www.misesjournal.org.br
MISES: Interdisciplinary Journal of Philosophy Law and Economics
São Paulo, 2026; 14
e-ISSN 2594-9187

TRABALHOS DOS EGRESSOS DA PÓS-GRADUAÇÃO IMB

Mark Anderson Caldeira[1] 0000-0003-1588-6636

Univali, Itajaí, SC, Brasil

Anita Maria da Rocha Fernandes[2] 0000-0002-2986-5353

Univali, Itajaí, SC, Brasil

Adriano Paranaíba[3] 0000-0001-8159-3589

Instituto Federal de Goiás, Goiânia, GO, Brasil

Parcerias Público-Privadas como arranjos de coordenação sob incerteza: uma análise à luz da Escola Austríaca de Economia

[1] Bacharel em Administração Pública, doutorando em Gestão de Políticas Públicas, com especialização em PPPs e Concessões pela FGV. Possui certificação CP3P-F, CP3P-P e PMD-Pro, pela APMG International. markcaldeiraadmpublica@gmail.com

[2] Doutora em Engenharia de Produção. Professora e pesquisadora da Univali, Itajaí/SC, Brasil.

[3] Doutor em Transportes. Professor e Pesquisador do Instituto Federal de Goiás, Goiânia/GO, Brasil.

Recebido: 07 mai 2026 | Aprovado: 28 mai 2026 | Publicado: 10 nov 2026

https://doi.org/10.30800/mises.2026.v14.1675

Resumo: Este artigo analisa as Parcerias Público-Privadas (PPPs) como arranjos institucionais de coordenação econômica sob incerteza, à luz da Escola Austríaca de Economia e da teoria da firma baseada no julgamento empreendedor. Adota-se pesquisa qualitativa teórico-conceitual, com revisão integrativa, análise institucional e interpretação praxeológica. Os resultados teóricos indicam que as PPPs operam como estruturas híbridas que descentralizam o julgamento empreendedor, mobilizam capacidades organizacionais e introduzem formas parciais de cálculo econômico, sobretudo por meio do *project finance*. Conclui-se que são soluções de segundo melhor (*second-best*), que mitigam, mas não eliminam, os problemas de coordenação, deslocando o debate da eficiência contratual para a coordenação sob incerteza.

Palavras-chave: Parcerias Público-Privadas, Escola Austríaca de Economia, Julgamento Empreendedor, Coordenação Econômica.

Public-Private Partnerships as Coordination Arrangements under Uncertainty: An Analysis in Light of the Austrian School of Economics

Abstract: This article analyzes Public-Private Partnerships (PPPs) as institutional arrangements for economic coordination under uncertainty, in light of the Austrian School of Economics and the theory of the firm based on entrepreneurial judgment. It adopts qualitative theoretical-conceptual research, with an integrative review, institutional analysis, and praxeological interpretation. The theoretical results indicate that PPPs operate as hybrid structures that decentralize entrepreneurial judgment, mobilize organizational capabilities, and introduce partial forms of economic calculation, especially through project finance. It concludes that PPPs are second-best solutions, which mitigate, but do not eliminate, coordination problems, shifting the debate from contractual efficiency to coordination under uncertainty.

Keywords: Public-Private Partnerships, Austrian School of Economics, Entrepreneurial Judgment, Economic Coordination.

Asociaciones público-privadas como arreglos de coordinación bajo incertidumbre: un análisis a la luz de la Escuela Austriaca de Economía

Resumen: Este artículo analiza las Asociaciones Público-Privadas (APP) como arreglos institucionales de coordinación económica bajo incertidumbre, a la luz de la Escuela Austriaca de Economía y de la teoría de la empresa basada en el juicio empresarial. Se adopta una investigación cualitativa teórico-conceptual, con revisión integradora, análisis institucional e interpretación praxeológica. Los resultados teóricos indican que las APP operan como estructuras híbridas que descentralizan el juicio empresarial, movilizan capacidades organizacionales e introducen formas parciales de cálculo económico, sobre todo por medio del *project finance*. Se concluye que son soluciones de segundo óptimo (*second-best*), que mitigan, pero no eliminan, los problemas de coordinación, desplazando el debate de la eficiencia contractual hacia la coordinación bajo incertidumbre.

Palabras clave: Asociaciones Público-Privadas, Escuela Austriaca de Economía, Juicio Empresarial, Coordinación Económica.

INTRODUÇÃO

A provisão de infraestrutura e serviços públicos figura entre os maiores desafios enfrentados pelos governos contemporâneos. Em um ambiente caracterizado por crescente complexidade social, transformações tecnológicas aceleradas, restrições fiscais persistentes e demandas cada vez mais diversificadas por parte da sociedade, a capacidade estatal de planejar, executar e sustentar políticas públicas de longo prazo tornou-se objeto de crescente debate. Nesse contexto, as Parcerias Público-Privadas (PPPs) consolidaram-se como um dos principais instrumentos utilizados para viabilizar investimentos e ampliar a capacidade de entrega do setor público.

Apesar de sua ampla difusão, o debate sobre PPPs permanece fortemente concentrado em aspectos relacionados ao desenho contratual, à distribuição de riscos, à estruturação financeira e aos mecanismos de incentivo. Embora tais elementos sejam relevantes para a compreensão desses arranjos, eles restringem a compreensão do fenômeno. Ao privilegiar a análise da eficiência contratual, grande parte das interpretações disponíveis tende a pressupor que os principais desafios da provisão pública podem ser enfrentados mediante a construção de contratos suficientemente sofisticados e estruturas adequadas de governança. Essa perspectiva, entretanto, torna-se menos convincente quando confrontada com a realidade de projetos executados em horizontes temporais extensos, sujeitos a transformações institucionais, mudanças tecnológicas, choques econômicos, alterações políticas e nas preferências sociais.

A provisão de bens públicos não ocorre em ambientes de informação perfeita nem em contextos plenamente previsíveis. Ao contrário, ela se desenvolve em condições marcadas por incerteza, conhecimento disperso, racionalidade limitada e interdependência entre decisões tomadas ao longo do tempo. Nessas circunstâncias, os desafios centrais deixam de estar restritos à alocação eficiente de recursos e passam a envolver, sobretudo, a coordenação de decisões descentralizadas entre agentes que dispõem de informações incompletas, capacidades distintas e incentivos potencialmente divergentes. A questão fundamental parece não ser então a elaboração de contratos perfeitos e sim a construção de arranjos capazes de promover adaptação, aprendizado e coordenação em ambientes dinâmicos.

Se verdadeira, essa perspectiva exige um enquadramento teórico capaz de tratar a provisão de bens públicos como um problema de coordenação em ambientes caracterizados por informação incompleta, conhecimento disperso e incerteza permanente. É nesse contexto que a Escola Austríaca de Economia assume relevância para a presente análise.

Diferentemente das abordagens que concentram sua atenção na alocação eficiente de recursos ou na construção de mecanismos ótimos de controle, a tradição austríaca desloca o foco analítico para o problema da coordenação de decisões descentralizadas sob incerteza. A questão central deixa de ser como distribuir recursos de forma eficiente em um ambiente conhecido e passa a ser como indivíduos e organizações

conseguem coordenar suas ações quando o conhecimento relevante se encontra disperso, as preferências são mutáveis e o futuro não pode ser plenamente antecipado.

