentual de alunos matriculados no ensino básico privado é de apenas 17.2%, ou seja, é o Governo o grande responsável pela provisão de educação no país, apesar dos inferiores níveis de ensino.



Fonte: INEP 2013

Essa diferença observada entre os setores público e privado corrobora com o entendimento de que a questão central para melhoras efetivas na educação brasileira não é simplesmente alocar mais recursos, mas sim discutir de que forma alocar esses recursos eficientemente. Em diversos setores o governo já teve experiências positivas delegando à iniciativa privada grandes obras de infraestrutura, assim como sua manutenção, financiamento e operação. Esta pode ser também uma oportunidade para gerir serviços ligados à educação de forma mais rápida e eficiente, aproveitando a melhor qualidade das instituições particulares de ensino.

4) Experiência Internacional

Mesmo a nível internacional ainda são poucos os casos de Parcerias Público-Privadas no setor de educação. Em especial é ainda muito raro encontrar situações em que o Poder Público transfira ao setor privado não só a construção, manutenção e operação da infraestrutura escolar, mas também a provisão de serviços pedagógicos. O caso mais emblemático são as *Charter Schools*. Há entretanto variadas experiências nas quais o setor privado, com incentivos ou não do setor público, criou mecanismos para prover educação à parte da população que tipicamente seria atendida pelo setor público, como através do esquema de *Cupones Escolares* chileno e das *Bridge International Academies* do Quênia.

4.1) Estados Unidos: *Charter Schools*

Uma escola *charter* é uma escola pública administrada de forma independente, com maior flexibilidade para suas operações, em troca de uma maior responsabilização pelo desempenho. Elas devem demonstrar altos níveis de desempenho acadêmico, gestão e estabilidade organizacional, caso contrário é definido no contrato que elas podem ser fechadas. Pais, líderes comunitários, empreendedores sociais, empresas, professores, distritos escolares e os próprios municípios podem apresentar propostas para criação de uma *Charter*. Estas escolas pertencem ao sistema público de ensino e, portanto, os alunos devem ser selecionados aleatoriamente, em um esquema de loteria.

Estas escolas foram criadas com o objetivo de ajudar a melhorar o sistema público, oferecendo aos pais uma opção alternativa para melhor atender às necessidades específicas de seus filhos. A ideia central do modelo é a crença de que escolas públicas devem ser responsabilizadas pelo aprendizado do aluno. Em troca dessa responsabilidade os dirigentes escolares têm muito mais liberdade, devendo eventualmente compartilhar as lições aprendidas com o sistema de escola pública mais amplo para que todos os estudantes se beneficiem. Resumidamente, o principal objetivo do governo americano para implementação de tal modelo é proporcionar

uma educação de qualidade, criando alternativas ao sistema público tradicional de ensino, incentivando práticas pedagógicas inovadoras e também criando oportunidades profissionais para os professores.

No início dos anos noventa um pequeno grupo de educadores e formuladores de políticas se uniram para desenvolver este modelo. A primeira *charter* foi aprovada no Estado do Minnesota em 1991 e a primeira escola inaugurada em 1992. Em 2009, o governo federal passou a priorizar Estados com legislação favorável à abertura destas escolas no repasse de recursos do programa “*Race to the Top*”, com 4,5 bilhões de dólares destinados às Secretarias de Educação. Desde então houve um crescimento de 80% no percentual de alunos matriculados nas *Charter Schools*. Já no ano letivo de 2014 à 2015, 6.700 escolas públicas *Charter* estão em operação no país, servindo aproximadamente 2,9 milhões de alunos espalhados em 44 dos 50 estados americanos. Isso indica que cerca de 5% dos estudantes de escolas públicas americanas estão matriculados nestas escolas.

Por serem públicas, as escolas *Charter* são isentas de taxas de matrícula e mensalidade. Elas são financiadas de acordo com os números de alunos matriculados e recebem fundos públicos calculados por estudante, além de subsídios para arcar com os custos de investimento inicial.

Para garantir que atendam os objetivos definidos pelo governo são utilizados indicadores de desempenho. Estes podem variar em métrica e cálculos mas necessariamente incluem notas obtidas pelos alunos em testes-padrão do governo para avaliação de ensino, progresso dos alunos entre diferentes séries/níveis, medidas de equidade (de forma a considerar o desempenho de grupos em desvantagem), eficiência operacional (incluindo a frequência dos alunos, abandono escolar) e satisfação com o sistema (normalmente dos pais, mas pode incluir todas as partes interessadas na educação).

