

ATA DA REUNIÃO DE ESCLARECIMENTO E AUDIÊNCIA PÚBLICA DA PPP DO NOVO COLÉGIO MILITAR DE MANAUS, REALIZADA NO DIA 20 DE AGOSTO DE 2014, NA SEDE DA BM&FBOVESPA, ÀS 10 HORAS.

O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** agradece a presença de todos. Apresenta-se como Chefe da Unidade da Parceria Público Privada do Estado Maior do Exército. Explica que o Estado Maior do Exército, em Brasília, tem o Escritório de Projetos que trata dos projetos estratégicos do Exército. A Unidade de Parceria Público Privada está inserida dentro do Escritório de Projetos do Exército (EPEX). Informa-se que o *site* está na internet para todos que tiverem interesse. Convida para compor a Mesa o Coronel Garcia, Comandante do Colégio Militar de Manaus; Dra. Vanialucia Souto, Assessora Econômica do Ministério do Planejamento; Dr. Gesner Oliveira, GO Associados; Coronel Dirceu do Depto. de Educação e Cultura do Exército, Chefe Comissão Especial de Licitação; Dr. Fábio Sertori, da Albino Advogados e o Tenente Coronel Bezerra da Unidade de PPP. Destaca a importância do evento e a parceria no processo licitatório da PPP, com a participação da BM&FBOVESPA. Afirma que o evento é histórico. Agradece o apoio do Dr. Guilherme e da Dra. Thaís. Agradece, também, o apoio do Ministério do Planejamento, à equipe do Dr. João Paulo e, particularmente, à Dra. Vanialucia Souto pela incansável ajuda. Diz que lançar uma PPP é uma coisa nova para o Exército Brasileiro e acredita para o Governo Federal também. O processo foi de aprendizagem ao longo desses três anos, com os dois últimos mais intensos. Agradece o apoio ao pessoal da Gesner Oliveira e Albino Advogados. Esclarece que foi feito um Termo de Cooperação junto ao Ministério do Planejamento. Ressalta a dedicação e comprometimento dos dois escritórios com a PPP do Colégio Militar. Cita, ainda, a participação do Departamento de Educação e Cultura do Exército Brasileiro. Informa que estão presentes representantes do Departamento, que é a Diretoria de Educação Preparatória e Assistencial - DEPA. Explica que é onde está inserido o Colégio Militar no Exército. Agradece a participação do Comandante do Colégio Militar de Manaus que orientou nas demandas sobre o Colégio Militar propriamente dito. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** inicia a sua apresentação com um breve histórico sobre a unidade PPP do Estado Maior do Exército. Cita o AGEFROT - Abastecimento e Gerenciamento de Frota da 11ª Região Militar que fica nos estados de Goiás, Tocantins, Distrito Federal e parte do Triângulo Mineiro. E o Fuzil da IMBEL que está trabalhando no Termo de Referência, para lançarem a PPP e buscarem um plano de negócios. Acrescenta que estão aguardando também uma priorização para o Polo de Ciências e Tecnologia do Centro de Guaratiba (PCTEG) e para o Complexo Hospitalares do Exército. Nesse último, terá como projeto-piloto as Guarnições de Manaus e de Brasília. Diz que o Complexo de Saúde de Manaus está mais vocacionado. E, ainda, cita a PPP visando a construção de próprios nacionais residenciais, casas em vilas militares. Diz que esses são os projetos e acredita que no futuro apresentará a Parceria Público-Privada. Fala da importância da apresentação e audiência pública do novo Colégio Militar de Manaus. Espera a participação de todos com perguntas e sugestões através do *site*. Afirma que o grande objetivo da audiência pública e consulta é ter o *feedback*, o *feeling* de como o parceiro privado está recebendo a proposta. As sugestões serão analisadas e, porventura, aprovadas para melhorar o projeto. Considera a etapa muito importante. Agradece mais uma

