

Tese para o 50o Congresso Nacional dos Procuradores dos Estados e do DF

**LICITUDE E VANTAJOSIDADE ECONÔMICA DA CONTRAPRESTAÇÃO
DA PERMISSÃO DE USO ATRAVÉS DE PERCENTUAL DA RECEITA DO
PERMISSIONÁRIO**

RESUMO: O presente trabalho acadêmico pretende analisar se é viável a fixação de contraprestação pecuniária para permissão de uso de bens públicos através do critério de percentual da receita do permissionário, apesar da ausência de dispositivo expresso na Lei no. 14.133/21.

1. Análise Econômica do Direito aplicada às licitações

No Direito, assim como na vida, os comportamentos humanos subordinam-se grande parte das vezes ao primado do interesse econômico. Por isso, é possível verificar enorme interação entre Direito e Economia, interdependência que resvalou num novo campo de estudo, a Análise Econômica do Direito – AED. A doutrina leciona:

O direito é, de uma perspectiva mais objetiva, a arte de regular o comportamento humano. A Economia, por sua vez, é a ciência que estuda como o ser humano toma decisões e se comporta em um mundo de recursos escassos e suas consequências. A Análise Econômica do Direito (AED), portanto, é o campo do conhecimento humano que tem por objetivo empregar os variados ferramentais teóricos e empíricos econômicos e das ciências afins para expandir a compreensão e o alcance do direito e aperfeiçoar o desenvolvimento, a aplicação e a avaliação de normas jurídicas, principalmente em relação às suas consequências.

Nesse sentido, a AED é um movimento que se filia ao consequencialismo, isto é, seus praticantes acreditam que as regras às quais nossa sociedade se submete, portanto, o Direito, devem ser elaboradas, aplicadas e alteradas de acordo com suas consequências no mundo.¹

Qualquer norma que não leve em consideração os aspectos econômicos que dela serão a consequência está fadada a gerar enorme insatisfação ou mesmo injustiça, na medida em que não se ocupou em analisar o mundo sob o ponto de vista da economia. Mais ainda, arrisca-se a norma a não cumprir os objetivos a que se destina, na medida em que não oferecerá aos agentes econômicos envolvidos os incentivos adequados a gerar os efeitos esperados.

Neste sentido:

Como escolhas devem ser realizadas, os agentes econômicos ponderam os custos e os benefícios de cada alternativa, adotando a conduta que, dadas as suas condições

¹ GICO JR., Ivo T. Introdução à Análise Econômica do Direito. In: RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; KLEIN, Vinicius (Coord.). O que é Análise Econômica do Direito: uma introdução. 3. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2022. p. 21-30. ISBN 978-65-5518-359-7.

e circunstâncias, lhes traga mais bem-estar. Dizemos, então, que a conduta dos agentes econômicos é racional maximizadora, eles maximizam o seu bem-estar. A grande implicação desse postulado para a justiça econômica é que se os agentes econômicos ponderam custos e benefícios na hora de decidir, então uma alteração em suas estruturas de incentivos poderá levá-los a adotarem outra conduta, a realizarem outra escolha. Em resumo, pessoas respondem a incentivos. Ora, essa também é uma ideia central no Direito. Todo o Direito é construído sobre a premissa implícita de que as pessoas responderão a incentivos. Criminosos cometerão mais ou menos crimes se as penas forem mais ou menos brandas. As pessoas tomarão mais ou menos cuidado se forem ou não responsabilizadas pelos danos que causarem a terceiros. Agentes públicos trabalharão mais ou se corromperão menos se seus atos forem públicos. Os exemplos são incontáveis.²

Assim, para que a regra alcance seus objetivos, é indispensável que se pense nas consequências econômicas da norma, nos incentivos oferecidos às partes envolvidas e, mais minuciosamente, nas tendências de litígios ou de cooperação entre as partes que a estrutura contratual escolhida poderá criar.

Assim, ao criar a modelagem de um contrato e conseqüentemente redigir um edital de licitação, o gestor público deverá perquirir acerca das consequências econômicas de suas escolhas, dentro da moldura legal preexistente e permitida, indagando-se se as soluções escolhidas terão a capacidade de atrair competidores diversos. Deverá perquirir que tipo de parceiros comerciais está buscando e se está estruturando o negócio pretendido de forma a atrair esses parceiros bem-intencionados.