Sob essa perspectiva, seria possível reinterpretar as Parcerias Público-Privadas para além de sua dimensão contratual? Ou seja, em vez de serem compreendidas exclusivamente como instrumentos voltados à transferência de riscos, à atração de investimentos ou à busca de eficiência operacional, elas passariam a ser vistas como arranjos institucionais destinados a organizar processos de coordenação econômica em contextos de elevada complexidade. Sua relevância seria então a sua capacidade de redistribuir responsabilidades decisórias, mobilizar conhecimentos dispersos, estruturar incentivos e promover mecanismos de adaptação ao longo do ciclo de vida dos projetos.

Apesar do potencial explicativo da abordagem austríaca, sua aplicação ao campo das políticas públicas e, particularmente, às PPPs, não tem sido ampla. Como consequência, as PPPs continuam sendo predominantemente analisadas como instrumentos contratuais, enquanto sua dimensão organizacional, adaptativa e coordenadora permanece relativamente subexplorada.

É precisamente nesse ponto que se situa a lacuna que motiva este estudo. Argumenta-se que a compreensão das PPPs pode ser significativamente ampliada quando esses arranjos são analisados não apenas como contratos, mas como estruturas institucionais capazes de coordenar decisões, conhecimentos e capacidades em ambientes marcados pela incerteza. Essa mudança de lente permite compreender com maior profundidade tanto o potencial quanto os limites desses instrumentos na implementação de políticas públicas complexas.

Diante desse problema, o artigo busca responder à seguinte questão de pesquisa: em que medida as Parcerias Público-Privadas podem ser compreendidas como arranjos institucionais de coordenação sob incerteza?

Para responder a essa questão, adotou-se uma abordagem qualitativa de natureza teórico-conceitual, baseada em revisão integrativa da literatura, análise institucional e interpretação praxeológica. O percurso analítico foi desenvolvido em três etapas complementares. A primeira consistiu na sistematização dos fundamentos relacionados à coordenação econômica, à função empresarial, ao conhecimento disperso e aos limites da ação centralizada. A segunda concentrou-se na incorporação de contribuições voltadas à compreensão das capacidades organizacionais, do julgamento empreendedor e dos mecanismos institucionais de governança. Por fim, esses elementos foram articulados em um modelo interpretativo aplicado às Parcerias Público-Privadas, com o objetivo de examinar sua coerência teórica, suas implicações institucionais e seus limites explicativos.

Com base nesse percurso, o artigo propõe um arcabouço analítico integrado no qual as PPPs são compreendidas como arranjos híbridos de coordenação econômica que operam por meio da descentralização do julgamento, da mobilização de capaci-

dades organizacionais, da adaptação contratual e da governança institucional. O argumento central sustenta que o desempenho desses arranjos depende menos da completude formal dos contratos e mais da capacidade de articular conhecimento, incentivos e processos decisórios em ambientes caracterizados por elevada complexidade.

A principal contribuição do estudo consiste em deslocar o debate sobre PPPs de uma perspectiva predominantemente contratual para uma abordagem centrada na coordenação econômica sob incerteza. Ao fazê-lo, o artigo oferece uma interpretação capaz de explicar não apenas a estrutura formal desses arranjos, mas também os mecanismos pelos quais eles funcionam, evoluem e se adaptam ao longo do tempo. Em termos teóricos, o estudo aproxima campos analíticos que tradicionalmente permanecem dissociados. Em termos práticos, sugere que a efetividade das PPPs depende menos de soluções contratuais isoladas e mais da interação entre capacidades organizacionais, incentivos, processos de descoberta e qualidade institucional.

Por fim, ao propor essa reinterpretação, o artigo amplia o repertório conceitual disponível para a análise de políticas públicas complexas e abre uma agenda de pesquisa voltada à investigação empírica dos mecanismos de coordenação que sustentam o desempenho de arranjos institucionais híbridos em diferentes contextos.

1. CONTRATAÇÃO DE OBRAS PÚBLICAS: DA ORIGEM DO ESTADO MODERNO ÀS TENDÊNCIAS CONTEMPORÂNEAS

A provisão de obras públicas possui raízes históricas que antecedem a própria consolidação do Estado moderno, refletindo arranjos institucionais variados ao longo do tempo. Já no período romano, a construção e manutenção de infraestruturas como estradas, aquedutos e portos eram frequentemente delegadas a particulares mediante contratos com o poder público, ainda que sob forte centralização estatal e rígido controle administrativo (Du Plessis, 2006; PPP Alliance, 2025). Esse modelo combinava autoridade soberana sobre planejamento e fiscalização com execução privada, estabelecendo um padrão inicial de interação entre Estado e mercado.

Durante a Idade Média e o início da modernidade, a execução de obras públicas permaneceu vinculada à autoridade do soberano, sendo estruturada por meio de privilégios, cartas régias e concessões monopolísticas (Economic Commission for Europe, 2000). Nesses arranjos, predominavam prerrogativas unilaterais do poder público, com limitada autonomia dos agentes privados e forte assimetria institucional. A consolidação do Estado moderno, particularmente a partir dos séculos XVIII e XIX, introduziu transformações relevantes nesse modelo.

Com o advento do Estado liberal, consolidou-se a distinção entre direito público e direito privado, especialmente na tradição francesa, em que o Conselho de Estado desenvolveu a teoria dos contratos administrativos, reconhecendo a existência de cláusulas exorbitantes que conferiam prerrogativas especiais ao poder público, como

alteração unilateral e rescisão por interesse público (Di Pietro, 2023). Paralelamente, expandiram-se na Europa as concessões de serviços públicos, especialmente nos setores ferroviário, portuário e energético, permitindo a mobilização de capital privado para empreendimentos de grande escala em um contexto de expansão industrial e restrições fiscais (Hodge & Greve, 2007).

O final do século XIX e o início do século XX marcaram uma inflexão significativa, caracterizada pela crescente intervenção estatal. A intensificação da urbanização, o aumento da complexidade social e a emergência de serviços públicos essenciais ampliaram o papel do Estado na economia. Esse movimento foi consolidado ao longo do século XX com o avanço do paradigma keynesiano, especialmente após a crise de 1929, quando o investimento público em infraestrutura passou a ser concebido como instrumento central de política econômica (Silva, 1996), pela crença de que ela reduz a incerteza, coordena expectativas privadas e estimula o investimento privado (Fraga & Resende, 2022). Nesse contexto, o Estado assumiu protagonismo direto na execução de obras, na industrialização de base e na criação de empresas estatais estratégicas, inclusive no Brasil, notadamente durante o período de Getúlio Vargas (Gimenez & Sabbatini, 2020).

Esse processo resultou na consolidação do modelo clássico de contratação pública, no qual o Estado planeja, financia e contrata a execução de obras por meio de licitações, mantendo a titularidade dos ativos e assumindo integralmente os riscos financeiros. No caso brasileiro, esse modelo foi sistematizado pela Lei nº 8.666/1993 (Brasil, 1993), que estabeleceu um regime jurídico fortemente orientado à legalidade formal, padronização procedimental e controle preventivo, com o objetivo de assegurar isonomia, moralidade e transparência (Santos & Vieira, 2023).

