

INSPER
PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM POLÍTICAS PÚBLICAS

CLARA FAGUNDES OLIVEIRA PORTELA

**CONTRATOS DE IMPACTO SOCIAL: ANÁLISE DE FATORES QUE
AFETAM A SUA EVOLUÇÃO PARA AS FASES DE LANÇAMENTO,
IMPLEMENTAÇÃO E RESULTADO**

SÃO PAULO
2023

CLARA FAGUNDES OLIVEIRA PORTELA

**CONTRATOS DE IMPACTO SOCIAL: ANÁLISE DE FATORES QUE
AFETAM A SUA EVOLUÇÃO PARA AS FASES DE LANÇAMENTO,
IMPLEMENTAÇÃO E RESULTADO**

Dissertação apresentada ao programa de
Mestrado Profissional em Políticas
Públicas, como requisito parcial para a
obtenção do título de Mestre em Políticas
Públicas.

Orientador: Sérgio Lazzarini, Ph.D.

São Paulo

2023

Portela, Clara Fagundes Oliveira.

Contratos de Impacto Social: Análise de fatores que afetam a sua evolução para as fases de lançamento, implementação e resultado / Clara Fagundes Oliveira Portela – São Paulo, 2023.
47 f.

Dissertação (Mestrado – Programa de Mestrado Profissional em Políticas Públicas) – Insper
Orientador: Sérgio Lazzarini
Área de concentração: Formulação e avaliação de Políticas Públicas

1. Colaboração Público-Privada
2. Contratos de Impacto Social
3. *Outcome Based Contracts*.

CLARA FAGUNDES OLIVEIRA PORTELA

Contratos de Impacto Social: Análise de fatores que afetam a sua evolução para as fases de lançamento, implementação e resultado

Dissertação apresentada ao programa de Mestrado Profissional em Políticas Públicas, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Políticas Públicas.

Orientador: Sérgio Lazzarini, Ph.D.

Data da Aprovação: 25/09/2023

Banca Examinadora

Orientador: Sérgio Lazzarini
Insper | Ivey Business School

Fernando Luís Schuler
Insper

Fernando Deodato Domingos
Fundação Getúlio Vargas

*À minha mãe, razão de tudo,
e à minha tia Ana Angélica,
que estará para sempre viva
em mim.*

AGRADECIMENTOS

Por mais clichê que possa soar, não posso deixar de fazer o meu primeiro agradecimento a Deus. É Ele quem me direciona e protege em todos os caminhos que escolho percorrer, e é com a permissão Dele que concluo esta etapa.

Agradeço à minha mãe, que me incentivou a iniciar o mestrado e me deu suporte para continuar, estando ao meu lado em todos os momentos do começo ao fim. Meu amor e gratidão incondicionais a você que me deu a vida e é a minha vida.

Muito obrigada, também, à minha madrinha Sílvia, seu esposo Diego, e minha tia Áurea, por todo apoio ao longo desta longa jornada e por, mesmo longe, se fazerem presentes em minha caminhada.

Agradeço, por fim, a Sérgio Lazzarini, pessoa que admiro imensamente como profissional e, sobretudo, como ser humano. Foi uma honra tê-lo como orientador, e agradeço imensamente por toda paciência e empenho em me guiar neste projeto.

RESUMO

Diversos países têm implementado colaborações público-privadas, que são uma das formas para se executar e financiar programas do setor social, geralmente buscando resultados socioambientais, sendo vários destes resultados acordados previamente e posteriormente mensurados. Um tipo de colaboração público-privada são os Contratos de Impacto Social (CIS) ou *Outcome Based Contracts* (OBCs), que consistem em um acordo contratual entre um ou mais investidores privados, setor público e outros *stakeholders*, visando o financiamento de um projeto com impacto socioambiental. Os investidores privados fornecem financiamento inicial e assumem o risco financeiro. Se os resultados acordados forem alcançados, o setor público reembolsa os investidores com uma taxa de retorno predeterminada. No entanto, vários desses contratos, apesar de inicialmente concebidos, não são implementados ou, se implementados, podem não atingir os resultados pretendidos. Nesse âmbito, o objetivo deste estudo é entender que fatores contribuem com o avanço dos CIS para além da fase de design, ou seja, para as fases de implementação e conclusão. Foram estabelecidas hipóteses sobre os fatores que afetam a evolução desses contratos, quais sejam: Contratos de impacto social em países com maior PIB têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão (H1); Em países que já possuem CIS lançados, os contratos terão uma maior probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão (H2); Contratos com prestadores de serviço que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão (H3); e Contratos com investidores que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão (H4). Para testar essas hipóteses, o estudo utilizou as metodologias Logit Binomial e Binomial Negativa. Os resultados apontam que, em ambas metodologias, a H3 é a única hipótese suportada. Ou seja, somente a H3 teve seu teste estatisticamente significativo em múltiplas especificações, logo, sugerindo um efeito robusto. As demais variáveis são parcialmente rejeitadas, ou seja, são rejeitadas em algumas especificações, ainda que suportadas em outras. É possível inferir, portanto, que o envolvimento de prestadores de serviço sem fins lucrativos é importante para o avanço dos contratos.

Palavras-chave: Colaboração Público-Privada, Contratos de Impacto Social, *Outcome Based Contracts*.

ABSTRACT

Several countries have been implementing public-private collaborations, which are one of the methods for executing and financing programs within the social sector. These collaborations generally aim to achieve socio-environmental outcomes, many of which are pre-agreed upon and subsequently measured. One type of public-private collaboration is Social Impact Bonds (SIBs), also known as Outcome-Based Contracts (OBCs). These entail a contractual agreement between one or more private investors, the public sector, and other stakeholders, with the goal of financing a project with socio-environmental impact. Private investors provide initial funding and assume financial risk. If the agreed-upon outcomes are achieved, the public sector reimburses the investors with a predetermined rate of return. However, several of these contracts, even when initially designed, are not implemented, or if implemented, may fail to achieve the intended results. Within this context, the objective of this study is to comprehend the factors that contribute to the advancement of SIBs beyond the design phase, namely into the phases of implementation and conclusion. Hypotheses have been established concerning the factors that affect the progression of these contracts, as follows: Social impact contracts in countries with higher GDP are more likely to progress through the stages of design, implementation, and conclusion (H1); In countries where SIBs have already been launched, the contracts are more likely to advance through the stages of design, implementation, and conclusion (H2); Contracts involving service providers of a nonprofit nature are more likely to advance through the stages of design, implementation, and conclusion (H3); and Contracts involving investors of a nonprofit nature are more likely to advance through the stages of design, implementation, and conclusion (H4). To test these hypotheses, the study employed the methodologies of Binomial Logit and Negative Binomial. The results indicate that, in both methodologies, H3 is the only hypothesis supported. In other words, only H3 had its statistical test found to be significant across multiple specifications, thus suggesting a robust effect. The other variables are partially rejected, meaning they are rejected in some specifications while supported in others. It is possible to infer, therefore, that the involvement of nonprofit service providers is important for the advancement of contracts.

Keywords: Public-Private Collaboration, *Contratos de Impacto Social*, Outcome Based Contracts.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Este estudo analisa as colaborações público-privadas, especificamente os Contratos de Impacto Social (CIS), que visam financiar projetos com impacto socioambiental. Esses contratos envolvem investidores privados que assumem o risco financeiro, com a condição de que o setor público reembolse os investidores se os resultados acordados forem alcançados. No entanto, muitos desses contratos não avançam além da fase de design ou não atingem seus objetivos.

O objetivo deste estudo é identificar os fatores que contribuem para o progresso dos CIS da fase de design para as fases de implementação e conclusão. Foram formuladas quatro hipóteses, das quais apenas a terceira (H3) foi estatisticamente suportada. Isso significa que o envolvimento de prestadores de serviço sem fins lucrativos é fundamental para o avanço bem-sucedido desses contratos. As demais hipóteses tiveram resultados mistos, sugerindo que o PIB de um país, a existência prévia de CIS e a natureza sem fins lucrativos dos investidores podem afetar o progresso, mas de forma menos consistente.

Em resumo, este estudo destaca a importância de parceiros sem fins lucrativos na implementação bem-sucedida de Contratos de Impacto Social, oferecendo insights valiosos para aprimorar tais colaborações público-privadas com foco em resultados socioambientais.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Hipóteses.....	27
Tabela 2 – Estatísticas descritivas.....	34
Tabela 3 – Correlação entre as variáveis.....	35
Tabela 4 – Logit Binomial – Resultado das estimações (Efeito marginal)	36
Tabela 5 – Logit Binomial – Resultado das Hipóteses estimadas em conjunto (Modelo 5)	37
Tabela 6 – Binomial Negativa – Resultado das estimações.....	38
Tabela 7 – Binomial Negativa – Resultado das Hipóteses estimadas em conjunto (Modelo 5)	39

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Colaborações Público-Privadas, CIS/OBCs e SIBs.....	13
Figura 2 – Estrutura de um SIB.....	19

SUMÁRIO

1. Introdução	12
2. Revisão de Literatura	15
2.1 Colaborações público-privadas.....	15
2.2 Contratos de Impacto Social.....	18
2.3 Fatores que afetam o avanço de colaborações público-privadas.....	20
3. Hipóteses	23
3.1 Fatores ligados ao país onde o contrato está inserido.....	23
3.1.1 <i>Produto Interno Bruto (PIB) /crescimento econômico</i>	23
3.1.2 <i>Experiência do país no lançamento de contratos de impacto social</i>	24
3.2 Fatores ligados às partes envolvidas no contrato.....	25
3.2.1 <i>Natureza do prestador de serviços</i>	25
3.2.2 <i>Natureza do investidor</i>	26
4. Metodologia	28
4.1 Bases de Dados	28
4.1 Variável Dependente	31
4.3 Variáveis Independentes	31
4.3.1 <i>Hipótese 1</i>	31
4.3.2 <i>Hipótese 2</i>	31
4.3.3 <i>Hipótese 3</i>	32
4.3.4 <i>Hipótese 4</i>	32
4.4 Variáveis de Controle	32
4.5 Modelo Econométrico.....	33
4.5.1 <i>Logit Binomial</i>	33
4.5.2 <i>Binomial Negativa</i>	34
5. Resultados e Discussões	34
5.1 Resultados Logit Binomial.....	35
5.2 Binomial Negativa	37
5.3. Análise Geral dos Resultados.....	39
6 Considerações Finais	40
7 Referências Bibliográficas	43

1. Introdução

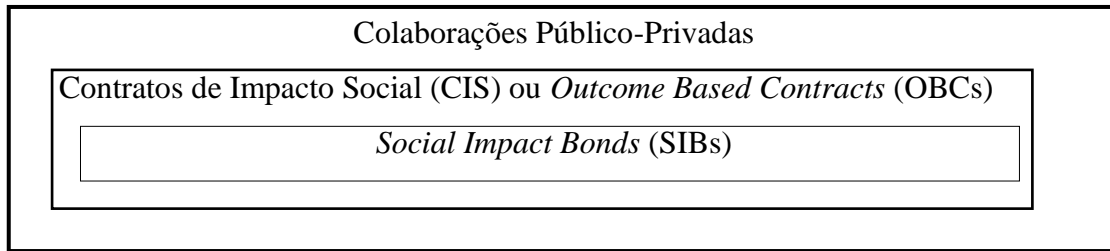
Colaborações público-privadas são uma das formas para se executar e financiar programas do setor social, que usualmente buscam resultados socioambientais, vários deles acordados previamente e posteriormente mensurados. Diversos países têm implementado colaborações público-privadas, que são definidas como “parcerias envolvendo governo, empresas, organizações sem fins lucrativos e filantropias, comunidades e/ou o público como um todo” (Bryson, Crosby e Stone, 2006, 44) em direção a objetivos de interesse público.