Mais que isso, deverá refletir se, a longo prazo, a solução escolhida é sustentável economicamente, no sentido de produzir um ajuste bilateral equilibrado, que permita ao ente público e à empresa vencedora uma parceria longeva, benéfica aos interesses de ambas as partes. Foi-se o tempo em que se enxergava o interesse público como a primazia absoluta do Direito, até porque, para que as contratações funcionem na vida real, deverão ser vantajosas para as duas pontas envolvidas.

Ninguém pode ser obrigado a amargar prejuízos econômicos – muito menos convencido a isso -, motivo pelo qual a modelagem escolhida pelo gestor deve ser atraente para os licitantes. Repita-se, não para qualquer licitante, mas para licitantes bem-intencionados, que tenham a

² Idem.

capacidade econômica e técnica, bem como a vontade de cooperar com a administração na prestação dos serviços públicos e fornecimento dos serviços e bens necessários à coletividade.

Vejam os o que a doutrina diz a respeito:

E nas licitações? Será que podemos usar a economia comportamental para, inicialmente, entender o comportamento dos agentes envolvidos? E posteriormente para desenhar o melhor tipo de licitação ou de contrato para ir a certos comportamentos?

Sim, a economia comportamental pode ser uma ferramenta útil para entender o comportamento dos agentes envolvidos em licitações e para desenhar tipos mais eficazes de licitações ou contratos. Em um contexto de licitação, os comportamentos dos agentes podem ser influenciados por uma variedade de fatores, incluindo aversão ao risco, viés de ancoragem (onde as primeiras informações recebidas têm um impacto desproporcionalmente grande sobre as decisões subsequentes) e viés de confirmação (a tendência de buscar, interpretar e lembrar informações que confirmem nossas crenças preexistentes).

Ao entender esses fatores, os organizadores de licitações podem projetar processos de licitação que incentivem comportamentos desejáveis. Por exemplo, se a aversão ao risco está impedindo a participação de pequenas empresas em licitações, os organizadores podem desenhar um processo que limite a exposição ao risco dessas empresas. Ou, se o viés de ancoragem está fazendo com que os licitantes superestimem o valor de um contrato, os organizadores podem fornecer uma estimativa mais precisa do valor do contrato no início do processo. Também é possível usar a economia comportamental para projetar contratos que incentivem comportamentos específicos. Por exemplo, contratos que pagam por desempenho (em vez de tempo gasto) podem acabar com o risco moral dos licitantes.³

Evidente, assim, que deverá o administrador preocupar-se com a modelagem escolhida e direcioná-la para extrair dos licitantes e futuros contratantes o comportamento almejado, tanto em

³ Camelo, Bradson. Análise econômica das Licitações e Contratos: de acordo com a Lei nº 14.133/2021 (Nova Lei de Licitações) / Marcos Nóbrega, Ronny Charles L. de Torres. – 2. ed. -- Belo Horizonte: Fórum, 2024.

termos de moralidade e cooperação, quanto em vista do estabelecimento de uma relação duradoura e confiável entre as partes.

2. Regramento da Permissão de Uso de Bem Público na Lei no. 14.133/2021

Inicialmente, podemos sublinhar que não subsistem mais dúvidas quanto à aplicabilidade da Nova Lei de Licitações às permissões de uso de bens públicos. Havia antes quem rejeitasse a ideia, por desconsiderar o conteúdo econômico deste tipo de avença. Como nesse caso, ao contrário do que ocorre na maioria das licitações, a administração pública auferia renda com a avença, ao invés de criar despesa, havia quem entendesse desnecessário o procedimento prévio de licitação. Evidente que, sem a licitação, abria-se a porta para a falta de transparência e de impessoalidade, que são critérios básicos norteadores do direito administrativo.

Foi necessário criar, no âmbito da Procuradoria Geral do Estado do Rio de Janeiro, enunciado disciplinando a matéria:

Enunciado n.º 13 - PGE: Permissão de uso de bem público

A permissão de uso de bem público é, no âmbito da Administração Pública do Estado do Rio de Janeiro, equiparada aos contratos administrativos e, portanto, deve ser precedida, em regra, de prévio procedimento licitatório, preferencialmente pregão eletrônico, a fim de que sejam atendidos os princípios constitucionais da impessoalidade, da moralidade, da eficiência e da economicidade.⁴

Agora, a Lei no. 14.133/2021 previu textualmente a aplicabilidade de seu regramento às permissões de uso de bens públicos:

Art. 2º Esta Lei aplica-se a:

(...)

