

## ARBITRAGEM NO CONSECANA

**\* Roberto Rodrigues**

Para um leigo que viaja pelo interior entre canaviais intermináveis, ficam duas impressões: uma, de que toda cana é igual; e outra, de que tudo pertence aos usineiros. Dois enganos.

Em primeiro lugar, o canavial é fruto de décadas de pesquisa e experimentação. As centenas de variedades cultivadas são filhas de duas originais, uma fibrosa e outra rica em açúcar, cujos cruzamentos buscaram plantas fortes e produtivas, resistentes a pragas e doenças, e com diferentes períodos de maturação, para que a safra fosse mais longa, de maneira a gerar trabalho durante tempo maior. As variedades têm diferentes características, embora parecidas aos olhos não treinados. Mas basta prestar atenção para perceber diferenças nas cores das folhas, sua largura e comprimento, nas cores e diâmetro dos colmos, que também dependem da idade da planta e do corte que será dado. A variação é enorme.

Mas é no segundo ponto que o engano é mais grave, porque pressupõe uma única economia no setor, e isto não acontece.

Existe uma figura menor nesta importante cadeia produtiva, que é o “fornecedor de cana”. É o agricultor que planta cana para vender à usina de açúcar ou de álcool. Trata-se de um produtor tão característico, que é chamado formalmente de “fornecedor”, e não de plantador. Sua marca registrada é dada pela inexistência de um mercado de cana. Esta matéria prima do etanol é tão barata, que a renda dos fornecedores depende da distância que sua área tem da usina. Acima de certa distância a atividade é antieconômica; isto significa que o fornecedor só pode vender sua cana para “aquela” usina da qual está viavelmente distante, o que cria uma relação específica e de dependência do agricultor em relação ao usineiro. Tão específica, que o verbo para o comércio da cana não é “vender”: é “entregar” o produto à usina.

Isto foi percebido pelo grande jornalista Barbosa Lima Sobrinho, que, nos anos 40 do século passado, escreveu o Estatuto da Lavoura Canavieira.

Para preservar o fornecedor, a lei obrigava cada usina a “moer” pelo menos 50% de cana de fornecedores. Ademais, havia um órgão oficial, o Instituto de Açúcar e Alcool, que controlava esta regra, atribuindo quotas de fornecimento a cada produtor, bem como quotas de produção de açúcar e álcool a cada unidade industrial. Os preços eram determinados pelo IAA, de modo que o equilíbrio era mantido.

Tudo isso acabou quando o Plano Collor extinguiu o IAA.

De lá para cá, foi criado um belo sistema para decidir as questões ligadas ao preço da cana, chamado CONSECANA. Este instrumento inteiramente privado permite aos usineiros e aos fornecedores buscarem uma remuneração adequada à

matéria prima com base nos preços do açúcar e álcool. Mas os atuais preços baixos destes produtos não permitem bom preço à cana.

No entanto, o que se observa é que quase todos os grupos industriais do setor sucroalcooleiro estão construindo usinas novas, inclusive usando empréstimos bancários.

Enquanto isso, o fornecedor está quebrando, em função dos preços da cana estarem abaixo dos custos de produção desde o ano passado.

Falta alguma coisa para reequilibrar esta situação: talvez uma arbitragem eficiente no CONSECANA, sem intervenção do governo, porque não é natural que um elo diminua enquanto o outro cresce, dentro da mesma cadeia produtiva.

**\* Coordenador do Centro de Agronegócio da FGV, presidente do Conselho Superior de Agronegócio da FIESP e professor de Economia Rural da UNESP/Jaboticabal**