

O Reequilíbrio Econômico-Financeiro dos Contratos de Concessão de Rodovias

Antônio Carlos Cintra do Amaral

Artigo publicado na Revista dos Advogados, Ano XXIX, n° 107, dezembro de 2009, da Associação dos Advogados de São Paulo (AASP).

A Lei 8.987/95, que disciplinou, em caráter nacional, as concessões de serviço público, adotou o esquema de **tarifa pelo preço**, em substituição ao de **tarifa pelo custo**, que consistia em fazer incidir uma remuneração sobre os custos da concessionária.

Esse esquema equivalia à administração contratada, que era prevista para obras e serviços no Decreto-lei 2.300/86, em seu art. 9º, inciso II, alínea “c”. O Projeto de Lei 1.491, do qual resultou a Lei 8.666/93, manteve esse regime, no art. 10, inciso II, alínea “c”. O dispositivo foi, porém, vetado pelo Presidente da República. Nas razões do veto, dizia-se que o regime de administração contratada “*envolve a assunção de elevadíssimos riscos pela Administração*” e que “*nesse regime de execução interessa ao contratado, que se remunera à base de um percentual incidente sobre os custos do que é empregado na obra ou serviço, tornar esses custos os mais elevados possíveis, já que, assim, também os seus ganhos serão maximizados*”. O Congresso Nacional tentou reintroduzir esse regime de execução ao aprovar o Projeto de Lei de Conversão nº 10, do qual resultou a Lei 8.883/94. Mas ele foi novamente vetado. As razões do veto foram desarrazoadas, já que se partiu da presunção de má-fé por parte do contratado. Mas é inegável que o regime de administração contratada eliminava o risco do contratado.

Pouco após, surgiu a Lei 8.987/95, que aprovou a política tarifária nas concessões de serviço público, em cumprimento ao parágrafo único, inciso III, do art. 175 da Constituição da República. E dispôs (art. 2º, inciso III) que o serviço concedido seria exercido por “*conta e risco*” da concessionária.

A nova lei dispôs, ainda, que:

“Art. 9º. A tarifa do serviço público concedido será fixada pelo preço da proposta vencedora da licitação e preservada pelas regras de revisão previstas nesta Lei, no edital e no contrato.”

Verifica-se que a Lei 8.987/95, ao estabelecer a política tarifária das concessões de serviço público, abandonou o modelo anterior de **tarifa pelo custo**, para adotar o de **tarifa pelo preço**. O modelo de **tarifa pelo custo** correspondia, em linhas gerais, ao **contrato por administração**. A concessionária, juntamente com o poder concedente, calculava os custos totais incorridos e acrescentava uma remuneração, incidente sobre o valor apurado. No modelo de **tarifa pelo preço**, a concessionária exerce o serviço **por sua conta e risco**, como está explicitado no art. 2º, inciso III, da Lei 8.987/95.

Essa inovação foi salientada em documento intitulado “*Concessões de Serviços Públicos no Brasil*”, publicado e distribuído pela Presidência da República em abril de 1995, em que se dizia: “(...) no que se refere à política tarifária para as novas concessões, será abandonada a regra de tarifação que garante uma remuneração fixa calculada com base nos custos totais incorridos – o que incentivava a ineficiência das empresas” (p. 21).