IV - concessão e permissão de uso de bens públicos;

⁴ Parecer nº 28/2020-SES/SJ/AJ/DT; Promoção 01/2019-TCA; Parecer HBR nº 45/2018 e Parecer nº 03/2007 - GUB)

Publicado: DO I, de 10/08/05 Pág. 12.

Publicado: DO I, de 10/07/2020 Pág. 13 - Alteração na redação.

Trata-se de grande avanço, na medida em que não é mais possível argumentar contrariamente à necessidade de um procedimento formal e transparente de escolha dos permissionários. Todavia, a lei silencia totalmente acerca do regramento da matéria. Apesar de não se tratar especificamente do mesmo caso, é possível utilizar a definição de leilão trazida pelo art. 6º para, por analogia, concluir que seria esta a espécie de disputa aplicável às hipóteses em que o ente público deseja entregar em permissão seus bens. Vejamos o texto:

Art. 6º Para os fins desta Lei, consideram-se:

(...)

XL - leilão: modalidade de licitação para alienação de bens imóveis ou de bens móveis inservíveis ou legalmente apreendidos a quem oferecer o maior lance;

A analogia pode ser definida juridicamente como a operação lógica através da qual a um caso, não previsto pela lei, se aplica a mesma norma jurídica de situações que lhe são semelhantes, fazendo com que a hipótese atípica se enquadre num modelo já existente, com as necessárias adaptações. A utilização da analogia no Direito é ampla e vem prevista no art. 4º da Lei de Introdução ao Código Civil (Decreto-Lei 4.657/1942):

Art. 4º. Quando a lei for omissa, o juiz decidirá o caso de acordo com a analogia, os costumes e os princípios gerais de direito.

A analogia seria aplicável porque aqui, embora não estejamos tratando de alienar a propriedade, o caso é de alienação da posse, por um período de tempo específico e sob determinadas condições. Assim, em ambas as hipóteses, outorga-se a outrem uma faceta dos direitos reais sob determinado imóvel. Na alienação, a propriedade plena, na cessão de uso, a posse.

Prossegue a lei estabelecendo que o julgamento das propostas se fará por maior lance:

Art. 33. O julgamento das propostas será realizado de acordo com os seguintes critérios:

(...)

V - maior lance, no caso de leilão;

Portanto, muito não disse a nova lei de licitações e contratos sobre o regramento da matéria, apesar de ter tido o mérito de esclarecer, de uma vez por todas, que o regime das licitações é de fato aplicável às permissões de uso. Como já se disse, muitas vezes tais avenças eram vistas

como espécies de contratos sem conteúdo econômico, que poderiam ser formalizados sem levar em consideração preocupações com a moralidade e a imparcialidade que devem nortear os atos administrativos.

Note-se que é mito o pequeno conteúdo econômico dessas contratações. Podemos pensar, por exemplo, em cantinas localizadas no interior de unidades prisionais, dentro de grandes hospitais, de escolas de um certo porte ou até universidades. Inegável o giro financeiro potencial destes espaços. O mesmo se poderia dizer da utilização comercial de outros espaços públicos, por vezes localizados no centro das cidades ou em locais altamente valorizados, que comportam todo o tipo de atividade econômica lucrativa, mas para os quais o Poder Público não possui destinação conveniente.

Com efeito, se não for para instalar serviços públicos, falece ao Estado o interesse no bem imóvel, uma vez que não faz parte de suas finalidades a exploração das atividades econômicas de mercado. Melhor será, então, ceder a posse do bem, para que particulares o explorem, recebendo retribuição financeira que poderá ser então utilizada no desempenho de suas finalidades por excelência: a prestação dos serviços públicos.

3. Vantajosidade em relação a outros critérios de precificação

Como já explicitado acima, o administrador público deve primar por estabelecer modelagens contratuais que atraiam o maior número possível de licitantes, que favoreçam a cooperação entre as partes e que criem estruturas contratuais sustentáveis a longo prazo.

Somente um edital calcado na lógica da análise econômica do Direito é capaz de dar conta desta tarefa. A escolha de uma baliza de contraprestação inadequada poderá muitas vezes ocasionar o prejuízo do permissionário e prejudicar a saúde da relação contratual. A administração não pode querer o prejuízo de seu parceiro privado, porque isso importa inexoravelmente na má prestação do serviço público ou no fornecimento de bens de qualidade sofrível. Repita-se: a relação contratual somente é sustentável se for benéfica para ambas as partes envolvidas.

