

## COMO AVALIAR O LEILÃO DA FERROVIA NORTE-SUL?

FREDERICO BUSSINGER\*

**S**ucesso ou fracasso? Vitória ou derrota? Solução ou problema? A “sociedade do espetáculo” se identifica com o que reluz; prioriza o “parecer” sobre o “ser”. Por seu turno, o maniqueísmo nas redes sociais demanda respostas rápidas, curtas, digeríveis e tonitruantes para alimentar suas discussões e os vários “Fla-Flu”. Para as demandas, seguem alguns subsídios.

Política e mercadologicamente o governo, Ministério da Infraestrutura à frente, liderado pelo ministro que “humilha especialistas da grande mídia” (Tarcísio Gomes de Freitas), foi o grande vencedor dessa batalha. A “quebra de um jejum de mais de dez anos” foi ainda amplificado por ter ocorrido dentro dos icônicos “100 dias”, e num cenário onde discursos, ideias e propostas ainda predominam sobre realizações.

O governo bancou o modelo em gestação desde, pelo menos, o PIL-1 (2012); mesmo ante seguidas notícias de desistência de potenciais novos players no setor. Bancou a própria realização do leilão, enfrentando e ultrapassando sucessivos obstáculos de grupos de interesse, entidades, mídia, órgãos de controle e Justiça. E, finalmente, não se espelhando na confrontação institucional dominante nesse início de 2019, evitou a judicialização do processo, de resultados imprevisíveis; ainda que para tanto tenha tido que firmar “Termo de Cooperação” com o MPF, a menos de uma semana do leilão: pragmaticamente assumiu 11 compromissos de mérito, a maioria deles na linha das teses do Procurador Júlio Marcelo de Oliveira (que, curiosamente, não assina o Termo!), e também aceitou o acompanhamento de sua implementação pela 3ª Câmara de Coordenação e Revisão do MPF. Ponto para o diálogo; para a negociação. Ponto para ambas as partes!

**O ativo-FNS** – Nos primórdios do PND, focado em empresas fabris, a métrica de sucesso era o valor de venda do ativo e o ágio. No atual PPI, voltado a concessões e congêneres, agregou-se o volume de investimentos (R\$) comprometidos e, no essencial, venda de ativo passou a ser outorga do serviço; seja ele de ferrovia, extração de petróleo & gás, rodovias, terminais portuários, aeroportos, geração de energia, loteria, usina nuclear, mineração... Sob qualquer desses parâmetros o leilão da FNS foi um sucesso: ágio de 101%, outorga de 2,719 bilhões de reais pela concessão (na verdade, uma subconcessão!) de 30 anos, e investimentos comprometidos de 2,8 bilhões de reais.

A Rumo, licitante vencedora, pode celebrar duplamente: pela concessão vencida e, tendo participado de processo com tantas incertezas e riscos, certamente acumulou créditos negociais com o governo federal para renovação antecipada do contrato antigo; processo em andamento. Aliás, pelos mesmos motivos, também a VLI – ainda que derrotada na disputa principal. De forma indireta, também os demais concessionários

ferroviários pelo clareamento do quadro institucional-regulatório a trilhar em suas negociações antecipatórias.

A indústria de construção e de equipamentos ferroviários também têm o que comemorar; no mínimo aplaudir: encomendas à vista! Também consultores e escritórios de advocacia que ajudaram o governo a se desvencilhar dos obstáculos e, até, os ferroviários platônicos que se inquietavam com o patinar do setor. E, como não poderia deixar de ser, por ter vinculado definitivamente a FNS ao Maranhão e iniciado suas obras, o Presidente Sarney, que “(...) fiz o Porto do Itaqui, trouxe o escoamento de minério de Carajás para ele, liguei o Tocantins e o Pará a São Luís”, celebrou logo após o leilão: “Dei ao Maranhão a melhor infraestrutura do Nordeste. Preparei-o para este dia”.

**FNS e política pública** – Mas, para além da FNS-ativos, o modelo/leilão da FNS também tem/poderá ter implicações; tanto sobre suas características funcionais/operacionais, como sobre cenários estratégicos para o “sistema” ferroviário brasileiro e para nossa logística.

Portanto, respostas a algumas questões são igualmente desejáveis para se avaliar os resultados das políticas setoriais; mormente sendo a FNS, com seu traçado e seus 1 537 quilômetros, vocacionada para ser a “espinha dorsal” do sistema ferroviário, como tem sido apresentada.

Na verdade, mais que da documentação específica do leilão da FNS, várias dúvidas decorrem da histórica inexistência, ao menos no passado recente, de objetivos explícitos, claros, consistentes, legitimados, aferíveis e, efetivamente, balizadores do processo decisório e ações setoriais. Seriam, por exemplo: 1) ampliar a extensão da malha ferroviária operacional brasileira (brownfield e/ou greenfield?); 2) ou apenas aumentar os TKUs?; 3) transformar (verdadeiramente) linhas em redes?; 4) fazer da ideia/sonho de “sistema” (ferroviário) e da multi/intermodalidade uma realidade?; 5) reintroduzir a ferrovia no transporte de passageiros de longa distância?; 6) aumentar a participação do modo ferroviário na matriz de transportes brasileira (passageiros e carga)?; 7) cumprir os compromissos assumidos pelo Brasil, no contexto dos acordos das COPs, de redução das emissões dos GEF?; 8) efetivar “melhoria contínua” na logística brasileira, medida pela trilogia: tempo (“transit time”), custos e qualidade serviço?; 9) garantir concessionárias sustentáveis do ponto de vista econômico e financeiro?; 10) ocupar e desenvolver sustentavelmente (econômico, ambiental e social) o território nacional, objetivo já estabelecido por vários antepassados?

Essa relação acima arrola alguns dos objetivos, explícitos ou implícitos, que se ouvem em discursos ou palestras/painéis, se lêem em relatórios, teses, EVTEAs ou notas técnicas, ou se veem em PPTs, vídeos ou propagandas. Mas, ainda que exemplificativa, ela já é suficiente para se perceber que os objetivos enunciados não são, obrigatoriamente, harmônicos entre si. Daí a importância de serem sistematizados, principalmente em grau e forma, e hierarquizados.

**\* Frederico Bussinger é engenheiro, economista e consultor do Instituto de Desenvolvimento, Logística, Transporte e Meio Ambiente (Idelt)**