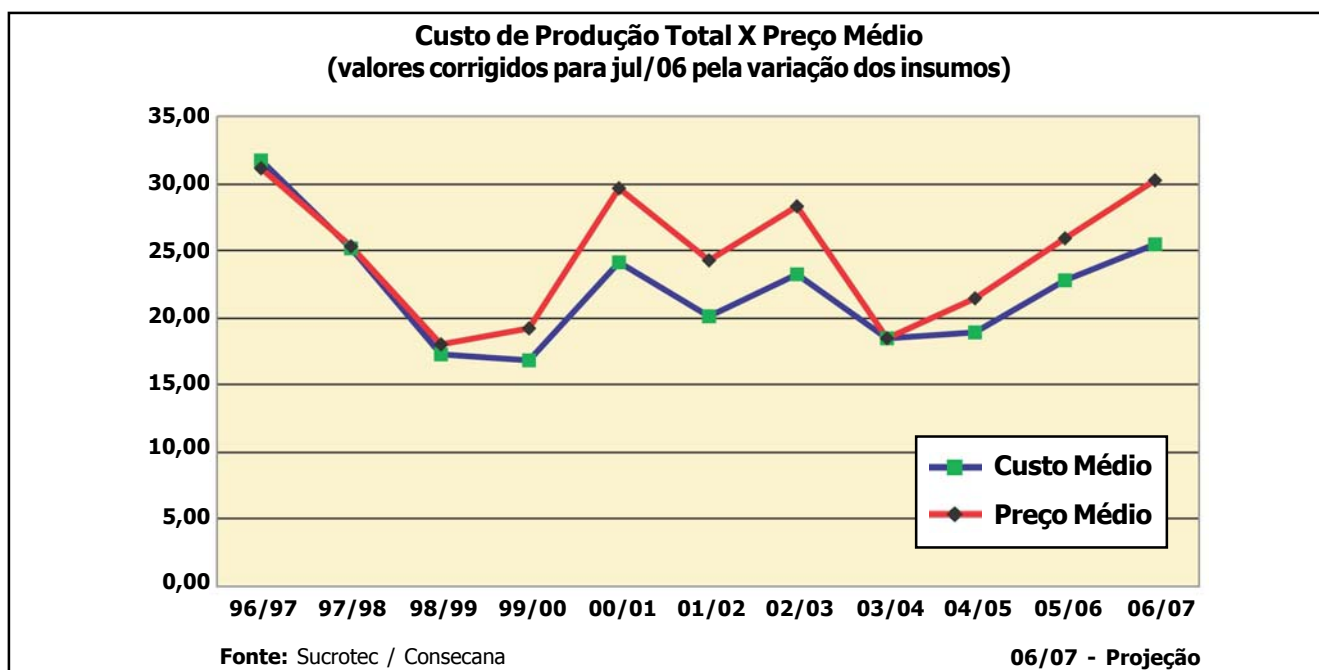


Euforia no setor sucroalcooleiro mascara crise atual

Setor passa por momento de preços ruins, altos custos e que será decisivo para empresas e investidores

Quem imaginou que a crise passada pelo setor no ano de 1999 não poderia se repetir enganou-se. O ano de 2007 também ficará marcado nos gráficos como aquele em que as empresas foram obrigadas a vender seus estoques abaixo do custo de produção.

Buscando mais informações sobre este assunto, verifica-se que a crise atual é pior do que a anterior. Comparativamente, os resultados ruins de 1999 foram precedidos de duas safras igualmente ruins, mas a crise atual vem de safras relativamente boas, o que explica a impressão de que seja menos grave. Além disso, a maior disponibilidade de capital financiando o setor parece tirar o foco do problema.



Na crise de 1999, o produtor de cana, assim como os proprietários de unidades industriais, também os fornecedores de equipamentos e insumos para o setor, lamentavam-se conjuntamente, pois todos foram afetados pela crise.

Agora é diferente. Com o grande volume de capital investido em projetos "green field" e expansão de grupos consolidados economicamente, as fábricas de bens de capital, também de máquinas e equipamentos agrícolas, além de fornecedores de insumos, comemoram os resultados positivos.

Paralelo a isso, a mídia estampa os investimentos e trata do futuro do álcool como sendo a energia limpa e renovável, alternativa para substituição do combustível fóssil e desaceleração a degradação ambiental, fazendo com que o produtor rural sonhe com bons resultados.

Todavia, na contramão desta situação, estão aquelas unidades produtoras que se esforçam para conseguir se livrar, sem sucesso, do alto volume de endividamento e custos produtivos fora dos padrões ideais, que as acompanham durante vários anos de altos e baixos e sem muita perspectiva de mercado.

