



UNIVERSIDADE
CATÓLICA | FACULDADE
PORTUGUESA | DE DIREITO
ESCOLA DE LISBOA

Tiago Souza d'Alte
Advogado
Docente da FD-UCP

As novas regras das concessões dos serviços de águas e resíduos

III Jornadas de Ambiente e Desenvolvimento Sustentável do Algarve

Decreto-Lei n.º 194/2009



NOVOS MODELOS DE GESTÃO

- **MODELOS DE GESTÃO**
 - **Gestão directa** através de serviços municipais ou intermunicipais, ou de serviços municipalizados ou intermunicipalizados.
 - **Gestão delegada** do serviço em empresa municipal, intermunicipal ou metropolitana, ou em parceria com o Estado, sempre através de contrato.
 - **Concessão** do serviço a empresas de capitais públicos ou privados ou a associações de utilizadores, através de contrato

- **MODELOS DE GESTÃO**
 - **Gestão directa** através de serviços municipais ou intermunicipais, ou de serviços municipalizados ou intermunicipalizados.
 - **Gestão delegada** do serviço em empresa municipal, intermunicipal ou metropolitana, ou em parceria com o Estado, sempre através de contrato.
 - **Concessão** do serviço a empresas de capitais públicos ou privados ou a associações de utilizadores, através de contrato

- **MODELOS DE GESTÃO**
 - **Gestão directa** através de serviços municipais ou intermunicipais, ou de serviços municipalizados ou intermunicipalizados.
 - **Gestão delegada** do serviço em empresa municipal, intermunicipal ou metropolitana, ou em parceria com o Estado, sempre através de contrato.
 - **Concessão** do serviço a empresas de capitais públicos ou privados ou a associações de utilizadores, através de contrato.

- Problemas típicos de contratos de concessão:
 1. Assimetria informativa
 2. Desalinhamento de interesses

- Assimetria informativa:
 1. Não ser capaz de observar a conduta da outra parte
 2. Conhecimento incompleto dos factos relevantes

- Desalinhamento de incentivos:
 1. Cada parte tem objectivos diferentes
 2. Cada parte esforça-se de modos diferentes

- Em conjunto, a relação entre as partes vai sofrer de:
 1. Risco moral (*moral hazard*)
 2. Ineficiência
 3. Selecção adversa

Esses problemas verificam-se
e combatem-se



**Na fase que leva à
celebração do contrato**



**Durante a gestão do
contrato**

DL 194/2009:

Vulnerável a estes fenómenos?

ou

Preparado para evitá-los?

- Assimetria informativa:
 1. Bom estudo prévio: saber o que se tem o o que se quer
 2. Detalhe e minúcia das peças e do contrato
 3. Monitorização e reporte contratual: sanções contratuais
 4. Monitorização pelos utilizadores (Capítulo VII)
 5. Monitorização pelo regulador

- Assimetria informativa:
 1. Bom estudo prévio: saber o que se tem o o que se quer
 2. Detalhe e minúcia das peças e do contrato
 3. Monitorização e reporte contratual: sanções contratuais
 4. Monitorização pelos utilizadores (Capítulo VII)
 5. Monitorização pelo regulador

- Assimetria informativa:
 1. Bom estudo prévio: saber o que se tem o o que se quer
 2. Detalhe e minúcia das peças e do contrato
 3. Monitorização e reporte contratual: sanções contratuais
 4. Monitorização pelos utilizadores (Capítulo VII)
 5. Monitorização pelo regulador

- Assimetria informativa:
 1. Bom estudo prévio: saber o que se tem o o que se quer
 2. Detalhe e minúcia das peças e do contrato
 3. Monitorização e reporte contratual: sanções contratuais
 4. Monitorização pelos utilizadores (Capítulo VII)
 5. Monitorização pelo regulador

- Assimetria informativa:
 1. Bom estudo prévio: saber o que se tem o o que se quer
 2. Detalhe e minúcia das peças e do contrato
 3. Monitorização e reporte contratual: sanções contratuais
 4. Monitorização pelos utilizadores (Capítulo VII)
 5. Monitorização pelo regulador

- Assimetria informativa:
 1. Bom estudo prévio: saber o que se tem o o que se quer
 2. Detalhe e minúcia das peças e do contrato
 3. Monitorização e reporte contratual: sanções contratuais
 4. Monitorização pelos utilizadores (Capítulo VII)
 5. Monitorização pelo regulador

- Alinhar incentivos:

1. Muita atenção ao que se submete à concorrência (critério de adjudicação) ou não (condições obrigatórias): **preço**
2. Bom estudo prévio: saber mínimo de recuo e máximo de ganho
3. Partilhar o risco vantajosamente
4. Fuga às arbitragens e inibir revisões contratuais
5. Evitar cláusulas drásticas: dilema do prisioneiro

- Alinhar incentivos:
 1. Muita atenção ao que se submete à concorrência (critério de adjudicação) ou não (condições obrigatórias): **preço**
 2. Bom estudo prévio: saber mínimo de recuo e máximo de ganho
 3. Partilhar o risco vantajosamente
 4. Fuga às arbitragens e inibir revisões contratuais
 5. Evitar cláusulas drásticas: dilema do prisioneiro

- Alinhar incentivos:
 1. Muita atenção ao que se submete à concorrência (critério de adjudicação) ou não (condições obrigatórias): **preço**
 2. Bom estudo prévio: saber mínimo de recuo e máximo de ganho
 3. Partilhar o risco vantajosamente
 4. Fuga às arbitragens e inibir revisões contratuais
 5. Evitar cláusulas drásticas: dilema do prisioneiro

- Alinhar incentivos:
 1. Muita atenção ao que se submete à concorrência (critério de adjudicação) ou não (condições obrigatórias): **preço**
 2. Bom estudo prévio: saber mínimo de recuo e máximo de ganho
 3. Partilhar o risco vantajosamente
 4. Fuga às arbitragens e inibir revisões contratuais
 5. Evitar cláusulas drásticas: dilema do prisioneiro

- Alinhar incentivos:
 1. Muita atenção ao que se submete à concorrência (critério de adjudicação) ou não (condições obrigatórias): **preço**
 2. Bom estudo prévio: saber mínimo de recuo e máximo de ganho
 3. Partilhar o risco vantajosamente
 4. Fuga às arbitragens e inibir revisões contratuais
 5. Evitar cláusulas drásticas: dilema do prisioneiro

- Alinhar incentivos:
 1. Muita atenção ao que se submete à concorrência (critério de adjudicação) ou não (condições obrigatórias): **preço**
 2. Bom estudo prévio: saber mínimo de recuo e máximo de ganho
 3. Partilhar o risco vantajosamente
 4. Fuga às arbitragens e inibir revisões contratuais
 5. Evitar cláusulas drásticas: dilema do prisioneiro

OBRIGADO!

Tiago Souza d'Alte
tsa@fd.lisboa.ucp.pt