

UMA RELAÇÃO POSSÍVEL

Modelo de harmonia

Fornecedores de cana e indústrias de açúcar e álcool têm modelo que ajuda a minimizar confrontos

ANTÔNIO DE PADUA RODRIGUES
GERALDO MAJELA DE ANDRADE SILVA

No dia 1º de fevereiro, o governo federal liberou definitivamente os preços da cana-de-açúcar, do açúcar cristal *standard* e do álcool hidratado carburante, uma vez que os preços do álcool anidro haviam sido liberados em 1º de maio de 1998.

Até essa data, o relacionamento entre os fornecedores de cana e as unidades industriais produtoras de açúcar e álcool vinha sendo regido pela Lei 4.870/65 e pelo Estatuto da Lavoura Canavieira, sendo os preços da cana-de-açúcar e de seus produtos fixados pelo governo através de portarias.

Autogestão

Mesmo antes da liberação dos preços, os fornecedores de cana, representados pela Orplana – Organização de Plantadores de Cana do Estado de São Paulo – e os industriais, pela Única – União da Agroindústria Canavieira de São Paulo –, constituíram um grupo técnico bipartite formado por 10 representantes, com o objetivo de elaborar um modelo de autogestão, contendo regras mínimas de relacionamento entre as partes e um sistema de remuneração da matéria-prima, culminando com a criação do Conselho Estadual de Produtores de Cana-de-Açúcar, Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo – Consecana-SP–, que passou a coordenar o relacionamento entre os fornecedores de cana e as indústrias produtoras de açúcar e álcool.

O Consecana-SP constitui-se numa sociedade civil entre a Orplana e a Única, com uma diretoria composta de 10 representantes dos fornecedores de cana e 10 dos industriais, entre titulares e suplentes, tendo como assessoria uma Câmara Técnica – Canatec-SP–, constituída por seis representantes de cada parte, para julgar todos os litígios que venham a ocorrer, decorrentes do relacionamento entre as partes envolvidas; será utilizado o Juízo Arbitral da Bolsa de Mercadorias e Futuros – BM&F –, com base na Lei 9.307/96, de autoria do vice-presidente da República, Marco Maciel.

Regras mínimas

A adesão ao Consecana é feita através de um contrato de compra e venda de cana-de-açúcar, firmado entre o fornecedor de cana e a indústria produtora de açúcar e álcool, contendo regras mínimas de relacionamento preestabelecidas. O modelo é franqueado a todas as unidades industriais e fornecedores de cana.

Através do Pacto pelo Emprego no Setor Sucroalcooleiro, firmado em agosto de 1999 entre todos os segmentos da cadeia produtiva e tendo à frente o governador Mário Covas, todas as unidades industriais e fornecedores de cana deverão adotar o Modelo Consecana, e sua utilização em nível nacional já foi aprovada pelo Cima – Conselho Interministerial do Açúcar e do Álcool –, faltando apenas a sua regulamentação.

Quanto ao sistema de remuneração da matéria-prima, após a liberação dos preços o valor da tonelada de cana-de-açúcar passou a ser definido a partir da quantidade de ATR – Açúcar Total Recuperável –, entregue pelo fornecedor, de forma que a diferença

entre o novo sistema e o anterior é que, antes da liberação, o preço era fixado pelo governo, e após a liberação, pelo mercado.

Fórmula de cálculo

A fórmula para o cálculo do ATR (ATR = 9,26288 x PC + 8,8 x AR, onde PC é a Pol % cana e AR = Açúcares Redutores % cana) é a que melhor espelha o açúcar entregue pelo produtor de cana, independente ou própria.

O preço do quilo do ATR é formado a partir: a) da participação do custo da matéria-prima, no custo do açúcar e álcool residual, do álcool anidro e do álcool hidratado, apurados pela Fundação Getulio Vargas – FGV; b) dos preços do açúcar, nos mercados interno e externo, do álcool anidro e do álcool hidratado, levantados pela Esalq/Cepea; c) de fatores de conversão do açúcar, do álcool anidro e do álcool hidratado, em ATR.

A participação do custo da matéria-prima no custo de produção do açúcar mais álcool residual é de 56,8%, no álcool anidro de 61,2% e no álcool hidratado de 61,7%.

Para calcular o preço do quilo do ATR, leva-se em consideração a participação da matéria-prima e os preços dos produtos em nível estadual, transformados em ATR, além do perfil de produção de cada unidade industrial para se obter o preço médio do quilo do ATR. Os produtos (açúcar e álcool) são transformados em ATR, calculando-se a participação do açúcar nos mercados interno e externo, da quantidade de álcool residual (anidro e hidratado) e da quantidade de álcool direto (anidro e hidratado) no total de ATR produzido, a partir do qual se calcula o preço médio do quilo do ATR.

Preço do ATR

Na safra 1998/99, o preço final do quilo do ATR ao produtor no estado de São Paulo foi R$0,1036, e a quantidade média de ATR entregue pelo fornecedor, 140,08kg por tonelada de cana-de-açúcar, resultando, assim, num valor médio de R$14,51 por tonelada de cana-de-açúcar, representando uma perda de renda da ordem de 31,85%, devido aos baixos preços de açúcar e álcool praticados nos mercados interno e externo, em função do desequilíbrio entre a oferta e a demanda de álcool.

No decorrer da safra 1999/00 o preço do quilo do ATR foi divulgado mensalmente, tendo-se utilizado a média aritmética acumulada. Em dezembro foi feito o primeiro ajuste da safra, quando será considerada a quantidade comercializada de cada produto, no período de maio a dezembro, e calculado o preço médio acumulado do quilo do ATR. O ajuste final da safra ocorrerá em maio do ano seguinte, oportunidade em que se terá o preço final do quilo do ATR e calculado o valor da tonelada de cana-de-açúcar para cada unidade industrial.

Até 1º de maio de 1998, o relacionamento entre fornecedores de cana e indústrias produtoras de açúcar e álcool vinha sendo regido pela Lei 4.870/65 e pelo Estatuto da Lavoura Canavieira, sendo os preços da cana-de-açúcar e de seus produtos fixados pelo governo em portarias.

Vantagens do modelo

A implantação do Modelo Consecana apresentou a grande vantagem de minimizar os possíveis confrontos entres os fornecedores de cana e as indústrias, na transição da liberação de preços. Na safra 1999/00 foi utilizado por 95% das unidades industriais do estado de São Paulo, servindo como referência de preços para a remuneração da tonelada de cana, inclusive em outros estados.

É um modelo dinâmico e deverá ser revisto a cada safra, tanto do ponto de vista técnico/econômico, como do relacionamento entre as partes envolvidas.

Todos os documentos do Consecana contendo as regras mínimas de relacionamento entre fornecedores de cana e indústrias, assim como o sistema de remuneração da tonelada de cana-de-açúcar – o estatuto, o regulamento e seus anexos e as normas operacionais para avaliação da qualidade da matéria-prima – encontram-se à disposição na *home page* da Orplana (www.orplana.com.br).

Antônio de Padua Rodrigues é assessor técnico da Unica; Geraldo Majela de Andrade Silva é assessor técnico da Orplana.