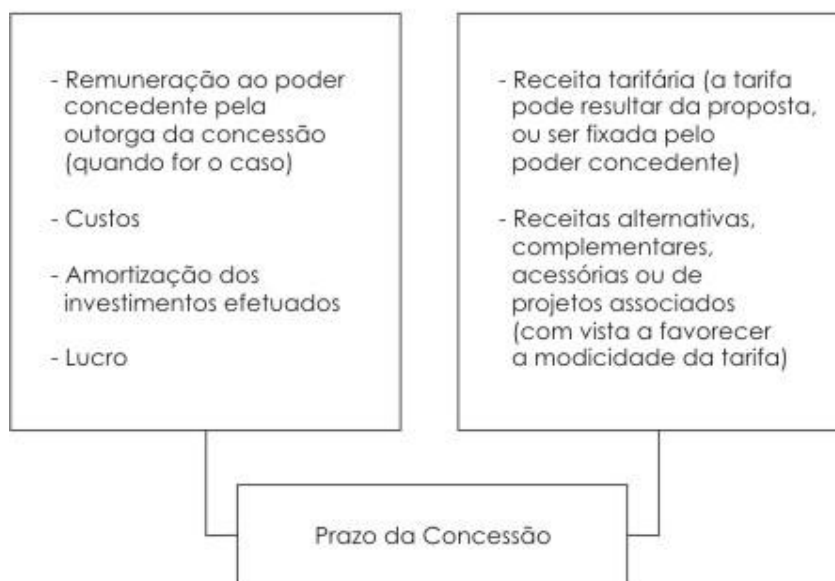
Ao mesmo tempo que atribui à concessionária o risco do negócio, a Lei 8.987/95 assegura a recomposição do equilíbrio econômico-financeiro da concessão. Há, assim, uma minimização desse risco. Isso está em acordo com a distinção tradicional, efetuada pela doutrina administrativista, entre **álea ordinária** e **álea extraordinária**. A primeira corresponde ao risco normal do negócio. A segunda compreende fatos que a parte afetada não tenha podido evitar, como empresário diligente que se espera que seja.

Sobre o assunto, escrevi (CINTRA DO AMARAL, 2005, pp. 7/21):

*“A política tarifária nas concessões de serviço público foi estabelecida pelas Leis 8.987 e 9.074, ambas de 1995, em cumprimento ao art. 175, inciso III, da Constituição. Não compete às agências reguladoras **formular** essa política, limitando-se elas a **executá-la**.*

A política tarifária estabelecida pela legislação repousa na equação econômica do contrato de concessão, que abrange, de um lado, a receita tarifária e as receitas alternativas, complementares, acessórias ou de projetos associados, com vista à modicidade da tarifa (art. 11 da Lei 8.987), e, do outro, os custos, o ônus da concessão (no caso de licitação de maior oferta), a amortização dos investimentos efetuados pela concessionária e o lucro. Tudo isso está relacionado com o prazo da concessão, que se não integra é, pelo menos, parâmetro para a fixação da equação econômica do contrato. Essa situação pode ser assim graficamente exposta:

EQUAÇÃO ECONÔMICA DA CONCESSÃO



A equação econômica do contrato de concessão é mantida mediante **reajuste** de tarifas. Quando surge fato superveniente e imprevisível, contido na **álea extraordinária** da concessão (Fato da Administração, Fato do Príncipe ou Teoria da Imprevisão), cabe **reaver** ou **recompor** o contrato em benefício da concessionária. Há vários mecanismos possíveis de revisão ou recomposição da equação econômica desbalanceada, inclusive o menos desejável e mais problemático, que é o aumento da tarifa. Assim:

POLÍTICA TARIFÁRIA E PRESERVAÇÃO DA EQUAÇÃO ECONÔMICA DA CONCESSÃO

REAJUSTE - Tem por função assegurar a manutenção da equação econômica inicial do contrato

REVISÃO - Tem por função restabelecer a equação econômica inicial do contrato

- **Revisão Periódica**
- **Revisão Eventual**
 - Fato da Administração
 - Fato do Príncipe
 - Teoria da Imprevisão” (grifos no original)

A concessionária assume o risco contido na **álea ordinária**. Ela pode gerir mal sua atividade. Inflar seus custos. Perder produtividade. Ou podem ocorrer fatores externos, como, no caso de concessão de rodovias, a redução no volume do tráfego em desacordo com o previsto. É o **risco do negócio**, que lhe é atribuído por lei. Mas o ordenamento jurídico a protege do risco contido na **álea extraordinária**. Vale dizer: ele a protege

quando ocorrem fatos supervenientes, imprevisíveis (ou previsíveis mas de consequências incalculáveis) e extraordinários.

O direito à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do contrato administrativo é assegurado pela Constituição da República. Seu art. 37, que enuncia os princípios a serem observados pela Administração Pública, determina, no inciso XXI, que sejam **“mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei”** (grifei).

