

Usinas negam cartel e imposição de preços

Fátima Fernandes e Cláudia Rolli

A Unica, associação que reúne as usinas de açúcar e de álcool, nega a existência de qualquer prática relacionada à formação de cartel na região de Jaú e em outras do Estado.

A entidade informa também que os usineiros estão preocupados em "fortalecer" a produção de cana, e não acabar com ela. E que as fusões e as aquisições no setor sucroalcooleiro têm como objetivo "privilegiar os fornecedores de cana".

"Os grandes grupos não têm interesse na parte agrícola e em fazer investimentos em terras. O interesse é na parte industrial, no processo de produção de açúcar e álcool", afirma Antônio de Padua Rodrigues, diretor da Unica. O movimento de fusões e aquisições no setor sucroalcooleiro deve ajudar o plantador já que, segundo ele, muitas usinas estão com dificuldades financeiras. E, se o plantador não tem para quem vender, ele deixa de existir.

"Quando a Cosan foi para a região de Jaú, ela evitou que algumas usinas desaparecessem. O que está acontecendo é que alguns grupos encontraram um nicho devido ao alto endividamento das usinas", afirma.

Ele diz que não existe divisão de território em "quintais" e que o plantador pode ter contrato com várias usinas. Diz ainda que, se o teor de açúcar na cana diminuiu, pode ser por conta das chuvas mais intensas, que provocam diminuição no volume de açúcar da plantação e, por consequência, do preço.

"A usina precisa de matéria-prima e firma contrato com o fornecedor, geralmente por cinco anos, para ter a garantia de que irá receber a cana. O que acontece é que o plantador, às vezes, está perto de uma usina e faz contrato com essa usina."

Rodrigues afirma ainda que o modelo de preços para remunerar a cana é voluntário (pode ou não ser adotado) e foi estabelecido pelo Consecana-SP (Conselho dos Produtores de Cana-de-Açúcar, Açúcar e Alcool do Estado de São Paulo), formado por representantes das indústrias e dos plantadores. "Nem a indústria nem o fornecedor é obrigado a aceitar esse modelo, que deu certo."

A Cosan, dona das usinas Barra Bonita, Dois Córregos e Diamante, informa que adota práticas operacionais que "prezam pela transparência e ética em todas as suas atividades". Também destaca que a companhia "repudia veementemente qualquer operação que não respeite o livre mercado" e que "os preços da cana aplicados pelas usinas são baseados nas regras do Consecana, que tem como responsabilidade zelar pelo relacionamento das duas partes".

José Roberto Della Coletta, superintendente da Usina Della Coletta, afirma que cada indústria tem sua política de atuar e que entre os produtores de Jaú não há plantadores com contratos com a sua usina.

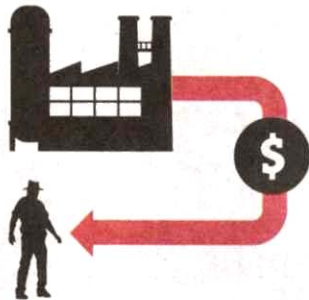
Ao ser questionado sobre as críticas de divisão de território e de combinação de preços, feitas pelos produtores da região de Jaú, Della Coletta afirma: "Se eu tiver de me curvar para outra usina, prefiro vender a empresa antes".

A Usina Paraíso informa que seus fornecedores "jamais fizeram este tipo de reclamação [de suposta prática de cartel]". Paraíso e Usina Santa Cândida também afirmam que seguem as regras do Consecana.

A Folha não conseguiu localizar representantes da destilaria Grizzo, e o e-mail enviado não foi respondido.

COMO FUNCIONA O SUPOSTO CARTEL NA CANA-DE-AÇÚCAR

O esquema, segundo depoimentos de produtores e advogados do interior do Estado de SP



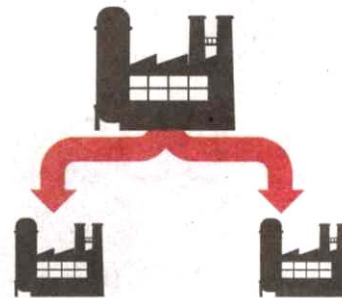
1 DIVISÃO DE TERRITÓRIO

- » Uma usina não aceita comprar cana de um fornecedor que também venda para outra usina
- » A partir da divisão geográfica, criam-se "quintais" de fornecedores entre as usinas
- » Fornecedores são forçados a fazer contratos de longo prazo com determinada usina



2 COMBINAÇÃO DE PREÇOS

- » Usinas combinam para pagar preço menor pela cana. O preço considera o nível de açúcar por tonelada
- » Usinas teriam achado um jeito de reduzir o volume de sacarose na cana ao fazer uma média entre o volume encontrado na cana do produtor e na sua própria produção



3 CONCENTRAÇÃO DE MERCADO

- » Usinas de pequeno e médio porte são adquiridas por grupos multinacionais que, ao impor regras comerciais, prejudicam os fornecedores
- » Contratos com usinas maiores "amarram" os produtores por períodos longos



ONDE PRODUTORES DIZEM TER IDENTIFICADO A PRÁTICA DE SUPOSTO CARTEL



361,18 mi

de toneladas de cana foram processadas na safra 2009/2010 no Estado de São Paulo

R\$ 46,35

é o valor apurado para cada tonelada de cana no Estado de São Paulo na safra 2009/2010

Fonte: Produtores de cana da região de Jau e advogado da região de Araçatuba e Unica

R\$ 16,74 bi

é o faturamento da parte agrícola do setor sucroalcooleiro no Estado de São Paulo

R\$ 27,44 bi

é o faturamento total (inclui parte agrícola e industrial)

- 1 - Usina da Barra (grupo Cosan)
- 2 - Usina Dois Córregos
- 3 - Usina Diamante (grupo Cosan)
- 4 - Usina Santa Cândida
- 5 - Usina Della Coletta
- 6 - Destilaria Grizzo
- 7 - Paraíso