vez a presença de grandes empresários e grandes grupos na audiência. Explica que o Colégio Militar de Manaus foi uma das PPPs priorizadas, porque há uma previsão de transferência de unidades para aquela área dentro da Estratégia Nacional de Defesa, além da demanda já reprimida do colégio que tende a se expandir. Pauta sua apresentação em PPP como um todo; premissas e resultados esperados, as características, a licitação, destaques e o cronograma. Informa que o Sistema Colégio Militar do Brasil é subordinado ao Departamento de Educação e Cultura do Exército (DECEX) que é o responsável por conduzir a licitação. O Sistema Colégio Militar do Brasil é um subsistema do Exército e responsável pela educação do 6º ao 9º ano e de nível médio. Detalha a história dos Colégios Militares, que tem hoje 12 colégios pelo Brasil com 14.800 jovens. Fala que o projeto do Colégio Militar de Manaus é um projeto piloto, uma situação nova para o DEPA e para o DECEX. Se o projeto for bem sucedido poderão replicar para outras situações. Conta que o Colégio Militar de Manaus foi criado em 1971, e é um colégio de excelência no ensino presencial e a distância. Destaca a demanda reprimida e a necessidade de expansão. Ressalta que o novo Colégio Militar de Manaus busca apoio para toda a administração e operação do Colégio na parte não pedagógica. A parte pedagógica continua com o Departamento de Educação e Cultura do Exército e a parte de estrutura, manutenção predial e outros serviços ficará com o parceiro privado. Afirma que essa é a 1ª PPP na área de educação do Governo Federal. Cita a expectativa de aumento de alunos e uma ampliação das instalações na área do Bafururu, em Manaus. Explica detalhadamente às premissas considerando sua inserção no Sistema Colégio Militar do Brasil, o regime de ensino integral, a demanda para os próximos 25 anos e os indicadores de desempenho. Elenca os resultados esperados. Aponta, no mapa de Manaus, onde o Colégio Militar se situa. Informa que a ideia é seguir para o Bafururu onde tem mais espaço para a expansão do Colégio. Explica que o Colégio Militar atual tem três imóveis: o imóvel pedagógico, o da parte desportiva e o da Companhia de Comando de Serviços. Quem ganhar a licitação tomará a decisão se vai querer explorar ou não esses imóveis. Há um projeto base feito junto com o Consórcio Gesner Oliveira e desenvolvido pela JHE Engenharia. As empresas poderão apresentar projetos dentro da diretriz mínima estabelecida para essas áreas. Detalha a área de construção, partes externas, pavimentações e jardins. Acrescenta que há previsão para a construção do maior auditório de Manaus e considera um grande atrativo como receita acessória. Para a área da Companhia de Comando de Serviços, acredita que poderá ficar superdimensionada após a Parceria Público Privada. Informa sobre a possibilidade de expansão de 49 salas para 85, para 2022. Informa, ainda, que o conceito usado foi separar as finalidades das áreas e detalhar a área desportiva e de teatro, além do pavilhão pedagógico, refeitório, estacionamento e a área da companhia de comando de serviço. A área toda gira em torno de 92 mil m², explicou que poderá ser apresentado outro projeto desde que obedecidas as diretrizes mínimas do projeto. Falou da possibilidade de receita acessória caso se utilize a estrutura existente no horário noturno, dentro dos parâmetros se estabelecidos. Para os serviços, esclareceu que são os de operação e manutenção de um colégio e relaciona os serviços esperados. A governança corporativa é tratada no Anexo 9 do contrato. A mensuração do desempenho está estabelecida com os padrões a serem atingidos e o cálculo do Índice de Desempenho com sua tabela. Nos

