

## Os preços atuais proporcionam geração de caixa?

Com os atuais níveis de preço praticados para o açúcar e o etanol, e com o dólar batendo a casa de R\$ 1,70, surgem novas dúvidas sobre a geração de caixa do setor sucroenergético.

O estudo proposto mostra a possível geração de caixa com a simulação dos preços e da taxa de dólar, considerando-os como média para a safra. Esses resultados são praticamente impossíveis de se atingir na safra atual, pois boa parte dela já está concretizada, porém, dão uma boa idéia dos rumos do setor para o próximo período de moagem.

Simulou-se nesse estudo um resultado possível num mercado em equilíbrio contínuo, sem o desconforto da falta de capital de giro das últimas safras, seja por falta de crédito ou pela não obtenção de resultados operacionais de caixa. Para isso, não foi considerada a possibilidade de venda antecipada de produtos e fixações em níveis inferiores a 14 centavos de dólar por libra peso, fato que impossibilita bons ganhos na safra atual para muitas empresas.

**Simulação em um mercado equilibrado, sem a falta de crédito ou a não obtenção de resultados operacionais.**

Considerando dois perfis de moagem, sendo um com 50% e outro com 100% de cana própria, efetuaram-se cinco simulações (tabela 1).

	Açúcar ME VHP Cts/US\$/lb	Açúcar MI R\$/saco	Etanol Hidratado R\$/m <sup>3</sup>	Etanol Anidro R\$/m <sup>3</sup>	Dólar R\$
1ª. Versão	30,00	57,50	1.116,00	1.127,30	2,00
2ª. Versão	30,00	57,50	1.116,00	1.127,30	1,70
3ª. Versão	30,00	57,50	1.116,00	1.127,30	1,50
4ª. Versão *	23,00	57,50	1.116,00	1.127,30	1,70
5ª. Versão	23,00	57,50	1.280,00	1.295,00	1,70

\* Mais próxima da situação atual

Tabela 1

Para as três primeiras versões, considerou-se uma posição mais otimista para o açúcar VHP exportação, variando apenas a taxa do dólar.

A quinta versão é uma consideração com os níveis atuais do açúcar, mas com um possível aumento de 15% no preço do etanol.

Como premissa básica e fixa, adotou-se ainda:

- Custo de produção industrial: R\$ 13,00 por tonelada de cana processada;
- Custo do CCT (Corte, Carregamento e Transporte): R\$ 19,00;
- Custo da matéria-prima: Critério do CONSECANA, oscilando de acordo com o preço dos produtos finais;
- Mix de produção: 60% Açúcar ME (Exportação) – 40% Açúcar MI (Mercado Interno); 30% Etanol Anidro e 70% Etanol Hidratado;
- Cana própria em 100% de área arrendada.

Outra variável considerada no gráfico é a mudança do mix dos produtos, de 100% de açúcar para gradativamente 100% de etanol, considerando sempre o mix de tipo de produto descrito nas premissas físicas do estudo.

Na sequência, são apresentados os resultados obtidos nos cálculos, sendo que o primeiro gráfico considera 100% de cana própria e o segundo, 50% de cana própria.