Nesse sentido, a Lei 8.666/93, que de acordo com seu art. 124 se aplica às concessões de serviço público, naquilo que não conflita com a legislação específica, dispôs:

“Art. 65. Os contratos regidos por esta lei poderão ser alterados, com as devidas justificativas, nos seguintes casos:

.....
II- por acordo das partes:

.....
d) para restabelecer a relação que as partes pactuaram inicialmente entre os encargos do contratado e a retribuição da Administração para a justa remuneração da obra, serviço ou fornecimento, objetivando a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro inicial do contrato, na hipótese de sobrevirem fatos imprevisíveis, ou previsíveis porém de consequências incalculáveis, retardadores ou impeditivos da execução do ajustado, ou ainda, em caso de força maior, caso fortuito ou fato do príncipe, configurando álea econômica extraordinária e extracontratual.”

Já a Lei 8.987/95 estabelece, no art. 10:

“Art. 10. Sempre que forem atendidas as condições do contrato, considera-se mantido seu equilíbrio econômico-financeiro.”

E acrescenta, nos § 3º e 4º do art. 9º:

“§ 3º. Ressalvados os impostos sobre a renda, a criação, alteração ou extinção de quaisquer tributos ou encargos legais, após a apresentação da proposta, quando comprovado seu impacto, implicará a revisão da tarifa, para mais ou para menos, conforme o caso.

§ 4º. Em havendo alteração unilateral do contrato que afete o seu inicial equilíbrio econômico-financeiro, o poder concedente deverá restabelecê-lo, concomitantemente à alteração.”

O respeito ao equilíbrio econômico-financeiro do contrato de concessão ainda é contemplado no art. 35 da Lei 9.074/95:

“Art. 35. A estipulação de novos benefícios tarifários pelo poder concedente fica condicionada à previsão, em lei, da origem dos recursos ou da

simultânea revisão da estrutura tarifária do concessionário ou permissionário, de forma a preservar o equilíbrio econômico-financeiro do contrato.”

Em síntese:

- a) a lei, ao fixar a política tarifária nas concessões de serviço público, adota o esquema de **tarifa pelo preço**, e não de **tarifa pelo custo**, e dispõe que a concessionária exerce o serviço concedido “*por sua conta e risco*”;
- b) o risco atribuído à concessionária é o risco do negócio, contido na álea ordinária da concessão; e
- c) ao assegurar o respeito à equação econômico-financeira inicial do contrato, minimiza esse risco, excepcionando o desequilíbrio provocado por fatos supervenientes, imprevisíveis (ou previsíveis mas de consequências incalculáveis) e extraordinários.

Acentue-se que a lei não protege a concessionária de todo e qualquer desequilíbrio econômico-financeiro do contrato. A proteção legal somente existe quando o desequilíbrio resulta:

- a) de um **Fato da Administração**, como alteração unilateral do contrato ou descumprimento de obrigações contratuais pelo contratante;
- b) de um **Fato do Príncipe**, como aumento de tributos ou alteração de política cambial; ou
- c) de um fato incluído na chamada **Teoria da Imprevisão**, como força maior ou caso fortuito, interferências imprevisíveis (*sujétions imprévues*) ou surgimento de rotas de fuga de pedágio (no caso de rodovias).

Esses fatos devem ser imprevisíveis (ou previsíveis mas de consequências incalculáveis) e caracterizar-se como extraordinários (incluídos na **álea extraordinária**).

Assim, não basta que ocorra o desequilíbrio econômico-financeiro do contrato. É necessário que ele resulte de um desses três fatos. Em outras palavras: **é necessário que o desequilíbrio seja qualificado pelo ordenamento jurídico**. Ele pode existir sem que daí decorra um dever do contratante de recompor a equação inicial do contrato, e um correspondente direito do contratado a essa recomposição. O desequilíbrio é sempre econômico-financeiro, mas pode decorrer do **risco do negócio**, hipótese em que a concessionária não tem direito à revisão contratual, para restabelecer a equação econômico-financeira inicial. O desequilíbrio **econômico-financeiro** é condição necessária, mas não suficiente para caracterizar o desequilíbrio **jurídico**.

