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.



mente a US$41/KWh; b) como ração animal, via processo de hidrolisação, tendo sido comercializado a um preço médio de R$16/t na safra 1994/95; c) na produção de vapor para a própria indústria, em substituição à lenha e ao óleo combustível. Contrariando tudo isto, o fornecedor de cana recebe menos por uma tonelada de cana com maior teor de fibra e que gera mais bagaço.

Do ponto de vista econômico e financeiro, a safra 1994/95 apresentou as seguintes características:

• O preço da cana-de-açúcar foi fixado em 10,9173 URV em maio, transformado em R$10,9173 em julho, e permaneceu inalterado durante toda a safra.

• Os fornecedores receberam, por aproximadamente 53% da cana entregue, 90% do seu valor no dia 5 do mês subseqüente ao da entrega (20 dias em média financiados para a indústria) e o restante no dia 5 de janeiro e 5 de fevereiro do ano seguinte, sem qualquer correção monetária.

• Os financiamentos da produção foram negociados à base de 11,5% a.a. de juros mais a variação da TR, que no período de maio de 1994 a fevereiro de 1995 já acumulou 166,87%, penalizando sobremaneira os fornecedores que tiveram que lançar mão de empréstimos para custear o plantio e os tratos culturais das soqueiras.

O fornecedor de cana recebe em equivalente o açúcar cristal standard. Na safra 1994/95, 95% da produção de açúcar foram classificados como especiais ou especiais extras.

A tabela elaborada a partir dos custos diretos de produção, conforme planilha da FGV, mostra a real situação do fornecedor de cana. Nela se observa que:

• Um fornecedor médio (7 mil toneladas de cana) que tenha utilizado o financiamento agrícola para custear o plantio e os tratos culturais de soqueiras (apenas insumos) obteve um resultado negativo ao final da safra, mesmo com um ágio de 20%.

• A TR onerou em 10% os custos diretos de produção.

• O preço atual da cana-de-açúcar não foi suficiente sequer para cobrir os custos diretos de produção, especialmente quando se associam os custos do financiamento agrícola. Seria necessário um ganho de 5% de produtividade física ou um aumento de 29% no preço da cana para que os custos de produção, inclusive encargos financeiros, fossem cobertos. Evidentemente, a eliminação da TR minimizaria o problema.

Ficam registradas, assim, as seguintes interrogações:

1. O que o governo pode fazer para minimizar a situação econômica e financeira do fornecedor de cana de São Paulo?

• Definir um preço justo para a tonelada de cana, levando em consi-

Análise do resultado financeiro do fornecedor de cana

Operação agrícola	Área (ha)	Custo/ha out	Custo total	Valor financiado	Nº de meses financiados	Valor de desembolso
Plantio	18	591,16	10.641	1.903,50	17	17.973,04
Tratos culturais	18	49,81	897	61,20	17	1.132,73
Colheita	87	225,82	19.646	-	-	19.646,00
Transporte	7.086t	18.986,00	13.453	-	-	13.453,00
Cultivo de socas	72	174,37	12.555	7.912,80	14-16	16.434,72
Despesas administrativas	108	75,62	8.167	-	-	8.167,00
Taxas, impostos e licenças	108	1,77	191	-	-	191,00
Conservação e reparos	108	14,32	1.547	-	-	1.547,00
Valor do arrendamento	108	180,44	19.488	-	-	19.488,00
Seguridade social	7.086t	3.715,00	2.632	-	-	2.632,00
Total operacional	-	-	89.217	-	-	100.664,49
Receita cana	7.086t	106.917,00	75.761	-	-	75.761,00
Receita ágio – 20%	7.086t	21.835,00	15.472	-	-	15.472,00
Receita total – 20%	-	-	91.233	-	-	91.233,00

Área total: 108ha
Área plantio: 18ha
Área soqueira: 72ha
Produtividade: 81,45t/ha
Produção: 7.086t
Distância média: 18,68km

deração a planilha de custos elaborada pela FGV.