Um tipo de colaboração público-privada envolve arranjos onde há pagamento por resultados socioambientais – denominados de contratos de impacto social (CIS) ou *outcome based contracts* (OBCs). É importante salientar, aqui, para a completa compreensão deste estudo, que *os outcome based contracts* são um tipo mais específico de colaborações público-privadas, que são gerais, englobando diversos modelos. A característica comum e definidora dos CIS ou OBCs é que envolvem métricas de desempenho atreladas a objetivos de interesse público e essas métricas condicionam o pagamento de resultados aos executores e prestados de serviço privados (Farkas & Bronstein, 2011; Harvey & Fudge, 2014; Slay & Zubaida, 2017).

Há várias modalidades de CIS. Os *social impact bonds* (SIB) envolvem um tipo de CIS no qual existem investidores privados e esses investidores assumem o risco pelo não pagamento do contrato, de acordo com as métricas estabelecidas (Slay & Zubaida, 2017; Harvey & Fudge, 2014; Margetts & Martin, 2011). Esses contratos, que já foram implementados em vários países, são um tipo de colaboração público-privada e “monetizam os benefícios das intervenções sociais e vinculam o pagamento ao desempenho, limitando o controle governamental após a elaboração do contrato.” (WARNER, 2013, p.1).

A Figura 1, a seguir, ilustra que os SIBs são um tipo de CIS, que por sua vez são um tipo de colaboração público-privada. Todo SIB é um CIS e todo CIS é uma colaboração público-privada, mas o oposto nem sempre é verdadeiro, uma vez que existem diversos tipos de colaboração público-privada além dos CIS e diversos tipos de CIS além dos SIBs. Esse trabalho coloca foco em CIS, de forma mais ampla, que incluem também os SIBs, que envolvem contratos com participação de investidores.

Figura 1 – Colaborações Público-Privadas, CIS/OBCs e SIBs



Fonte: Elaboração própria com base na literatura.

Como estes conceitos só começaram a ganhar notoriedade recentemente, em 2010, após a introdução do primeiro SIB na prisão de Peterborough, no Reino Unido, a maior parte da literatura sobre o tema se concentra em avaliar suas vantagens e desvantagens, focando principalmente na possibilidade de atração de investimentos privados e de transferência de risco do setor público para os investidores privados. Lazzarini (2022), Lazzarini (2020), Gustafsson-Wright et al. (2015), e Liberman (2011) são exemplos de literatura que discutem aspectos como o papel dos diferentes atores envolvidos, oportunidades, barreiras e avaliação da eficácia deste tipo de contrato.

Um aspecto ainda pouco explorado na literatura é o que faz esses contratos avançarem e serem efetivamente implementados após a sua fase de desenho. Por exemplo, no Estado de São Paulo foi desenhado um CIS no contexto da Secretaria de Estado da Educação de São Paulo (SEE), levado para consulta pública ao final de 2017. No entanto, o contrato não foi lançado, tendo a sua consulta pública sido encerrada no início de 2018. Houve resistência gerada por sindicatos de professores e outros grupos que se opuseram à introdução do contrato como forma de atrair capital privado.

Outro exemplo brasileiro é o do CIS que foi desenhado na área de saúde em meados de 2015, na Secretaria de Saúde do Estado do Ceará. Uma das funções deste CIS seria comprovar que este modelo de atendimento produz melhores resultados em qualidade de vida de pacientes e famílias, além de gerar economias orçamentárias para a saúde pública. Em meio a movimentos políticos e econômicos, este contrato também acabou não sendo lançado.

Neste contexto, esta dissertação tem como objetivo analisar fatores que explicam por que um CIS pode avançar para etapas posteriores à fase de design. A questão de pesquisa, portanto, é: Quais fatores se associam ao avanço de CIS para fases posteriores como pagamentos finais por resultado?

Em linha com estudos na literatura de colaborações público-privadas (Thamer & Lazzarini, 2015; Hodge & Boardman, 2010; Hodge & Greve, 2007;), propõe-se realizar regressões explicando o avanço dos contratos para testar, de forma correlacional, hipóteses sobre possíveis fatores determinantes do seu avanço. Propõe-se que o grau de desenvolvimento econômico dos países onde os contratos estão inseridos (medido pelo seu PIB) associa-se positivamente ao avanço dos contratos pois maiores PIB indicam, em linhas gerais, uma capacidade financeira mais robusta. Também é proposto que contratos que possuem prestadores de serviço de natureza sem fins lucrativos têm correlação positiva com o avanço do contrato, uma vez que organizações sem fins lucrativos geralmente tem missões sociais claras, gerando confiança na comunidade e, além disso, possuem experiência no setor social. Sugere-se que a experiência que o país que irá lançar o contrato já possui em lançamentos de contratos também se relaciona positivamente com o avanço do contrato em questão, por conta do conhecimento e experiência técnicos, legais, dentre outros, adquiridos nos lançamentos prévios. Por fim, é proposto que a natureza do investidor do contrato ser sem fins lucrativos também influencia positivamente o avanço deste, já que, em geral, investidores sem fins lucrativos têm mais legitimidade em temas socioambientais e maior possibilidade de construir redes de apoio envolvendo outros *stakeholders*.

Com vistas a responder à questão de pesquisa supracitada, as hipóteses acima são testadas por meio de um estudo quantitativo usando a base de dados Lazzarini et al. (2022). Esta base de dados reúne 379 CIS, em diversas categorias. É possível identificar algumas informações dos contratos, como por exemplo estágio em que se encontram (1) design, (2) implementação, (3) descontinuados, (4) concluídos; ano de anúncio do contrato; ano de início do contrato; ano de finalização do contrato; duração do contrato; dentre outras informações. Os métodos econométricos utilizados são Logit Binomial e Binomial Negativa. Os resultados apontam que, em ambas metodologias, somente a H3, representada pela variável natureza dos prestadores de serviço, é a única hipótese suportada. Ou seja, somente a H3 teve seu teste estatisticamente significativo em múltiplas especificações, logo, sugerindo um efeito robusto. As demais variáveis, relacionadas às outras três hipóteses, não são suportadas de forma robusta, uma vez que em algumas especificações até há significância estatística, porém esta não se mantém quando há a inclusão de outras variáveis relevantes. O resultado deste estudo, indicando que somente a variável natureza dos prestadores de serviço não tem sua influência sobre a variável de interesse fortemente afetada por mudanças na especificação do modelo ou pela adição de

outras variáveis, são importantes para o desenho de políticas públicas ligadas a CIS, no Brasil e no exterior, sugerindo que a escolha cuidadosa dos prestadores de serviço desempenha um papel central na eficácia dos Contratos de Impacto Social. Isso pode guiar políticas que promovam parcerias com organizações sem fins lucrativos e enfatizem a importância do alinhamento de objetivos entre os parceiros envolvidos.

Além desta, o presente estudo conta com as seguintes seções: Revisão de Literatura; Hipóteses; Metodologia; Resultados e Discussão; Considerações Finais; e Referência Bibliográfica.

2. Revisão de Literatura

Três blocos de análise da literatura são apresentados nesta seção: o primeiro trazendo o conceito e discussões sobre colaborações público-privadas; o segundo sobre CIS e, por fim, um terceiro sobre fatores críticos para o avanço de colaborações público-privadas.

2.1 Colaborações público-privadas

Colaborações público-privadas são definidas como “parcerias envolvendo governo, empresas, organizações sem fins lucrativos e filantropias, comunidades e/ou o público como um todo” (Simo e Bies, 2007, 125) em direção a objetivos mútuos. Ainda, é importante frisar que “(...) o termo colaboração intersetorial sugere uma orientação para o bem público.” (Simo e Bies, 2007)

Compreende-se, portanto, que estas colaborações são ajustes firmados entre as iniciativas pública e privada, com vistas a implantar e ofertar empreendimento e/ou serviço destinado à fruição da coletividade – podendo, esta, ser direta ou indireta.

Os estudos, em geral, têm analisado como essas colaborações podem melhorar serviços públicos e aumentar investimentos. As colaborações público-privadas permitem a atração de capital e competências privadas, com efeito potencialmente positivo sobre ineficiência, burocracia, qualidade da entrega de serviços públicos, e maior transparência. Algumas potenciais vantagens da implementação de políticas públicas no cenário de colaborações público-privadas são a transferência de riscos do setor público para o privado, e a equalização de desalinhamentos de interesses entre atores públicos e privados.

Em relação à transferência de riscos do setor público para o privado, esta pode consistir no compartilhamento ou transferência do risco associado à implementação da política em questão, podendo incluir riscos financeiros, operacionais e de desempenho. Essa transferência de riscos é pode vir a ser muito benéfica, aliviando a pressão sobre os recursos e o orçamento do setor público.

Já em relação a equalização de interesses públicos e privados, as partes podem trabalhar juntas em prol de um objetivo comum, criando incentivos adequados para alcançá-los.

A iniciativa privada é responsável pela estruturação, financiamento, execução, conservação e operação, durante todo o prazo contratual. A iniciativa pública, por sua vez, incumbe-se de assegurar as condições de exploração e remuneração dos parceiros privados, nos termos contratuais, respeitadas as parcelas de risco assumidas por ambas as partes.