A partir dessa distinção entre os conceitos **econômico** e **jurídico** de desequilíbrio da equação econômico-financeira inicial, é possível elencar alguns fatos que se incluem no risco do negócio, ou seja, na álea ordinária. Fatos que podem ser supervenientes, provocar

o desequilíbrio do contrato, mas não são imprevisíveis (ou previsíveis mas de consequências incalculáveis) e sobretudo **não são extraordinários**. São exemplos:

- a) ganhos (ou perdas) de produtividade;
- b) aumentos ou reduções dos custos da concessionária, que não decorram de Fato da Administração, Fato do Príncipe ou Teoria da Imprevisão;
- c) alterações de cenário econômico;
- d) alteração no volume do tráfego, ou mudança na sua composição;
- e) custos de obtenção dos financiamentos previstos; e
- f) insolvência da concessionária.

Intangível não é o contrato de concessão - espécie de contrato administrativo - mas sua **equação econômico-financeira inicial**. Mais explicitamente: intangível é o retorno esperado pela concessionária quando formulou sua proposta.

Nesse sentido já se pronunciou o Tribunal de Contas da União. Transcrevo trecho do Voto do Ministro-Relator Walton Alencar Rodrigues, no Acórdão nº 393/2002 – TCU-Plenário:

“O fluxo de caixa é o instrumento que permite, a qualquer instante, verificar se a taxa interna de retorno original está sendo mantida. Cabe ressaltar que a Taxa Interna de Retorno – TIR é extraída diretamente da proposta vencedora da licitante e expressa a rentabilidade que o investidor espera do empreendimento. Em termos matemáticos, a TIR é a taxa de juros que reduz a zero o valor presente líquido do fluxo de caixa, ou seja, a taxa que iguala o fluxo de entradas de caixa com as saídas, num dado momento.

Assim, pode-se dizer que a manutenção da taxa interna de retorno é garantia tanto do Poder Público, quanto da concessionária, e sua modificação dá ensejo à revisão contratual, na forma prevista na lei e no contrato.”

Na mesma linha, o Acórdão 988/2004 – Plenário, do qual foi Relator o Ministro Marcos Vinícios Vilaça. Ao apreciar contrato de concessão entre a União e a Concessionária Rio-Teresópolis S.A. (CRT), o TCU determinou à Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) que:

“9.1.2. – adote providências no sentido de estabelecer a Taxa Interna de Retorno – TIR obtida do caixa não-alavancado como indicador do equilíbrio econômico-financeiro do contrato PG-156/95-00, firmado entre o extinto DNER e a Concessionária Rio-Teresópolis;”.

O que foi dito até aqui não significa que ficou totalmente excluído do ordenamento jurídico brasileiro o princípio *pacta sunt servanda*. Ele continua previsto no art. 5º, inciso XXXVI,

da Constituição da República, ao dispor que “*a lei não prejudicará o direito adquirido, o ato jurídico perfeito e a coisa julgada*” (grifei). É um equívoco afirmar-se que a Teoria da Imprevisão **em sentido lato**, abrangendo também o Fato da Administração e o Fato do Príncipe, é incompatível com o princípio **pacta sunt servanda** (o conceito de Teoria da Imprevisão em sentido lato é adotado, **para efeitos metodológicos**, entre outros por Hely Lopes Meirelles (MEIRELLES, 2003, pp. 230 e ss.).

Em obra consagrada, o jurista espanhol Gaspar Ariño Ortiz (1968) elenca quatro princípios básicos que regem os contratos administrativos: (a) o da mutabilidade; (b) o da continuidade; (c) o da colaboração; e (d) o do equivalente econômico. O contratado é obrigado a aceitar alterações unilaterais do contrato por parte da Administração contratante, que busca, com isso, realizar o interesse público. Como diz Ariño Ortiz, “*acima dos interesses particulares – puramente pecuniários – das partes, impõe-se o interesse geral, que constitui o fim primário do contrato*” (p. 223). E acrescenta: “*A imutabilidade do contrato ... vê-se matizada pela imutabilidade do fim*” (p. 225). Alterado o contrato, não pode o contratado negar-se a dar continuidade à execução do seu objeto. O princípio da **continuidade** igualmente se impõe por força da realização do fim primário do contrato, que é o interesse público. Mas o contratado deve ser visto como um **colaborador** da Administração, e não um **adversário**, muito menos um **inimigo**.