Diversos estudos e relatórios foram publicados desde o início desta experiência nos Estados Unidos. Desde 2009, pesquisadores do CREDO (centro de pesquisas relacionadas à educação da Universidade de Stanford) publicam um relatório anual sobre o desempenho das *Charter Schools*. O estudo, além de confirmar o crescimento

delas em relação ao número de escolas públicas, apresenta estatísticas sobre os alunos, demonstrando que não há neste sistema nenhum viés demográfico ou de desempenho dos alunos selecionados, como sugerido por alguns críticos do modelo. Mais relevante, os estudos comprovam que, na maior parte dos casos, este sistema melhora o resultado obtido por seus estudantes: eles aprendem consideravelmente mais que seus colegas que frequentam escolas públicas tradicionais tanto em matemática como em habilidades de leitura.

Seguindo o sucesso americano, as charter schools também foram implementadas em outros países como Austrália, Canadá, Inglaterra, Nova Zelândia, Noruega, Suécia, França e Japão.

4.2) Chile: *Cupones Escolares*

O programa de *cupones escolares* chileno se baseia na emissão de *vouchers* pelo governo que, uma vez entregues aos pais de crianças em idade escolar, são utilizados para o pagamento de mensalidades em escolas privadas. Desta forma, independentemente da renda dos pais, qualquer criança pode estudar na escola privada em que desejar.

A ideia por trás desta reforma é estimular a concorrência entre as instituições de ensino, já que a livre competição entre elas incentivaria uma melhora na qualidade, de forma a atrair mais alunos que em outras situações teriam que optar apenas por escolas da rede pública apesar do nível de serviços ofertados.

O financiamento é feito diretamente pelo governo federal aos municípios, cada um recebendo fundos mensais de acordo com o número de alunos que frequentam suas escolas.

A origem deste modelo ocorreu durante a ditadura militar chilena (1973-1990), mas o programa de *vouchers* foi mantido e aprimorado no período de redemocratização, com gradativas correções às suas principais deficiências, como a desigualdade educacional e segregação de determinados grupos sociais. A evolução

do programa pós ditadura militar foi acompanhada por um conjunto de reformas como maiores investimentos em educação, um novo currículo nacional, horário integral para a maior parte das escolas do país e expansão do programa de *vouchers* para os mais necessitados. Como consequência o Chile passou de 80% dos alunos matriculados na rede pública em 1980 para aproximadamente 35% em 2015.

Os resultados acerca deste modelo chileno de participação privada na educação pública variam muito mas são, em geral, extremamente positivos. Por um lado os resultados em testes padronizados são similares nas escolas públicas e privadas, mas os gastos por aluno nas escolas privadas subsidiadas pelo programa são consideravelmente menores. O Chile apresenta ainda alguns dos melhores desempenhos educacionais da América Latina, tendo o melhor resultado no PISA.

Seguindo a iniciativa chilena, em 1991 a Colômbia também implementou um sistema de *vouchers*, o PACES (*Programa de Ampliación de Cobertura de la Educación Secundaria*). O programa, que durou pouco mais de cinco anos, teve demanda acima do esperado, selecionando os alunos através de sorteios. Ao todo 125.000 alunos em 216 municípios foram atendidos, com um custo 40% inferior aqueles que continuaram frequentando a rede pública. A análise desta experiência demonstra que os beneficiários dos *vouchers* tiveram menos probabilidade de repetir um ano, maiores chances de seguir para educação superior e maiores salários no futuro.

4.3) Quênia: *Bridge International Academies*

As *Bridge International Academies* são uma rede de escolas privadas de baixos custos, cujo objetivo é prover educação de alta qualidade para população pobre de países em desenvolvimento, por menos de seis dólares por aluno por mês.

A base do sucesso deste modelo está na enorme escala do projeto, altamente padronizado em todos os locais onde foi implementado, incluindo a forma como as escolas são construídas, como os professores são selecionados e treinados, as aulas

e o monitoramento de seu funcionamento. Não seria possível para operadores de pequeno porte arcar com os investimentos necessários à provisão de educação de alta qualidade que atendam famílias que vivem com dois dólares ou menos por dia.