Apesar de seus avanços institucionais, esse modelo revelou limitações estruturais ao longo do tempo, como rigidez contratual, fragmentação entre projeto e execução, baixa eficiência na alocação de riscos e elevada dependência de recursos fiscais. Essas fragilidades tornaram-se particularmente evidentes no contexto das crises fiscais das décadas de 1970 e 1980, marcadas por endividamento crescente, inflação persistente e redução da capacidade estatal de investimento.

A partir da década de 1980, emergiu um novo paradigma, impulsionado por reformas administrativas e pela busca de maior eficiência na provisão de serviços públicos. Esse movimento foi acompanhado por processos de privatização, desestatização e fortalecimento de mecanismos de delegação ao setor privado (Cavalcante & Silva, 2020). No campo contratual, ganharam relevância modelos que buscavam integrar financiamento, construção, operação e manutenção em contratos de longo prazo, com mecanismos de compartilhamento de riscos e remuneração vinculada ao desempenho.

Essa transformação foi aprofundada com a difusão do paradigma do New Public Management, que propunha a substituição do modelo burocrático tradicional por ar-

ranjos orientados a resultados, contratualização e maior interação entre Estado e mercado (Peci *et al.*, 2008). O Reino Unido desempenhou papel central nesse processo, especialmente com a implementação do modelo de Private Finance Initiative (PFI), que consolidou contratos integrados baseados no ciclo de vida dos ativos e financiados por capital privado (Grimsey & Lewis, 2004; United Kingdom, 2017).

No Brasil, a reconfiguração institucional ocorreu em paralelo ao processo de redemocratização e estabilização econômica. A Constituição Federal de 1988 (Brasil, 1988) reafirmou a titularidade estatal sobre serviços públicos, ao mesmo tempo em que previu sua delegação à iniciativa privada. As reformas da década de 1990, consolidadas pelo Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado (Brasil, 1995c), redefiniram o papel estatal, promovendo a transição de um modelo de execução direta para um modelo regulatório (Bresser Pereira, 1998).

Nesse contexto, a Lei nº 8.987/1995 (Brasil, 1995a), estruturou o regime de concessões, estabelecendo princípios como equilíbrio econômico-financeiro e modicidade tarifária, enquanto a Lei nº 9.074/1995 (Brasil, 1995b), ampliou as possibilidades de delegação. No entanto, o modelo de concessão comum mostrou-se limitado em setores com baixa capacidade de pagamento ou elevado risco, criando demanda por arranjos contratuais mais flexíveis.

A resposta institucional a esse desafio materializou-se com a Lei nº 11.079/2004 (Brasil, 2004), que instituiu as Parcerias Público-Privadas nas modalidades patrocinada e administrativa. Essas estruturas introduziram contratos de longa duração com repartição objetiva de riscos, contraprestação pública e mecanismos de garantia, representando uma mudança qualitativa na lógica da contratação pública. O foco deslocou-se da execução de obras para a entrega de resultados ao longo do ciclo de vida dos ativos, com remuneração vinculada ao desempenho.

Esse novo modelo incorporou instrumentos sofisticados de engenharia financeira e governança, como project finance, análise de Value for Money (VfM) e modelagem integrada de riscos (Araújo, 2006; Diniz *et al.*, 2021; Lima & Coelho, 2015; Pereira & Silveira Neto, 2013). Tais instrumentos refletem uma crescente complexidade institucional, na qual a eficiência depende não apenas do desenho contratual, mas da capacidade de alinhar incentivos, distribuir riscos e garantir previsibilidade regulatória ao longo do tempo.

A evolução de todo este modelo foi acrescida pela promulgação da Lei nº 14.133/2021 (Brasil, 2021), que revogou progressivamente a Lei nº 8.666/1993 e estabeleceu um novo marco jurídico para licitações e contratos administrativos no Brasil. Embora tenha preservado princípios clássicos da administração pública, como legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência, esta nova legislação introduziu inovações relevantes voltadas à modernização da gestão contratual. Entre elas destacam-se a ampliação do planejamento das contratações, a obrigatoriedade da gestão de riscos, a valorização dos estudos técnicos preliminares, a instituição do diá-

logo competitivo, a utilização intensiva de meios eletrônicos e o fortalecimento dos mecanismos de governança e controle por resultados. A Nova Lei de Licitações também promoveu uma mudança gradual de enfoque, deslocando a atenção do controle predominantemente formal dos procedimentos para a obtenção de desempenho, economicidade e geração de valor público.

Todas essas transformações aproximaram o regime geral de contratações de práticas contemporâneas de gestão pública e passou a reforçar a compreensão de que a efetividade dos investimentos públicos depende não apenas da observância de procedimentos legais, mas também da capacidade institucional de planejar, coordenar, monitorar e adaptar contratos ao longo de sua execução. Portanto, sob essa perspectiva, a consolidação da PPP deve ser compreendida como parte de um processo mais amplo de transformação do papel do Estado, no qual a execução direta cede espaço à regulação, à contratualização de resultados e à coordenação de arranjos híbridos (Pinheiro, 2016). Trata-se de uma resposta institucional a desafios estruturais contemporâneos, como restrições fiscais, complexidade tecnológica e necessidade de eficiência intertemporal.

Em termos mais amplos, a evolução da contratação de obras públicas revela um movimento pendular entre centralização estatal e delegação ao setor privado, condicionado por mudanças econômicas, institucionais e ideológicas. As tendências contemporâneas apontam para modelos cada vez mais complexos, orientados por desempenho, sustentabilidade fiscal e governança contratual, nos quais a qualidade institucional e a capacidade de coordenação tornam-se determinantes para o sucesso dos investimentos em infraestrutura.

2. PRESSUPOSTOS DA ESCOLA AUSTRÍACA DE ECONOMIA

A evolução dos modelos de contratação pública, marcada pela transição de formas centralizadas de provisão para arranjos mais complexos e híbridos, impõe a necessidade de um referencial teórico capaz de explicar processos de coordenação em ambientes caracterizados por incerteza, dispersão do conhecimento e interdependência temporal. Nesse contexto, a Escola Austríaca de Economia oferece uma base analítica particularmente relevante ao deslocar o foco da alocação eficiente de recursos para a dinâmica da coordenação econômica.

Fundada por Carl Menger, a tradição austríaca estrutura-se sobre o subjetivismo do valor, a natureza processual dos mercados e o caráter emergente das instituições sociais (Menger, 2021; Soto, 2010). Diferentemente das abordagens que assumem equilíbrio e informação completa, essa perspectiva enfatiza a ação individual em contextos de incerteza genuína, nos quais decisões são tomadas com base em expectativas subjetivas e conhecimento imperfeito. Essa orientação teórica sustenta uma crítica consistente às tentativas de organização econômica baseadas no planejamento

central, ao evidenciar limites cognitivos e informacionais que restringem a capacidade de coordenação por parte de estruturas centralizadas (Hayek, 2010; Mises, 2010a).

No centro dessa crítica encontra-se o conceito de cálculo econômico, desenvolvido por Ludwig von Mises. Para o autor, a racionalidade econômica depende da existência de preços formados em mercados competitivos, que possibilitam a comparação entre alternativas de uso de recursos escassos. Na ausência desses preços, como ocorre em estruturas onde a troca voluntária é limitada ou inexistente, torna-se inviável avaliar custos, benefícios e oportunidades de forma consistente (Mises, 2010a). Esse argumento tem implicações diretas para a provisão estatal de infraestrutura e serviços públicos, na medida em que tais atividades frequentemente operam fora de um sistema pleno de preços, dificultando decisões eficientes de investimento e operação.