Dessa situação de sujeição ao que a doutrina administrativista convencionou chamar de “*cláusulas exorbitantes*”, decorre o princípio do **equivalente econômico**, que “*vem a ser assim o contraponto necessário, na ordem financeira, a uma situação de flexibilidade contratual no objeto e conteúdo das prestações*” (p. 242).

O princípio *pacta sunt servanda* continua a existir. Só que ele é atenuado pela maior flexibilidade das cláusulas contratuais, em decorrência “*da presença na relação contratual de aspectos regulamentares*” (ARIÑO ORTIZ, 1968, p. 228). Como escrevi no artigo publicado na Revista da ABAR, acima citado (p. 20):

*“Defender a imutabilidade dos contratos de concessão durante o prazo de 20, 25 ou 30 anos é, no mínimo, ingenuidade. O que a concessionária tem **direito** a ver respeitado - e o poder concedente tem o **dever** de respeitar - é o equilíbrio econômico-financeiro do contrato. Este, sim, é intangível. O contrato é mutável e, mais ainda, **deve ser modificado sempre que o interesse público assim o exija.**”* (grifos no original)

Em resumo: o Direito brasileiro determina que os pactos devem ser observados. Mas excepciona hipóteses contempladas na Constituição e nas leis. Nos contratos administrativos, deve ser observado o pacto inicialmente ajustado, **mas somente quanto à equação econômico-financeira inicial**. Esta é intangível. No caso de concessão de rodovias, o TCU entendeu, nos Acórdãos acima citados, que o respeito à equação econômico-financeira inicial do contrato traduz-se na manutenção, durante todo o prazo da concessão, da TIR contemplada na proposta apresentada pela concessionária na etapa da licitação.

Vale referir, a este passo, excelente trabalho publicado pelo Tribunal de Contas da União (VASCONCELOS, 2008, pp. 217 e ss.). O autor discorreu longamente sobre os modelos

“estático” e “dinâmico” de equilíbrio econômico-financeiro das concessões de rodovias, argumentando em favor da adoção do “*modelo dinâmico*”, por ele considerado “*moderno*”, em contraposição ao “*modelo estático*”, por ele considerado “*tradicional*”. Em linhas gerais, o “*modelo estático*” baseia-se na manutenção da equação econômico-financeira **inicial** do contrato durante todo o prazo de sua execução, enquanto o “*modelo dinâmico*” caracteriza-se pela adaptação dessa equação à realidade econômica cambiante. Tal adaptação seria efetuada mediante ajustes realizados nas **revisões periódicas**. A adoção do “*modelo dinâmico*” é por ele proposta tanto para os contratos em andamento, quanto para os que vierem a ser celebrados.

Não me cabe opinar sobre qual modelo é o mais adequado. Esta questão extrapola os limites do conhecimento jurídico. Situa-se na esfera econômico-financeira. Sob a ótica jurídica, posso apenas afirmar que o Direito brasileiro adotou o “*modelo estático*”, pelo que a adoção do “*modelo dinâmico*”, tanto nos contratos em andamento quanto nos por celebrar, dependeria de reforma constitucional e legal. Não pode ser efetuada por decisão administrativa, infralegal.

Vale notar que o autor do referido trabalho, com elogiável rigor científico, não pretendeu extrapolar os limites do conhecimento econômico-financeiro. Na Conclusão, escreveu (p. 262):

*“Por fim, sugere-se, para trabalhos futuros, o aprofundamento dos estudos quanto ao modelo de regulação atual das concessões de rodovias federais, **haja vista que neste trabalho procurou-se centrar nos aspectos econômico-financeiros.**”* (grifei)

E acrescentou mais adiante, à mesma página:

*“Outro estudo que pode ser realizado diz respeito à verificação dos atuais contratos de concessão de rodovias federais, se estariam equilibrados econômico-financeiramente em virtude de suas rentabilidades (TIRs) permanecerem constantes desde o início da execução contratual. Tal questão justifica-se em decorrência da forte alteração do cenário econômico de nosso País, desde que foram licitados os cinco primeiros lotes de concessão de rodovias federais. Assim, uma TIR por volta de 23% a.a. poderia ser compatível com a perspectiva de risco em 1994 ou 1995 – ambiente com inflação não controlada (Plano Real, à época, era incipiente), incertezas políticas etc.. No entanto, o cálculo do custo de oportunidade atualmente implicaria taxas de rentabilidade bem mais módicas, ou seja, alterariam-se as condições **‘iniciais’** em que foi calculada a rentabilidade das concessões em andamento. Então, pergunta-se: Com a alteração das condições iniciais, não foi quebrado o equilíbrio econômico-financeiro inicial dos contratos de concessão? **A fim de responder esta questão, deve-se aprofundar tanto na doutrina administrativista quanto nos aspectos econômico-financeiros dos atuais contratos de concessão.**”* (grifei)

Respondo à questão proposta pelo autor dizendo que, para adotar-se o “*modelo dinâmico*”, seria necessário alterar o inciso XXI do art. 37 da Constituição da República, que determina sejam “***mantidas as condições efetivas da proposta***” (grifei). Ter-se-ia, a

seguir, que alterar o art. 65, inciso II, alínea “d”, da Lei 8.666/93 - aplicável às concessões de serviço público de acordo com o art. 124 da mesma lei - que dispõe sobre o restabelecimento da “*relação que as partes pactuaram **inicialmente***” (grifei), assim como dispositivos da Lei 8.987/95, sobretudo o § 4º do art. 9º, que fala em “***inicial equilíbrio econômico-financeiro do contrato***” (grifei) e o art. 10. Este, ao determinar que “*Sempre que forem atendidas as condições do contrato, considera-se mantido seu equilíbrio econômico-financeiro*” diz o óbvio, ou seja, **que a lei adota o “modelo estático” de equilíbrio**. Mesmo que fosse efetuada essa reforma constitucional e legal, ainda assim o “*modelo dinâmico*” não poderia ser adotado unilateralmente para os contratos em andamento. Isso seria proibido pelo art. 5º, inciso XXXVI, da Constituição, que determina seja respeitado “*o ato jurídico perfeito*”.

Em síntese: o “*modelo dinâmico*” **não encontra respaldo no Direito brasileiro**, o que ressalta a distinção, a que aludi acima, entre os conceitos econômico e jurídico de desequilíbrio do contrato.

Cabe, a este passo, uma observação sobre as receitas alternativas, complementares, acessórias ou de projetos associados, a que se refere o art. 11 da Lei 8.987/95. Quando previstas no edital, elas integram a equação econômico-financeira inicial da concessão. Mas podem não ser previstas no edital. Seria desarrazoado sustentar que em um contrato de longa duração, como a concessão de serviço público, essas receitas não pudessem ser adotadas quando surgidas na etapa de execução do contrato. Sustentei esta opinião no meu “*Concessão de Serviço Público*” (CINTRA DO AMARAL, 2002, pp. 50 e 97). Assim, elas podem integrar a equação econômico-financeira inicial da concessão ou surgir durante a execução do contrato, hipótese esta em que deverão ser contempladas para efeito de recomposição da equação inicial, **com base na Teoria da Imprevisão** e “*com vistas a favorecer a modicidade das tarifas*”.

Essas receitas surgidas durante a execução do contrato devem ser incorporadas, à equação inicial, mediante uma **revisão extraordinária**. Se não o forem, deverão ser contempladas na **revisão periódica**. Esta deve levar em conta apenas o surgimento de fatos imprevisíveis e extraordinários, **juridicamente qualificados como desequilibradores da equação inicial** (Fato da Administração, Fato do Príncipe ou Teoria da Imprevisão). A revisão periódica não tem como objetivo contemplar fatos que se incluem no **risco do negócio**.

Saliente-se que o poder concedente e a concessionária podem **renegociar** os termos do contrato de concessão, desde que não conflitem com a Lei e a Constituição. Nada impede que as cláusulas contratuais, referentes à equação econômico-financeira inicial da concessão, sejam alteradas **bilateralmente**, ou seja, mediante acordo entre as partes. Essa alteração resultaria de **renegociação**, que não se confunde com **repactuação**.