mecanismos de aquisição estão os processos para a aquisição de mobiliários, equipamentos e materiais permanentes conforme o Caderno de Encargos (Anexo 3). A ideia é que o Colégio seja de ponta e espera-se que seja o cartão de visitas do sistema Colégio Militar do Brasil para ser replicado nos outros colégios. Para o mecanismo de pagamento o **Sr. Presidente (Cel. Fico)** informa que está bem estruturado na documentação com parcela fixa e parcela variável. Apresenta os critérios estabelecidos na tabela. Fala sobre receitas acessórias e como estão distribuídas para receitas adicionais, instalações não previstas e exploração dos imóveis objetos de arrendamento. Nos índices de desempenho fala da variação para os primeiros três anos, como ela foi calculada e quando será cobrada. O valor do contrato é de R\$ 1.100,05 bilhão e o prazo de concessão é de 25 anos com possibilidade de prorrogação de 10 anos, a critério do poder concedente. A modelagem financeira segue a metodologia do fluxo de caixa livre. Os valores dos reinvestimentos estão incluídos no valor do projeto; os cálculos da PPP para o CAPEX e OPEX. Para a licitação fala do contrato da BM&FBOVESPA e o Estado Maior do Exército. É uma licitação internacional. Uma concessão do tipo administrativa e o critério de seleção é a menor contraprestação máxima apresentada. Poderão participar empresas brasileiras, estrangeiras, instituições financeiras, fundos de investimento e entidades de previdência complementar. O consórcio está limitado a três participantes. Se houver boa justificativa há a possibilidade de ser revisto o número de participantes. Fala sobre a garantia de proposta e que cabe à BM&FBOVESPA a sua análise. Cita as condições prévias da contratação e detalha cada uma delas. Fala sobre os destaques do contrato com a aferição dos indicadores de desempenho, revisões ordinárias e extraordinárias, reajuste anual, a assunção do controle pelos financiadores nas condições definidas pelo contrato. Destaca que por ser um contrato de longo prazo esperam uma relação de confiança e de apoio mútuo. Cita que a solução de conflitos será por mediação e arbitragem no âmbito administrativo e a reversão de bens e indenização nos termos da Lei n.º 8.987/95. Explica que os riscos estão previstos tanto para a Concessionária quanto para o poder concedente. Apresenta o fluxo de pagamento e seu mecanismo. Para o cronograma, informa que teve início com a consulta pública, em 04 de agosto. A documentação está toda no site do DECEX, <http://portalaj.decex.ensino.eb.br> Sugere que participem com dúvidas e sugestões. O momento presente é de apresentação aos investidores e de audiência pública. Em 03 de setembro é o término da consulta pública e 30 de setembro é o prazo para o relatório das sugestões da consulta pública. Acredita que a publicação do edital e do leilão ficará para o final do primeiro trimestre de 2015, devido ao momento eleitoral. Apresenta o e-mail e a página da PPP do escritório de projetos. Faz uma apresentação com a maquete virtual do projeto. **Sr. Presidente (Cel. Fico)** informa que o parque esportivo e o parque aquático estão dimensionados para sediar competições internacionais. Acredita que o colégio é de destaque e vai preparar as crianças para o futuro. Verifica que dispõe de tempo ainda e questiona a Mesa sobre a possibilidade de abrir para alguns questionamentos dos presentes. Havendo concordância, então, o **Sr. Presidente (Cel. Fico)** solicita aos que quiserem se manifestar que pronunciem o nome e a instituição que representam. A primeira a se manifestar foi a **Sra. Adriana Ferreira** (TozziniFreire Advogados) que questiona se foi disponibilizado no site os estudos e o projeto básico feito pela JHE Engenharia. O **Sr. Presidente (Cel.**

Fico) confirma. A **Sra. Adriana Ferreira** (TozziniFreire Advogados) questiona se houve processo seletivo para a empresa que realizou o projeto básico e se podem detalhar os estudos. A **Dra. Vanialucia Souto** responde que a contratação foi feita com recursos de doação do BID, FUMIN. O Ministério do Planejamento e o Exército fizeram um processo seletivo em 2010 e o consórcio vencedor foi a GO Consultoria, a Albino Advogados e a JHE Engenharia. Não foi uma PMI e a concorrência foi internacional. Afirma que para essa PPP os estudos foram analisados cuidadosamente pelas equipes integradas e tem um detalhamento um pouco maior pela