Neste cenário, parece razoável estabelecer contraprestação através de percentual da receita. Tal providência, na prática, significa que o permitente estará assumindo junto com o permissionário parte do risco do negócio. Ao assim fazer, aumenta as chances de sucesso da futura exploração comercial, pois os valores pagos a título de utilização do espaço serão compatíveis com os ingressos de receita. A contraprestação será variável. Maior quando houver mais faturamento, menor quando houver menos, repartindo as partes entre si os riscos da exploração comercial. Tal

critério parece ser mais adequado do que outros mais comumente utilizados, que não necessariamente seguem a regra da análise econômica.

Exemplificando, imaginemos uma permissão de uso de espaço dentro de uma unidade de saúde, destinado à implantação de uma lanchonete ou restaurante para atender aos pacientes, funcionários, visitantes e acompanhantes. O critério da metragem quadrada, embora seja elegível, talvez não seja o mais eficiente. Normalmente, em casos como esse, o ente público prepara uma avaliação dos aluguéis comerciais da área por metro quadrado de espaço, buscando chegar a um critério razoável de média de contraprestações, para fixar um valor mínimo no leilão ou desclassificar valores considerados muito baixos ou muito altos e, portanto, inexequíveis.

Contudo, pode acontecer de uma determinada unidade de saúde, apesar de possuir um espaço menor para a permissão de uso, contar com um fluxo maior de pessoas, potencializando as vendas. Outro, apesar de maior, pode estar situado em hospital parcialmente desativado. Diferentes detalhes e circunstâncias poderão afetar a rentabilidade dos estabelecimentos, sem que necessariamente se vinculem à metragem quadrada. Daí que a metragem quadrada pode não ser, neste caso, um critério que atenda à lógica da análise econômica do direito. A metragem pode ser, muito ao contrário, um critério prejudicial à modelagem, ocasionando leilões desertos para lotes menos lucrativos.

Agora passemos a pensar na fixação das contraprestações através de percentual da receita. Quanto maior a receita, maior será a contraprestação e vice-versa. Com esse mecanismo, o ente público passa a ter interesse no sucesso do permissionário e, conseqüentemente, a se movimentar para não promover embaraços desnecessários. Da mesma forma, o permissionário sente-se seguro de que não será obrigado a arcar com valores maiores que suas possibilidades. É uma equação na qual todos saem ganhando. O *design* criativo da estrutura do contrato proporciona uma relação sustentável e benéfica a ambas as partes.

Vejam os que dizem os livros de negociação:

Here is deal design in a nutshell: negotiation involves the art and science of drawing up deals that create lasting value. Deal design employs a good old fashioned tool—the drawing board—in new and productive ways. This is where the win-lose negotiator, in particular, comes up short. In the win-lose mind-set, the broad outlines of the deal are self-evident. So the core challenge of negotiating lies in choosing the best tactics to win—the best price, the most generous terms, or whatever.

(...)

Smart people working at the drawing board can sometimes discover hidden sources of economic and noneconomic value, then craft agreements— design deals—that unlock that value for the parties involved.⁵

Tradução livre da autora:

Eis a essência do design de um negócio: a negociação envolve a arte e a ciência de desenhar acordos que criem valores duradouros. O design da negociação emprega uma boa e antiga ferramenta – a prancha de desenho – de novas e produtivas maneiras. É aqui que o negociador ganha-perde, em particular, se torna ineficiente. Na visão de ganha-perde, os limites mais largos do negócio são evidentes. Então, o desafio da negociação se resume a escolher a melhor tática para ganhar — o melhor preço, os termos mais generosos, ou qualquer outra circunstância.

(...)

Pessoas inteligentes trabalhando na mesa de desenho podem às vezes descobrir fontes ocultas de valores econômicos e não econômicos, e depois criar acordos – *design* de negócios – que destravem tais valores para as partes envolvidas.

Portanto, cabe ao gestor encontrar maneiras criativas de criar valor para ambas as partes, construindo um *design* de edital que possa criar valor tanto para o ente público quanto para seu futuro parceiro. Nesse aspecto, a inovação poderá advir da adoção de um critério mais criativo e ao mesmo tempo racional de precificação da contraprestação mensal da permissão. Os lances sobre percentual de receita podem resolver esse problema, transformando as partes em “sócios” na prosperidade da atividade econômica que se busca desenvolver. A tendência desta forma de fixação de contraprestação é resultar em contratos mais longevos e mais equilibrados.