Contudo, a mitigação parcial do problema do cálculo econômico na Parceria público-privada decorre da incorporação de mecanismos de validação econômica que estão ausentes na provisão burocrática tradicional. Embora o bem público final continue não sendo plenamente precificado em mercado, decisões relevantes passam a ser orientadas por custos de capital, projeções de demanda, estrutura de financiamento, taxas de retorno exigidas pelos investidores e avaliação de riscos realizada por agentes privados. Esses elementos funcionam como sinais econômicos indiretos que disciplinam a alocação de recursos e restringem decisões puramente administrativas.

Essa limitação torna particularmente relevante a análise das PPPs, uma vez que tais arranjos buscam incorporar mecanismos capazes de aproximar determinadas decisões da lógica do cálculo econômico de mercado.

Friedrich Hayek, por sua vez, aprofunda essa análise ao demonstrar que o problema econômico fundamental não é apenas o cálculo, mas a utilização do conhecimento disperso na sociedade. O conhecimento relevante para a tomada de decisão é fragmentado, localizado e, em grande parte, tácito, estando distribuído entre indivíduos e organizações. Como destaca o autor, esse conhecimento "nunca existe de forma concentrada ou integrada" (Hayek, 2011, p. 519), o que torna inviável sua centralização por qualquer autoridade. Nesse contexto, o sistema de preços atua como um mecanismo de comunicação que coordena ações descentralizadas, permitindo que indivíduos ajustem seu comportamento sem necessidade de um centro decisório onisciente. Sendo assim, a PPP pode ser compreendida como um mecanismo institucional de descoberta. Ao permitir que agentes privados proponham soluções técnicas, operacionais e financeiras não previamente conhecidas pelo planejador público, esses arranjos ampliam a capacidade do sistema de explorar conhecimentos dispersos na sociedade.

Estruturas excessivamente centralizadas tendem, portanto, a desperdiçar esse conhecimento, gerando rigidez e ineficiência. A PPP pode ser interpretada como res-

posta institucional a esse problema ao permitir que conhecimentos dispersos sejam incorporados à provisão de infraestrutura.

A coordenação econômica, nessa perspectiva, é um processo dinâmico impulsionado pela função empresarial. Para Israel Kirzner, o empreendedor é o agente responsável por identificar oportunidades decorrentes de desajustes no sistema econômico, promovendo sua correção por meio de ações orientadas ao lucro (Kirzner, 2012). Essa função está intrinsicamente associada à existência de incentivos, à exposição ao risco e à possibilidade de apropriação dos ganhos resultantes da descoberta de oportunidades. Em ambientes nos quais tais condições são atenuadas, como em estruturas burocráticas, a intensidade da atividade empreendedora tende a ser reduzida, comprometendo processos de adaptação e inovação. Embora a estabilidade regulatória seja condição necessária para o funcionamento das PPPs, a ampliação excessiva de controles, exigências procedimentais e restrições operacionais pode produzir efeito contrário ao pretendido. Sob a perspectiva austríaca, estruturas excessivamente intervencionistas reduzem a autonomia decisória do parceiro privado, limitam processos de descoberta e transformam a PPP em mera extensão da burocracia estatal criando espaços institucionais para o exercício da função empresarial no interior da provisão de bens públicos.

A crítica austríaca à intervenção estatal também se manifesta na análise das falhas governamentais. Mises argumenta que, na ausência de um sistema de lucros e prejuízos, a administração pública substitui critérios econômicos por regras formais e procedimentos administrativos, caracterizando o que denomina de gestão burocrática (Mises, 2010b). Esse modelo, embora funcional para garantir previsibilidade e controle, apresenta limitações estruturais em termos de eficiência e adaptabilidade. A exemplo disso, Mises (2023), ao se debruçar sobre os resultados da intervenção na estrutura de preços deixa claro que, frequentemente, políticas públicas geram efeitos não intencionais, reforçando a necessidade de análise baseada em incentivos e consequências, e não apenas em intenções declaradas (Mises, 2023, p. 859).

Embora desenvolvida no contexto da análise de mercado, essa estrutura teórica fornece elementos importantes para compreender arranjos institucionais contemporâneos, especialmente aqueles que combinam características de mercado e hierarquia. Nesse sentido, contribuições recentes têm buscado integrar os fundamentos austríacos com abordagens da teoria da firma, das capacidades organizacionais e da análise institucional (Foss & Klein, 2012; Klein *et al.*, 2010; Quelin *et al.*, 2019).

A teoria da firma baseada no julgamento empreendedor representa um avanço relevante nesse processo de integração. Ao deslocar o foco dos custos de transação para a tomada de decisão sob incerteza, essa abordagem concebe a firma como uma estrutura que organiza o exercício do julgamento econômico em contextos nos quais não é possível antecipar resultados por meio de probabilidades objetivas (Foss & Klein, 2012). O julgamento empreendedor, por sua natureza, não é plenamente con-

tratável, o que justifica a existência de organizações que concentram direitos de decisão e controle sobre recursos. Assim, a firma emerge como um arranjo institucional que viabiliza a implementação de decisões baseadas em conhecimento tácito e expectativas subjetivas.

A literatura sobre capacidades organizacionais complementa essa perspectiva ao enfatizar que o exercício do empreendedorismo depende de estruturas que permitam identificar oportunidades, mobilizar recursos e executar estratégias (Bitencourt *et al.*, 2024; Teece, 2007; Teece & Pisano, 1994). As organizações são, nesse sentido, repositórios de capacidades, entendidas como conjuntos de rotinas, conhecimentos e competências, que possuem caráter cumulativo e dependente de trajetória (Foss & Klein, 2012). O desempenho organizacional, portanto, não pode ser explicado apenas por incentivos ou estruturas formais, mas pela capacidade efetiva de adaptação e aprendizado ao longo do tempo.

A ampliação desse arcabouço para o setor público dá origem à teoria do empreendedorismo público, que reconhece que processos de inovação e criação de valor também ocorrem em organizações governamentais (Klein *et al.*, 2010). No entanto, esses processos são condicionados por características específicas, como múltiplos objetivos, ausência de métricas claras de desempenho e maior complexidade na coordenação entre atores. Isso implica que o empreendedorismo público ocorre sob restrições mais severas, exigindo mecanismos institucionais que viabilizem a tomada de decisão e a adaptação em ambientes altamente complexos.

Por fim, o conceito de *private scope* oferece uma dimensão adicional para a análise da coordenação em arranjos híbridos. Esse conceito refere-se à extensão da participação de agentes privados em diferentes atividades ao longo de uma cadeia de valor, refletindo a distribuição de direitos de decisão, responsabilidades e riscos (Quelin *et al.*, 2019).

