



Quando o público e o privado se encontram

Joia da coroa do Sistema Telebras, a Embratel foi privatizada em 1998 e permitiu que milhões de brasileiros tivessem acesso a uma linha telefônica. Ou já se esqueceram que um dia telefone foi um bem tão caro e restrito que devia ser declarado no imposto de renda? O controle da empresa então passou para a Worldcom americana que viria a pedir falência em 2002 e virou alvo da cobiça de vários *players* mundiais, entre eles o bilionário mexicano Carlos Slim. Com esse pano de fundo, um amigo meu que trabalhava no Ministério da Defesa me disse: “Caramba, toda comunicação em Banda X do MD está pendurada nos satélites da Embratel, agora vai ficar na mão do Citi Group ou do mexicano! Absurdo!”. Perguntei a ele de onde se controlava o satélite e ele respondeu que era de Mangaratiba/RJ. “Olha, cara, se o americano ou o mexicano não se comportarem, coloca as tropas na estação terrestre de controle e opera você mesmo”, disse eu.

Claro que nada disso foi necessário e os Brasilsat ainda carregam boa parte da oferta de Banda X. Apenas para exemplificar que mesmo nas questões mais críticas da defesa, o encontro entre público e privado geralmente acaba em história de sucesso, algo que os britânicos já descobriram há muito tempo. Em nenhum lugar do mundo as PPP ou Parcerias Público-Privadas são usadas em tão larga escala para financiar as necessidades do Estado. Em 2008, 85% das compras públicas do Reino Unido já eram feitas nessa modalidade.

Num recente artigo aqui nesta coluna falei sobre novas maneiras de pensar o “*core business*” das Forças Armadas e citei o exemplo dos súditos de Sua Majestade que já equipam a Marinha com meios de superfície ou seu MD com comunicação segura, oriundos de algum tipo de processo de PPP. Aquele amigo meu que criticava em 2004 o processo da Embratel ficaria maluco se soubesse que as comunicações seguras britânicas passam por *transponders* de Banda X alugados de um satélite francês!

Aqui no Brasil as coisas andam a passos de tartaruga desde o marco regulatório das PPP, a Lei no 11.079 de 2004. Desde lá, apenas 121 contratos foram assinados nos vários níveis de governo, federal, estadual e municipal. A falta de consistência dos projetos e a dificuldade gerencial do Estado têm sido apontadas como causas prováveis desse número reduzido. No entanto, segundo o *site* Radar PPP, em junho de 2016 haviam no Brasil 734 projetos, de 29 segmentos, em 11 etapas do ciclo de vida de uma PPP, que vai da intenção pública até a assinatura de contrato.

É evidente que em tempos de dificuldades orçamentária a Parceria Público-Privada se apresenta como uma opção quase que solitária para responder às necessidades de investimento do Estado. Desde sua chegada ao cargo, o presidente Michel Temer tem deixado claro sua prioridade a essa atividade e literalmente todos os prefeitos recém-eleitos passaram a falar de PPPs.

Na Defesa, existem hoje dez projetos de PPPs, a maioria deles ligados à saúde e educação, além de logística. A exceção é a Rede de Comunicação Integrada do DECEA, tema de artigos recentes na imprensa. Muito pouco para um setor que enfrenta sérias dificuldades orçamentárias e muito tímido para as pretensões de um país continental, com Forças Armadas capilarmente distribuídas pelos quatro cantos deste imenso território.

Para mudar esse estado de coisas, é preciso que o MD e as forças singulares discutam as áreas que podem ser atraentes para o setor privado e se equipem para a modelagem das parcerias e sua execução, visando uma quantidade maior de projetos que fiquem de pé. E o mais importante: que mantenham um canal de diálogo aberto com a iniciativa privada para que mais e mais Procedimentos de Manifestação de Interesse (PMI) surjam e possibilitem amenizar as agruras da falta de orçamento.