

Encarte Especial



Clementino Coelho fala sobre novos desafios da Codevasf

Nesta entrevista, o presidente em exercício da Codevasf, Clementino Coelho, fala sobre Parcerias Público-Privadas, agronegócio, a importância da irrigação para o semiárido brasileiro e as perspectivas para a Companhia.

Como foram incluídos os projetos da Codevasf nas PPPs?

O governo federal iniciou o processo de PPP (Parceria Público-Privada) por meio da Lei Federal 11.079/04, exatamente no ano em que eu fui empossado na diretoria da Codevasf (2003 - 2004). Naquela ocasião, foi elaborado um documento do Banco Mundial (BIRD) chamado de Relatório N° 5, onde a instituição fazia uma análise sobre 30 perímetros irrigados do Nordeste, da Codevasf e do Dnocs. Foi feita uma avaliação social, econômica e financeira e chegou-se à con-

clusão de que, apesar de ser uma política que trouxe transformações para região - desenvolvimento, renda, oportunidades - ela estava exaurida, precisando de um novo modelo. Havia uma ineficiência muito grande em termos de gestão, operação e manutenção e, sobretudo, em termos da ocupação. Irrigação tem capital intenso, tem de ter cultura de valor agregado para poder justificar. Então, nós temos de nos voltar para produtos que tenham alto valor agregado intrínseco - as exportações de fruta *in natura* - ou para cadeias produtivas estruturadas, aquelas que agregam processamento. Você precisa ter um elo que nós chamamos de âncora agrícola, que é aquele que processa, agrega valor, oferece estabilidade na cadeia produtiva, dá assistência



Clementino Coelho

técnica, garante a comercialização. Então, a gente acordou para essa discussão.

Quando a PPP foi concedida no Brasil, não se contemplava o setor de irrigação. Foi iniciativa da Codevasf inseri-la naquele momento que o Guido Mantega era ministro de Planejamento. Então, a Codevasf conseguiu inserir a infraestrutura de irrigação na modelagem da PPP. E a partir daí, a Empresa começou

a fazer articulações com o Banco Mundial, com a International Finance Corporation (IFC) e com consultorias de governo para começar a discutir quais os projetos poderiam ser modelados na PPP.

O que mudou em relação ao modelo anterior para Parceria Público-Privada?

A irrigação foi priorizada e chegou-se àquele questionamento que a Codevasf já fazia a partir de 2003. Não é que ela não tenha dado certo; ela deu sim. Ela foi eficaz para uma época, nos primeiros 20, 30 anos da Codevasf, quando não havia globalização de mercado, onde não havia essas trocas internacionais intensas, nem esse grau de competitividade, quando produzia-se para atender aos mercados regionais, onde talvez aquela questão do custo da obra fosse relevante. Agora não. Agora, você tem o mundo globalizado bastante competitivo e, para você investir em irrigação, tem de estar estruturado para poder competir. Então a gente começou a questionar. A Codevasf levantou todo esse debate. Por que o Brasil teve um êxito muito grande nesses últimos 20 anos no agronegócio mundial? É só olhar para trás. O Brasil há vinte anos não era o principal exportador de frango, não exportava carne, não era o primeiro de soja, não era o segundo de milho. O Brasil era um mercado que olhava pra dentro dele. E, de repente, o Brasil explode: aumenta o consumo do mercado interno e se transforma num grande exportador e no mais competitivo em qualquer commodities.

Então, o que se pode dizer é que existem duas fases para a PPP na Codevasf. A primeira fase foi essa, de aprendizado. Por que ela tal-



Projeto de Irrigação Nilo Coelho - PE

vez não tenha avançado? Primeiro porque naquela ocasião a PPP não era um programa, era um projeto-piloto. Isso faz uma diferença muito grande. Segundo porque não tinha o apoio político necessário que tem hoje e nem a patronagem do Ministério da Integração Nacional. Então, com isso, você perde musculatura, encontra mais dificuldades. Hoje você percebe uma mudança de postura do ministério, mudança que começou, sobretudo, no governo da presidenta Dilma. Ela priorizou a irrigação, criou uma Secretaria Nacional da Irrigação. Ou seja, a irrigação deixou de ser um apêndice da Secretaria de Infraestrutura Hídrica e passou a ter uma relevância como infraestrutura, como política de desenvolvimento tão grande quanto qualquer outra infraestrutura hídrica como açudes, barragens, enfim. E temos água suficiente para irrigar um milhão de hectares no vale do São Francisco, sem conflitos de energia.

O que ocorreu com o Pontal e quais foram as mudanças para o novo modelo?

No Pontal, nós tínhamos uma licitação e dois contratos. A gente demorou, mas aprendemos que nós temos dois negócios diferentes: o da exploração agrícola e o da infraestrutura de irrigação. São riscos distintos. Não dá para forçar o “casamento” dos dois. O atual ministro foi determinante nesta decisão. Vamos ter duas licitações. A primeira será a licitação agrícola, que é uma CDRU (Cessão de Direito Real de Uso), não é uma PPP! Nela saberemos quem será o âncora agrícola e fará a integração, o que será plantado, como irá plantar etc, para depois licitarmos a operação e manutenção da infraestrutura, incluindo a conclusão de obras caso seja necessário. Esta segunda, sim, uma PPP (Parceria Público-Privada). Para a primeira licitação estamos pensando, a partir

da instrução do ministro, que nos próximos 90 dias, entre dezembro e fevereiro/2011, ou no máximo em março/2011, serão lançadas as licitações para exploração agrícola dos projetos Baixio, Pontal, Salitre e Jaíba. E, num espaço de 6 a 8 meses, depois de conhecer quem fará a exploração agrícola das áreas e o percentual de integração, será lançada a licitação para o PPP, isto é, para a operação e manutenção da infraestrutura do projeto.