O modelo foi inicialmente implementado no Quênia, onde a educação básica é pública porém as escolas costumam ser superlotadas, com poucos funcionários e ineficientes. A primeira escola, na favela de *Mukuru* em Nairóbi, iniciou suas atividades em 2009. Atualmente o modelo se expande rapidamente pela Ásia e África, atendendo aproximadamente 120 mil alunos. O objetivo é de que, até 2025, 10 milhões de crianças estejam sendo educadas num total de 12 países.

Academicamente, estudos comprovam que os alunos das *Bridge* apresentam resultados consideravelmente melhores em leitura e matemática comparando com os resultados de escolas vizinhas.

As escolas são financiadas tanto por fundações com foco em filantropia de alto impacto como por investidores privados e *venture capitalists*. Apesar das baixas mensalidades cobradas as escolas em média se tornam sustentáveis operacionalmente em um ano. Com isso as *Bridge* se tornaram a maior rede de escolas privadas em todo o continente africano, criando um forte mecanismo de superação à baixa qualidade do ensino público no continente.

5) Estudo de Caso: Escolas de Belo Horizonte

5.1) Contexto

Em 25 de julho de 2012 o primeiro contrato de parceria público-privada no setor de educação do Brasil foi assinado. Belo Horizonte foi o município pioneiro com um projeto focado exclusivamente na infraestrutura escolar e serviços não pedagógicos para ensino infantil e dos anos iniciais do ensino fundamental. A cidade, terceira maior do país, possuía deficiência de vagas nesses níveis de ensino, com apenas 35% das crianças tendo acesso à educação infantil e mais de 10.000 em listas de espera para creches, muitas das quais de famílias com baixo poder econômico. Como resposta, Belo Horizonte optou por tornar a educação básica prioridade de forma a melhorar a competitividade de sua força de trabalho no longo prazo e apoiar os objetivos em políticas públicas do governo nacional.

O principal motivo para a escolha de tal modelo foram as dificuldades técnicas e financeiras que o município encontrava, além das restrições quanto ao investimento em novas unidades escolares. A estruturação do projeto como uma PPP pareceu uma opção favorável para lidar com as limitações do governo e ao mesmo tempo garantir a construção das escolas. Devido a falta de um projeto de PPPs em educação no país o desafio foi ainda maior, sendo o projeto baseado em experiências internacionais.

O escopo proposto foi de uma concessão administrativa pelo período de 20 anos para financiar, construir, equipar e operar serviços não pedagógicos de 32 novas pré-escolas (UMEIs) e 5 escolas incluindo os anos iniciais do ensino fundamental (EMEFs - 1o ao 5o ano). As atividades incluídas no contrato da PPP foram: obra civil; serviços administrativos (serviços gerais, operação de reprografia, gestão de riscos e seguros, atendimento à administração escolar); segurança (segurança patrimonial, portaria); higiene e limpeza; tecnologia (infraestrutura de rede de dados local); lavanderia e rouparia; manutenção e conservação; e mobiliário e equipamento não pedagógico.

Ao final do projeto, esperava-se que 18.000 novas vagas e mais de 1.000 empregos diretos fossem gerados, com investimentos mobilizados pelo parceiro privado superiores de R\$ 250 milhões.

Desenvolver o projeto como uma PPP e não um serviço público tradicional se tornou atrativo através da análise de custo-benefício do projeto. Destarte, o Poder Concedente lidou com um único contrato com a Sociedade de Propósito Específico. É responsabilidade do governo o pagamento da contraprestação total à SPE, sendo esta a responsável por subcontratar eventuais prestadores de serviços e gerenciar seu pagamento, o que tornou mais simples o processo de contratação em relação às tradicionais obras públicas, já que o município evita negociações contratuais com diferentes membros do consórcio, tendo apenas um ponto focal para discutir quaisquer aspectos relevantes à operação das escolas. Por a SPE possuir um regime de empresa privada ela está ainda sujeita a incidência de tributos sobre sua receita e lucro.