Cada parte interessada deve antecipar a alocação de valor suficiente do arranjo contratual para, então, optar por participar ao invés de optar por alternativas externas. Cabral, Mahoney e McGahan (2019) mencionam as diversas dimensões que o valor alocado aos *stakeholders* podem ter, sendo alguns exemplos delas: retorno financeiro, poder, status, influência, fama, relações sociais e/ou satisfação intrínseca. Os autores defendem que há vultoso potencial para a criação de valor quando se trata de arranjos de governança que incorporam elementos de sistemas públicos, sem fins lucrativos e/ou privados, com objetivo de gerar valor e com ampla participação dos interessados.

Isso pode ajudar a superar possíveis conflitos de interesses e promover uma colaboração mais eficaz entre os setores público e privado, além do compartilhamento de conhecimentos e recursos entre os setores.

Bryson, 2018 traz à tona a pressão às quais estão submetidas as organizações públicas em todo o mundo no que tange a gestão estratégica dos seus recursos para gerar a criação de valor público, melhorando os resultados, oferecendo novos serviços e gerenciando custos. As aspirações de desempenho estão aumentando na mesma via em que se estreita a colaboração entre atores públicos, privados e sem fins lucrativos, em prol de objetivos públicos. Estes objetivos variam, podendo incluir desde a construção de infraestrutura até a melhoria da competitividade econômica de uma área. (Cabral, Mahoney e McGahan, 2019).

Muitos atores e/ou líderes de organizações privadas podem perseguir valor público além do que parece ser o seu interesse próprio. Um exemplo é o de doações feitas

por empresas em desastres, como mostrado no estudo de Ballesteros e Gatignon (2018), no qual as empresas não apenas fornecem doações, mas o fizeram além de regiões geográficas onde elas poderiam perceber um benefício direto. A busca de valor público pelas corporações privadas é indicada como uma possível forma de alcance de legitimidade e/ou influência, de maneira que não sejam diretamente alinhadas aos incentivos.

Outro exemplo de estudo é Alonso e Andrews (2022). Para Cabral, Mahoney e McGahan, 2019, a análise deste estudo sugere que:

‘(...) as parcerias entre o público e o privado podem agregar mais valor inerentemente do que outros tipos de arranjos de governança na administração de fundos públicos de infraestrutura justamente por causa do compromisso com o propósito sinalizado pelos atores privados.’ (CABRAL, MAHONEY e MCGAHAN, 2019, p. 469)

De acordo com Thamer & Lazzarini (2015), a teoria acadêmica sobre os modelos de colaboração público-privada aborda, principalmente, aspectos normativos/descritivos e instrumentais. Esta abordagem enfoca a criação de valor com base nos objetivos das políticas públicas, considerando a soma dos benefícios obtidos na relação, as externalidades positivas, a complementaridade dos recursos envolvidos e a eficiência comparativa. Por outro lado, a abordagem instrumental analisa como os atores públicos e privados capturam valor, levando em consideração comportamentos oportunistas para atender a interesses políticos ou de grupos privilegiados, contrastando com a visão de um Estado benevolente e um setor privado socialmente responsável.

Quelin et al. (2019) argumenta que muitos governos encontram no investimento privado uma forma de superar restrições orçamentárias e envolver capacidades privadas em projetos de interesse público. Adicionam que os governos nacionais podem promover o acúmulo de valor público relevante em relação às colaborações público-privadas, sugerindo que comecem com colaborações mais simples, de baixo alcance, para acumular conhecimento e experiência, e assim especializar-se nesta forma de colaboração.

Ribeiro (2018), por sua vez, defende que existe um “(...) movimento dos governos em buscar alternativas inovadoras capazes de atingir os resultados sociais perseguidos através de uma aplicação mais eficiente de seus limitados recursos”. Lazzarini (2022) declara que essas colaborações “(...) podem ser uma maneira de canalizar novo capital para atender às necessidades sociais negligenciadas”.

Colaborações público-privadas demonstram-se, então, como “um meio de infundir ordem, mitigar conflitos e obter ganhos mútuos” (Commons, 1932; Williamson, 200 apud Cabral, Mahoney e McGahan, 2019).

2.2 Contratos de impacto social

CIS são uma modalidade de colaboração público-privada que, diferente das colaborações público-privadas em geral, inovam ao mensurar resultados e realizar pagamentos atrelados aos resultados obtidos. Nestes contratos, o intermediário obtém remuneração do governo somente se houver comprovação do impacto social gerado por meio do programa. Os CIS têm grande potencial de trazer maior eficiência para o gasto público, na medida que condicionam o pagamento ao atingimento dos resultados estipulados.

Os CIS eliminam lacunas contratuais em serviços públicos (Hart et al., 1997 apud Lazzarini, 2020), dado que estabelecem pagamentos atrelados a indicadores desempenho mensuráveis e de impacto positivo sobre a população-alvo. Ou seja, se as metas acordadas previamente em contrato não forem atingidas, não haverá pagamento de contraprestação pecuniária por parte do governo, uma vez que o serviço em questão, ao não atingir às metas estipuladas, não gerou resultados de interesse público.

De forma geral, os CIS são definidos como um contrato celebrado entre o poder público e o agente privado, que fica responsável pela prestação de serviço de impacto social, no qual são previstos pagamentos condicionados ao atingimento de metas. Neste modelo, portanto, quanto maior o impacto positivo sobre a população-alvo, maior a remuneração do contratado.

Há, entretanto, diversas modalidades de CIS. Os SIBs, abordados na introdução, são um tipo de CIS onde os investidores privados financiam um programa social e assumem o risco financeiro, como nos CIS. No entanto, o reembolso aos investidores é feito com base no desempenho do programa, medido por indicadores de resultado pré-determinados. Se os resultados não forem alcançados, os investidores podem não receber o reembolso total ou parcial do seu investimento.

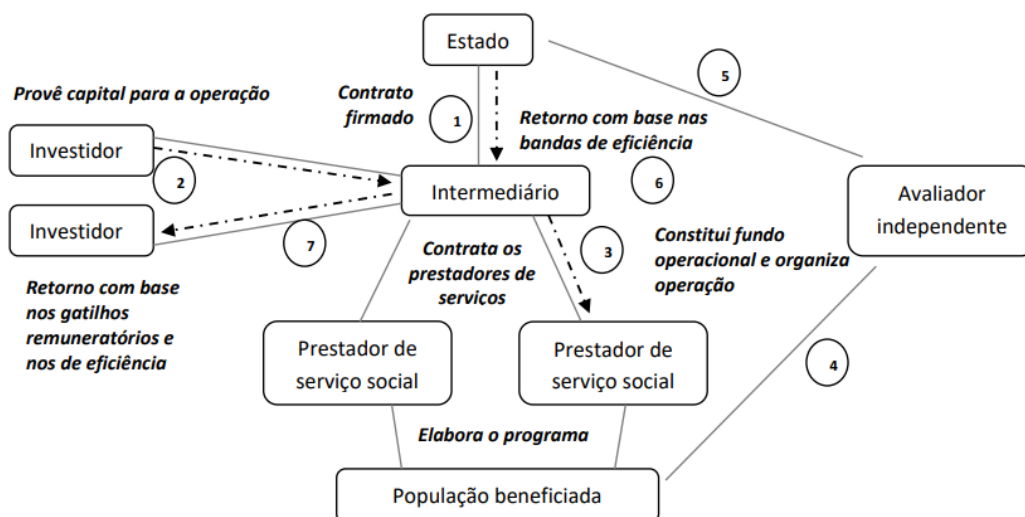
Os SIBs ganharam notoriedade quando o primeiro SIB do mundo foi desenvolvido e implementado na comunidade de Peterborough, no Reino Unido, em 2010. Este contrato foi implementado na prisão de Peterborough, com o objetivo de redução da reincidência criminal entre os ex-detentos. O financiamento inicial foi fornecido por

investidores privados, que assumiram o risco financeiro do projeto, e foram reembolsados pelo governo do Reino Unido com uma taxa de retorno de 3% baseada nos resultados obtidos, ou seja, baseada na redução da reincidência criminal entre os ex-detentos. Importante observar que a taxa de retorno varia entre contratos.

É importante destacar a sutil diferença existente entre o CIS e os SIBs, pois ainda há muita confusão envolvendo as duas definições. Todos os SIB são CIS, mas nem todo CIS é um SIB. O termo SIB é usado para descrever somente a modalidade específica de CIS em que o retorno do investimento dos investidores privados está diretamente vinculado ao desempenho do programa social em relação a metas específicas.

Na Figura 2, a seguir, é possível identificar um esquema de como funciona a estrutura dos SIBs.

Figura 2 – Estrutura de um SIB



Fonte: Sancho et al. (2022)

Lazzarini (2022) traz os conceitos de contratos com investidores e de contratos diretos. De acordo com o autor, a principal diferença entre os modelos é que, nos contratos com investidores, a assunção de riscos gera mais engajamento dos investidores que proverem capital para a operação. Já nos contratos diretos, os prestadores de serviço não recebem o pagamento completo se não atingirem as metas previamente estipuladas, contudo, os prestadores de serviço não podem concordar em assinar contratos exclusivamente baseados em pagamentos variáveis, tendo, assim, uma parcela fixa.

Lazzarini (2022) adiciona que se os investidores e fornecedores privados são pagos de acordo com os resultados sociais, então eles tendem a estar menos inclinados a economizar em atributos essenciais para a prestação do serviço.

É importante ressaltar a existência de mecanismos de proteção e garantia de capital, bem como cláusulas de rescisão antecipada do CIS, que podem vigorar nos contratos visando mitigar o risco que os investidores assumem.

O desenho e a implementação de um CIS, por sua vez, é uma tarefa complexa e em muitos casos não resulta em êxito. Como exemplo temos os casos brasileiros de tentativas de implantação de contratos de impacto social nos estados de São Paulo e Ceará, que sofreram resistências ao seu lançamento.

Em relação ao CIS de São Paulo, o objetivo era diminuir a evasão e reprovação de estudantes do ensino médio das escolas estaduais da região metropolitana da capital paulista. Cerca de 12 mil estudantes seriam beneficiados com o projeto, por meio de aulas particulares. Entretanto, o CIS acabou não sendo lançado pois embora parecesse promissor no papel, recebeu fortes críticas por parte dos sindicatos de professores, da comunidade escolar e de acadêmicos. Um dos problemas apontados foi o uso de grupo controle, que impediria algumas escolas de receberem outras intervenções públicas.

