

Por Fernando Faria(*)

O Governo Federal acabou de anunciar o tão esperado novo programa de concessões. Um dos objetivos é dinamizar a economia nacional, severamente afetada pelo conjunto de eventos que impactou diretamente o setor da construção e infraestrutura. Outro propósito é mitigar a falta de investimento público acumulado, que posiciona mal o Brasil nos rankings de stock e qualidade das suas infraestruturas.

O anúncio acontece em um momento delicado da economia. O ajuste fiscal impede a adoção de medidas que poderiam ajudar a trazer mais segurança ao investidor e coloca pressão adicional ao BNDES, que não pode continuar a ser o principal, para não dizer quase único, financiador de grandes projetos de estradas, ferrovias, usinas hidrelétricas e aeroportos, dentre outros. Porém, a pressão para que o novo programa de concessões concretize-se é muito grande. O Governo Federal está competindo com outras nações na região para captar parceiros internacionais. O Brasil precisa dessa liquidez no seu processo de ajuste e de uma nova concorrência nesses projetos, reduzindo a dependência do mercado de players domésticos, alguns deles afetados pelos efeitos da Operação Lava Jato e pelo reduzido crescimento da economia. A verdade é que o País parte atrás de seus vizinhos nessa corrida, pois o modelo de concessão brasileiro está repleto de jabuticabas, que reduzem o apetite de novos entrantes. Entretanto, ainda é possível ganhar a corrida. Como?

Melhorar a atratividade do programa de concessões brasileiro — não é a primeira vez que o governo anuncia um novo programa de concessões. Contudo, é importante que cumpra o que acabou de anunciar, pois não há mais espaços para descumprimento de planos e promessas. Executar o projeto agregará confiança e o colocará no topo das prioridades políticas. É isso que o parceiro internacional procura – credibilidade, cumprimento de prazos e compromisso político de longo prazo.

Melhorar a atratividade significa, também, eliminar algumas das jabuticabas que esses projetos têm e que não são entendidas pelos parceiros internacionais. Precisa haver mais estudos prévios à licitação, que melhorem a alocação de riscos, seguindo as melhores práticas internacionais. O foco do decisor político tem de ser o output gerado pela concessão e o encargo para sociedade e não qual a rentabilidade que o privado exige nesses projetos – que é apenas uma variável da equação que se mitiga, assegurando concorrência no processo.

O modelo licitatório também precisa ser melhorado, aproximando-se das melhores práticas internacionais, já seguidas por outros países latino-americanos. Uma proposta só baseada no preço, definido na modalidade de pregão, não é necessariamente a melhor. Mais uma vez, o foco do setor público deve ser o valor econômico para a sociedade, e isso deve refletir-se na forma de contratar.

Melhorar o modelo de financiamento dos projetos — o contexto atual de financiamento dos empreendimentos está longe de ser o melhor. O BNDES é pressionado a financiar projetos de infraestrutura em condições preferenciais, sem uma alocação correta de riscos, por deficiente estruturação inicial da concessão. Naturalmente, o banco procura garantias com quem as pode dar: o setor privado. Entretanto, há um limite para garantias privadas, e só a sua necessidade afasta os parceiros internacionais.

Melhorar a estruturação da concessão e sua alocação de riscos certamente ajudará o BNDES a financiar com base no risco do projeto, facilitando também a entrada de outros players no mercado. Com o recente anúncio, o Governo Federal reconheceu que a solução não pode ser sempre o banco de fomento brasileiro. Mas agora é preciso criar incentivos ou instrumentos de garantia que atraiam outras modalidades de financiamento.

Os instrumentos de garantia devem ser do próprio contrato de concessão, ou PPP ou acessórios que

tragam conforto a outros financiadores privados. Peru e Chile fizeram isso muito bem. Hoje, o seu mercado de Project Finance é essencialmente privado. Existem formas de estruturar essas garantias sem afetar o ajuste fiscal em curso, dada a contingência das mesmas. Isso também significa adotar as melhores práticas para temas como resolução de litígios contratuais, reposição de equilíbrio financeiro, força maior ou consequências do término antecipado dos contratos. Aqui não é preciso inventar a roda – outros países bem-sucedidos na implementação de programas de concessão já o fizeram.

Um setor público mais forte, mais capacitado para contratar projetos de infraestrutura — outra jabuticaba do mercado de infraestrutura brasileiro é a multiplicidade de agências públicas envolvidas no processo licitatório de uma concessão. Tal fator precisa ser revisto, pois desresponsabiliza quem tem efetivamente de implementar o programa de concessões.

Precisamos de um setor público forte, com capacidade de entregar um programa de concessões e PPP que agregue valor à economia. Isso só é possível definindo responsabilidades e redefinindo papéis, separando bem a função executiva do papel de regulação, que deve ser totalmente independente. A participação governamental nos projetos deve ser apoiada por consultores experientes, conhecedores das melhores práticas internacionais e capazes de contribuir para a capacitação dos agentes públicos, elemento essencial de qualquer programa.

O desafio que o Governo Federal tem nas mãos não é fácil, mas a margem de erro é mínima. Desta vez, o programa de concessões tem de ser diferente, factível e ter credibilidade, para atrair novos players. Não pode ser apenas para inglês ver, mas para britânicos, norte-americanos, chineses, japoneses, alemães e investidores do mundo todo conhecerem, acreditarem e participarem. Só assim o Brasil poderá vencer a corrida por atração de capitais internacionais, tão necessários na presente conjuntura de nossa economia.

(*) **Fernando Faria** é sócio da área de assessoria em projetos de infraestrutura da KPMG.

Fonte: Ricardo Viveiros, em 15.06.2015.