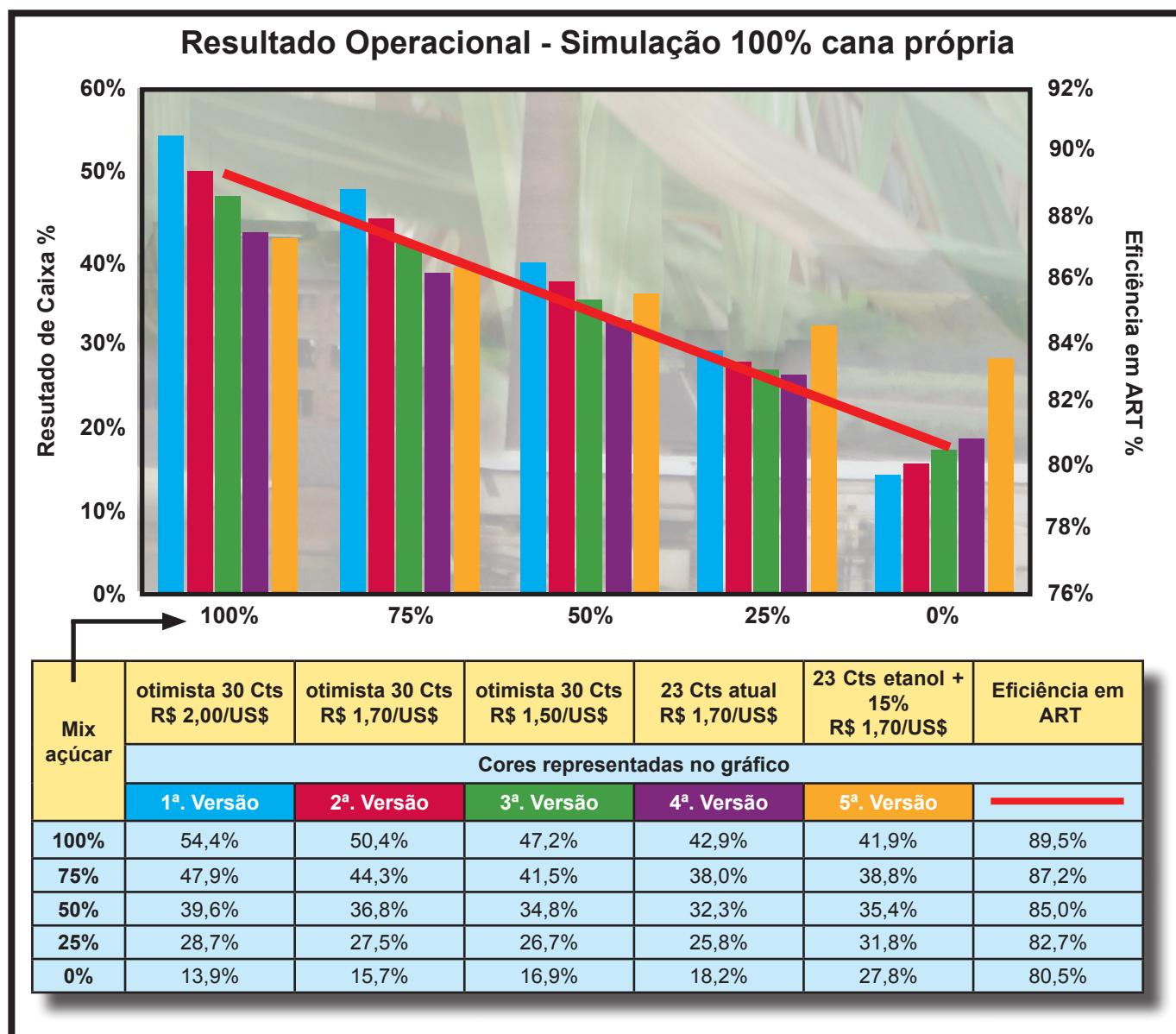


Gráfico 1

## Resultado Operacional - Simulação 50% cana de terceiros

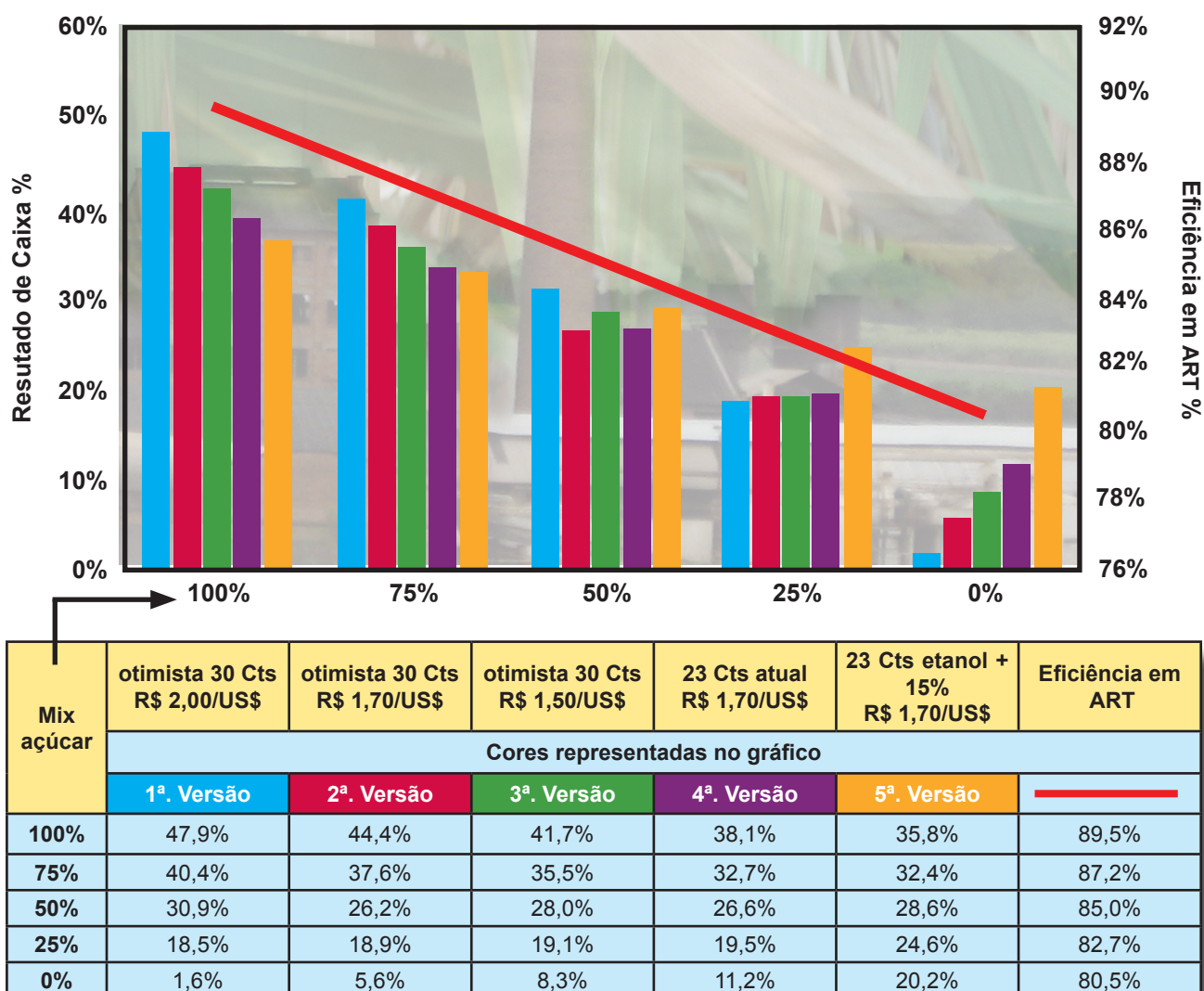


Gráfico 2

Observa-se que os resultados são menores quando há a redução de cana própria em 50% (gráfico 2), pois, mesmo com a diminuição dos tratamentos culturais em 50% das áreas, o valor da cana pago para terceiros pelo método Consecana, com os níveis de preços praticados no estudo, eleva os custos da matéria-prima.

Com 100% de cana própria, a pior geração de caixa é dada quando se produz 100% de etanol (13,9%), com os preços do açúcar no mercado externo estimados em 30 cts/US\$/lb (premissas da primeira versão), e com o dólar a R\$ 2,00. Isso ocorre devido ao arrendamento ser pago pelo critério CONSECANA na média do estado\*, que leva em consideração a valorização do açúcar, independente do mix de produção das unidades, ou pela média da própria unidade, caso obtenha melhor resultado pelo seu mix. Sendo assim, o melhor resultado está com a produção de 100% de açúcar, que fica com a geração de caixa de 54,4%, já considerando a produção de etanol com o mel residual.

Com 50% de cana de terceiros, os resultados pioram, passam para 1,6% com produção de 100% de etanol e 47,9% com produção de 100% de açúcar, sempre consideradas as premissas para a primeira versão do estudo, em que o preço do mercado externo é maior.

Essa simulação de 30 cts/US\$/lb avalia uma tendência indicada como possível na semana do "Sugar Dinner". Acredita-se que, se o açúcar romper a barreira dos 25 cts, poderá facilmente chegar a 30 cts em picos momentâneos. Havia quem não acreditava em romper 20 cts e o mercado já chegou em 23 cts/US\$/lb, tudo passa a ser possível.