O CIS do Ceará, por sua vez, tinha como objetivo promover a desospitalização de aproximadamente 1 mil pacientes de longa permanência nos hospitais públicos da região metropolitana da capital cearense, liberando leitos para aproximadamente 11 mil pacientes. Por meio de um estudo de viabilidade, um CIS foi estruturado envolvendo várias instâncias governamentais, contudo, durante o desenho do contrato, houve eleições estaduais e houve mudança do secretário de saúde. Com isso, o projeto perdeu força governamental até que acabou sendo efetivamente abortado.

2.3 Fatores que afetam o avanço de colaborações público-privadas

Muitas colaborações público-privadas não são efetivamente lançadas e acabam sendo canceladas. Em sentido mais amplo, Thamer e Lazzarini (2015) discutem fatores críticos de sucesso que influenciam o avanço de parcerias público-privadas.

Thamer e Lazzarini (2015) analisam que a literatura acadêmica sobre o tema tem procurado identificar quais são os fatores relevantes para o andamento desses processos, de acordo com as percepções dos atores públicos e privados.

Um estudo de Li e colaboradores (2005 apud Thamer e Lazzarini, 2015) revisou a literatura sobre fatores críticos de sucesso em parcerias público-privadas (PPPs). Alguns fatores críticos de sucesso apontado foram: ambiente regulatório favorável; alinhamento dos interesses público e privado e responsabilidade e compromisso de ambos os setores; suporte social e transferência de tecnologia; boa governança; e transparência dos processos internos, como por exemplo processos licitatórios e prestações de contas.

No estudo realizado por Bovaird e Loeffler (2012), aborda-se a importância de um ambiente regulatório favorável para incentivar o engajamento do setor privado em parcerias com o setor público. Os autores ressaltam que um ambiente regulatório favorável é essencial para criar uma atmosfera propícia para o estabelecimento de parcerias eficazes entre o público e o privado. A existência de uma estrutura regulatória que garanta a transparência, a estabilidade jurídica e a segurança nas relações entre esses setores é fundamental para aumentar a confiança das empresas privadas em investir em projetos de interesse público. Além disso, um ambiente regulatório favorável também pode proporcionar incentivos adequados e previsíveis para as empresas, como isenções fiscais, garantias de retorno financeiro adequado e redução de riscos. Bovaird e Loeffler (2012) argumentam que um ambiente regulatório favorável funciona como peça-chave na atração do setor privado e promoção do engajamento do setor público em parcerias estratégicas, resultando em benefícios mútuos para ambas as partes e para a sociedade como um todo.

Osborne e Brown (2013), discutem sobre a importância de um entendimento compartilhado dos objetivos e benefícios mútuos entre os interesses públicos e privados na implementação de parcerias entre atores públicos e privados. Um alinhamento adequado dos interesses permite que os atores públicos e privados trabalhem em conjunto, aproveitando suas capacidades e recursos complementares e sinérgicos e criando bases sólidas para uma colaboração eficiente e sustentável.

Diversos autores têm destacado a importância de capacidades internas adequadas uma vez que essas capacidades internas se referem às habilidades e competências organizacionais necessárias para gerenciar efetivamente as colaborações público-privadas. Para Bovaird e Loeffler (2012), é fundamental que as organizações envolvidas possuam as capacidades internas adequadas, como habilidades de gestão estratégica, empregando os recursos de maneira otimizada, a fim de alcançar o objetivo comum de maximizar o potencial e o impacto positivos gerados na sociedade. Osborne e Gaebler (1992) argumentam que para aproveitar ao máximo os benefícios das colaborações

público-privadas, as organizações devem possuir um conjunto de competências específicas, como habilidades de negociação, gestão de riscos e capacidade para tomar decisões estratégicas. Malloy e Murray (2010) enfatizam que as capacidades internas devem estar alinhadas com os objetivos das colaborações público-privadas, de modo a garantir o sucesso, a sustentabilidade e a maximização dos benefícios dessas colaborações.

As estruturas de governança são cruciais para o avanço do contrato, uma vez que irão nortear toda a sua administração entre governos e setor privado. A estrutura de governança trará, dentre outras definições, a baliza de como as decisões deverão ser tomadas para atingimento dos objetivos do contrato, e como os recursos deverão ser alocados. Diferentes modelos de governança têm efeitos significativos nas colaborações público-privadas, podendo afetar a eficiência, a transparência e a responsabilidade das partes envolvidas. Alguns dos modelos de governança mais comuns incluem parcerias estratégicas, consórcios e fundações. Autores como Buuren (2009) e Klijn & Fleuren (2016) têm se dedicado a estudar e discutir a importância da governança nesse contexto e afirmam que a governança adequada é essencial para garantir a implementação e o sucesso das colaborações público-privadas, proporcionando um ambiente propício para a colaboração, prestação de contas e acompanhamento das metas estabelecidas.

Mulgan et al. (2011) discutem a importância da transparência na tomada de decisões, monitoramento de resultados e prestação de contas como fatores essenciais para o sucesso das colaborações público-privadas. De acordo com os autores, a transparência nesse contexto é crucial para garantir a confiança das partes envolvidas, bem como a integridade e eficácia das ações realizadas. Ao promover a abertura e divulgação das informações, é possível prevenir e minimizar potenciais conflitos de interesses, além de possibilitar o controle social e a participação ativa da sociedade no acompanhamento dessas parcerias, envolvendo *stakeholders* diversos. Gaffney et al. (2008) e Sabet et al. (2015) também defendem a transparência, o monitoramento e a prestação de contas como aspectos-chave a serem considerados para assegurar o êxito e o impacto positivo de colaborações público-privadas.

Portanto, a literatura aponta que, para os CIS avançarem para além das fases de design, é necessário um conjunto de ações e estratégias bem definidas. Como em toda colaboração público-privada, o avanço dos contratos depende de como os atores públicos e privados compartilham responsabilidades e recursos. Nesse sentido, a própria natureza desses atores e a sua experiência prévia podem ser fatores relevantes influenciando a

evolução dos contratos. No caso de CIS, é também relevante identificar resultados sociais passíveis de mensuração e grupos-alvo apropriados para a política que se busca implementar. O avanço dos contratos de impacto social também requer uma cuidadosa análise e conclusão sobre os resultados obtidos ao longo do processo de implementação, com a finalidade de ajustar e aprimorar as estratégias utilizadas.

Ainda que os CIS tenham obtido forte notoriedade após a implementação do SIB na prisão de Peterborough, no Reino Unido, em 2010, existem atualmente poucos estudos quantitativos sobre o tema, havendo uma ampla gama de espaço para desenvolvimento.

3. Hipóteses

A revisão de literatura anterior sugere alguns fatores críticos de sucesso para o êxito de colaborações público-privadas, assim como para que os CIS avancem para além da fase de design. Tendo em vista esta literatura, nessa seção são enunciadas algumas hipóteses que buscam examinar fatores que levam um contrato de impacto social (CIS) a avançar além de fase de design.

As hipóteses serão divididas em dois grupos: o primeiro deles é de fatores ligados ao país no qual o contrato está inserido; o outro é de fatores ligados às partes envolvidas no contrato.

3.1 Fatores ligados ao país onde o contrato está inserido

Aqui serão elencadas as duas hipóteses deste estudo, que integram o primeiro grupo, o de fatores ligados ao país onde o contrato está inserido.

3.1.1 Produto Interno Bruto (PIB)/crescimento econômico

O PIB é uma medida macroeconômica usada para mensurar a atividade econômica de um país. É uma importante medida para medir o crescimento econômico de um país, assim como a sua capacidade produtiva, uma vez que considera o valor total de todos os bens e serviços produzidos dentro do território nacional. O PIB é medido anualmente.

Um maior PIB está associado a um maior volume de recursos (financeiros, humanos, materiais, dentre outros), que, por sua vez, podem facilitar a atração de capital e pessoas físicas e jurídicas para o desenho, financiamento e execução do contrato de

impacto social. Além disso, países com um maior PIB geralmente são mais desenvolvidos, atrelando-se, assim, à maiores capacidades de autonomia e robustez estrutural e tecnológica. Esses países podem também ter mais recursos e apoio institucional para a mensuração dos resultados previstos nos contratos. Isto posto, temos a primeira hipótese do trabalho:

H1: Contratos de impacto social em países com maior PIB têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.

3.1.2 Experiência do país no lançamento de contratos de impacto social

Thamer e Lazzarini (2015) declaram que os custos de coordenação em projetos de alta complexidade podem ser proibitivos. Este tipo de projeto exige, portanto, um alto investimento tanto do setor público quanto do setor privado. Em virtude dessa dependência bilateral, contratos de longo prazo são possíveis quando existem o aparato administrativo e as salvaguardas contratuais adequadas (Williamson, 1991 apud Thamer e Lazzarini, 2015).

Estabelecer os parâmetros do contrato e critérios para o seu monitoramento e salvaguardas demanda competência pública, possivelmente desenvolvida ao longo do tempo. À medida que um determinado país acumula experiência com o lançamento de contratos, adquire conhecimento e experiência técnicos, legais, dentre outros, nos lançamentos prévios – incluindo, nesse âmbito, competências para estabelecer boas métricas, verificar os resultados, e promover ajustes. Uma vez que já há experiência no lançamento de contratos, o tempo despendido para a análise de um CIS, bem como a segurança contratual sob o ponto de vista do gestor privado, podem deixar de ser aspectos limitantes. Além disso, Bertrand et al. (2019) pontua que o saber acumulado pelas entidades públicas ao longo de diversos projetos contribuí, dentre outros fatores, para o aprimoramento do compartilhamento de riscos bem como para a adoção de novos modelos de financiamento e tecnologias operacionais

Dessa forma, tem-se a segunda hipótese:

H2: Em países que já possuem CIS lançados, os contratos terão uma maior probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.

3.2 Fatores ligados às partes envolvidas no contrato

Aqui serão elencadas as outras duas hipóteses deste estudo, que integram o segundo grupo, o de fatores ligados às partes envolvidas no contrato.

3.2.1 *Natureza do prestador de serviços*

A gestão dos *stakeholders* afeta as operações, o desempenho e a legitimidade de uma organização, como uma variedade de perspectivas teóricas têm discutido (Freeman, 2010; Mitchell, Agle & Wood, 1997 apud Cabral, Mahoney e McGahan, 2019).