• Retirar a TR dos financiamentos agrícolas e liberar recursos para investimentos e financiamento da produção, criando um sistema de financiamento e pagamento adequado às características da cultura da cana-de-açúcar.

• Introduzir no sistema de pagamento da cana pelo teor de sacarose e pureza um fator que remunere o fornecedor de cana pelo valor do bagaço, em função do teor de fibra contido na matéria-prima.

2. O que caberá ao fornecedor de cana fazer para sobreviver no setor sucroalcooleiro, a partir das medidas do governo?

• A classe dos fornecedores de cana está consciente de que não basta o governo conceder o preço justo e eliminar a TR dos financiamentos agrícolas, embora isto seja fundamental. Haverá necessidade de trabalhar, também, no sentido de reduzir os custos de produção, sem que haja comprometimento da produtividade agrícola.

A polêmica do álcool combustível

LAURA TETTI*

Os argumentos da Petrobrás são como a velha frase do camarada Lenin: um passo à frente e dois para trás.

No mundo dos grandes blocos econômicos e da globalização, como conquistar o espaço vital das nossas necessidades de desenvolvimento sem investir nas áreas em que apresentamos vantagens comparativas?

É evidente que ser o único país do mundo que já agrega à sua gasolina um volume de quase 1/4 de energético limpo e renovável, que reduz a poluição urbana, gera empregos rurais e ajuda a evitar o inchaço doentio das cidades, que colabora com a redução de um dos mais graves problemas ambientais do planeta — o efeito estufa — é um escandaloso diferencial positivo que conseguimos conquistar. É evidente também que não vai partir dos países que sobrevivem como produtores de petróleo, nem dos países que mantêm em uso o venenoso chumbo tetraetila, a divulgação e a propaganda das vantagens e benefícios propiciados pela adição de 22% de álcool anidro como antidetonante da gasolina. Isto seria tão surrealista quanto um comercial da Coca-Cola convidar os consumidores a *enjoy Pepsi*...

Qualquer criança teria facilidade em responder o que deve custar mais caro: uma coisa útil que é finita ou uma coisa igualmente útil que é renovável e não corre o risco de acabar? Mesmo ignorando as vantagens do álcool para o meio ambiente, a resposta seria óbvia. Mas nem sempre, ou quase nunca, a lógica e o óbvio são elementos definidores do valor e do preço dos produtos. Se falarmos do petróleo, a falta de compromisso com a lógica e com a qualidade de vida fica ainda pior.

É mais barato estar morto do que vivo.

O *know-how* do uso e da produção de energia limpa e renovável, com enorme capacidade de atender à função social de promover desenvolvimento e vida melhor, é um produto que hoje vale muito dinheiro. Em dezembro de 1994, na Reunião de Cúpula das Américas, promovida em Miami, todos os países do continente assinaram o compromisso de eliminar o uso do chumbo na gasolina e de priorizar o emprego de energia de fontes renováveis. Que outra empresa do mundo, além da Petrobrás, sabe operar com competência essa substituição? Quanto pode lucrar a empresa e o país com a venda desse conhecimento? Não seria mais inteligente (e rentável) capitalizar essa nossa vantagem, em vez de ficar discutindo o caro e o barato em relação a um produto cujo valor é estabelecido de forma tão estapafúrdia quanto o petróleo?

Rifar os 22% é rifar o nosso diferencial positivo energético no estratégico e sensível ramo dos combustíveis. É claro que, em termos imediatistas, é mais fácil para a Petrobrás baratear seus custos acabando com os 22% de adição de álcool à gasolina. É mais barato também estar morto do que vivo... Será que faz algum sentido um pai de família (no caso, o nosso governo) defender a morte dos seus filhos (no caso, as alavancas do nosso desenvolvimento)?

Os argumentos da Petrobrás são como a velha frase do camarada Lenin: um passo à frente e dois para trás.

Podem até combinar com o apego de algumas instituições ao passado, mas não dá para não reconhecer que são argumentos fora de moda, ultrapassados e muito mais que apenas velhos... São pouco inteligentes e muito cansativos!

* Consultora de meio ambiente da Rede Globo.