



# Em Época de Crise, a Relicitação Pode Ser Uma Saída

Em caso de dúvidas sobre os temas discutidos nessa publicação, favor contatar o escritório.

If you have any questions regarding the matters discussed in this publication, please contact the office.

**Antonio Araldo Ferraz Dal Pozzo**  
Sócio Fundador | Founding Partner  
araldo@dalpozzo.com.br

**Augusto Neves Dal Pozzo**  
Sócio Fundador | Founding Partner  
augusto@dalpozzo.com.br

**João Negrini Neto**  
Sócio | Partner  
joao@dalpozzo.com.br

**Percival José Bariani Junior**  
Sócio | Partner | CLO  
percival@dalpozzo.com.br

**Beatriz Neves Dal Pozzo**  
Sócia | Partner | CEO  
beatriz@dalpozzo.com.br

**Renan Marcondes Facchinatto**  
Advogado | Lawyer  
Autor | Author  
renan@dalpozzo.com.br

A presente publicação é produzida pelo corpo técnico do escritório Dal Pozzo Advogados e se destina a fins meramente informativos. Ela não constitui e tampouco deve ser utilizada como aconselhamento advocatício. O texto reflete a opinião pessoal de seus autores.

This text is published by Dal Pozzo Advogados for informational purposes only. It is not intended and it should not be interpreted, or construed, as legal advice. The text expresses the opinion of the authors.

© Dal Pozzo Advogados. All rights reserved 2018.

**DALPOZZO**  
ADVOGADOS

**SÃO PAULO**  
Rua Gomes de Carvalho, 1510 - 9º andar  
04547-005 - Vila Olímpia - São Paulo  
Telefone +55 11 3058-7800

**BRASÍLIA**  
SHS Quadra 06 - Conjunto A - Bloco E - Sala 1411  
70316-000 - Edifício Brasil 21 - Brasília DF  
Telefone +55 61 3033-1760

[dalpozzo.com.br](http://dalpozzo.com.br)

O programa de concessão do Governo Federal (portos, aeroportos, rodovias etc.), nos anos de 2013 e 2014, foi, fortemente, centrado em geração de receita por meio da arrecadação de outorgas vultosas. À época, havia, ainda, algumas previsões positivas para o futuro da economia e muita, mas muita vontade, por parte do setor privado, de investir em oportunidades na infraestrutura.

Porém, a recessão econômica que se seguiu afetou, drasticamente, as projeções iniciais desses projetos a ponto de inviabilizar muitos deles, afetando, não apenas o pagamento das outorgas, mas, também, a própria realização dos investimentos, dada a dificuldade de obtenção de linhas de financiamento.

Tradicionalmente, a solução da Lei de Concessões, de 1995, seguiria no sentido da caducidade: o concessionário levaria a culpa pela crise e poderia ter seu contrato rescindido e sofrer graves penalidades.

Com a figura da relicitação, instituída, inicialmente, por via da MP-752, posteriormente, convertida na Lei Federal nº 13.448, há o efetivo reconhecimento de que, nem sempre, o que aparenta ser um descumprimento o é de fato.

Há conjunturas e contingências que, se estão fora do controle do governo, com muito mais força estarão fora do controle da iniciativa privada e dos concessionários, razão pela qual se deve reconhecer que integram a álea econômica extraordinária. Por isso, não faria sentido rescindir o contrato de concessão pela via da caducidade - lembre-se, no caso da relicitação, o contrato acaba por descumprimento pelo concessionário - já que, necessariamente, ele não descumpriu o contrato voluntariamente.

Por meio da relicitação, inclusive, o concessionário passa a ser um verdadeiro parceiro do Poder Público ao auxiliar no levantamento de informações para a modelagem de um novo certame, ao mesmo tempo em que tem a oportunidade de encerrar sua relação contratual sem ser penalizado severamente por uma conjuntura que jamais poderia ser antevista ou considerada como um risco habitual do negócio.

Nitidamente, portanto, o recente instituto passa a integrar a legislação para viabilizar o esforço conjunto entre Poder Público e iniciativa privada para priorizar a gestão do interesse público em detrimento de conflitos contratuais que só geram mais passivos e despesas para ambos os lados e impedem o desenvolvimento econômico do país.