Em um momento global onde as partes interessadas têm canais de comunicação diversos para expressar suas necessidades e questionar a legitimidade de uma organização, recursos de gerenciamento de partes interessadas são fundamentais para a criação de valor e sustentabilidade de negócios.

Nesse contexto, propõe-se que organizações que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço dos contratos de impacto social que patrocinam, passando pelas fases de design, implementação e chegando à conclusão. Isso porque, além de terem menos chances de sofrerem resistências e oposições por parte de stakeholders diversos, estas organizações sem fins lucrativos geralmente tem missões sociais claras, gerando uma possível maior percepção de legitimidade. Além disso, essas organizações possuem experiência e relacionamentos no setor social, o que não apenas contribui para uma maior percepção de legitimidade, como também para um maior entendimento de como navegar as etapas processuais de implementação dos contratos. Gazley e Brudney (2007) e Valero e Jang (2016) discutem relações entre governos e organizações sem fins lucrativos, versando sobre os propósitos destes arranjos, das organizações sem fins lucrativos, e de como estas organizações funções essenciais na colaboração com governos e outras partes interessadas em políticas públicas. Valero e Jang (2016) discutem, em específico, como as organizações sem fins lucrativos podem influenciar a formulação e implementação de políticas habitacionais por meio de sua expertise, advocacia e conexões com a comunidade.

Esse efeito pode ocorrer de duas formas: tanto nos casos onde essas organizações atuam como prestadoras de serviço à população-alvo, quanto nos casos onde elas atuam como investidoras do contrato. Nesse último caso, a presença de organizações sem fins

lucrativos pode sinalizar um menor interesse nos lucros gerados pelo contrato, o que também contribui para uma maior percepção de legitimidade.

É enunciada, portanto, a terceira hipótese:

H3: Contratos com prestadores de serviço que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.

3.2.2 Natureza do investidor

Simo e Bies (2007) trazem um modelo composto de cinco dimensões centrais das colaborações intersetoriais. Abordaremos uma delas, que analisa o papel dos principais patrocinadores do contrato e as implicações das percepções da sua confiabilidade e legitimidade. Os autores propõem que colaborações intersetoriais tendem a ser mais exitosas se forem lideradas por apoiadores/investidores que possuam papéis de liderança formal e informal em múltiplos níveis dentro da colaboração.

Considerando, também, o exemplo do CIS que foi desenhado no contexto da Secretaria de Estado da Educação de São Paulo (SEE), percebeu-se que este, embora aprovado em consulta pública, acabou não sendo lançado, dentre outros motivos, pela resistência do Sindicato de Professores e por possíveis retornos financeiros que investidores poderiam receber.

No que tange à legitimidade, tem-se, portanto, que investidores com maior legitimidade podem ter maior capacidade de avançar o contrato. Esta legitimidade, no entanto, deve ser percebida não somente pelos beneficiários finais, mas por um amplo grupo de stakeholders que pode influenciar o contrato.

H4: Contratos com investidores que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.

A tabela 1, a seguir, resume todas as hipóteses, agrupando-as de acordo com seus respectivos grupos e fatores influenciadores.

Tabela 1 – Hipóteses

Grupo	Fator Influenciador	Hipótese
Fatores ligados ao país onde o contrato está inserido	Desenvolvimento econômico do país, medido pelo seu PIB.	<i>H1: Contratos de impacto social em países com maior PIB têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.</i>
Fatores ligados ao país onde o contrato está inserido	Experiência do país no lançamento de contratos.	<i>H2: Em países que já possuem CIS lançados, os contratos terão uma maior probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.</i>
Fatores ligados às partes envolvidas no contrato	Legitimidade das partes envolvidas no contrato, medida pela presença de prestadores de serviços sem fins lucrativos.	<i>H3: Contratos com prestadores de serviço que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.</i>
Fatores ligados às partes envolvidas no contrato	Legitimidade das partes envolvidas no contrato, medida pela presença de investidores sem fins lucrativos.	<i>H4: Contratos com investidores que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.</i>

Fonte: Elaboração própria.

4. Metodologia

Nesta seção, encontram-se informações a respeito da base de dados que foi utilizada no trabalho e das metodologias quantitativas escolhidas para avaliar as hipóteses previamente descritas.

4.1 Bases de Dados

A principal referência para este estudo foi a versão de agosto/2022 da base de dados de CIS compilada pelo Inesper Metricis (Lazzarini et al., 2022).

Esta base de dados reúne 379 contratos de impacto social, englobando sete tipos de contrato principais: (1) Pay-for-Success Contracts (PFS), (2) Social Impact Bonds (SIB), (3) Development Impact Bonds (DIB), (4) Environmental Impact Bonds (EIB), (5) Hybrid Social and Development Impact Bonds (SIB/DIB), (6) Results-based Financing (RBF), and (7) Sustainability Linked Bonds (SLB). É possível identificar, também, algumas informações dos contratos como: o estágio em que se encontram (1) design, (2) implementação, (3) descontinuados, (4) concluídos; ano de anúncio do contrato; ano de início do contrato; ano de finalização do contrato; duração do contrato; dentre outras informações.

Hoje esta é a base de dados mais completa em relação a CIS. Para coletar informações sobre contratos existentes e novos, foram utilizadas várias fontes e bancos de dados, como os compilados pela Social Finance, Brookings Institution, GoLab, Instiglio e Banco Mundial. Também foram desenvolvidos modelos de *machine learning* para classificar notícias sobre contratos baseados em resultados coletados por meio de uma ferramenta de busca automatizada (Alertas do Google). Além disso, houve-se contato diretamente com gestores e investidores para coletar dados adicionais sempre que necessário. Abaixo, estão descritos, dentre todos grupos de variáveis presentes na base de dados e seus critérios de codificação, os que foram mais relevantes para esta pesquisa:

i) Estágio de Desenvolvimento

Na coluna rotulada como 'Estágio', o banco de dados distingue entre cinco fases: (1) design, (2) em implementação, (3) descontinuado e, por último, (4) concluído. As

informações sobre projetos na fase de design são provisórias, uma vez que várias mudanças são esperadas até o lançamento oficial.

ii) Geografia

As colunas 'País' e 'Cidade/Localização' fornecem uma visão geral da distribuição geográfica dos contratos, indicando o país, a cidade e/ou a região em que estão operando.

iii) Prestador de Serviços

A coluna 'Prestadores de Serviços' refere-se à entidade responsável pela execução do programa social, enquanto a coluna 'Tipo de Prestador de Serviços' classifica os prestadores nos tipos abaixo listados:

- '0': Nenhum;
- '1': Veículo especial criado exclusivamente para cumprir o objetivo contratual;
- '2': Organização sem fins lucrativos existente;
- '3': Organização pública (estatal);
- '4': Organização privada;
- '5': Outro.

iv) Investidores

Na coluna 'Valor do Investimento', o montante total investido no projeto é indicado, bem como a 'Moeda' na qual esse investimento é expresso. A coluna 'Valor em Milhões de USD' padroniza o valor do investimento convertendo-o para USD com base na taxa de câmbio média do mês (quando disponível) ou ano em que o contrato foi iniciado. Para a conversão, foi utilizada a ferramenta de consulta do Fundo Monetário Internacional. Além disso, o banco de dados indica o 'Número de Investidores Identificáveis' que forneceram o valor de investimento mencionado.

As colunas marcadas como 'Papel do Investidor' distinguem entre cinco categorias de investimentos:

- Investidor Sênior;
- Investidor Subordinado;
- Doações Recuperáveis e Garantias de Investimento;

- Doação Irrecuperável;
- Investidor de Segundo Nível.

Além disso, nas colunas rotuladas como 'Tipo de Investidor', os investidores são classificados em nove categorias, a saber:

- '1': Investidores institucionais orientados para o impacto, como empresas de venture capital e private equity com uma missão explícita de combinar retorno financeiro e impacto;
- '2': Investidores institucionais tradicionais, como empresas de venture capital e private equity, com ênfase principal no retorno financeiro;
- '3': Bancos;
- '4': Investidores individuais;
- '5': Fundos ou escritórios familiares;
- '6': Organizações sem fins lucrativos, como fundações, instituições de caridade, fundos fiduciários, institutos;
- '7': Fundo ou agência governamental;
- '8': Instituição de desenvolvimento multilateral ou estatal;
- '9': Corporação com fins lucrativos;
- '10': Outros.

v) Resultados

Para alguns contratos, já estão disponíveis informações sobre o alcance das metas de impacto e os pagamentos feitos aos investidores.

A variável 'Resumo dos Resultados' codifica informações existentes sobre o desempenho do contrato (resultados medidos em comparação com metas) e possui três categorias distintas:

- '1': a maioria das metas intermediárias ou finais não foi alcançada;
- '2': algumas metas intermediárias ou finais foram alcançadas;
- '3': a maioria das metas finais foi alcançada.

Também foi utilizada a base de dados do Banco Mundial, para obtenção de informação de PIB dos países, e suas respectivas populações.

4.2 Variável Dependente

A variável dependente que será analisada é o avanço do contrato de impacto social, passando pelas fases de design, implementação, e chegando à fase de conclusão/resultados.

Essa variável é medida de duas formas. Inicia-se com uma especificação mais simples, indicando se houve efetiva conclusão do contrato após as fases de design e implementação. Mais precisamente, trata-se de uma variável dicotômica igual a 0 para contratos descontinuados, abortados, em design ou em implementação, e igual a 1 somente para contratos concluídos.

A segunda forma envolve uma visão mais detalhada de várias fases do processo. Nessa especificação, a variável é medida como 0 se o contrato foi descontinuado ou abortado; 1 se o contrato está em estágio de design; 2 se o contrato foi implementado; 3 se o contrato foi concluído; e 4 se a maior parte das metas foi atingida.

4.3 Variáveis Independentes

Para cada hipótese é observada uma variável independente distinta, buscando entender como variações em cada uma destas variáveis afeta ou se relaciona com variações da variável dependente (avanço do contrato social).

4.3.1 Hipótese 1

No que diz respeito à primeira hipótese (H1), a variável independente utilizada para testá-la será o PIB per capita do país no qual o contrato está inserido.

Esta informação foi obtida por meio da base de dados de PIB do Banco Mundial e é usada em sua forma linearizada, tendo em vista que, desta maneira, há redução da heteroscedasticidade e pode haver melhoria da qualidade dos ajustes de modelo.