O escopo privado não é arbitrário, mas condicionado por capacidades organizacionais e pelo ambiente institucional, sendo ampliado em contextos que combinam competências adequadas e previsibilidade regulatória. Sob esta perspectiva, o *private scope* pode ser interpretado como uma medida da intensidade da descentralização do julgamento empreendedor. Quanto maior a integração entre financiamento, projeto, construção, operação e manutenção, maior tende a ser a capacidade do parceiro privado de recombinar recursos, adaptar processos e desenvolver soluções inovadoras diante de contingências não previstas. Em contrapartida, estruturas excessivamente fragmentadas reduzem a autonomia decisória e limitam a exploração de ganhos decorrentes do aprendizado organizacional. Ou seja, a PPP com escopo privado excessivamente restrito tende a limitar o exercício do julgamento empreendedor, reduzindo a capacidade adaptativa do arranjo. Além disso, práticas de captura regulatória, corrupção ou interferência política podem distorcer os sinais econômicos que orientam a tomada de decisão, comprometendo o potencial coordenador dessas estruturas.

Essa interpretação sugere que diferenças de desempenho entre PPPs não decorrem exclusivamente da qualidade dos contratos ou do ambiente regulatório, mas também do grau em que o arranjo permite o exercício efetivo da função empresarial. O escopo privado emerge, assim, como variável central para compreender a capacidade adaptativa e inovadora desses modelos.

Em conjunto, todos esses elementos permitem compreender a coordenação econômica não como um resultado estático, mas como um processo dinâmico que emerge da interação entre julgamento empreendedor, incentivos, capacidades e instituições. Essa perspectiva fornece a base analítica necessária para interpretar arranjos contemporâneos, como as Parcerias Público-Privadas, não apenas como contratos, mas como mecanismos institucionais voltados à coordenação de decisões sob incerteza.

3. DISCUSSÃO

As questões trazidas neste estudo permitem reinterpretar as Parcerias Público-Privadas para além de sua concepção tradicional como instrumentos contratuais voltados à eficiência alocativa e à transferência de riscos. O principal achado teórico reside na compreensão da PPP como arranjo institucional de coordenação sob incerteza, cuja lógica de funcionamento não pode ser plenamente explicada por abordagens estáticas centradas no desenho contratual.

Essa interpretação desloca o eixo analítico que tem privilegiado modelos baseados em economia dos custos de transação e teoria da agência, ao enfatizar o papel da coordenação dinâmica em contextos de conhecimento disperso e incerteza radical. Ao incorporar os pressupostos da Escola Austríaca, o presente estudo evidencia que o problema central enfrentado pelo setor público não é apenas de eficiência contratual, mas de limitações estruturais na capacidade de decisão e coordenação, decorrentes da impossibilidade de concentrar conhecimento relevante e realizar cálculo econômico completo.

Nesse sentido, os resultados teóricos sugerem que a PPP opera como mecanismo institucional que mitiga, mas não elimina, tais limitações. A descentralização parcial da tomada de decisão, especialmente por meio da transferência de responsabilidades ao parceiro privado ao longo do ciclo de vida dos projetos, constitui um elemento central desse processo. Essa descentralização permite aproximar determinadas decisões de contextos mais ricos em informação e mais sensíveis a incentivos, ainda que inseridas em estruturas contratuais incompletas. Ou seja, tal mitigação decorre, sobretudo, da introdução de mecanismos de cálculo econômico indireto no interior do processo de provisão pública.

Embora a PPP não reproduza integralmente as condições de um mercado competitivo, ela submete parcela relevante das decisões à disciplina de avaliações priva-

das de viabilidade, projeções de demanda, custos de capital, expectativas de retorno e restrições financeiras. Estruturas como o project finance reforçam esse processo ao vincular a sustentabilidade do empreendimento à sua capacidade efetiva de gerar fluxos de caixa ao longo do tempo. Nesse contexto, preços, taxas de desconto, custos de financiamento e indicadores de desempenho passam a funcionar como sinais econômicos que orientam a tomada de decisão dos agentes envolvidos. Deste modo, a PPP não elimina o problema do cálculo econômico identificado pela tradição austríaca, mas cria mecanismos institucionais que aproximam determinadas decisões dos processos de descoberta e validação observados em mercados.

A articulação com a teoria contemporânea da firma amplia essa interpretação ao demonstrar que o desempenho da PPP depende não apenas da alocação de riscos, mas da redistribuição do julgamento empreendedor. Diferentemente de modelos tradicionais de contratação pública, nos quais o Estado concentra decisões críticas, a PPP cria espaço institucional para o exercício da função empresarial pelo setor privado, especialmente em dimensões relacionadas à inovação, adaptação e gestão de incertezas.

Essa contribuição representa um avanço em relação à literatura existente, ao integrar a tradição austríaca, frequentemente subutilizada em estudos de políticas públicas, com abordagens contemporâneas que enfatizam capacidades organizacionais e governança. O modelo analítico proposto, estruturado em torno da interação entre julgamento empreendedor, incentivos, capacidades e instituições, oferece uma lente mais abrangente para compreender a variabilidade de desempenho das Parcerias Público-Privadas em diferentes contextos.

Adicionalmente, os achados reforçam a relevância das capacidades organizacionais como elemento mediador entre incentivos e resultados. A análise aqui desenvolvida indica que a efetividade da PPP depende da capacidade dos agentes, públicos e privados, em interpretar, executar e adaptar decisões ao longo do tempo contrariando aqueles que acreditam que estruturas contratuais bem desenhadas são suficientes para garantir eficiência. Essa dimensão é particularmente relevante em contratos de longa duração, nos quais a incompletude contratual é inevitável.

Apesar de suas vantagens em relação aos modelos tradicionais de provisão pública, as PPPs permanecem inseridas em um ambiente institucional marcado pela presença do Estado e, portanto, sujeitas às limitações inerentes à ação governamental. Sob uma perspectiva austríaca mais rigorosa, tais arranjos não eliminam os problemas associados à ausência de propriedade privada plena sobre os ativos, à inexistência de soberania direta do consumidor e à influência de objetivos políticos sobre decisões econômicas.

Diferentemente dos mercados competitivos, onde lucros e prejuízos funcionam como mecanismos permanentes de seleção, as PPPs operam em contextos regulados nos quais parte dos riscos permanece compartilhada com o setor público. Isso signifi-

ca que a disciplina exercida pelo processo de mercado ocorre de forma parcial e imperfeita.

Consequentemente, as PPPs devem ser compreendidas não como substitutos integrais da coordenação de mercado, mas como soluções institucionais intermediárias capazes de incorporar determinados mecanismos empreendedores ao interior da provisão pública. Seu mérito não reside em eliminar os problemas de coordenação identificados pela Escola Austríaca, mas em criar condições para mitigá-los parcialmente por meio da descentralização decisória, do alinhamento de incentivos e da ampliação dos espaços para adaptação e descoberta.

As implicações desse entendimento são significativas. Do ponto de vista teórico, o estudo contribui para deslocar o debate sobre PPP de uma abordagem predominantemente estática para uma perspectiva dinâmica, centrada na coordenação sob incerteza. Isso permite aproximar campos tradicionalmente separados, como economia austríaca, teoria da firma e estudos de políticas públicas, ampliando o escopo analítico disponível para o estudo de arranjos institucionais híbridos.

