

FORNECIMENTO DE CANA-DE-AÇÚCAR

COMPLEMENTANDO O CONSECANA*

BRUNO BENZAQUEN PEROSA**

ANTONIO CESAR ORTEGA**

CLESIO MARCELINO DE JESUS**

** Professores do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia (IEUFU) e pesquisadores do Núcleo de Estudos Rurais (NERU) da mesma instituição

A EFICIÊNCIA da relação entre fornecedores de cana e a indústria processadora é fundamental para a competitividade do agronegócio brasileiro. A assimetria de poder e a dificuldade em compartilhar informações sobre a qualidade da matéria-prima tornam necessário o desenvolvimento de mecanismos de coordenação, especialmente via contratos, que permitam uma relação mais harmônica entre as partes. O caso da parceria entre a usina Coruripe e os fornecedores da CANACAMPO no município de Campo Florido-MG vai nessa direção, garantindo um maior equilíbrio de forças entre os participantes.

A abrupta mudança institucional pela qual passaram as cadeias agroindustriais brasileiras no início dos anos 90 do século passado teve forte impacto sobre a coordenação e a competitividade do nosso agronegócio. A cadeia sucroalcooleira é reconhecida como uma das que melhor se adaptou a esse novo ambiente, quando se encerraram as atividades do Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), que regulava as transações nesta cadeia. Para tal, diversos mecanismos contratuais e acordos setoriais foram criados neste setor, de forma a tornar o fornecimento de cana-de-açúcar mais estável e seguro para produtores e usinas.

A implementação do Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, Açúcar e Etanol do Estado de São Paulo (CONSECANA) representou um marco nesse sentido, estabelecendo preços de referência para usinas e fornecedores. O CONSECANA assemelha-se ao sistema de preços de uma bolsa de valores, em que produtores e compradores são tomadores de preço independentemente de seu poder de barganha. Desta forma, os agentes transacionando não ficam à mercê de atitudes oportunistas ou do poder de mercado dos seus parceiros. No caso da cana-de-açúcar, essa segurança é fundamental, dado que algumas especificidades, como a rápida conversão da sacarose e o elevado volume/peso, criam uma relação de forte interdependência entre fornecedores e usinas, que precisam estar próximos para que a transação seja viável.

Apesar de o CONSECANA ter representado grande avanço e ter promovido maior estabilidade para



a relação entre fornecedores e usinas, conflitos pontuais vêm ocorrendo nos últimos anos. Fornecedores queixam-se da forma como as usinas aferem o peso da cana entregue, pelo chamado Açúcar Total Recuperável (ATR). O estabelecimento da medida ATR visava remunerar o fornecedor de acordo com a capacidade de geração de açúcar e etanol na sua cana, corrigindo possíveis distorções, como a existência de muita água. Contudo, a medição do ATR depende de testes laboratoriais, geralmente realizados pelas usinas.

Outra questão complexa do CONSECANA está no *mix* de produtos a ser utilizado para a formação do preço de referência. A ideia por trás do CONSECANA é repartir igualmente as receitas totais obtidas pela cadeia produtiva (cujos produtos finais seriam o açúcar e o etanol comercializados nos mercados doméstico e externo) entre fornecedores e usinas. Assim, é necessário considerar uma proporção dos produtos finais vendidos em

cada mercado para estabelecer um valor médio a ser usado como referência para a definição do quilo de ATR.

Em outros estados, em que o uso do CONSECANA não é obrigatório, alguns arranjos entre usinas e fornecedores alteraram esse *mix* e chegaram a valores distintos do ATR. Como mencionado no início deste artigo, o caso da usina Coruripe e dos fornecedores da CANACAMPO no município de Campo Florido-MG vai nessa direção, sendo estabelecido um valor distinto daquele considerado em São Paulo. Esta parceria também se distingue por um maior equilíbrio de forças entre os participantes (ver *box*). ■

* Os autores agradecem ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) (Projeto 408128/2013-5) e à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG) (APQ-00132-14) pelo financiamento de sua pesquisa

CANACAMPO-USINA CORURRIPE: UMA PARCERIA COM EQUILÍBRIO

A história da parceria entre os fornecedores de cana de Campo Florido e a usina Coruripe foge um pouco ao modelo tradicional de instalação de usinas. Nesse caso, produtores de grãos da região buscavam formas de diversificarem sua produção e não ficarem expostos às oscilações dos preços da soja e do milho. Assim, em 2000, alguns grandes proprietários rurais da região procuraram o grupo usineiro Coruripe de Alagoas buscando a instalação de uma usina na região. Para tanto, comprometeram-se a suprir o volume mínimo necessário para que se iniciasse a produção em 2001, quando a usina se instalou. Para gerir essa relação, esses produtores formaram uma associação de fornecedores, a CANACAMPO.

Atualmente, a CANACAMPO conta com 236 associados, que fornecem, em sua maioria, para a usina Coruripe. Por sua vez, toda a cana comprada pela Coruripe passa pela CANACAMPO, cuja principal função está em gerir essa relação entre os fornecedores e esta usina. Assim, os fornecedores associados contam com assessoria para elaboração e monitoramento dos contratos de fornecimento firmados com a usina.

De forma a evitar os problemas de mensuração do ATR, nessa parceria há um laboratório de gestão conjunta entre a associação e a usina. Igualmente, evitam-se desconfiança e reclamações por parte dos fornecedores. Com relação ao valor do ATR, utiliza-se um *mix* de cálculo baseado na produção da usina, e não na média da produção como no estado de São Paulo. O valor do ATR pago na região é considerado mais “realista”, o que não compromete tanto a rentabilidade da usina.

O caso aqui analisado revela como a construção de mecanismos de governança customizados para uma determinada região permite maior eficiência nas formas de governança utilizadas. Apesar de o estabelecimento do CONSECANA ter promovido maior estabilidade para essas transações, observam-se ainda diversos conflitos em algumas regiões do estado de São Paulo, o que pode ser explicado por um relativo desequilíbrio de forças entre as partes. A formação de associações permite que fornecedores participem de forma mais ativa da governança dessa transação, o que torna sua gestão mais harmônica e estável.