A expressão **repactuação** tem sido utilizada, com frequência, ora no sentido de **renegociação**, ora no de **reequilíbrio** da equação econômico-financeira do contrato. Mas ela tem, na esfera federal (Decreto nº 2.271, de 7 de julho de 1997), um significado jurídico específico. Constitui uma modalidade de **reajuste** de preços, adotada na contratação de atividades materiais acessórias, instrumentais ou complementares, como conservação, limpeza, vigilância, transportes etc.. Dispensamo-me de aprofundar esse

conceito, remetendo ao lúcido parecer da Consultoria Jurídica do TCU-Conjur, transcrito no Acórdão nº 1.563/2004-TCU-Plenário.

E o **reequilíbrio econômico-financeiro**, ou **recomposição do equilíbrio econômico-financeiro inicial da concessão**, já foi por mim conceituado neste artigo. Não se confunde com a **renegociação**, nem com a **repactuação**.

CONCLUSÕES

- 1) A concessionária tem direito à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro **inicial** da concessão, ao longo de todo o prazo de duração do contrato.
- 2) A equação econômico-financeira inicial da concessão de rodovias é assegurada mediante manutenção da TIR ao longo da duração do contrato, como entendeu o TCU nos acórdãos acima citados.
- 3) Alterações de cenário econômico-financeiro incluem-se na **álea ordinária** da concessão. Integram o risco do negócio, atribuído à concessionária pela Lei 8.987/95 (art. 2º, inciso III).
- 4) Integram ainda a **álea ordinária** outros fatos, como ganhos (ou perdas) de produtividade e redução (ou aumento) dos custos da concessionária - que não decorram de Fato da Administração, Fato do Príncipe ou Teoria da Imprevisão -, bem como alteração no volume do tráfego ou mudança na sua composição, riscos de construção, custos de obtenção dos financiamentos previstos, inadimplência dos usuários e insolvência da concessionária.
- 5) O modelo de equilíbrio econômico-financeiro do contrato de concessão adotado pelo Direito brasileiro é o “*modelo estático*”, e não o “*modelo dinâmico*”.
- 6) A adoção do “*modelo dinâmico*” dependeria de alterações constitucionais e legais.
- 7) As **revisões periódicas** devem contemplar apenas os fatos supervenientes, imprevisíveis (ou previsíveis mas de consequências incalculáveis) e extraordinários (Fato da Administração, Fato do Príncipe e fatos ensejadores da aplicação da Teoria da Imprevisão), que tenham desequilibrado a equação econômico-financeira inicial da concessão e não tenham sido contemplados em **revisões extraordinárias**.
- 8) As receitas alternativas, complementares, acessórias ou de projetos associados, a que alude o art. 11 da Lei 8.987/95, quando não previstas no edital da licitação incluem-se na Teoria da Imprevisão.

BIBLIOGRAFIA CITADA

ARIÑO ORTIZ, Gaspar. **Teoría del Equivalente Económico en los Contratos Administrativos**. Madrid: Instituto de Estudios Administrativos, 1968.

CINTRA DO AMARAL, Antônio Carlos. **As Agências Reguladoras de Serviço Público no Brasil**. Porto Alegre: Revista Regulação Brasil, 2005.

CINTRA DO AMARAL, Antônio Carlos. **Concessão de Serviço Público**. 2ª ed. revista, atualizada e ampliada. São Paulo: Malheiros Editores, 2002.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 28ª ed, atualizada por Eurico de Andrade Azevedo, Délcio Balestero Aleixo e José Emmanuel Burle Filho. São Paulo: Malheiros Editores, 2003.

VASCONCELOS, Adalberto Santos de. **O Equilíbrio Econômico-Financeiro nas Concessões de Rodovias Federais no Brasil**. “Coletânea de Serviços Públicos e Controle Externo”. Brasília: TCU, 2008.

(Comentário CELC nº 169 – 01.03.2010, divulgado no site www.celc.com.br)