

De novo a polêmica do álcool

ALOÍSIO SOTERO E EMÍLIO CARAZZAI*

Tratar o Proálcool na base do lobby, seja contra ou a favor, é ruim para o país. Há necessidade de se promover uma reavaliação do programa de forma isenta e racional, de modo a determinar o maior benefício líquido agregado para a sociedade como um todo.

Alguns argumentos da Petrobrás são corretos, na sua dimensão financeira. Mas por serem apenas financeiros, são limitados, incompletos e excessivamente contidos no curto prazo. Não levam em consideração externalidades positivas importantíssimas do Proálcool, como as relativas ao meio ambiente e à geração interna de renda alavancada pela cadeia produtiva do álcool.

A verdade é que poucos países do mundo podem melhorar a qualidade ambiental de suas grandes metrópoles a um custo tão baixo quanto o Brasil, mormente em função do Proálcool. Quais seriam os custos privado e social da liquidação e da migração dos capitais físico e social associados à cadeia de valor do álcool? Essa e outras perguntas relevantes têm de ser endereçadas de uma forma consistente, e com superior arbitragem governamental.

Da parte da estatal, há que reconhecer que a empresa não é feliz em pelo menos dois pontos ao abordar a questão do álcool. Primeiro, parte para promover uma redução do anidro adicionado à gasolina, contrapondo-se a toda a opinião ambientalista informada do país. Segundo, argumenta contra a adição de álcool justamente no momento em que os países mais avançados promovem a dissemina-

ção do uso da gasolina reformulada, sobretudo pela via da adição do etanol.

Por outro lado, faz anos que os produtores brasileiros alertam o governo para a possibilidade de déficits substanciais de álcool, não obstante haver capacidade instalada (parcialmente ociosa) para atender a todo o crescimento recente da demanda. Medidas marginais de remoção de incertezas, e de apoio, como oferta de crédito para financiamento das culturas e da estocagem, mais um programa de securitização do produto com venda contratada com a Petrobrás seriam suficientes para a produção dar um salto, já no primeiro ciclo produtivo.

Faltam a remoção de paternalismos, de um lado, e de velhos preconceitos, de outro. O setor está pronto para ser definitivamente modernizado. Incluindo os mecanismos mais avançados de comercialização em bolsas de commodities. É preciso um mínimo de boa vontade e de competência gerencial para assegurar um avanço qualitativo importante, mudando radicalmente a face do setor.

* *Datanet — Agricommodities.*

Maiores investimentos em Pernambuco

EDUARDO FARIAS*

A produção de açúcar por hectare nos estados nordestinos deve aumentar sensivelmente nos próximos anos. Isso porque o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) abriu este ano uma linha de crédito para as áreas de várzeas, regiões nas quais a produtividade pode chegar a 140t/ha — 90t acima da média atual do Nordeste.

Em Pernambuco, onde existem cerca de 80 mil hectares de várzeas, a abertura de financiamentos específicos para essas áreas foi bem-recebida pelo setor sucroalcooleiro.

A demora da linha de financiamentos para a utilização racional das várzeas fez com que o crescimento da atividade sucroalcooleira fosse retardado, uma vez que essas áreas — que exigem altos investimentos para o seu manejo — vinham sendo até agora subaproveitadas.

A exploração das regiões alagadas traduz a agilidade e os avanços do segmento sucroalcooleiro, que, com recursos próprios e por meio

* Presidente do Sindaçúcar.

de tecnologia importada e adaptada à região, já deu exemplos de utilização bem-sucedida dessas áreas. Apesar de o manejo das várzeas exigir grandes gastos com maquinaria, bombas hidráulicas e construção de diques de contenção, os resultados são compensadores. Nelas os custos com calcário, fertilizantes e herbicidas são praticamente zero. A riqueza do solo das várzeas, em matéria orgânica principalmente, dispensa o uso de fertilizantes, o que resulta numa economia de até 30% no custo da produção.

Outro ponto positivo é o fato de a cana alcançar nessas áreas uma longevidade de 10 anos, contra os 5 anos da que é cultivada em tabuleiros e terrenos acidentados.