Como todas as 37 unidades escolares são construídas no mesmo modelo e pela mesma empresa há enormes ganhos de escala, que resultaram na redução dos prazos de construção. O prazo previsto no contrato foi de 6 meses para as unidades de educação infantil e 12 meses para as unidades de ensino fundamental. Normalmente, estes prazos seriam de 17 e 20 meses. Além disso, em função da melhor manutenção e qualidade de obra desempenhadas pelo poder privado, há redução dos custos com reformas. Os custos com pessoal para obras são também menores, compatíveis com os de mercado. Ganha-se ainda pois, ao contrário de nos contratos públicos, aditivos e atrasos são mais raros, sendo o risco também alocado ao parceiro privado.

Além da economicidade, o projeto das escolas considerou também aspectos de qualidade, nível de serviço e agilidade. Com isso, a construção das escolas foi não só economicamente mais atrativa, mas também mais eficiente.

Em março de 2012 o edital de licitação foi publicado, prevendo uma contraprestação máxima mensal de R\$ 3.250.000,00 durante os 20 anos do contrato. As propostas comerciais foram apresentadas em maio e, baseado no critério de

menor valor máximo de contraprestação, em junho foi divulgado que o Consórcio Educar, liderado pela Odebrecht, foi o vencedor, com uma proposta no valor de R\$ 3.246.000. A Construtora Andrade Gutierrez S.A. também apresentou proposta, no valor de R\$ 3.250.000,00, e ficou em segundo lugar.

5.2) Contrato e Incentivos

O contrato de PPP é desenhado de forma a assegurar a maximização da utilidade dos beneficiários finais do serviço. No caso, a população de Belo Horizonte. O próprio processo de licitação foi formulado com o objetivo de selecionar candidatos com plena capacidade de gerir o escopo proposto pelo projeto, exigindo especificações mínimas de comprovação de sua aptidão técnica para execução do contrato e o aporte de uma garantia de proposta durante todo o período de concessão, conforme tabela abaixo.

Tabela 1 - Valor da Garantia por ano da Concessão

Ano do Período de Concessão	Valor da Garantia de Execução do Contrato
Ano 1 e Ano 2	R\$ 41.000.000,00
Ano 3 ao Ano 18	R\$ 24.000.000,00
Ano 19 e Ano 20	R\$ 41.000.000,00

Fonte: Capítulo VII do contrato de concessão – Das Garantias

Foi também previsto no contrato de concessão que o Poder Concedente constituísse garantias para assegurar os pagamentos em favor da concessionária para o caso de inadimplência por parte do setor público, a Garantia de Contraprestação e a Garantia de Investimento. A primeira assegura o pagamento da contraprestação mensal, correspondente a 6 parcelas do valor máximo da contraprestação, constante até o encerramento do contrato. Já a segunda tem função de assegurar a contrapartida

pelo investimento na obra e das eventuais indenizações nas hipóteses de rescisão ou anulação, variando de acordo com o ano de concessão, como detalhado na tabela 2.

Tabela 2 - Valor da Garantia do Público por ano da Concessão

Ano	Volume de Garantias
Ano 1 e Ano 2	R\$ 127.000.000,00
Ano 3	R\$ 111.000.000,00
Ano 4	R\$ 104.000.000,00
Ano 5	R\$ 98.000.000,00
Ano 6	R\$ 92.000.000,00
Ano 7	R\$ 85.000.000,00
Ano 8	R\$ 79.000.000,00
Ano 9	R\$ 73.000.000,00
Ano 10	R\$ 66.000.000,00
Ano 11 ao Ano 13	R\$ 61.000.000,00
Ano 14	R\$ 55.000.000,00
Ano 15	R\$ 47.000.000,00
Ano 16	R\$ 39.000.000,00
Ano 17	R\$ 29.000.000,00
Ano 18	R\$ 19.000.000,00
Ano 19	R\$ 7.000.000,00
Ano 20	R\$ 9.000.000,00

Fonte: Anexo 14 do contrato de concessão – Garantia de Pagamento pelo Poder Concedente

O valor da contraprestação reflete os estudos técnicos e modelagem financeira do projeto, elaborados por consultores contratados pelo governo. Este valor acordado representa a contraprestação máxima a ser paga, mas pode não ser o valor realizado de acordo com algumas provisões contratuais. É natural que exista uma assimetria de informações entre o parceiro privado que opera o empreendimento e o setor público e, por isso, o contrato de PPP possui diversos mecanismos que garantem o alinhamento dos interesses de ambas as partes.