“Temos água suficiente para irrigar um milhão de hectares no vale do São Francisco, sem conflitos de energia.”

No mundo inteiro, onde as PPP's foram introduzidas, entre sua lei e sua implementação, teve uma maturação que vai de 5 a 8 anos. Estamos dentro desse prazo. Acho que a irrigação vai ser o primeiro setor federal a implementar a PPP.

Quais são os direcionamentos do Ministério da Integração em relação ao Semiárido e à atuação da Codevasf?

O Brasil tem uma grande potencialidade nessa região que são as águas do São Francisco, o solo, a topografia. Temos água suficiente para irrigar um milhão de hectares no vale do São Francisco, sem conflitos de energia, nem por conta de

outros fatores. Além disso, a prioridade da presidenta Dilma é a erradicação da miséria. E grande parte daquilo que é alvo da presidenta para erradicação está no semiárido. Apesar do Nordeste ter crescido, nós temos duas realidades: uma é a realidade do Nordeste e outra, dentro da região, que é o semiárido. A zona da mata cresceu muito mais que a nossa área de atuação. Então essas parcerias vêm contribuir com a nova modelagem, trazendo os grandes do agronegócio mundial.

Durante muito tempo a Codevasf fez colonização, assentamento, mas não somos eficientes nisso. Se os governos fossem eficientes em assentar pequenos produtores, a reforma agrária teria outro resultado. É muito melhor o governo transferir aos âncoras agrícolas essa atribuição de inserir o pequeno na cadeia produtiva. É muito melhor dar benefícios para capacitá-los. Fizemos estudos técnicos que mostram que toda cadeia produtiva agroindustrializada, seja qual for, de fruta a grãos, ela comporta um grau de integração. Então, o que o governo pretende é transferir, delegar para que os âncoras façam isso e façam bem feito. Estamos vivendo um novo momento. Acho que tudo isso vai ajudar o momento do novo Ministério da Integração Nacional e do novo governo federal com eficiência, efetividade e economicidade.

Quais são as estratégias para atrair parceiros?

Um grande parceiro da Codevasf é o Banco Mundial, que dá chance-la e credibilidade. O grande avanço foi contratar o Rabobank, que hoje é um consultor da Codevasf, por meio do Banco Mundial. É o consultor oficial do agronegócio. É

ele que está fazendo a divulgação das nossas potencialidades. Depois de um ano trabalhando com a instituição, já sentimos a mudança. Conversamos com os grandes do agronegócio, não temos mais dificuldades de reunir empresários pra conversar. Hoje, nos fazemos entender. E o Rabobank só vai colocar sua chancela num projeto se for viável. Hoje estamos conversando com empresas que tínhamos dificuldade em dialogar. Hoje o Rabobank vai primeiro, interage, divulga o projeto, a ideia, se houver uma receptividade, nós vamos conversar.



Obras da hidrovía na Bahia

Acho que o grande o sucesso deste momento é: menos governo, mais iniciativa privada. Qual é o nosso papel? É regulamentar, induzir ao desenvolvimento. Nós somos indutores do desenvolvimento. Nós temos que ser a entidade que vai promover o desenvolvimento. Vamos escolher onde vamos fazer o desenvolvimento, mas vou induzir a iniciativa privada a ir para determinado lugar. Agora, quem vai fazer, vai tocar, vai dizer como é, cabe ao setor privado.

Outro ganho que tivemos, que deve ser creditado ao ministro Fernando Bezerra Coelho, foi a inserção



Canal principal do Projeto de Irrigação do Baixio de Irecê na Bahia

da Petrobras Biocombustível nesse processo. É uma empresa que foi criada para poder aumentar a produção de etanol, assegurando o mercado flex, um mercado ambientalmente correto, renovável, para mitigar a emissão de carbono. O Brasil hoje está importando álcool devido ao crescimento da frota flex. A base de etanol não se expandiu na mesma velocidade. O ministro capturou essa oportunidade por meio da Petrobras Biocombustível. Essa Empresa participa do empreendimento com até 49% e outros 51% tem de ser privado, para não engessar, não virar um empreendimento público. Além disso, ela dá garantia de compra daquele etanol.

Quais são as expectativas em relação ao futuro da Codevasf?

O futuro da Codevasf nunca foi tão promissor, tão ousado. Eu acho que a gente não pode perder esse mo-

mento. Não podemos perder de vista o nosso papel de agência de desenvolvimento. A Codevasf é o que é pela irrigação. Ela é excelente, é referência no assunto. Precisa mudar o modelo. Quando a gente fala em mudar o modelo não é porque deu errado, é porque mudaram os tempos, o contexto. Tem que ter uma evolução natural. E a Codevasf tem de acompanhar. A Codevasf tem de entender outra coisa: o negócio não é só infraestrutura, é o agronegócio. No sentido *latu sensu* da integração da cadeia. Então, eu acho que nós estamos com outros desafios importantes. A Codevasf também teve uma oportunidade que está aproveitando, mas ela tem que ousar.

Com a revitalização do São Francisco começamos a olhar o rio por outro ângulo. Só tínhamos uma intervenção propositiva, como no caso da construção dos canais de irrigação. Agora nós temos de con-

“O futuro da Codevasf nunca foi tão promissor, tão ousado. Eu acho que a gente não pode perder esse momento.”

servar o rio, cuidar do saneamento, resíduos sólidos. Além disso, temos o projeto da hidrovia, que vai interligar o Nordeste como um todo, do semiárido como um todo. Ela vai dar sentido a várias ferrovias que estão sendo construídas. Então, eu acho que depende agora da própria Codevasf retomar valores que não estão sendo considerados e passar a utilizar melhor nosso potencial.