Todavia, o ente público deverá ficar atento a outros itens importantes de sua missão institucional.

Por exemplo: esse interesse no incremento das receitas não pode sobrepujar o papel de fiscalizar a modicidade dos preços ao consumidor. Evidente que, entregando em permissão espaços para cantinas e lanchonetes, deverá o gestor zelar, através de cláusula contratual, pela paridade dos

⁵ 3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals, copyright 2006 Harvard Business School Publishing Corporation.

preços com estabelecimentos congêneres. Em condições de mercado livre, com amplo acesso a comércio, essa questão tende a se equacionar sozinha, em termos de mercado, haja vista a tentativa de vender a preços altos demais levará certamente à queda de receita do permissionário.

A questão é muito mais relevante, todavia, se estivermos em uma área geograficamente isolada, sem outros comércios que possam gerar concorrência. Mais grave ainda, pensemos em cantinas de unidades prisionais, absolutamente sem concorrência interna. Nesse último caso, deverá ser pesado o controle do ente público sobre a precificação e pesadas também as sanções em razão dos abusos. Tudo isso pode ser resolvido com a inserção de cláusulas contratuais coibindo o abuso de preços e com a fiscalização efetiva da execução do contrato.

4. Dificuldades de fiscalização

Apesar das grandes vantagens deste tipo de contraprestação variável, há um ônus bem maior para a administração pública em termos de fiscalização. Será preciso criar meios para garantir que a receita declarada pelo permissionário corresponde à receita real por ele auferida.

Vários mecanismos poderão contribuir para coibir a omissão de receitas, dentre eles o controle de estoque (ingresso e saída de mercadorias) através de relatórios periódicos, a obrigação de fornecer ao permitente as declarações dos tributos prestadas aos fiscos estadual e federal, bem como os relatórios mensais oriundos das instituições financeiras. Isso sem mencionar a possibilidade de fiscalização *in loco* sempre que o poder público entender conveniente.

A fiscalização, assim como o critério de contraprestação, deve ser criativa, evitando confiar unicamente na autodeclaração do permissionário. Mais uma vez, essas são dificuldades da vida prática que o cuidado na redação das cláusulas editalícias e contratuais poderão contornar, juntamente com a fiscalização criteriosa na etapa de execução do contrato.

5. Caso concreto: cantinas das unidades prisionais fluminenses

Encontra-se em andamento no estado do Rio de Janeiro processo licitatório regular para selecionar permissionários para exploração das cantinas das unidades prisionais. Vejamos o que consta no edital sobre a contraprestação:

4.2 - A título de contraprestação pela permissão de uso, a PERMISSONÁRIA pagará, mensalmente, a importância PERCENTUAL SOBRE A VENDA REAL

BRUTA MENSAL, constante da proposta vencedora, a qual deverá ser recolhida na conta e agência bancária indicada pela PERMITENTE.

4.3 - O valor do pagamento será realizado com base no percentual arrematado pela proposta vencedora nos seus respectivos lotes definidos no edital e no Termo de Referência.

Este percentual será justamente o lance ofertado pelos licitantes, conforme estabelecido na respectiva na minuta de termo de permissão de uso:

CLÁUSULA QUINTA: DA REMUNERAÇÃO Como contraprestação pela Permissão de Uso do IMÓVEL, o PERMISSIONÁRIO se obriga a pagar ao ESTADO, mensalmente, a importância percentual de ____ (_____) sobre a venda real bruta mensal, constante na proposta . , que deverá ser recolhida à instituição financeira contratada pelo ESTADO, até o 5º (quinto) dia útil do mês subsequente ao de cada mês de uso do imóvel

Para permitir a fiscalização efetiva do faturamento dos permissionários, institui-se um sistema de controle eletrônico, com integração ao banco de dados da pasta. Paralelamente, consignou-se ser terminantemente vedada a venda de mercadorias com pagamento em espécie, justamente para impedir a subdeclaração de receitas. Confira-se o termo de referência:

6.54. A única forma de venda das mercadorias permitida nas unidades prisionais pela PERMISSIONÁRIA será através da venda eletrônica realizada por sistema central e integrado a ser providenciado pela Administração, cujas operações serão realizadas por intermédio de tablets e demais equipamentos eletrônicos de autoatendimento, com emissão de cupom de pedidos;

(...)