A remuneração mensal de 3,25 milhões de reais está sujeita a descontos de acordo com a qualidade e quantidade dos serviços prestados. Para tanto são utilizados uma série de indicadores de desempenho atrelados ao pagamento que,

quando não cumpridos acarretam em um menor valor a ser recebido pela concessionária no trimestre seguinte.

Os anexos 9 e 10 do contrato detalham o sistema de mensuração de desempenho aplicado à PPP, de acordo com a quantidade e qualidade dos serviços prestados. Para tal são calculados o Fator de Operação (FO) e Fator de Desempenho (FD), que afetam a Contraprestação Mensal (CM) conforme a seguinte fórmula: $CM = VMC \times FO \times FD$, onde VMC é o teto da remuneração à concessionária.

O Fator de Operação (FO) é fixo, considerando o número e tipo de unidades em operação no período: $FO = 2,20\% \times \text{No de UMEIs} + 5,92\% \times \text{No EMEFs}$. Este componente fixo, que desconsidera critérios relacionados a qualidade, é importante para que independente de um fraco desempenho a concessionária não fique sem receber e, eventualmente, não tenha recursos para manter as operações, o que inviabilizaria o bem público.

A avaliação do FD é feita por meio da apuração, cálculo e aplicação do Índice de Desempenho (ID). O ID é composto de quatro índices principais, que por sua vez são também compostos por sub-índices e seus indicadores de desempenho componentes: Índice de Qualidade (IQL), que avalia a qualidade do serviço técnico prestado pela concessionária; Índice de Satisfação (ISA), referente a satisfação do poder concedente em relação aos serviços; Índice de Segurança (ISE), que avalia a conformidade às normas, leis e requerimentos técnicos, contratuais e regulatórios exigidos; e Índice de Entrega (IE), de acordo com o nível de disponibilidade da infraestrutura e de prontidão na execução dos serviços das unidades escolares.

Com base nestes indicadores, o índice de desempenho é calculado de acordo com o peso de cada um dos principais índices, dado que o Índice de Qualidade equivale a 60%, os Índices de Satisfação e de Segurança a 10% cada e o Índice de Entrega a 20%, de forma que: $ID = 60\% \times IQL + 10\% \times ISA + 10\% \times ISE + 20\% \times IE$. A tabela abaixo expõe os índices principais, seus respectivos sub-índices e pesos:

Tabela 3 - Composição do Índice de Desempenho

Índice	Sub Índice	Peso
IQL	Qualidade Técnica	100%
ISA	Satisfação dos Profissionais (Poder Concedente)	100%
ISE	Conformidade das Normas	80%
	Conformidade de Relatórios	20%
IE	Disponibilidade de Estruturas e Serviços	30%
	Execução da Rotina de Serviços	30%
	Cumprimento dos Prazos	40%

Fonte: Anexo 9 do contrato de concessão – Sistema de Mensuração do Desempenho

Para apuração do Índice a concessionária deve elaborar trimestralmente um Relatório de Desempenho que é analisado por um verificador independente e pelo poder concedente. O verificador independente analisa a documentação produzida pelo consórcio Educar, informações prestadas pela prefeitura de Belo Horizonte, inspeções amostrais para verificação dos critérios de qualidade e disponibilidade e pesquisas junto aos usuários para promover as diligências necessárias à elaboração de um parecer final sobre o real desempenho da concessionária. O ID apurado no trimestre impacta o pagamento mensal durante todo o trimestre seguinte.

Outra forma de alinhar os interesses do poder público e poder privado na PPP, auxiliando na mitigação da assimetria de informação entre as partes, é através da repartição de riscos. O capítulo VI do contrato da PPP de Escolas de Belo Horizonte (Do Equilíbrio Econômico-Financeiro do Contrato), detalha a alocação dos riscos de concessão. Estes riscos incluem riscos de projeto, riscos de execução das obras, riscos operacionais, riscos de término antecipado, riscos regulatórios e riscos econômico-financeiros. A tabela abaixo apresenta alguns dos riscos e respectivo setor ao qual são alocados.