4.3.2 Hipótese 2

O teste da H2, por sua vez, será realizado por meio de uma variável binária que assumirá valor 1, caso o país já tenha apresentado implementação de CIS, e 0 caso não tenha havido implementação prévia ao CIS em questão. As informações serão extraídas

da base de dados do Insper Metricis, correlacionando o ano do lançamento de contrato em cada país.

4.3.3 Hipótese 3

O teste da H3 será por meio da criação de uma variável dicotômica, que será igual a 1 se houver prestador de serviço no contrato com natureza sem fins lucrativos e igual a 0 se o contrário. As informações são extraídas da base de dados do Insper Metricis.

4.3.4 Hipótese 4

Por fim, testar-se-á a H4 será por meio da criação de uma variável dicotômica, que será igual a 1 se houver investidor no contrato com natureza sem fins lucrativos e igual a 0 se o contrário. As informações são extraídas da base de dados do Insper Metricis.

4.4 Variáveis de Controle

Com base em revisão de literatura, foram incluídas as seguintes variáveis de controle que podem ter influência sobre o avanço de contratos de impacto social para além de suas fases de design e implementação, chegando à fase de conclusão/resultados. Foram utilizadas as seguintes variáveis de controle:

- i) Valor do investimento do contrato;
- ii) Números de contratos já lançados no mundo no mesmo setor do contrato em questão;
- iii) Número da população do país do contrato.

Estas variáveis são consideradas relevantes, uma vez que são essenciais para garantir a validade interna e a confiabilidade dos resultados de um estudo. Por exemplo, o valor do investimento do contrato pode afetar a sua evolução futura pois determina a capacidade financeira e de recursos alocados no contrato, impactando diretamente na quantidade de mão de obra, tecnologia, matéria prima e outros recursos utilizados para que o contrato seja executado de maneira eficaz. Da mesma forma, com um maior número de contratos já lançados, o avanço de um novo contrato pode ser facilitado pois há

possibilidade de se beneficiar do *know how* adquirido, das redes de parceiros estabelecidas e apoio político e institucional, de modelos e estruturas previamente utilizados, de aprendizados com erros anteriores, dentre outros fatores. Por fim, o número da população de um país pode vir a impactar desde a disponibilidade de recursos financeiros até a complexidade da implementação e a amplitude do impacto potencial de um contrato de impacto social.

4.5 Modelo Econométrico

Após definição da base de dados e variáveis de controle, apresentam-se as metodologias escolhidas para a análise de dados. Esta seção irá descrever brevemente as duas metodologias, cujos cálculos dos resultados foram realizados com auxílio do software Stata® 17.

Para estimação dos efeitos previstos, foram utilizadas duas estratégias econométricas distintas. Na primeira estratégia, a variável dependente foi transformada em uma variável binária, e optou-se por usar Logit Binomial. No que diz respeito à segunda estratégia, foi utilizada a Binomial Negativa, uma vez que a variável dependente foi transformada em uma variável de contagem, assumindo valores discretos e finitos.

4.5.1 *Logit Binomial*

O modelo Logit Binomial é um modelo de resposta qualitativa. Segundo Pindyck & Rubinfeld (1998) para modelos onde a resposta é binária, tipo “sim ou não”, “concluiu ou não concluiu”, “0 ou 1”, os modelos de probabilidade são os mais indicados pois geram respostas de caráter qualitativo.

A variável dependente neste caso é categórica, pois pode assumir um número limitado de valores ou categorias, diferentemente de modelos onde a variável de resposta é uma variável contínua, que pode assumir um número infinito de valores. A escolha do modelo Logit Binomial, além de pautar-se no tipo de variável dependente, foi baseada na possibilidade de mensuração dos efeitos das variáveis ligadas às hipóteses sobre a probabilidade de o contrato ser concluído.

4.5.2 Binomial Negativa

No estudo em questão a variável dependente assume um número pequeno de valores. Dessa forma, optou-se por utilizar o modelo de regressão Binomial Negativa. Na abordagem sugerida por McCullagh and Nelder (1989), quando existem casos de superdispersão, utiliza-se o modelo Binomial Negativa, já que nesse caso há o relaxamento da hipótese de média igual a variância. Diferentemente do modelo Logit, o modelo de regressão Binomial Negativa permite estimar o efeito das variáveis previstas pelas hipóteses sobre o avanço dos contratos nas várias etapas codificadas.

5. Resultados e Discussões

Nesta seção serão apresentados os resultados encontrados com a análises de dados e as metodologias elencadas anteriormente.

A tabela 2 mostra as estatísticas descritivas de como as variáveis do estudo em questão estão distribuídas. É possível verificar, por exemplo, que mais de 30% dos contratos presentes na base de dados foram concluídos. Já observando-se à medida mais detalhada de avanço dos contratos, em média os contratos atingem o estágio 2, ou seja, a fase de implementação. A média de contratos lançados por país, por sua vez, é de aproximadamente 27 contratos e, aproximadamente, 33% dos prestadores de serviço têm natureza jurídica sem fins lucrativos e 21% dos investidores têm natureza jurídica sem fins lucrativos.

Tabela 2 – Estatísticas descritivas

Variáveis	N	Média	Variância
Avanço contrato – Dicotômica	418	0,30140	0,21110
Avanço contrato – Contagem	418	2,08134	0,78473
H1- Ln(PIB)	418	9,86723	2,24723
H2 - Número de contratos lançados no país	418	2,70598	7,01826
H3 - Prestador de serviços sem fins lucrativos	418	0,33254	0,22249
H4 - Investidor sem fins lucrativos	418	0,21053	0,16660
Ln (Investimento)	241	1,31332	5,23551
Número de beneficiários da população-alvo	241	613.593,1	1.87e+13
Número de contratos anteriores por setor	306	24,15686	371,90320

Fonte: Tabulação própria com referência na base de dados do Insper Metricis

A tabela 3, por sua vez, mostra a correlação existente entre as variáveis do modelo do estudo em questão. Antes de verificar se as hipóteses levantadas têm efeito causal sobre a implementação dos contratos, pode-se verificar o tipo de correlação existente entre elas, ou seja, se as variáveis apresentam correlação positiva ou negativa.

Tabela 3 – Correlação entre as variáveis

	Avanço	H1	H2	H3	H4	1	2	3
Avanço Contrato	1							
H1 (Ln PIB)	0.1830	1						
H2 (Número de contratos lançados no país)	0.1220	0.4599	1					
H3 (Prestador sem fins lucrativos)	0.1457	0.2611	0.1262	1				
H4 (Investidor sem fins lucrativos)	0.1482	0.0363	0.1720	-0.0216	1			
(Ln) Investimento	-0.0563	-0.4338	-0.0575	-0.3706	-0.1250	1		
Número de beneficiários da população-alvo	0.1296	-0.4855	-0.1678	-0.1876	-0.1538	0.3264	1	
Número de contratos anteriores por setor	-0.4164	0.0629	-0.2619	-0.1873	-0.1295	-0.0133	-0.1232	1

Fonte: Tabulação própria com referência na base de dados do Insper Metricis

Em relação ao avanço do contrato, podemos inferir que existem correlações positivas muito fracas, logo, irrelevantes, entre o avanço do contrato e as variáveis independentes Ln PIB, número de contratos lançados no país, natureza do prestador de serviços e natureza do investidor. No que diz respeito à correlação entre o avanço do contrato e as variáveis de controle, a única correlação que apresenta um maior grau de relevância é a correlação moderada de -0,42 com número de contratos anteriores por setor.

A H1 apresenta correlação positiva moderada entre Ln PIB e número de contratos lançados no país (0,52); e correlações negativas moderadas de -0,43 entre Ln PIB e Ln do valor do investimento do contrato, e de -0,49 entre Ln PIB e o número de beneficiários da população alvo.

Além disso, a matriz de correlação mostra que as variáveis explicativas não são altamente correlacionadas entre si, o que indica não haver um problema de multicolinearidade.

5.1 Logit Binomial

A tabela 4 mostra os resultados das estimações do modelo Logit, tendo como variável dependente a variável dicotômica que está codificando se o contrato foi

concluído ou não. São apresentados quatro modelos diferentes, um modelo para cada hipótese e um modelo completo com todas as hipóteses e todas as variáveis de controle.

Tabela 4 – Logit Binomial – Resultado das estimações (Efeito marginal)

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
	H1	H2	H3	H4	Completo
H1 (Ln PIB)	-0.03460* (-2.21)				0.05070 (-1.77)
H2 - Número de contratos lançados no país		0.00007 (3.66)			0.00086 (0.75)
H3 Prestador de serviços sem fins lucrativos			0.10200*** (0.11)		0.11400*** (3.39)
H4 - Investidor sem fins lucrativos				0.07060 (1.32)	0.05680 (1.34)
Ln (Investimento)	-0.03890** (-2.83)	-0.03560* (-2.10)	- 0.03600** (-2.66)	-0.03600* (-2.24)	-0.03730* (-2.29)
Número de beneficiários da população-alvo	-6.70e-09 (-1.31)	7.39e-10 (0.14)	-1.41e-09 (-0.23)	4.35e-10 (0.07)	-3.80e-09 (-0.62)
Número de contratos anteriores por setor	0.00160 (0.55)	0.00254 (0.74)	0.00191 (0.56)	0.00176 (0.55)	0.00252 (0.71)
<i>Dummies</i> de ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
<i>N</i>	155				

Estatística t em parênteses

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Erros-padrão robustos e agrupados por setor

Fonte: Tabulação própria com a base de dados do Insper Metricis

O efeito da variável Ln(PIB) referente à hipótese 1, é testado na coluna 1 da tabela 4. Observa-se que a variável é significativa ($p=0,05$). Ou seja, há evidências de que o fator PIB é negativamente correlacionado ao avanço do contrato, indicando que um aumento no PIB está associado a uma redução na probabilidade de avanço do contrato. A hipótese levantada de que países com maior PIB per capita têm maior probabilidade de avanço no contrato é, portanto, rejeitada.

O efeito da variável número de contratos lançados no país, referente à hipótese 2, é testada na coluna 2 da tabela 4. Observa-se que a variável é não significativa ($p=0,916$). Ou seja, não há evidências que esta variável esteja correlacionada com o avanço dos contratos. Isto rejeita a hipótese levantada.