6.57. A incorporação de itens de estoque no sistema deverá ser estritamente condizente com o estoque real da cantina, realizado a partir da entrada de mercadorias no estabelecimento, sendo caracterizado falta grave tal incompatibilidade, passível de sanção de multa, com base na Lei nº 8.666/93;

6.58. Fica absolutamente proibida a venda de mercadorias através do recebimento de dinheiro em espécie, sob qualquer hipótese, estando a PERMITENTE obrigada

a realização de vendas apenas por aparelhos eletrônicos, onde o privado de liberdade poderá escolher seus pedidos em sistema de autoatendimento, realizando o pagamento através de crédito debitado em sistema previamente através de seus familiares ou pessoas de vínculo afetivo e/ou pessoal diverso

6.59. A identificação de concentração de dinheiro em espécie em valor superior que 1/4 (um quarto) de um salário-mínimo nas dependências da cantina, em qualquer compartimento, e ainda que dividido entre locais, ou objetos pessoais, será considerado falta gravíssima, passível de rescisão contratual e aplicação de sanção de suspensão de contratar com a Administração Pública, nos moldes da Lei nº 8.666/93

Também foram inseridos mecanismos de controle de preços, evitando a abusividade em detrimento do consumidor final. Nesse caso, a questão torna-se ainda mais premente, tendo em vista que os destinatários dos produtos comercializados estão evidentemente privados de liberdade e, portanto, os preços não poderão se regular automaticamente conforme as condições de mercado livre. Para solucionar o problema, veio dito o seguinte no termo de referência:

vi. O preço dos produtos comercializados na cantina deverão ser compatíveis com os preços de mercado, sendo passível de fiscalização da Administração, que poderá regular tais preços unitários a fim de evitar distorções e cobranças abusivas ao interno.

vii. As regulações dos preços dos produtos ocorrerão por intermédio de tabela base de preços, que será elaborada na periodicidade cada mês pela Administração através da Coordenação de Pesquisa de Preços, mediante processo público e transparente de pesquisa, cuja metodologia será na extração de valor médio sobre três preços encontrados em mercado, por consulta simples em sites de internet e outros mecanismos de consulta de preços de varejo das mercadorias autorizadas a comercialização.

viii. A cobrança abusiva de preços de mercadorias aos internos, comunicada reiteradamente ao fornecedor e não ajustada, poderá ensejar na aplicação de sanções previstas na Lei nº 8.666/93.

Portanto, a ideia da contraprestação variável por percentual da receita bruta já está sendo aparelhada através de edital de licitação, cuja fase externa ainda não se iniciou, mas que se espera seja exitosa.

São inúmeras as dificuldades de consumir e fiscalizar um contrato erigido sobre essas bases. Porém, sem coragem não se caminha rumo à modernização da administração pública.

CONCLUSÃO

De tudo o que se disse acima, é correto afirmar que poderá o administrador público, calcado na lógica e nos princípios da análise econômica do direito, fixar como contraprestação para a permissão de uso dos espaços públicos valor variável, calcado em percentual sobre o faturamento do permissionário.

O procedimento depende de licitação, nos termos do art. 2º, IV da Lei 13.133/21 e de prévio leilão, por analogia ao art. 6º, XL da mesma lei.

A modelagem por contraprestação variável é mais vantajosa para ambas as partes, frente a outros critérios, pois garante que o permissionário não será jungido a pagamentos superiores às suas forças econômicas, acarretando contratos mais duradouros e equânimes, que tendem a fornecer serviços de melhor qualidade.

É essencial, contudo, que o gestor insira na avença cláusulas contratuais bem desenhadas, que possam garantir proteção contra a abusividade dos preços e maneiras eficientes de fiscalizar a receita efetivamente auferida pelo permissionário na fase de execução do contrato.

BIBLIOGRAFIA

GICO JR., Ivo T. Introdução à Análise Econômica do Direito. In: RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; KLEIN, Vinicius (Coord.). O que é Análise Econômica do Direito: uma introdução. 3. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2022. p. 21-30. ISBN 978-65-5518-359-7.

Camelo, Bradson. Análise econômica das Licitações e Contratos: de acordo com a Lei nº 14.133/2021 (Nova Lei de Licitações) / Marcos Nóbrega, Ronny Charles L. de Torres. – 2. ed. -- Belo Horizonte: Fórum, 2024.

3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals, copyright 2006 Harvard Business School Publishing Corporation.