Tabela 4 - Alocação de Riscos

	Risco	Alocação
Riscos de Projeto	Descumprimento do cronograma	Privado
	Erro no projeto	Privado
	Atraso nas desapropriações	Público
Riscos de Execução das Obras	Estimativas de custo incorretas	Privado
	Aumento de preços em materiais para obra	Privado
Riscos Operacionais	Acidentes patrimoniais, furtos e roubos	Privado
	Cancelamento das apólices de seguros	Privado
Riscos Econômico-Financeiros	Riscos cambiais	Privado
	Falência da concessionária	Privado
	Inflação dos custos da concessão	Privado
	Casos fortuitos	Público
Riscos Regulatórios	Atraso na emissão do alvará de construção	Público
	Atraso na avaliação dos projetos	Público
Riscos de Término Antecipado	Caducidade por insuficiência de desempenho	Privado
	Recisão contratual consensual	Público
	Mudança de prioridade política	Compartilhado

Fonte: Capítulo VI do contrato de concessão – Do Equilíbrio Econômico-Financeiro do Contrato

O poder concedente transfere ao setor privado quase a totalidade de riscos operacionais, de execução das obras e econômico-financeiros. Estes riscos representam a incerteza com a qual o parceiro privado está disposto a lidar ao gerir um negócio, ou seja, riscos sobre os quais a concessionária já deveria se proteger contra caso estivesse tratando de escolas particulares. Os riscos alocados ao setor público são consequência do próprio modelo de concessão e, portanto, riscos sobre os quais o licitante vencedor não teria nenhum controle, em especial riscos regulatórios que incorreriam em custos demasiadamente altos do governo para tornar o projeto atrativo a potenciais licitantes, o que tornaria o projeto inviável. A partir dessa matriz de riscos o parceiro privado ou público pode requerer uma análise para reequilíbrio econômico-financeiro do contrato sempre que se sentir lesado, o que pode acarretar também em variações positivas ou negativas ao valor de contraprestação mensal, dependendo de qual das partes for prejudicada.

5.3) Resultados

Em agosto de 2014 ocorreram aditivos no contrato de PPP que ampliaram o projeto para construção e operação de serviços não-pedagógicos em 51 escolas, sendo as 14 escolas adicionais dedicadas à educação infantil. Com o aditivo, mais 6.000 vagas em creches deverão ser geradas. O valor total do contrato passou de cerca de R\$ 819 milhões para R\$ 976 milhões e o valor máximo de contraprestação mensal passou a ser de 3,92 milhões de reais.

Até o final do primeiro semestre de 2015, ou seja, aproximadamente três anos após a assinatura do contrato entre o consórcio Educar e a Prefeitura de Belo Horizonte, 28 escolas já foram entregues ao município, entre elas 23 Unidades Municipais de Ensino Infantil e todas as 5 Escolas Municipais do Ensino Fundamental.

A iniciativa pioneira do município mineiro apresenta enorme potencial de replicação para outras cidades e estados brasileiros. Após esta PPP o Estado do Espírito Santo e os municípios de Contagem e Uberaba já estudaram a viabilidade de projetos similares. Por conta de seu ineditismo o projeto foi também contemplado em importantes prêmios internacionais: o Prêmio KPMG considerou a PPP como um dos 100 projetos de infraestrutura urbana mais inovadores e inspiradores do mundo em 2012 e a prefeitura de Belo Horizonte foi selecionada como finalista regional da América Latina no Prêmio Financial Times/Citi Ingenuity Awards 2013.

6) Conclusão

As parcerias público-privadas, ainda que recentes no cenário brasileiro, têm se mostrado um importante modelo para viabilizar empreendimentos historicamente públicos, alinhando também os interesses do parceiro privado. No Brasil a ideia de PPPs em educação tem caráter especialmente inovador: há apenas um caso, no qual os serviços pedagógicos não foram delegados ao parceiro privado. Apesar da pouca expertise nacional, o sucesso da PPP de Belo Horizonte somado às experiências internacionais de provisão de educação pública pelo setor privado, como as exitosas *charter schools* americanas, indicam um possível caminho a ser trilhado com o objetivo de melhorar a educação no país.

Há uma série de razões que justificam a adoção de PPPs no setor de educação, dentre as quais se destacam: governos reconhecem que há potencial de expansão ao acesso de educação com qualidade por meio do setor privado; famílias de média e alta renda estão cada vez mais optando por educação privada; trata-se de um contrato ancorado em métricas de performance, o que reforça o alinhamento de incentivos à boa provisão de serviços de educação; flexibilidade e autonomia em âmbito de contratação e gerenciamento de pessoal; PPPs são contratos de longo-prazo, o que permite também quebrar com as perversas consequências do ciclo político no desenho de políticas públicas de educação.