Drenagem

O aproveitamento racional das várzeas é feito mediante a drenagem da água alagada e o cultivo de variedades adequadas a esse tipo de solo (SP-1284, B-51.129 e SP-716.949). A água deve ser represada para ser usada em épocas de fortes estiagens. Para que a cana atinja a completa maturação, deve ser feita a aplicação de produtos químicos por via aérea, fato que não compromete o orçamento da produção, uma vez que corresponde a menos de 10% do custo total.

Um dos exemplos de bom resultado no aproveitamento de várzeas em Pernambuco é o da Usina Salgado. Ali são plantados atualmente 800ha com cana-de-açúcar e já há projetos de ampliação da área de plantio para 1,5 mil hectares. Informações da gerência da usina indicam que o uso das zonas alagadas já provocou um aumento de cerca de 40% na produtividade. Os números chegam a 1,2 milhão de sacos de açúcar e 10 milhões de litros de álcool por safra.

O controle sobre a umidade do solo nessas áreas é um dos fatores que mais tem contribuído para a elevação da produtividade. Entre 1993 e 1994, por exemplo, enquanto boa parte das usinas amargava a quebra de 50% na safra, a Salgado registrou um crescimento de 15%.

A exploração dos terrenos úmidos faz parte de um processo maior de aproveitamento de todas as potencialidades do segmento sucroalcooleiro e também da utilização de subprodutos da cana, como a vinhaça, empregada na fertilização de solos. O setor está se esforçando para promover o desenvolvimento da Zona da Mata de Pernambuco, a fim de que o perfil produtivo da região possa melhorar e também as suas perspectivas de crescimento econômico.

Propostas

A agência do BNDES de Pernambuco já recebeu duas carta-propostas de usinas do estado com solicitação de financiamentos. Os projetos orçados em até R$3 milhões podem ser atendidos nas linhas automáticas operacionalizadas pela rede bancária, ao passo que aqueles com valores maiores devem seguir para a sede do banco, no Rio de Janeiro.

O fornecedor de cana e o setor sucroalcooleiro

GERALDO MAJELA DE ANDRADE SILVA
ENIO ROQUE DE OLIVEIRA*

A despeito dos aperfeiçoamentos introduzidos nos últimos anos, como o pagamento da cana pelo teor de sacarose, o sistema de comercialização da cana ainda é altamente desfavorável aos fornecedores.

Os 11 mil fornecedores de cana-de-açúcar do estado de São Paulo que entregaram a cana pelo sistema de PCTS (pagamento de cana por teor de sacarose) forneceram, na safra 1994/95, aproximadamente 36 milhões de toneladas de cana às unidades industriais, com uma qualidade, expressa em quilogramas de açúcar, de 118,83kg/t de cana moída. Foram responsáveis, portanto, pela produção de 4,3 milhões de toneladas de açúcar e de cerca de 500 milhões de litros de álcool residual, além de 10 milhões de toneladas de bagaço, cujo equivalente em energia significa a co-geração de 6 milhões de MWh.

O fornecedor de cana recebe pela tonelada entregue o equivalente em açúcar cristal *standard*, que na safra 1994/95 representou apenas 5% da produção total de açúcar. Ou seja, 95% de todo o açúcar produzido foram classificados como especiais ou especiais extras, que são comercializados com ágios dos quais o fornecedor não participa, apesar de sua produção estar relacionada com a qualidade da matéria-prima. Isto, sem contar com a exportação do açúcar, que girou em torno de 2,8 milhões de toneladas, proporcionando um resultado bastante positivo no balanço das unidades industriais que o exportaram. E para a safra 1995/96 está prevista a exportação de 3,8 milhões de toneladas a um preço de US$400 a tonelada do açúcar refinado e de US$310 a do demerara, ou seja, mais de 100% acima do preço do açúcar *standard*.

Por outro lado, o bagaço resultante da extração do caldo de cana, que varia em função da fibra presente na cana-de-açúcar, está sendo valorizado: a) como matéria-prima para co-geração de energia elétrica, vendida atual-

* Assessoria técnica da Orplana.