Anexo VI do Edital –
Indicadores de Desempenho

Os indicadores de desempenho são ferramentas compostas por um conjunto de métricas que tem for finalidade garantir a eficiência e a qualidade dos serviços prestados no âmbito dos contratos de concessões, previstos na Lei nº 8.987/1995, artigo 23, inciso III, podendo impactar a remuneração da concessionaria, em função de seu atendimento ou não. Os indicadores deverão ser objetivos, claros, mensuráveis, monitoráveis e de difícil manipulação e para tal, o contrato de concessão precisa especificar de forma objetiva e clara quais são os resultados esperados em termos quantitativos e qualitativos.

Os indicadores de desempenho deverão ser fiscalizados com a periodicidade estipulada no Contrato e devem ser elaborados conforme sua finalidade: indicadores de meio (avalia a forma como o serviço prestado) ou finalísticos (avalia o resultado final do serviço), sendo que estes últimos podem ser apresentados de forma concentrada, facilitando o controle e reduzindo o risco de possíveis manipulações ou incongruências durante as verificações.

Nesse contexto, Cavalcante-Filho *et al*. (2022)[[1]](#footnote-1) elencam as seguintes diretrizes para a elaboração dos referidos indicadores:

• **Objetividade**: Contratos com muitos indicadores podem gerar ineficiência na mensuração e perda de objetividade. A clareza dos indicadores é essencial para adequada mensuração. Pode acontecer que sejam criados mais indicadores, ao longo dos trabalhos.

• **Alinhamento de incentivos**: Para que o indicador cause incentivos de melhora ao Parceiro Privado ele deve: i) exigir esforço adequado para ser superado; e ii) estar dentro da zona de controle do Parceiro Privado. Se esses critérios não são atendidos, não existe incentivo ao Parceiro Privado em se atentar a eles. Essa falta de incentivo decorre do fato de os custos superarem os benefícios, ou porque o Parceiro Privado não dispõe de mecanismos que permitam que ele influencie os indicadores monitorados.

• **Ajuste dos incentivos**: Os incentivos precisam estar bem definidos no contrato. Alguns contratos determinam que o incentivo pode decorrer de um desconto de até 100% do valor da prestação pecuniária. Isso decorre da ideia de transferência de riscos ao Parceiro Privado. Outros contratos limitam os incentivos a valor que mantenha o fluxo de caixa suficiente para honrar os custos operacionais e os serviços da dívida. Independentemente da magnitude do incentivo escolhido, é necessário estabelecê-los de maneira clara de acordo com as metas estabelecidas.

• **Fácil mensuração**: A construção da mensuração é um aspecto importante no acompanhamento das metas dos Indicadores de Desempenho. É necessário que fique claro como os indicadores serão mensurados, qual sua periodicidade, para quem serão reportados e quem fará a sua apuração.

• **Clara governança**: A governança da apuração é fundamental para efetividade dos Indicadores de Desempenho. Por esse motivo, ela precisa estar clara no anexo dos Indicadores de Desempenho. Nesse contexto, surge o papel da Agência Reguladora e do Verificador Independente. Em termos de melhores práticas de governança e efetividade da mensuração, é importante que haja um terceiro isento ou um Verificador Independente para promover sua aferição e que este seja pago pelo Poder Concedente para evitar problemas de conflito de interesses. (Cavalcante-Filho *et al*., 2022, p. 61, grifos no original)

Os autores também apontam que não é escopo dos Indicadores de Desempenho o monitoramento de encargos do contrato ou da legislação vigente devendo estas serem tratadas pelos caminhos administrativos ou jurídicos (Cavalcante-Filho *et al*., 2022, p. 61).

São indicadores usuais:

a) Indicadores de qualidade (IQ);

b) Indicadores de desempenho (IDE);

c) Indicadores de disponibilidade (IDI);

d) Indicadores de performance (KPI) que ganham especial importância, no caso da aplicação tecnológica intensa.

No que diz respeito especificamente ao gerenciamento de resíduos sólidos, com base nos indicadores firmados pelo Planares poderão ser elaborados indicadores que abarquem os seguintes exemplos:

Percentual de massa total recuperada

Percentual de recuperação de materiais recicláveis

Percentual da massa total destinada para tratamento biológico

Percentual do biogás gerado pela fração orgânica do RSU aproveitado energeticamente

Potência instalada (em MW) a partir de biogás de aterro sanitário

Potência instalada (em MW) em unidades de digestão anaeróbia de resíduos orgânicos

Potência instalada (em MW) em unidades de tratamento térmico de RSU

Percentual de cobertura de coleta de RSU

Percentual de cobertura de coleta seletiva

Percentual da população total com acesso à sistemas de coleta seletiva de resíduos secos

Nível de satisfação da população

O contrato deve prever de maneira clara que a aplicação dos indicadores, quando redutiva dos valores a serem recebidos pela Concessionária, não constituem penalidade.

Isto posto, os indicadores devem ser compreendidos como mais um instrumento, relevante e diferenciado, na busca pela eficiência e eficácia dos serviços de gerenciamento de resíduos sólidos.

1. CAVALCANTE-FILHO, Elias; DE-LOSSO, Rodrigo; SAMPAIO, Joelson; SANDE, Felipe. Indicadores de Desempenho no Contexto de Concessões e Parcerias Público-Privadas. **Informações Fipe**, Temas de Economia Aplicada, p. 54-62, junho 2022. Disponível em: https://downloads.fipe.org.br/publicacoes/bif/bif501-54-62.pdf. Acesso em: 15 dez. 2022. [↑](#footnote-ref-1)