

O VALOR DAS COISAS QUE NÃO TEM PREÇO

Gilberto Câmara

O ranger e o peso da porta denunciam o passar do tempo, mas a fachada discreta num canto da praça em Roma em nada prepara o visitante para o que virá. O interior da igreja de Santa Maria del Popolo é uma celebração de maravilhas da arte renascentista e barroca. Em uma das muitas capelas, eu admirava uma obra-prima de Caravaggio (“*A Conversão de São Paulo*”) quando de repente me dei conta que nada tinha pago para entrar e ter uma experiência estética inesquecível. Por que será que os padres permitem a qualquer um entrar nesta maravilhosa igreja, sem ter de contribuir sequer um mísero euro para o tão necessário trabalho de conservação e restauração deste e de muitos outros tesouros? De repente, tudo ficou claro. O verdadeiro objetivo da Igreja é permitir e esperar que mesmo um ateu convicto possa se converter a qualquer momento, como aconteceu com São Paulo, que Caravaggio nos mostra magnífico ao chão recebendo a luz divina após cair de seu cavalo (para puro deleite, veja-se esse e outros quadros do artista em <www.retearte.net/caravaggio.htm>).

Nesta hora, não pude deixar de me lembrar de meus colegas e leitores gestores de dados públicos, que enfrentam uma decisão semelhante aos padres de Santa Maria del Popolo. Muito tempo, esforço e dinheiro são necessários para a coleta e para a organização de dados públicos, cujo uso vai muito além dos interesses de quem os produziu. Uma base consistente de endereços é requisito tanto para atualizar o cadastro imobiliário de uma prefeitura quanto para estabelecer serviços de geomarketing. Os dados do censo do IBGE são úteis não apenas para estatísticas de governo, mas importantes para estabelecer o perfil de consumo da população para fins de planejamento de oferta de serviços. Se os dados públicos valem tanto, qual o preço justo a cobrar?

Há duas abordagens bastante distintas para resolver este dilema. Nos EUA, considera-se que a informação gerada pelo governo é um recurso econômico de infra-estrutura valioso; a lei determina que as agências federais disseminem

amplamente toda a informação disponível, cobrando apenas o custo da cópia e sem restringir a disseminação do dado para terceiros. Na Europa, os governos têm determinado que o preço desses dados deve recuperar uma parte do custo envolvido na coleta e atualização. A estratégia europeia considera que o setor privado deve arcar com uma parcela do custo de produção, porque se beneficia da disponibilidade dos dados. Na França, o IGN (Instituto Geográfico Nacional) obtém 47% de suas receitas da venda de dados e serviços. O governo de Portugal estabelece que suas agências devem recuperar 2/3 de seus custos pela venda de dados. Na prática, essas políticas agressivas de recuperar custos resultam que um conjunto equivalente de dados públicos custa na Europa 10 vezes mais do que nos EUA.

Para citar um exemplo americano, o United States Geological Survey (<www.usgs.gov>) dissemina imagens de satélite, mapas topográficos e mapas temáticos em formato digital, cobrando preços acessíveis e permitindo ao comprador que distribua livremente o dado. No caso europeu, o Ordnance Survey britânico (<www.ordsvy.gov.uk>), equivalente ao nosso IBGE, atua como uma empresa e recupera 100% dos seus custos com a venda de dados e serviços. A instituição se posiciona como o “*content provider of choice for location-based information in the new knowledge economy*” e sua estratégia é fornecer dados de qualidade e impor restrições fortes à sua redistribuição, não hesitando em utilizar medidas legais para preservar seus direitos de propriedade intelectual. As receitas cresceram 3 vezes na última década com uma redução de 50% na força de trabalho. Dos mais de 1.000 cartógrafos empregados pelo OS em meados dos anos 80, restam apenas 150 e as novas contratações privilegiam especialistas em bancos de dados geográficos.

Qual das duas abordagens é a mais eficiente? Do ponto de vista imediato do gestor público, a solução europeia parece mais interessante. Parece, mas não é, pois o importante no caso de dados públicos é o impacto econômico global e não apenas a contabilidade institucional. Um estudo recente contratado pela União Europeia (“*Commercial Exploitation of Europe’s Public Sector Information*”, em

www.cordis.lu/econtent/studies/studies.htm), mostra que a política americana é muito mais eficiente que a europeia. O estudo comparou os valores de investimento na produção de dados pelo setor público com o valor econômico dos serviços associados, sendo os resultados mostrados na Tabela 1. O que está acontecendo? Para um investimento público 2 vezes maior, os americanos conseguem um retorno econômico 10 vezes superior aos europeus.

TABELA 1
VALOR ECONÔMICO ASSOCIADO A DADOS PÚBLICOS

	Europa	EUA
Investimento em Geração de Informação pelo Setor Público	EU 9.5 bi/ano	USD 19 bi/ano
Valor Econômico dos Serviços Associados	EU 68 bi/ano	USD 750 bi/ano

Fonte: *Commercial Exploitation of Europe's Public Sector Information*" (PIRA International, 2000).

Qual a causa da grande disparidade de impacto econômico? As instituições públicas europeias distorcem o mercado, impedindo a competição e o aparecimento de empresas de serviços. A conclusão do estudo é que há evidências contundentes sobre os benefícios de adoção de políticas de liberdade de informação sem copirraite associado, cobrando apenas o custo da cópia e com remoção explícita de restrições sobre seu uso pelo setor privado. A política de recuperação completa de custos associados à produção de informação pública tem por resultado uma atuação monopolista das instituições públicas produtoras de dados, em detrimento da prosperidade da sociedade como um todo. Adicionalmente, o trabalho mostra que a contabilidade das instituições públicas europeias é fictícia. Mais de 70% dos clientes do *Ordnance Survey* são instituições de governo, o que indica que está havendo apenas uma transferência de recursos contábil interna ao governo britânico. A política de "recuperação de custos" revela-se apenas uma figura de retórica.

O estudo indica ainda que cerca de 50% da informação produzida pelo setor público (tanto nos EUA quanto na Europa) está associada a dados georeferenciados. Esta proporção também vale para os serviços comerciais associados. Isto quer dizer que os geodados são o componente mais relevante comercialmente da informação pública no mundo desenvolvido.

Que lições podemos aprender? A mais importante é que devemos copiar os americanos, pelo menos neste caso, e adotar uma atitude mais aberta e com maior possibilidade de gerar emprego e renda. Por exemplo, uma prefeitura que venha a disponibilizar uma boa base de endereços a baixo custo estará contribuindo para que os empreendedores possam planejar novos negócios de forma mais eficiente, e assim contribuindo para o desenvolvimento econômico da cidade. Um exemplo virtuoso está sendo dado pelo IBGE, que está distribuindo CDROMs com o censo 2000 (dados e limites dos setores censitários) a custos bastante módicos.

Temos ainda muito por fazer. Falta uma legislação explícita sobre a disponibilidade e custo de dados públicos, e que discipline o copirraite associado. Quem sabe no novo governo conseguiremos avançar e produzir dispositivos legais que desacorremem os dados públicos brasileiros, sempre lembrando da secular sabedoria da Igreja: o que não tem preço pode ter um valor incalculável.