---

Considerando as condições mais próximas das atuais, que podem ser vistas na quarta versão, os resultados variam entre 11,2% para a produção de 100% de etanol e 38,1% para a produção de 100% de açúcar, isso considerando 50% de cana de terceiros. Com 100% de cana própria, os resultados ficam melhores, indo de 18,2% (produção de 100% de etanol) até 42,9% (100% do mix voltado para o açúcar).

A quinta versão, que estima um aumento de 15% para o etanol, deixa um retorno melhor para as destilarias.

Conclui-se então que, com os atuais níveis de preço (quarta versão), o setor é remunerado.

Considerando o “mix” médio nacional de produção, que é próximo de 50% para o açúcar e 50% para o etanol, com 50% de cana de terceiro, nas condições citadas, o resultado possível ficará entre 26,6% a 30,9%.

Ainda referindo-se ao “mix” médio nacional, citado no parágrafo anterior, mesmo considerando um dólar na casa de R\$ 1,50, dado como possível por alguns economistas, o resultado para as empresas produtoras de 100% de etanol, com 50% de cana de terceiros, estaria em torno de 13,2%, um pouco melhor que o resultado obtido com o nível atual do dólar. Isso devido à participação do preço do açúcar para o mercado externo, na composição do custo da cana e, conseqüentemente, dos arrendamentos de terras. Com 100% da produção em açúcar, o resultado diminuiria de 38,1% para 35,2%, mas continuaria sendo viável (números não demonstrados nos gráficos).

São muitas as variáveis a serem coordenadas para se chegar ao resultado exato e adequado para cada unidade produtora. Os números citados são apenas referências.

As empresas que possuem seus custos controlados têm conseguido, ao longo dos anos, resultados operacionais na faixa de 20%, algumas mais, outras menos.

Para empresas com alto grau de alavancagem, esse resultado tem sido ainda inferior, ou seja, na casa de 13% a 17%, resultado que não paga nem as despesas financeiras. A alta alavancagem financeira tem sido sinônimo de custos operacionais elevados, alimentando um ciclo de não sustentabilidade, pois a ausência de geração de caixa impossibilita investimentos na melhoria de rendimento agrícola e de eficiência industrial.

É preciso ressaltar a importância da qualidade das informações, pois cada unidade tem suas peculiaridades em termos de custos, o que proporciona resultados diferentes para um mesmo volume de moagem.

O monitoramento desses resultados, levando em consideração as premissas específicas de cada unidade produtora, é o que tem garantido o retorno dos investimentos no setor. A tomada de decisão rápida e consistente, direcionando a rota do projeto, faz a diferença entre sobreviver, ou passar o empreendimento para outras mãos.

Quatro são as metas a serem perseguidas: qualidade, rendimento, eficiência e gestão de custos.

Os gestores da agroindústria, de uma forma ou de outra, buscam constantemente as três primeiras, mas a última, que é a luta por baixo custo, em que se pode fazer algo de imediato, pouquíssimas empresas mantêm controles eficientes (algumas não têm nenhum, afinal, para se reduzir custos, é preciso conhecê-los).

Vale aquele ditado: “Se você continuar a fazer o que sempre fez, continuará obtendo o que sempre obteve.”

Destaques:

1. Quanto maior a produção de etanol, com matéria-prima oriunda de terceiros ou de arrendamentos, pior será o resultado obtido pelos produtores se o preço do açúcar for alto.  
*\* Ressalta-se que o CONSECANA é um balizador para o setor. Esse indicador não é obrigatório a não ser quando há acordo entre as partes. Em muitos casos, há outras formas de pagamento pela cana, como preço fixo e etanol por tonelada de cana. A média do CONSECANA do estado é utilizada para garantir ao fornecedor da matéria-prima o mínimo de retorno, mesmo quando a unidade para qual se está entregando a matéria-prima trabalhe com produtos de menor rentabilidade.*
2. Contrapondo o item 1, quanto menor o dólar, melhor o resultado para destilarias que dependem de cana de terceiros ou arrendamento.
3. Na situação atual do mercado, os resultados estão garantidos e serão melhores para aquelas empresas que dominam seus custos de produção e controlam seus rendimentos e eficiências.