Do ponto de vista prático, os resultados sugerem que o sucesso da PPP depende menos do grau de sofisticação formal dos contratos e mais da qualidade da interação entre incentivos, capacidades e instituições. Isso implica que reformas voltadas exclusivamente ao aperfeiçoamento normativo podem ser insuficientes se não forem acompanhadas pelo fortalecimento das capacidades estatais de estruturação, regulação e monitoramento, bem como pela criação de ambientes institucionais estáveis e previsíveis.

O modelo de PPP à luz da Escola Austríaca

A análise desenvolvida ao longo deste estudo permite avançar de uma interpretação explicativa para uma proposição analítica: se as Parcerias Público-Privadas podem ser compreendidas como arranjos institucionais de coordenação sob incerteza, então é possível delinear os princípios que caracterizam configurações mais consistentes com os pressupostos da Escola Austríaca de Economia.

Tal proposição não deve ser interpretada como um modelo normativo fechado, mas como um referencial analítico orientador, capaz de iluminar como diferentes arranjos institucionais podem favorecer, ou restringir a coordenação de decisões em ambientes marcados por incerteza radical, dispersão do conhecimento e incompletude contratual.

Nesse sentido, um modelo de PPP alinhado a essa perspectiva pode ser compreendida a partir de quatro princípios interdependentes: 1) descentralização do julgamento empreendedor; 2) primazia da adaptação sobre a completude contratual; 3) centralidade das capacidades organizacionais; e, 4) governança intertemporal.

O primeiro refere-se à descentralização do julgamento empreendedor. A coordenação econômica, sob a ótica austríaca, depende da capacidade de decisões serem tomadas por agentes que detêm conhecimento contextual e específico. Assim, a PPP deve ser estruturada de modo a transferir não apenas a execução, mas também parcelas relevantes do direito de decisão ao parceiro privado ao longo do ciclo de vida do projeto. Isso implica reduzir o grau de prescrição ex ante e ampliar o espaço para soluções adaptativas, condicionadas pelas capacidades dos agentes e pelos mecanismos de governança existentes.

O segundo princípio diz respeito à primazia da adaptação sobre a completude contratual. Em contratos de longa duração, a tentativa de antecipar todas as contingências revela-se não apenas inviável, mas potencialmente contraproducente. Um modelo consistente com a perspectiva austríaca reconhece a incompletude contratual como inerente e, portanto, incorpora mecanismos que viabilizem ajustes ao longo do tempo, por meio de revisões estruturadas, renegociações e dispositivos de governança que permitam acomodar mudanças sem comprometer a continuidade do arranjo.

O terceiro princípio destaca a centralidade das capacidades organizacionais. A descentralização do julgamento e a presença de incentivos adequados não produzem resultados automaticamente. A efetividade da PPP depende da capacidade dos agentes, públicos e privados, de interpretar, executar e adaptar decisões em contextos dinâmicos. Isso implica reconhecer que o desempenho desses arranjos está condicionado à existência de competências técnicas, gerenciais e institucionais que sustentem sua operacionalização ao longo do tempo.

O quarto princípio refere-se ao papel das instituições e da governança intertemporal. Em contratos caracterizados por elevada duração e complexidade, a previsibilidade regulatória, a segurança jurídica e a estabilidade institucional tornam-se elementos centrais para viabilizar decisões de investimento e sustentar a cooperação entre os agentes. A governança, nesse contexto, não se limita ao contrato, mas envolve o conjunto de mecanismos formais e informais que estruturam a interação ao longo do tempo.

A articulação desses princípios permite compreender as Parcerias Público-Privadas como arranjos nos quais a coordenação econômica emerge da interação entre decisão descentralizada, incentivos, capacidades e instituições. Mais do que instrumentos contratuais, essas parcerias configuram estruturas organizacionais e institucionais voltadas à adaptação contínua em ambientes complexos, nos quais o desempenho depende da capacidade de lidar com a incerteza, e não de eliminá-la.

A interpretação proposta não implica dizer que as PPPs representem substitutos perfeitos para mecanismos genuínos de mercado. As limitações decorrentes da interferência política, da ausência de soberania plena do consumidor e da impossibilidade de formação completa de preços para os bens públicos envolvidos permanecem. As

PPPs devem, portanto, ser compreendidas como soluções institucionais de segundo melhor (*second-best*), capazes de mitigar, mas não eliminar, problemas de coordenação econômica. Deve-se reconhecer, portanto, que as PPPs não reproduzem integralmente as condições de um mercado competitivo, consideradas pela tradição austríaca como o ambiente mais favorável à coordenação econômica. Entretanto, diante da impossibilidade prática ou institucional de privatização plena de determinadas infraestruturas e serviços públicos, as PPPs podem funcionar como arranjos intermediários que incorporam elementos de mercado, como incentivos, julgamento empreendedor e disciplina financeira, reduzindo parcialmente os problemas de cálculo econômico e de conhecimento disperso presentes na provisão estatal tradicional.

Estruturas financeiras e coordenação baseada em ativos

A operacionalização dos princípios anteriormente descritos pode ser observada em arranjos que adotam estruturas de financiamento baseadas em ativos, notadamente o *project finance*. Nesse tipo de configuração, o fluxo de caixa esperado do empreendimento constitui a principal garantia do investimento, o que impõe uma disciplina econômica derivada da própria viabilidade do projeto, e não de controles administrativos externos (Paranaíba, 2015).

Essa característica aproxima tais arranjos dos mecanismos de coordenação enfatizados pela tradição austríaca, na medida em que decisões são orientadas por expectativas, desempenho e sinais econômicos, ainda que em contextos institucionais mediados. A alocação de riscos, nesse cenário, não se limita a uma repartição contratual formal, mas se traduz em exposição efetiva dos agentes aos resultados econômicos do empreendimento, reforçando o papel do julgamento empreendedor.

Propostas aplicadas nessa linha avançam ao incorporar, na estrutura de financiamento e governança, agentes diretamente afetados pelo projeto, como proprietários de imóveis situados na área de intervenção. Nesses modelos, a participação desses agentes pode ocorrer por meio de mecanismos como aquisição de participação societária em sociedades de propósito específico, instrumentos de captura de valor da terra e arranjos de desenvolvimento conjunto, nos quais os benefícios decorrentes da valorização dos ativos são parcialmente internalizados pelo próprio empreendimento (Paranaíba, 2015).

Essa configuração reforça a descentralização da coordenação ao alinhar de forma mais direta os incentivos entre os diferentes participantes, reduzindo a dependência de mecanismos hierárquicos de controle. Ao mesmo tempo, amplia o escopo da função empresarial, que passa a incorporar não apenas o parceiro privado tradicional, mas também agentes locais com interesses econômicos diretamente vinculados ao desempenho do projeto.

Além disso, tais arranjos evidenciam que a coordenação pode emergir de estruturas híbridas nas quais propriedade, financiamento e governança se articulam de forma dinâmica. A utilização de instrumentos como captura de valor da terra, financiamento baseado em receitas futuras e participação local contribui para a formação de um ciclo de retroalimentação no qual investimento, valorização de ativos e geração de receitas se reforçam mutuamente.

Contudo, essa ampliação da lógica de mercado não elimina a necessidade de um arcabouço institucional robusto. Ao contrário, quanto maior a complexidade e a descentralização do arranjo, maior a dependência de instituições capazes de garantir previsibilidade, reduzir incertezas e viabilizar a cooperação ao longo do tempo. Assim, esses modelos não devem ser interpretados como substitutos da ação estatal, mas como extensões de sua capacidade de coordenação por meio de mecanismos indiretos.

