

INFLUÊNCIA DOS PRINCIPAIS FATORES RELACIONADOS À VENDA DE CANA-DE-AÇÚCAR

Usinas e produtores utilizam basicamente dois processos na comercialização da cana-de-açúcar. O primeiro constitui-se de um contrato, geralmente com base na qualidade - a riqueza e o potencial de recuperação dos açúcares da cana - e na quantidade de matéria-prima fornecida - toneladas de cana por hectare. O segundo se pauta na opção de ter áreas ou talhões destinados à venda com base no melhor momento, definido pelo ponto de vista do produtor que, por exemplo, pode levar em conta o número de compradores próximos e a perspectiva de produtividade na safra. Esse momento vem acompanhado de um preço melhor para o produto ou, até mesmo, da melhor condição do canavial, referente a qualidade da cana-de-açúcar.

Ambos os modelos possuem prós e contras. Com o contrato, o produtor tem maior segurança na venda e a indústria no fornecimento de matéria-prima para suas operações. Porém, caso esta cana negociada em contrato não tenha algum tipo de bonificação, é

alta a chance de o produtor ter lucratividade menor em relação à venda spot¹.

Para o produtor que tem contratos, além da garantia de compra pela usina alguns tipos de bonificações ou subsídios podem ser negociados. Existem bonificações, como observado nos painéis do Projeto Campo Futuro da CNA em 2019, que são baseadas na qualidade do açúcar total recuperável (ATR), podendo chegar a 15% acima do preço relativo. Outras são associadas à baixa quantidade de impurezas, sejam elas minerais ou vegetais, além da quantidade de cana afetada por broca.

Uma prática muito comum por parte das usinas é o subsídio ou a própria isenção do valor de colheita, conhecido como CTT (Corte, Transbordo e Transporte). Isto tem dado algum fôlego ao canavicultor, frente às margens de lucro apertadas, tendo em vista que o CTT tem peso considerável no custo total, conforme a Tabela 1.

¹ O mercado spot é um tipo de mercado à vista onde se realizam operações que são concretizadas na hora, com a transferência de recursos e da mercadoria realizada de forma imediata.

Tabela 1. Participação do custo de Corte, Transbordo e Transporte (CTT) em relação ao Custo Total para a produção de cana-de-açúcar na Região Centro-Sul, safra 2019/20.

Cidade	Estado	R\$/t		Participação %
		Custo Total	Custo do CTT	
Quirinópolis	GO	97,09	36,0	37
Rio Verde	GO	95,48	33,0	35
Campo Florido	MG	95,43	34,0	36
Uberaba	MG	99,51	34,0	34
Nova Olímpia	MT	98,15	36,0	37
Cianorte	PR	88,85	29,0	33
Jacarezinho	PR	93,44	35,0	37
Barretos	SP	103,68	32,0	31
Ituverava	SP	117,03	35,0	30
Morro Agudo	SP	110,08	28,0	25
Penápolis	SP	114,14	40,0	35
Pirassununga	SP	102,20	30,0	29
Média		101,26	33,5	33

Fonte: Projeto Campo Futuro CNA.

Elaboração: PECEGE/USP/CNA.

Na situação do produtor que destina uma parcela de sua produção ao mercado spot, o cenário muda completamente. É importante existir mais de um comprador e, portanto, opção de escolha. Mas, em se tratando de pontos desfavoráveis, além das condições me-

teorológicas, tem-se o risco da ausência de comprador próximo da produção, deixando o fornecedor sujeito à perda de qualidade da cana – por razões fisiológicas - e, consequentemente, redução na lucratividade.

Foi observado nos painéis de levantamentos de custos realizados em 2019, que a realidade de fornecedores possuem apenas um comprador está se modificando, a partir do momento que a usina vai mais longe para buscar matéria-prima visando suprir sua capacidade ociosa. O aumento do raio médio de compradores é uma prática que vem influenciando estas relações de compra e venda, forçando a elevação dos preços oferecidos, abrindo portas aos incentivos e chegando até a estimular o crescimento da área produtiva regional.

Dessa forma, o canavicultor começa a ter poder de barganha podendo obter melhores margens e condições mais atrativas, melhorando o aspecto financeiro da atividade para o produtor.