O efeito da variável prestador de serviços sem fins lucrativos, referente à hipótese 3, é testado na coluna 3 da tabela 4. Nota-se que a variável é significativa ($p < 0,001$). Ou seja, há evidências de que a existência de prestador de serviços sem fins lucrativos no contrato é positivamente correlacionado ao avanço do mesmo. Isso suporta, portanto, a

hipótese levantada de que contratos com prestadores sem fins lucrativos têm maior probabilidade de avanço.

Por fim, a variável investidor sem fins lucrativos, referente à hipótese 4, é testada na coluna 4 da tabela 4. Observa-se que a variável não é significativa ($p=0,209$). Ou seja, não há evidências que esta variável esteja correlacionada com o avanço dos contratos, rejeitando a hipótese levantada.

A última coluna da tabela 4 inclui todas as variáveis independentes previstas pelas hipóteses. Os resultados anteriores se mantêm para H2, H3 e H4, logo, o resultado é robusto à inclusão das variáveis conjuntamente. Para H1 o resultado se modifica, torna-se não significativo. Ou seja, o resultado de H1 não é robusto à inclusão das demais variáveis relevantes.

Tabela 5 – Logit Binomial – Resultado das Hipóteses estimadas em conjunto (Modelo 5)

	Descrição da Hipótese	Estatística	p-valor	Resultado
Hipótese 1	A média do PIB per capita influencia na conclusão do contrato	-0,05074	0,077	p-valor >5%, H1 rejeitada
Hipótese 2	O número de contratos lançados anteriormente influenciam na conclusão dos contratos	0,00086	0,451	p-valor > 5%, H2 rejeitada
Hipótese 3	Prestador de serviços sem fins lucrativos influencia na conclusão do contrato	0,11407	0,001***	p-valor < 0,1%, H3 confirmada com 0,1% de significância
Hipótese 4	Investidor sem fins lucrativos influenciam na conclusão dos contratos	0,05683	0,179	p-valor > 5%, H4 rejeitada

Fonte: Tabulação própria com a base de dados do Insper Metricis.

A tabela 5, acima, mostra o resultado das estimações quando rodadas conjuntamente todas as hipóteses (Modelo 5). Somente a H3 é robusta, confirmada com 0,1% de significância. Nenhuma variável de controle é estatisticamente significativa.

5.2 Binomial Negativa

A tabela 6 mostra os resultados das estimações do modelo Binomial Negativa, tendo como variável dependente a variável de contagem que está codificando cada etapa

do contrato. São apresentados quatro modelos diferentes, um modelo para cada hipótese e um modelo completo com todas as hipóteses e todas as variáveis de controle.

Tabela 6 – Binomial Negativa – Resultado das estimações

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
	H1	H2	H3	H4	Completo
H1 Ln(PIB)	-0.0228 (-1.64)				-0.0412* (-2.45)
H2 - Número de contratos lançados no país			0.000349 (0.32)		0.00115 (0.86)
H3 - Prestador de serviços sem fins lucrativos		0.101* (2.32)			0.104* (2.35)
H4 - Investidor sem fins lucrativos				0.105 (1.82)	0.0944* (2.03)
Ln(Investimento)	-0.0158 (-1.77)	-0.0130 (-1.27)	-0.0106 (-0.92)	-0.0107 (-0.95)	-0.0129 (-1.01)
Número de beneficiários da população-alvo	-5.58e-09 (-0.75)	1.08e-09 (0.14)	-1.59e-09 (-0.23)	1.28e-09 (0.21)	-9.84e-10 (-0.12)
Número de contratos anteriores por setor	0.00174 (-1.77)	0.00246 (1.22)	0.00197 (1.00)	0.00166 (0.87)	0.00241 (1.17)
<i>Dummies</i> de ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
<i>N</i>	160				

Estatística t em parênteses

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Erros-padrão robustos e agrupados por setor

Fonte: Tabulação própria com a base de dados do Insper Metricis.

O efeito da variável Ln(PIB) referente à hipótese 1, é testado na coluna 1 da tabela 6. Observa-se que a variável não é significativa ($p=0,102$). Ou seja, não há evidências de que o fator PIB esteja correlacionado ao avanço do contrato. Isso rejeita a hipótese levantada de que países com maior PIB per capita têm maior probabilidade de avanço no contrato.

O efeito da variável número de contratos lançados, referente à hipótese 2, é testada na coluna 2 da tabela 6. Observa-se que a variável é não significativa ($p=0,751$). Ou seja, não há evidências que esta variável esteja correlacionada com o avanço dos contratos. Isto rejeita a hipótese levantada.

O efeito da variável prestador de serviços sem fins lucrativos, referente à hipótese 3, é testado na coluna 3 da tabela 6. Nota-se que a variável é significativa ($p=0,020$). Ou seja, há evidências de que o fator existência de prestador de serviços sem fins lucrativos no contrato é positivamente correlacionado ao avanço do mesmo. Isso suporta a hipótese levantada de que prestadores sem fins lucrativos influenciam positivamente no avanço dos contratos.

Para a variável investidor sem fins lucrativos, referente à hipótese 4, o efeito é testado na coluna 4 da tabela 6. Observa-se que a variável não é significativa ($p=0,068$). Ou seja, não há evidências que esta variável esteja correlacionada com o avanço dos contratos, rejeitando a hipótese levantada.

A última coluna da tabela 6 inclui todas as variáveis independentes previstas pelas hipóteses. Os resultados anteriores não se mantêm para as variáveis H1 e H4, tornam-se significativos quando são incluídas as variáveis conjuntamente. Portanto, os resultados anteriores vistos isoladamente não são robustos. Já para as variáveis H2 e H3 os resultados se mantêm, portanto, são robustos à inclusão das variáveis.

Tabela 7 – Binomial Negativa – Resultado das Hipóteses estimadas em conjunto (Modelo 5)

	Descrição da Hipótese Alternativa	Estatística	p-valor	Resultado
Hipótese 1	A média do PIB per capita influencia na conclusão do contrato	-0.0412	0.014*	p-valor < 5%, H1 rejeitada
Hipótese 2	O número de contratos lançados anteriormente não influenciam na conclusão dos contratos	0.00115	0.392	p-valor > 5%, H2 rejeitada
Hipótese 3	Prestador de serviços sem fins lucrativos não influencia na conclusão do contrato	0.104	0.019*	p-valor < 5%, H3 confirmada com 5% de significância
Hipótese 4	Investidor sem fins lucrativos não influenciam na conclusão dos contratos	0.0944	0.043*	p-valor < 5%, H4 parcialmente rejeitada

Fonte: Elaboração própria

Observando a tabela 7, temos que: H1 é rejeitada, já que o PIB é significativo no modelo 5 (coluna 5 da tabela 6), mas com sinal oposto ao previsto na hipótese; a H2 é rejeitada em todas as especificações; a H3 é suportada, ou seja, teve seu teste estatisticamente significativo em múltiplas especificações, sugerindo um efeito robusto e, por fim, a H4 é parcialmente rejeitada, uma vez que só é significativa no modelo 5 da tabela 6. Para este modelo, nenhuma variável de controle é estatisticamente significativa.

5.3. Análise geral dos resultados

De maneira geral, em ambas metodologias utilizadas (Logit Binomial e Binomial Negativa) apenas a H3 apresentou significância e robustez. As H1 e H4, que têm como

respectivas variáveis independentes o Ln (PIB) e a natureza jurídica dos investidores, não são suportadas de forma robusta pois, embora sejam estatisticamente significativas em algumas especificações, não são em outras que levam em consideração variáveis relevantes. Não há, assim, suporte para as demais hipóteses, somente para a H3.

O fato de que as outras variáveis relacionadas às diferentes hipóteses não se mostraram robustas indica que os fatores considerados nessas hipóteses podem não ter um impacto significativo ou consistente no avanço dos CIS. Ou seja, fatores como o tamanho do PIB de um país, a existência prévia de CIS lançados naquele país, e a natureza dos investidores privados não parecem ter uma influência direta e constante sobre a progressão bem-sucedida dos contratos de impacto social.

O resultado deste estudo, indicando que somente a variável natureza dos prestadores de serviço não tem sua influência sobre a variável de interesse fortemente afetada por mudanças na especificação do modelo ou pela adição de outras variáveis, são importantes para o desenho de políticas públicas ligadas a CIS, no Brasil e no exterior, sugerindo que a escolha cuidadosa dos prestadores de serviço desempenha um papel central na eficácia dos Contratos de Impacto Social. Isso pode guiar políticas que promovam parcerias com organizações sem fins lucrativos e enfatizem a importância do alinhamento de objetivos entre os parceiros envolvidos.

6. Considerações Finais

Diversos países têm implementado colaborações público-privadas, que são uma das formas para se executar e financiar programas do setor social, geralmente buscando resultados socioambientais, sendo vários destes resultados acordados previamente e posteriormente mensurados.

Um tipo de colaboração público-privada são os Contratos de Impacto Social (CIS) ou *Outcome Based Contracts* (OBCs), que consistem em um acordo contratual entre um ou mais investidores privados, setor público e outros *stakeholders*, visando o financiamento de um projeto com impacto socioambiental. Os CIS são um mecanismo inovador de contratação pública de soluções sociais com financiamento privado, podendo este financiamento ser por meio de contratos diretos ou por meio de investidores.

A principal contribuição deste estudo foi examinar fatores que contribuem para que um CIS avance para as fases de design, implementação e resultado, por meio das metodologias Binomial e Binomial Negativa. Foram testadas as seguintes hipóteses: H1:

Contratos de impacto social em países com maior PIB têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão; H2: Em países que já possuem CIS lançados, os contratos terão uma maior probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão; H3: Contratos com prestadores de serviço que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão; e H4: Contratos com investidores que têm natureza sem fins lucrativos têm mais probabilidade de avanço nas etapas de design, implementação e conclusão.

Em ambas metodologias, com 0,1% de significância, apenas a H3 foi suportada, ou seja, teve o teste estatisticamente significativo em múltiplas especificações, sugerindo um efeito robusto. Também em ambos os modelos, nenhuma variável de controle configurou-se como estatisticamente significativa.