CONCLUSÃO

Este artigo buscou responder em que medida as Parcerias Público-Privadas podem ser compreendidas como arranjos institucionais de coordenação sob incerteza, à luz da Escola Austríaca de Economia e de abordagens contemporâneas sobre capacidades e governança. A análise desenvolvida permite afirmar que essa interpretação não apenas é válida, mas oferece uma explicação mais abrangente sobre o funcionamento, o potencial e os limites desses arranjos.

Ao longo do trabalho, demonstrou-se que a PPP opera como mecanismo que reorganiza a coordenação econômica ao redistribuir o julgamento empreendedor, estruturar incentivos, mobilizar capacidades organizacionais e se apoiar em contextos institucionais específicos. Nesse processo, tais arranjos não eliminam as limitações associadas ao cálculo econômico, à dispersão do conhecimento e às falhas governamentais, mas criam condições para mitigá-las parcialmente por meio da descentralização decisória e da adaptação ao longo do tempo.

A incorporação de evidências aplicadas reforça e amplia essa interpretação ao demonstrar que, em determinadas configurações, as Parcerias Público-Privadas podem evoluir para estruturas ainda mais intensivas em mecanismos de mercado. Arranjos baseados em financiamento por ativos, como o *project finance*, e mecanismos de alinhamento direto de incentivos, incluindo a participação de agentes locais e instrumentos de captura de valor, evidenciam que a coordenação pode emergir de forma mais descentralizada, ancorada na exposição dos agentes aos resultados econômicos do empreendimento. O *project finance* pode ser interpretado como um mecanismo de cálculo econômico substitutivo. Como a viabilidade do empreendimento depende da geração futura de fluxos de caixa associados ao ativo, investidores e financiadores são incentivados a avaliar rigorosamente riscos, custos e expectativas de demanda. Dife-

rentemente da provisão pública tradicional, onde decisões frequentemente permanecem dissociadas de seus resultados econômicos, o financiamento baseado em ativos cria um vínculo direto entre julgamento, responsabilidade e desempenho.

A dependência do financiamento em relação ao desempenho esperado do ativo obriga o parceiro privado a exercer julgamento empreendedor contínuo, avaliando oportunidades, riscos e alternativas de alocação de recursos. Nesse sentido, o project finance atua como mecanismo disciplinador que reduz incentivos ao desperdício de capital frequentemente observados em estruturas puramente burocráticas. Essa configuração não apenas reforça o papel do julgamento empreendedor, como ampliam o escopo da função empresarial no interior da provisão de bens públicos.

A principal contribuição do estudo reside, portanto, na proposição de um modelo analítico integrado que permite compreender as Parcerias Púbico-Privadas como arranjos dinâmicos de coordenação, estruturados a partir da interação entre quatro dimensões centrais: descentralização do julgamento, adaptação contratual, capacidades organizacionais e governança institucional. A incorporação de estruturas financeiras baseadas em ativos e de mecanismos ampliados de alinhamento de incentivos reforça esse modelo ao demonstrar sua aplicabilidade em contextos reais, aproximando-o de configurações observáveis.

A resposta à questão de pesquisa é afirmativa, mas qualificada. As PPPs podem ser compreendidas como arranjos institucionais de coordenação sob incerteza porque redistribuem julgamento, mobilizam capacidades organizacionais e incorporam mecanismos de mercado ao processo de provisão pública. Todavia, essa capacidade permanece necessariamente limitada pelas características híbridas desses arranjos. Diferentemente dos mercados plenamente descentralizados, as PPPs continuam condicionadas por restrições regulatórias, objetivos políticos e contratos incompletos. Sua relevância, portanto, não decorre da eliminação dos problemas de coordenação econômica, mas da capacidade de reduzi-los em comparação com modelos tradicionais de execução estatal. Seu desempenho, permanece dependente da qualidade das instituições estatais, à robustez das capacidades organizacionais e ao grau de alinhamento efetivo dos incentivos.

Fica claro, a partir da perspectiva austríaca, que as PPPs poderiam ser compreendidas como mecanismos institucionais de segundo melhor (second-best), ou seja, não substituem o processo de mercado, mas incorporam elementos capazes de mitigar parcialmente os problemas de coordenação inerentes à provisão estatal de infraestrutura e serviços públicos. Assim, elas não representam a solução ideal, mas uma solução institucional superior às alternativas puramente burocráticas.

Em termos mais amplos, o artigo contribui ao deslocar o debate sobre PPPs de uma lógica predominantemente contratual para uma perspectiva dinâmica de coordenação econômica evidenciando que o valor desse arranjo não reside apenas na eficiência formal dos contratos, mas na capacidade de estruturar processos de descober-

ta, adaptação e inovação em contextos marcados pela incerteza. Essa interpretação abre espaço para novas agendas de pesquisa voltadas à análise empírica de diferentes configurações institucionais, especialmente aquelas que ampliam a descentralização decisória e a integração entre financiamento, propriedade e governança.

Apesar dessas contribuições, o estudo apresenta limitações inerentes à sua natureza teórica. A ausência de validação empírica impede a verificação direta das relações propostas, especialmente no que se refere à interação entre julgamento empreendedor, capacidades organizacionais e desempenho da PPP. Além disso, a análise não diferencia explicitamente setores ou contextos institucionais específicos, o que pode ser relevante considerando a heterogeneidade desses arranjos.

Diante disso, uma agenda promissora para pesquisas futuras consiste na realização de estudos empíricos que investiguem como essas dimensões se manifestam em diferentes setores, como infraestrutura urbana, saúde e educação, e em distintos níveis de governo. Adicionalmente, análises comparativas entre países podem contribuir para compreender o papel das instituições na configuração e nos resultados das PPPs.

Outra linha relevante de investigação envolve a mensuração do impacto das capacidades organizacionais no desempenho desses contratos, bem como a análise de mecanismos concretos de exercício do julgamento empreendedor em contextos regulados. Tais estudos podem contribuir para refinar o modelo analítico proposto e ampliar sua aplicabilidade.

Em síntese, a discussão desenvolvida neste artigo reforça a ideia de que as PPPs devem ser compreendidas não como soluções definitivas para os problemas de provisão de bens públicos, mas como arranjos institucionais imperfeitos, porém relevantes, que reorganizam a relação entre decisão, conhecimento e ação. Ao fazê-lo, ampliam a capacidade de coordenação em ambientes complexos, ainda que permaneçam condicionadas por limitações estruturais inerentes tanto ao Estado quanto ao mercado.

REFERÊNCIAS

Araújo, W. F. G. de. (2006). As estatais e as PPPs: o *project finance* como estratégia de garantia de investimentos em infra-estrutura. *Revista do Serviço Público*, 57(2), 169–190. https://revista.enap.gov.br/index.php/RSP/article/view/195

Bitencourt, C., Müller Neto, H. F., & Zanandrea, G. (2024). A (re)view of dynamic capabilities: Origins and future developments. *Revista de Administração de Empresas*, 64(4), e2023-0216. https://doi.org/10.1590/S0034-759020240401x

Brasil. (1988). *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Presidência da República. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/ConstituicaoCompilado.htm

Brasil. (1993). *Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993* (Revogada). Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Presidência da República.