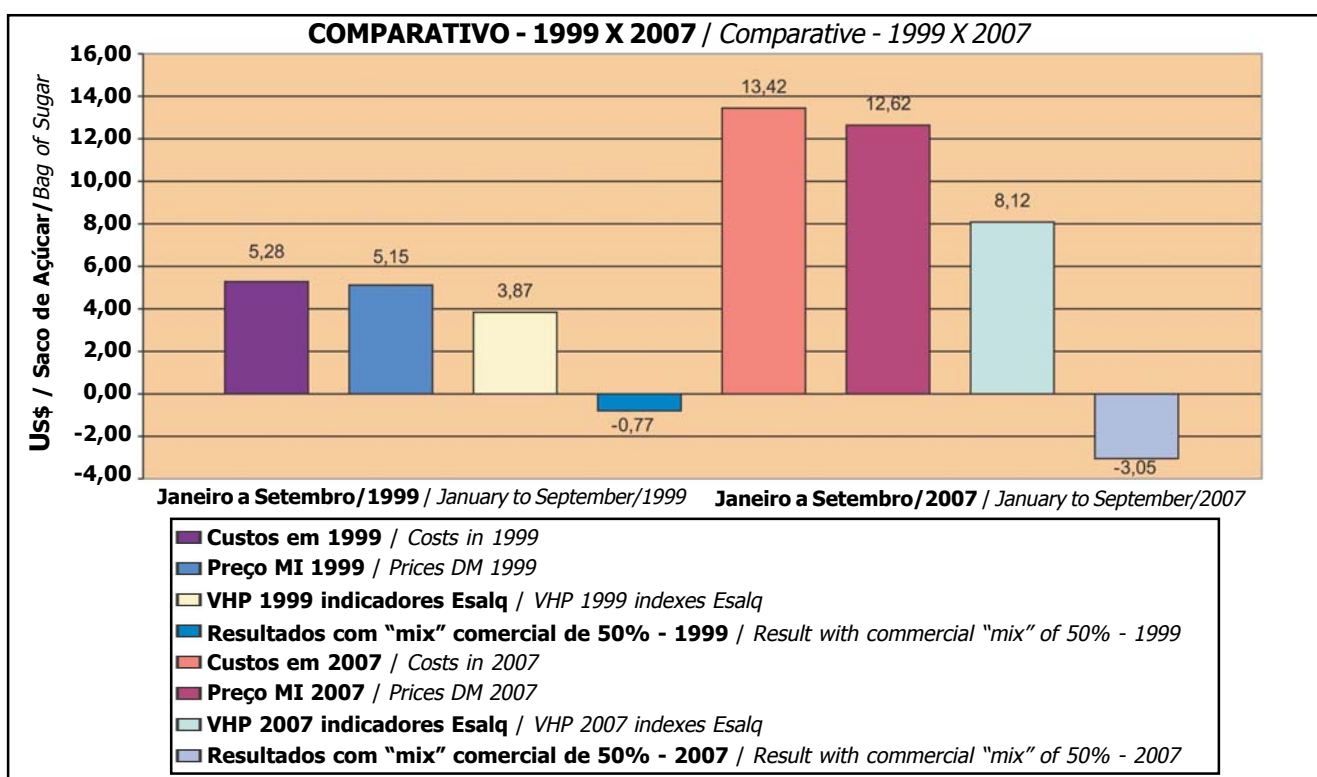
Para essas empresas, a crise atual é ainda muito pior, pois além da margem negativa nos preços (vide tabela na seqüência), seus parceiros fornecedores não baixarão os seus custos e os produtores de cana estão menos flexíveis, acreditando na prosperidade.

Repetindo-se o ciclo de três safras negativas como no passado, podemos estar somente no começo da crise. Dessa, sairão menos prejudicadas aquelas empresas que tem fôlego financeiro para chegar ao futuro próspero que se despona.

Diante dos fatos atuais, dois ciclos já preocupam pela grande possibilidade de preços baixos, a Safra 2007/2008, que já é fato, e a de 2008/2009 com grande chance de se realizar negativamente.

COMPARATIVO DE PREÇOS E CUSTOS DO AÇÚCAR - 1999 X 2007	
	US\$/Saco
Custo de produção do açúcar 1999	5,28
Preço médio do açúcar mercado interno 1999	5,15
Preço médio do açúcar VHP em 1999	3,87
Preço 1999 = 50% MI e 50% VHP	4,51
Custo de produção do açúcar 2007	13,42
Preço médio do açúcar mercado interno 2007	12,62
Preço médio do açúcar VHP em 2007	8,12
Preço 2007 = 50% MI e 50% VHP	10,37

Preços e custos com base em histórico da MBF



Quanto à safra atual ser pior que a de 1999, os números mostram que com os preços praticados naquela época, de US\$ 4,51/saco (média considerando 50% para mercado interno e 50% para mercado externo), e os custos US\$ 5,28/saco (média de janeiro a setembro/1999), o prejuízo operacional foi de 14,58% na média (US\$ 0,77/sc).

Na safra atual, com os preços e custos praticados, o prejuízo operacional sinaliza em média 22,72% (US\$ 3,05/sc), considerando um preço de mercado de US\$ 10,37/saco (média de janeiro a setembro/2007). No período, o custo de produção subiu 154,16% e a receita 129,93%, aumentando a margem negativa.

Como a variação cambial positiva ficou em apenas 5%, com as atuais taxas de câmbio, o prejuízo é fato. Para igualar a situação de 1999, compensando a diferença entre receitas e custos, seria necessário que o preço em dólar do açúcar (média mercado interno e externo) estivesse em US\$ 12,65/sc.

A safra atual e também a próxima serão daquelas nas quais o destaque será para as empresas que melhor conhecem seus custos e que consigam fazer hedge para garanti-los. O resultado positivo deverá ser comemorado.

É importante que as empresas deixem de querer acertar a "mosca voando", e façam fixações aproveitando as altas esporádicas do mercado e fazendo uma média que remunere pelo menos os custos de produção.

Há uma grande chance de que novas aquisições ou fusões se concretizem daqui até o final da próxima safra. É o momento daqueles com grande dificuldade financeira aceitarem novas parcerias ou deixarem o mercado com algum dinheiro no bolso, antes que se vejam forçados a deixá-lo em troca da dívida.