Infere-se, portanto, que a presença de prestadores de serviço sem fins lucrativos em um CIS, proporciona uma maior probabilidade de sucesso na implementação deste, desde o seu design até a conclusão. Isso se deve, de acordo com a literatura, à menor resistência por parte de *stakeholders* e à clareza de suas missões sociais, o que gera maior legitimidade percebida. Além disso, essas organizações têm *expertise* e relacionamentos no setor social, facilitando a implementação dos contratos. Esse efeito pode ocorrer tanto quando as organizações sem fins lucrativos prestam serviços à população-alvo quanto quando investem nos contratos, sinalizando um foco menor nos lucros, o que também contribui para a legitimidade. Essas dinâmicas são discutidas por Gazley e Brudney (2007) e Valero e Jang (2016), que abordam as relações entre governos e organizações sem fins lucrativos e seu papel na colaboração em políticas públicas, destacando como essas organizações podem influenciar em determinadas políticas sociais por meio de sua *expertise*, advocacia e conexões com a comunidade. Novas pesquisas na linha de entender a importância do prestador de serviços sem fins lucrativos em um CIS e os seus mecanismos são sugeridas para estudos futuros.

O contínuo uso de evidências para a implementação de políticas sociais, assim como o desenvolvimento de políticas públicas endereçando limitações tecnológicas e de capital humano, seriam alguns fatores que poderiam impulsionar a criação e avanço de CIS no Brasil. Além disto, a configuração de um marco regulatório favorável no Brasil seria, também, um fator de alta relevância para mais engajamento no que tange ao assunto de CIS.

Em relação as limitações deste estudo, tivemos uma pequena amostra pequena disponível de contratos na nossa base de dados, tendo em vista que este tipo de contrato ainda é muito recente, só tendo ganhado notoriedade há aproximadamente treze anos. Além disso, ainda não é possível ter acesso integral a muitas informações que enriqueceriam os estudos acerca de CIS, mesmo contando com a base mais atualizada do mundo e concatenando o maior número de informações disponíveis. Exemplos de informações que não se tem acesso integral são: razões específicas pelas quais determinados CIS não avançaram para as fases de design, implementação e resultados, ou seja, dados sobre desafios enfrentados para a implementação dos contratos; comparações entre contextos de diferentes países e regiões em relação à implementação e resultados de CIS similares; dados detalhados e atualizados sobre os resultados alcançados e o impacto real dos CIS, indicando, por exemplo, as melhorias geradas nos indicadores sociais, econômicos e de qualidade de vida das populações-alvo.

Para pesquisas futuras sugere-se também explorar e testar outros fatores, presentes na base de dados do Insper Metricis, que possam contribuir para avanços destes contratos. Além disso, sugere-se que sejam estudados mais a fundo os casos de CIS envolvendo o Brasil, conseguindo contribuir com o desenvolvimento, no nosso país, desta ferramenta que já desponta como promissora na administração pública global. Sugere-se que, por este também ser um tema recente, novas pesquisas incluam conceitos de teoria da mudança como métricas, indicadores e avaliação *ex-post* para mensurar o real impacto de tais projetos.

Por fim, uma última sugestão é que outras pesquisas utilizassem metodologia mista, agregando entrevistas qualitativas com os *stakeholders* diversos envolvidos em todo o processo de CIS e, assim, agregando fatores sociais e culturais ao resultado quantitativo.

7. Referências Bibliográficas

ALONSO, J. M.; ANDREWS, Rhys. Can public-private innovation partnerships improve public services? Evidence from a synthetic control approach. *Public Admin Rev.*2022; 82:1138–1153.

BALLESTEROS, L. GATIGNON, A. The relative value of firm and nonprofit experience: Tackling large-scale social issues across institutional contexts. *Strat Mgmt J.*2019; 40:631–657.

BERTRAND, Q. et al. The Private Scope in Public–Private Collaborations: An Institutional and Capability-Based Perspective, 2019. Vol 30. No. 4.

BOVAIRD, T.; LOEFFLER, E. From Engagement to Co-production: The Contribution of Users and Communities to Outcomes and Public Value. *Voluntas* 23, 1119–1138 (2012). <https://doi.org/10.1007/s11266-012-9309-6>

BUUREN, A. V. Knowledge for Governance, Governance of Knowledge: Inclusive Knowledge Management in Collaborative Governance Processes. Volume 12, 2009 – Issue 2. *International Public Management Journal*.

BRYSON, J. M. (2018). *Strategic planning for public and nonprofit organizations: A guide to strengthening and sustaining organizational achievement*. New York, NY: John Wiley & Sons

CABRAL, S., MAHONEY, J. T., MCGAHAN, A. M., & Potoski, M. (2019). Value creation and value appropriation in public and nonprofit organizations. *Strategic Management Journal*, 40(4), 465-475.

CARTER, E. & WHITWORTH, A. (2015). Creaming and Parking in Quasi-Marketised-Welfare-to-Work Schemes: Designed Out Of or Designed In to the UK Work Programme? *Journal of Social Policy*, 44 (2), 227-296. doi:10.1017/S0047279414000841
CÁSSIO, F. L., GOULART, D. C., & XIMENES, S. B. (2018). Contratos de Impacto Social na rede

estadual de São Paulo: Nova modalidade de parceria público-privada no Brasil. *Arquivos Analíticos de Políticas Educativas*, 26(130). <https://doi.org/10.14507/epaa.26.3711>

FARKAS, J., Schorr, L., & BRONSTEIN, L. (2011). Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far. *Stanford Social Innovation Review*, 9(1), 40-45.

GAFFNEY et al. Examining the Effectiveness of School-Bullying Intervention Programs Globally: a Meta-analysis, *International Journal of Bullying Prevention* (2019) 1:14–31

GAZLEY, B.; JEFFERY, L. B. 2007. The Purpose (and Perils) of Government-Nonprofit Partnership. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(3): 389-415.

GUSTAFSSON-WRIGHT, E.; GARDINER, S.; & PUTCHA, V., 2015. The Potential and Limitations of Impact Bonds: Lessons from the First Five Years of Experience Worldwide., p.24

HARVEY, L., & FUDGE, C. (2014). Social Impact Bonds: The Role of Private Capital in Outcome-Based Commissioning. *Policy & Politics*, 42(3), 315-331

HODGE, G. A., Greve, C., & BOARDMAN, A. E. (2010). *International Handbook on Public-Private Partnerships*. Edward Elgar Publishing.

HODGE, G. A., & GREVE, C. (2007). Public-Private Partnerships: An International Performance Review. *Public Administration Review*, 67(3), 545-558.

KLIJIN, E. Fleuren, J. *Governance Networks in the Public Sector*. Routledge, New York, NY, 2016

LAZZARINI, S. G. (2022). *The Right Privatization: Why Private Firms in Public Initiatives Need Capable Governments*. Cambridge University Press.

LAZZARINI, S. G. (2020). Contratos de impacto social na rede estadual de São Paulo: Nova modalidade de parceria público-privada no Brasil: Comentário. *Arquivos*

Analíticos de Políticas Educativas, 28(11). <https://doi.org/10.14507/epaa.28.5248> Acesso em: 27 de agosto de 2022.

LAZZARINI, S. G.; Rotondaro, A.; Cabral, S.; Pongeluppe, L.; Schmithausen, E.; Pereira, T. C.; Beckmann, T. K. G.; Oshima, F. H. I.; Cruz, G. S. L.; Reis, B. S.; Lima, F. L.; Fincatti, F. C. B.; Vasconcellos, L.; Nascimento, L.; Claro, P. B. O.; Domingos, F. IKAWA, J. N. R. "Contracting for Socio-Environmental Outcomes throughout the World: Database". Inspere Metricis, Sao Paulo, 2022. Acesso em: 27 de agosto de 2022.

LIEBMAN, J. Social Impact Bonds. Report for Center for American Progress, 2011. GALITOPPOULOU, Antonella Noya. "Understanding social impact bonds". 31 MAY 2016. PUBLISHER OECD Local Economic and Employment Developments., NOYA, A. Understanding social impact bonds. OECD Local Economic and Employment Development, 2016.

MARGETTS, H., & MARTIN, C. (2011). Social Impact Bonds. In Design for Policy (pp. 191-198). Ashgate Publishing.

MORSE, J. M. "Cherry Picking": Writing From Thin Data. Qualitative Health Research 20(1) 3. 2010. Journal Sage Pub. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1049732309354285> Acesso em 29 de agosto de 2022.

MULGAN et al. Social Impact Investment: the challenge and opportunity of Social Impact Bonds. The Young Foundation March 2011.

NONNENBERG, M. J. B., MENDONÇA, M. J. C. Determinantes dos Investimentos Diretos Externos em Países em Desenvolvimento. Est. Econ., São Paulo. V. 35. N. 4. P. 631-655, OUTUBRO-DEZEMBRO, 2005

NETO, F. A. M. Parcerias público-privadas: conceito. 2017. Enciclopédia Jurídica da PUCSP. Tomo Direito Administrativo e Constitucional, Edição 1. São Paulo, PUCSP, 2017.

OSBORNE, D. GAEBLER, T. Reinventing Government. Reading, MA: Addison-Wesley, (1992)

PEREIRA, L. C. B. A reforma gerencial do Estado de 1995. Revista de Administração Pública 34.4 (2000): 7-26.

RIBEIRO, L. M. M. Contratos de Impacto Social: A Internalização do Instrumento no Ordenamento Jurídico Brasileiro. Rio de Janeiro, FGV, 2018.

SABET et al. 2015, Journal of Language Teaching and Research 5(4)

SANCHO, B. C. CHRISTOPOULOS, T. P., MELLO, R. E. S., MATOS, P. V. Títulos de impacto social como política pública: panorama internacional e contribuições para a implementação no Brasil. Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro 56(2): 309-323, mar. - abr. 2022.

SIMO, G. & BIES, A. L. The Role of Nonprofits in Disaster Response: An Expanded Model of Cross-Sector Collaboration, 2007. Public Administration Review, 67 (Dec 2007), 125-142.

SLAY, J., Smith, J., & ZUBAIDA, M. (2017). The Emergence of Social Impact Bonds in England. Public Administration Review, 77(5), 714-723.

PINDYCK, S.R.; RUBINFELD, L. D. (1998) Econometric Models and Economic Forecasts. Irwin/McGraw-Hill, New York.

VALERO, J. N.; HEE SOUN, J. 2016. The Role of Nonprofit Organizations in Homeless Policy Networks: A Research Note. Cityscape, 18(2): 151.

WARNER, M. Private finance for public goods: social impact bonds. Journal of Economic Policy Reform, 2013. Disponível em: <http://s3.amazonaws.com/mildredwarner.org/attachments/000/000/413/original/d116aef904347207d0dd8d5916616045> Acesso em: 27 de agosto de 2022.

WOOLDRIDGE, J. M. Introdução à Econometria. Uma abordagem moderna. 6ª edição.
São Paulo, Cengage Learning, 2018