Brasil. (1995a). *Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995*. Dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previsto no art. 175 da Constituição Federal. Presidência da República.

Brasil. (1995b). *Lei nº 9.074, de 7 de julho de 1995*. Estabelece normas para outorga e prorrogações das concessões e permissões de serviços públicos e dá outras providências. Presidência da República. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9074cons.htm

Brasil. (1995c). *Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado*. Presidência da República, Câmara da Reforma do Estado, Ministério da Administração Federal e Reforma do Estado. https://www.biblioteca.presidencia.gov.br/publicacoes-oficiais/catalogo/fhc/plano-diretor-da-reforma-do-aparelho-do-estado-1995.pdf

Brasil. (2004). *Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004*. Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública. Presidência da República. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l11079.htm

Brasil. (2021). *Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021*. Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Presidência da República. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/l14133.htm

Bresser Pereira, L. C. (1998). A reforma do estado dos anos 90: lógica e mecanismos de controle. *Lua Nova: Revista de Cultura e Política*, (45), 49–95. https://www.scielo.br/j/ln/a/xQZRPfMdrHyH3vjKLqtmMWd/?lang=pt

Cavalcante, P. L. C., & Silva, M. S. (2020). *Reformas do Estado no Brasil: trajetórias, inovações e desafios*. Ipea. https://portal2.fazenda.rj.gov.br/wp-content/uploads/2022/09/reformas-do-estado-no-brasil-trajetorias-inovacoes-e-desafios.pdf

Di Pietro, M. S. Z. (2023). *Direito administrativo* (36ª ed.). Atlas.

Diniz, A. S., *et al.* (2021). As vantagens, desvantagens e cautelas na contratação das parcerias público-privadas pela gestão pública. *Revista Brasileira de Administração Científica*, 12(1), 186–202. https://sustenere.inf.br/index.php/rbadm/article/view/CBPC2179-684X.2021.001.0015

Du Plessis, P. (2006). The protection of the contractor in public works contracts in the Roman republic and early empire. *The Journal of Legal History*, 25(3), 287–314. https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/0144036042000290735

Economic Commission for Europe. (2000). *Guidelines on private public partnerships for infrastructure development*. https://mf.gov.cz/assets/en/media/Guidelines-on-Private-Public-Partnership-for-Infrastructure-Development.pdf

Foss, N. J., & Klein, P. G. (2012). *Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm*. Cambridge University Press.

Fraga, J. S., & Resende, M. F. C. (2022). Infraestrutura, expectativas privadas e investimento. *Brazilian Journal of Political Economy*, 42(3), 678–696.

Gimenez, D. M., & Sabbatini, R. (2020). *Industrialização nacional e o protagonismo do Estado em dois tempos* (Texto para Discussão, n. 373). Unicamp. https://www.eco.unicamp.br/images/arquivos/artigos/TD/TD373.pdf

Grimsey, D., & Lewis, M. K. (2004). *Public private partnerships: The worldwide revolution in infrastructure provision and project finance*. Edward Elgar.

Hayek, F. (2010). *Preços e produção*. Instituto Ludwig von Mises.

Hayek, F. (2011). *O uso do conhecimento na sociedade*. Instituto Ludwig von Mises.

Hodge, G. A., & Greve, C. (2007). Public–private partnerships: An international performance review. *Public Administration Review*, 67(3), 545–558.

Kirzner, I. (2012). *Competição e atividade empresarial*. Instituto Ludwig von Mises.

Klein, P. G., Mahoney, J. T., McGahan, A. M., & Pitelis, C. N. (2010). Toward a theory of public entrepreneurship. *European Management Review*, 7(1), 1–15. https://doi.org/10.1057/emr.2010.1

Lima, C. M. C., & Coelho, A. C. (2015). Alocação e mitigação dos riscos em parcerias público-privadas no Brasil. *Revista de Administração Pública*, 49(2), 267–291. https://www.scielo.br/j/rap/a/8RQV8HRQPtx4GvdddTVRzdz/?lang=pt

Menger, C. (2021). *Princípios de economia política*. Instituto Rothbard.

Mises, L. von. (2010a). *Intervencionismo, uma análise econômica*. Instituto Ludwig von Mises Brasil.

Mises, L. von. (2010b). *Burocracia*. Instituto Ludwig von Mises Brasil.

Mises, L. von. (2023). *Ação humana: um tratado de economia* (4ª ed.). Instituto Ludwig von Mises Brasil.

Paranaíba, A. (2015). Para além das privatizações: proposição de um modelo para mobilidade urbana sob a perspectiva da Escola Austríaca de Economia. *MISES:*

Interdisciplinary Journal of Philosophy, Law and Economics, 3(2), 441–453. https://www.revistamises.org.br/misesjournal/article/view/781

Peci, A., Pieranti, O. P., & Rodrigues, S. (2008). Governança e *new public management*: convergências e contradições no contexto brasileiro. *Organizações & Sociedade*, 15(46), 39–55. https://www.scielo.br/j/osoc/a/Mpktr8kGXJ4hpRnhZshSRSJ/?format=html&lang=pt

Pereira, A. C., & Silveira Neto, O. (2013). Viabilidade econômica de projetos e aspectos particulares em empreendimentos tipo *project finance* aplicados a investimentos em infraestrutura de transportes. *Holos*, *6*, 213–219. https://www2.ifrn.edu.br/ojs/index.php/HOLOS/article/view/1189

Pinheiro, A. C. (2016). Propostas para uma nova regulamentação da estruturação de projetos de infraestrutura no Brasil. In IFC, *Estruturação de projetos de PPP e concessão no Brasil: diagnóstico do modelo brasileiro e propostas de aperfeiçoamento* (pp. 189–201). http://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/7211

PPP Alliance. (2025). *A short history of public-private partnerships*. https://www.pppalliance.org/blog/history-of-public-private-partnerships

Quelin, B. V., Cabral, S., Lazzarini, S., & Kivleniece, I. (2019). The private scope in public–private collaborations: An institutional and capability-based perspective. *Organization Science*, 30(4), 831–846. https://doi.org/10.1287/orsc.2018.1251

Santos, E. M. dos, & Vieira, F. N. (2023). As implicações geradas às compras públicas com a aprovação da nova lei de licitações e contratos. *Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação*, 9(10), 527–545. https://periodicorease.pro.br/rease/article/download/11637/5252

Silva, A. M. da. (1996). Apresentação: Keynes e a Teoria Geral. In J. M. Keynes, *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. Nova Cultural. https://lburlamaqui.com.br/wp-content/uploads/2023/04/08-Keynes-J-M-A-teoria-geral-do-emprego-do-juro-e-da-moeda-Nova-Cultural-1996.pdf

Soto, J. H. de. (2010). *A Escola Austríaca*. Instituto Ludwig von Mises Brasil.

Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319–1350. https://doi.org/10.1002/smj.640

Teece, D. J., & Pisano, G. P. (1994). The dynamic capabilities of firms: An introduction. *Industrial and Corporate Change*, 3(3), 537–556. https://doi.org/10.1093/icc/3.3.537-a

United Kingdom. (2017). *PFI Centre of Excellence collection*. Gov.UK. https://www.gov.uk/government/collections/public-private-partnerships