

BALANÇO SEM DOÇURA

*** Roberto Rodrigues**

No tempo do Proalcool, cerca de 70% de cana-de-açúcar produzida no Brasil era transformada em etanol. Era a época dos carros a álcool, com todos os problemas técnicos sendo resolvidos pela indústria automobilística.

A partir de meados dos anos 80, houve um certo desencanto com este combustível, e a produção de açúcar passou a crescer mais que a do álcool. Depois de 2004, com a introdução do carro flex, houve um novo ajuste, e a produção açúcar/álcool ficou bastante equilibrada.

Em 2007, tivemos 55% da cana usada para produzir álcool e 45% para açúcar. Foi a safra mais alcooleira dos últimos 17 anos, graças a um forte crescimento da venda dos carros flex (cerca de 90% do total de carros vendidos no ano todo) e conseqüente aumento do consumo de etanol. Durante os meses de safra, que terminou só em dezembro no Centro-Sul, e ainda está em andamento no Nordeste, os preços caíram bastante, porque os usineiros não queriam manter excedentes de estoque. Assim, o aumento da oferta, com preços mais baixos para o combustível e o aumento da demanda graças a mais carros flex andando, foram fatores que estimularam este novo patamar percentual da cana utilizada.

Nesta safra recorde, que alcançará 19 bilhões de litros, exportaremos menos do que esperávamos. A expectativa era de o Brasil exportar acima de 3,1 bilhões de litros, mas dificilmente a cifra chegará a 3 bilhões. E os Estados Unidos foram o maior comprador, usando boa parte para fins industriais, uma vez que seu álcool de milho para combustível está sobrando, inclusive com preços mais baixos que em 2006. Com tudo isto, exportamos em 2007 menos 400 milhões de litros que em 2006. E, por outro lado, embora o mercado de açúcar continue crescendo a 2% ao ano, e mesmo com a quebra da safra indiana, da ordem de 10 milhões de toneladas, não há grandes expectativas de aumento de preço, internacionalmente. Por fim, 17 novas usinas foram instaladas em 2007, e a área de cana plantada aumentou 12%.

Como fica o plantador de cana, este agricultor cujo verbo comercial é “entregar” a cana e não vender, porque praticamente não tem escolha? Só pode fornecer cana para usinas próximas, uma vez que o frete “come” o resultado.

Neste ano, os preços caíram entre 23 e 33%, dependendo da região, em função da queda dos preços do açúcar e do álcool, porque a cana representa cerca de 60% do custo destes produtos.

Com mais cana plantada pelos donos das novas indústrias, a perspectiva não é nada boa para estes agricultores. Não há doçura em seu horizonte.

É fundamental rever esta relação de negócios, porque o fornecedor é, de fato, um produtor fadado a vender para um só comprador. E este, se não for correto, terá a faca e o queijo na mão. E a corda...

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