Os governos entendem as PPPs como uma forma de alavancar eficiências, além de trazer a inovação e o capital do setor privado, ao mesmo tempo em que se financiam de forma privada e dão acesso equitativo à educação de qualidade. Desta forma, espera-se que as PPPs de educação contribuam para melhoria dos índices e da qualidade de infraestrutura educacional, além da expansão do número de vagas do ensino público, em especial com a construção de novas escolas em áreas de alta vulnerabilidade social e pedagógica, podendo ser um importante instrumento para transformar o Brasil, de fato, na “Pátria Educadora”.

7) Referências Bibliográficas

- [1] PORTUGAL RIBEIRO, Maurício. **Concessões e PPPs – Melhores práticas em licitações e contratos**. São Paulo: Atlas, 2011.
- [2] POLTRONIERI, Renato. **Parceria público-privada e a atuação administrativa**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2005.
- [3] QUEIROZ, Cesar et al. **An overview of the Brazilian PPP experience from a stakeholders' viewpoint**. Inter-American Development Bank Technical Note No.IDB-TN641.
- [4] OLIVEIRA, Gesner et al. **Parcerias Público-Privadas: Experiências, Desafios e Propostas**. São Paulo: LTC, 2013.
- [5] PINTO, Antonio Luiz de Toledo. **Parcerias sociais para o desenvolvimento nacional e fatores críticos para o seu sucesso**. São Paulo: Atlas, 2004.
- [6] FIOCCA, Demian. **O Papel das Parcerias Público-Privadas na retomada do crescimento sustentável**. Senado Federal. 2004.
- [7] FRANCO, Gustavo. **Parcerias Complicadas**. Veja. Edição 1863, 2004.
- [8] COUTINHO, Luciano et al. **Parcerias Público-Privadas no Brasil**. Rio de Janeiro, FGV, 2014. 102 p.
- [9] OECD. **Education at a Glance 2014: OECD Indicators**. Publicação do OECD, 2014.
- [10] MEC. **Relatório Educação para Todos no Brasil 2000-2015**. Publicação do Ministério da Educação, 2014.

- [11] Brasil/INEP et al. **Relatório Nacional PISA 2012: Resultados brasileiros**. Fundação Santillana, 2012.
- [12] UNESCO. **Education for all 2000-2015: Achievements and Challenges**. Publicação da Organização das Nações Unidas para a Educação, 2015.
- [13] CREDO. **Urban Charter School Study Report on 41 Regions**. Publicação do Center for Research on Education Outcomes, 2015.
- [14] TAYLOR, Kate. **At Success Academy Charter Schools, High Scores and Polarizing Tactics**. The New York Times. Edição de 7 de Abril, 2015.
- [15] DIAS, Maria Carolina et al. **Modelo de Escola Charter: A Experiência de Pernambuco**. Fundação Itaú Social, 2010.
- [16] SABER. **Working Paper Series Number 8**. Systems approach for better education results, 2014.
- [17] IMF. **Public-Private Partnership**. Publicação do International Monetary Fund, 2004.
- [18] THOMAS, Kane. **Informing the Debate: Comparing Boston's Charter, Pilot and Traditional Schools**. Harvard Graduate School of Education and Massachusetts Institute of Technology, 2009.
- [19] KING, Elizabeth et al. **Colombia's Targeted Education Voucher Program: Features, Coverage, and Participation**. World Bank e Governo da Colômbia, 1997.
- [20] PATRINOS, Harry. **Education Vouchers in Developing Countries**. The Heartland Institute, 2001.

[21] BEAUBIEN, Jason. **Do For-Profit Schools give poor Kenyans a real choice?** NPR, 2013.

[22] IFC. **Public-Private Partnership Stories, Brazil: Belo Horizonte Schools.** Publicação da International Finance Corporation, 2012.

[23] Provatti, Roberta et al. **Parceria Público-Privada na educação em Belo Horizonte é ampliada para mais 14 escolas.** Publicação da Odebrecht, 18 de Agosto, 2014.