natureza do Colégio Militar ser uma unidade militar. Esclarece que tem todas as regras mínimas estabelecidas e que são parte do funcionamento do sistema. Como toda PPP, tem considerações específicas, e é um processo indicativo. Cabe a criatividade dos engenheiros e arquitetos do parceiro desde que observadas as regras mínimas do edital. Cita que separaram a parte pedagógica por sua especificidade e qualidade. O **Sr. Leonardo José Schettino Peixoto** (Receita Federal) questiona a limitação para três o número de licitantes no consórcio e qual o momento que poderá ser revisto a possibilidade de aumentar esse número. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** explica que o modelo imaginado envolve três entidades: construtor, financeiro e operador. Afirma que se quiserem agregar alguma empresa na SPE devem justificar através de consulta para análise. Esclarece que buscam possibilitar mais participantes. O **Sr. Fábio Sertori** acrescenta que do ponto de vista jurídico a preocupação é evitar um eventual conluio. Deixar o número de participantes aberto, não dar desconto nenhum e levarem o projeto pelo preço máximo. O **Sr. Leonardo José Schettino Peixoto** (Receita Federal) questiona sobre a parte variável. Considera 40% um percentual relativamente alto. **Ten. Cel. Bezerra** explica que essa proporção foi atribuída em função dos investimentos, de impostos e de remuneração da concessionária. Os 60% são para garantir os investimentos, remuneração da concessionária e os impostos e os 40% para as mesmas despesas com a operação. A **Dra. Vanialucia Souto** explica que a parte fixa, 60% é o *payback* do investimento, e os 40%, parte variável que está vinculada ao desempenho. Diz que replicaram o resultado do modelo. Em termos proporcionais, a parte fixa, geralmente em PPPs, corresponde ao investimento, e a parte variável está vinculada à parte operacional. O **Sr. Leonardo José Schettino Peixoto** (Receita Federal) pergunta como se aplica eventuais sanções por descumprimento de uma meta de qualidade e se a penalização pode não fazer jus aos custos operacionais. O **Ten. Cel. Bezerra** responde que é em função do índice de desempenho. Foi considerada redução da contraprestação dentro de um quadro de sensibilidade e dentro da amostragem econômico-financeira, de forma que garanta o retorno mínimo necessário para a concessionária. A **Dra. Vanialucia Souto** fala da taxa de retorno mínimo calculada no modelo e que não consegue zerar. Deve fazer o modelo de forma a calibrar para que não desista do negócio. É o calibre do modelo na análise de sensibilidade. Terá uma TIR garantida para evitar que o investidor não queira o negócio. O **Sr. Fábio Sertori** complementa que a ideia não é ter um serviço ruim e não pagar nada por ele. O sistema foi calibrado para que ele garanta o mínimo. Se escolherem mal, há cláusulas no contrato que irão regulamentar a intervenção e a eventual necessidade de trocar o concessionário. A **Dra. Vanialucia Souto** ressalta que tem que alinhar os incentivos de forma que ele seja um bom prestador de serviço. Ressalta que para essa PPP só começarão a receber

quando entregar e começar a operar. Tem uma lógica de incentivos que deve ser alinhada de forma que atraia bons parceiros para uma boa qualidade de serviço. O **Sr. Maurício Gouveia Silva** (FGV) pergunta sobre os reinvestimentos inseridos no valor do projeto. Diz que não ficou claro se estão no âmbito de CAPEX ou OPEX. O custo de manutenção predial está em OPEX, mas não faz referência aos reinvestimentos. Quando considera os 22 anos e meio de operação haverá a necessidade de renovação de determinados sistemas instalados e vão precisar de reinvestimento. Quer entender a lógica de reinvestimento. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** confirma que na documentação existe a idade média do material e tem um reinvestimento. O **Ten. Cel. Bezerra** informa que nos orçamentos dos serviços foram colocados os reinvestimentos. No caso de construção, referencia NBR-15.575, fala das garantias e o ciclo de vida dos sistemas de construção. Com relação aos outros serviços, em função do ciclo de vida e do tipo de material foram calculados os reinvestimentos durante todo período do contrato. Os tempos para os reinvestimentos foram quantificados pela depreciação ou pela prática da vivência que o Colégio Militar vem fazendo a atualização do seu equipamento. O **Sr. Maurício Gouveia Silva** (FGV) questiona se irão exigir a garantia de reinvestimentos naqueles itens ou pode ser distribuído em outros itens do complexo que apresentem uma necessidade que não foi estimada originalmente. O **Ten. Cel. Bezerra** responde que será apresentado um plano de negócios com o planejamento de como serão dados os reinvestimentos. Analisarão se há coerência com o planejado, se há distorção ou comprovação técnica que justifique o estreitamento ou dilatação do prazo do ciclo de vida do material. Caberá caso a caso. Informa que na estrutura de governança existe um mecanismo para o mecanismo de aquisição. Esse relacionamento está bem detalhado na documentação, no anexo do contrato. O **Sr. Mateus Mouraria** (KPMG Structured Finance) questiona sobre o financiamento do projeto tendo em vista a parcela da remuneração da concessionária e os indicadores de desempenho. Se as despesas financeiras estão incluídas dentro do custo operacional mínimo. A **Dra. Vanialucia Souto** responde que está dentro da modelagem. O pretendente deve ir ao mercado financeiro buscar o financiamento porque não existe linha de financiamento garantida pelo poder público. Confirma que as despesas financeiras estão dentro do custo operacional mínimo. Deve incluir a despesa financeira dentro do fluxo para captar no mercado. Ele vai financiar juros de capital, pró-capital, e juros ao longo do período da concessão. Acredita ser padrão no modelo de financiamento do projeto e está tudo espelhado na modelagem econômico-financeira. Acrescenta que não tem a possibilidade de zerar os 40% e só receber sessenta. Foi calibrado o modelo de modo que a TIR cubra esses custos. O **Sr. Fábio Sertori** explica que dentro do ponto de vista jurídico, o contrato prevê todas as ferramentas de acesso às receitas do projeto pelos financiadores. Não tem nada diferente do que se tem visto nos projetos de PPP mais recentes. A **Dra. Vanialucia Souto** acrescenta que o Exército sabe muito bem o que quer. Os indicadores estão bem calibrados e a prestação mínima de serviço da qualidade está bem estruturada no contrato. Existe um detalhamento maior do que se vê na média exatamente para conhecerem o risco para entrar no negócio e montar uma SPE. As regras de mecanismo de aquisição, de governança já estão estabelecidas e é o padrão de modelagem financeira que se vê no mercado. A **Sra. Maria Caroline L. de Sá** (Zona Norte

Engenharia – SPE do Hospital de Manaus) informa que trabalha com PPP, estão no Amazonas, lidam com o mercado e com o BNDES. Seu objetivo é colaborar em relação à estrutura de pagamento. Afirma que os bancos de fomento público são muito críticos para esses financiamentos. Declara-se preocupada com 40% de variável mais 27,5% de receita acessória dentro da modelagem. Afirma que os financiamentos públicos não toleram mais do que 10% com relação à parte variável. Alerta para o aspecto crítico de financiamento para um projeto que depende de *project finance* como são os de PPP no Brasil. Questiona qual é a garantia e como ela está estruturada. A **Dra. Vanialucia Souto** responde que usarão o mecanismo da Lei 12.766. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** informa que a garantia ainda não está definida; estão trabalhando junto ao Governo Federal, com Secretaria do Tesouro. Espera ter a resposta em breve e deve informar antes de lançar o edital. Quanto ao aporte do CAPEX, a **Dra. Vanialucia Souto** informa que isso não está fechado. Acredita que essa é a razão de consultar o mercado. Fala da importância das manifestações nas consultas e sugere que coloquem todas as particularidades para discutirem internamente com o governo. A **Sra. Maria Caroline L. de Sá** (Zona Norte Engenharia – SPE do Hospital de Manaus) complementa que quanto mais variável, mais difícil para puxar financiamento. Defende ser importante ter uma garantia firme com o tesouro nacional direto ou ter o aporte do CAPEX. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** informa que fica faltando a resposta e sugere que preencha o formulário. Considera importante para levar às autoridades competentes que decidem. O **Sr. Wagner Miranda** (Gesaworld do Brasil) apresenta dúvida a respeito da contraprestação que vem de receitas acessórias. Considera um volume bastante alto e quer entender melhor como vai funcionar. Questiona de onde virão as receitas, se são obrigatórias e se já fazem parte do OPEX. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** responde que foram estabelecidas em 20%. Explica que se não forem exploradas estarão perdendo dinheiro. Considera que poderão atingir um volume muito maior. Estão abertos às consultas e sugestões dentro da consulta pública de forma oficial. Explica como poderá cair para 5% da receita bruta do que arrecadarem se optarem em construir o edifício de serviços na entrada do colégio. Informa que por ser a primeira PPP, buscaram parâmetros de outras fontes e colocaram para ser debatido. Com relação aos imóveis do Colégio Militar antigo, o parceiro privado poderá optar se vai ou não explorar. Caso a opção seja explorá-lo, já terá o arrendamento dos imóveis à parte. Se resolver estabelecer um grande negócio, o Exército imaginou uma receita que irá variar de 2,5% a 5%. Sugere que faça a exposição dos motivos no site e irão reavaliar. A **Dra. Vanialucia Souto** afirma que o único valor que está sendo debitado da contraprestação é a parte obrigatória. Exemplifica os 20% com o trem do metrô onde existe o espaço para propaganda e é natural que o empreendedor o explore. Esclarece que partiram do princípio que se tem construído um auditório, centro de convenções e parque aquático, o mais natural é que explorem. Afirma que só 20% serão abatidos da conta e os outros serão do empreendedor. Estão atribuindo como percentuais de compartilhamento, mas eles não estão incluídos na conta do valor máximo da contraprestação, que é facultativo e não está incluso na conta. Esclarece que está incluído só o que é obrigatório porque é da natureza do negócio. Considera natural que se explore o que está disponível. Afirma que os 20% podem ser questionados, mas o que é optativo não. Ressalta que os três imóveis onde funciona o Colégio estão muito bem localizados. O **Sr. Fábio**

Sertori acrescenta que são 18 meses que o vencedor tem para optar, para criar um plano de negócios para aquelas três áreas. Se a opção for viabilizar as áreas, reduzirão a contraprestação pelo valor de arrendamento e compartilharão 2,5% do que vierem a obter. Se não viabilizar, não optar, o Exército dará a destinação que quiser para aquela área. A **Sra. Maria Caroline L. de Sá** (Hospital Zona Norte de Manaus) questiona se não haverá redução. A **Dra. Vanialucia Souto** diz que não haverá redução no valor do contrato. A **Sra. Maria Caroline L. de Sá** (Hospital Zona Norte de Manaus) destaca que se optar deverão compartilhar o acessório. O **Sr. Fábio Sertori** informa que tem o valor de arrendamento, que é o valor de aluguel, que é fixo. A **Dra. Vanialucia Souto** lembra que se houver a opção ficarão com o imóvel por mais de 20 anos. O **Sr. Wagner Miranda** (Gesaworld do Brasil) argumenta que normalmente, nas modelagens, isso é optativo. Se isso entrar como uma receita marginal do contrato considera um valor bastante interessante e quer verificar depois com mais calma. O **Ten. Nogueira** adiciona que a avaliação dos imóveis foi feita pela Caixa Econômica Federal e é o preço padrão de arrendamentos e alugueis. Considera significativo para o vencedor da licitação. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** diz que há várias opções para aqueles prédios com criatividade. Estão abertos às manifestações para que possam estudar o assunto e alterar, se for o caso. O **Sr. Oswaldo Sturi Jr.** (Concremat) confirma o endereço de e-mail para acessar o estudo de viabilidade como <http://portalaj.decex.ensino.eb.br> e se poderá acessar a apresentação feita. Sugere que o Exército tenha primeiro um diálogo com o BNDES. Considera um reconforto positivo ao mercado porque o BNDES normalmente fornece parâmetros iguais para todos. Sugere que em vez de compartilhar o faturamento possam compartilhar o lucro. Justifica que à medida que compartilham a receita podem penalizar o privado e ele terá um risco adicional. Questiona, ainda, se poderá haver uma entrega parcial ou consideram somente a entrega total. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** confirma o *site* e que poderá acessar a apresentação. Pela característica do Colégio, julgaram inviável a entrega parcial. O Colégio tem que ser entregue como um todo para liberar o antigo. Isso poderia afetar o ano letivo dos alunos. O **Sr. Oswaldo Sturi Jr.** (Concremat) questiona como vai ser feita a verificação. O aceite da edificação ao longo da vida útil do empreendimento e como o controle dos indicadores de desempenho estão sendo atendidos. Se vai existir um certificador de uma implantação na fase de CAPEX ou um verificador independente na fase de OPEX. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** informa que o anexo 9 tem a parte da governança que estabelece as diversas comissões de recebimento do projeto, recebimento da obra, etc. Estabelece as comissões de mediação, as comissões mistas, e abre para uma mediação externa. O **Ten. Cel. Bezerra** acrescenta que não terão verificadores independentes, foi internalizado. Na equipe de gerenciamento de projeto estão envolvidos outros órgãos do Exército. No caso específico de engenharia, terá a Diretoria de Obras Militares para validar essa etapa do projeto. Para a execução de obras, terá a Comissão Regional de Obras, em Manaus, que vai acompanhar *pari passu* a construção. A estrutura já está desenhada. Como o Exército tem pessoal qualificado, essa verificação será feita pela sua própria estrutura. A **Dra. Vanialucia Souto** explica que o Exército é uma instituição que constrói no Brasil todo, tem uma tradição, em Manaus, com engenheiros das melhores escolas; não vê sentido em adicionar esse custo na contraprestação. Todo modelo de governança,

inclusive, essas comissões que são tripartite, formada pelo concessionário, pelo Exército e um mediador conforme estruturado no contrato, terão instâncias a quem recorrer se não concordarem com alguma coisa. Cita contratos de governança que o Exército roda há muitos anos e não vê sentido imputar esse ônus na contraprestação. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** acredita que ao longo do tempo a confiança mútua vai se estabelecendo e que isso fique mais fácil. Afirma que trabalhar com o Exército é uma coisa fácil. Se a SPE for estruturada, tiver a sua organização, não tem dúvida que serão parceiros e não opositores. O **Cel. Garcia** complementa a resposta dizendo que não poderão ficar com a estrutura do Colégio dividida no meio do período letivo. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** solicita aos presentes que se manifestaram que preencham um formulário com as questões para terem o controle; e se for o caso responder de outra forma. O **Sr. Leonardo José Schettino Peixoto** (Receita Federal) solicita esclarecimentos sobre o anexo 1, termo de arrolamento e transferência de bens. O **Sr. Fábio Sertori** responde que é um termo simples em que se passa a posse do imóvel, que é público, para o privado. Haverá o momento de avaliação das condições do imóvel. Se o imóvel está atendendo a todos aqueles requisitos mínimos que foi estabelecido no contrato e nos anexos. Acrescenta que é para formalizar essa passagem de papel. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** explica que é como alugar um apartamento, para verificar se tudo está funcionando direito. É uma transferência de responsabilidade. A **Dra. Vanialucia Souto** explica que isso é comum em concessão e precisam para depois reverter ao poder concedente. Precisam colocar exatamente o que o concessionário tem sob sua responsabilidade. Explica que não estão em uma 8666, onde há um termo de aceitação em obras públicas. Em PPPs não têm esse tipo de figura e o risco de engenharia é do privado. O **Sr. Leonardo José Schettino Peixoto** (Receita Federal) questiona se existe uma previsão legal. A **Dra. Vanialucia Souto** confirma que é dos bens públicos. Porque será depositário fiel do bem. O **Ten. Nogueira** complementa com os Decretos-Lei 9760/1946, e 9636/98. O **Sr. Maurício Gouveia Silva** (FGV) questiona se haverá ou não aporte. Se a construção vai ser paga nos primeiros anos ou será diluída ao longo da concessão. Cita o exemplo do Banco do Brasil. Também questiona se em termos de BID da proposta vai ser uma contraprestação única que envolve CAPEX e OPEX e se ao final o licitante conseguirá saber o que estava *bidando* para obra e o valor que ele estava *bidando* para operação. O **Sr. Presidente (Cel. Fico)** responde que isso está em aberto. Estão trabalhando na contraprestação linear, mas ela envolve os dois, CAPEX e OPEX. E também estão trabalhando nas outras questões levantadas. Diz que o Sr. Maurício ajudaria muito se colocasse isso na consulta ou fizesse uma sugestão. Colocasse o *feeling* do empresariado, do parceiro para respaldar e tentarem outra linha de fluxo. A **Dra. Vanialucia Souto** diz que conhece bem o contrato do Banco do Brasil e no fundo o que *bidou* no final foi a contraprestação. Afirma que foi administrativa, também. É diferenciado porque tinha um operacional muito forte. Ela tinha uma figura chamada ressarcimento de investimento, não existia nem aporte. O **Sr. Maurício Gouveia Silva** (FGV) acrescenta que era anterior a 12.766. A **Dra. Vanialucia Souto** confirma e diz que o operacional deles é enorme. O filé, ali, não estava na obra, mas o serviço. A natureza do negócio é distinta e aqui tem um balanço diferenciado, porque a obra também é expressiva pela estruturação do colégio. Cada um é

um modelo e estão abertos a sugestões. Ninguém mais apresenta perguntas e o **Sr. Presidente (Cel. Fico)** agradece o comparecimento de todos. Considera as perguntas feitas muito elucidativas; diz que irão ajudar. Frisa a importância do preenchimento do formulário de questionamentos naquele momento e também no *site*. Diz que os questionamentos darão um *feedback* importante para discussão, primeiro dentro do Exército e depois com o Comitê Gestor para consolidar o projeto e partirem para a construção de um colégio de excelência. Agradece aos participantes da Mesa. Sr. Gesner Oliveira; Fábio; Coronel Dirceu; Doutora Vania; Coronel Garcia e Tenente-Coronel Bezerra. Registra a presença dos oficiais da Secretaria de Economia e Finanças do Exército e oficiais do Estado Maior do Exército. Convida a todos para a audiência pública que acontecerá às duas horas, no mesmo local. Afirma que acabou adiantando com os questionamentos porque havia tempo disponível e procurou facilitar a vida, pois sabe como é a questão do trânsito em São Paulo. Considera que o importante é registrar. Fala que o momento é histórico para o Exército que lança essa PPP. Destaca a importância da participação de cada um para enriquecer o projeto e declara encerrada a Sessão às 11h50min.

x.x.x