

Copersucar amplia liderança e consolidação da oferta com conquista de duas usinas do grupo Clealco

Maior comercializadora de açúcar e etanol no mercado interno e maior exportadora destes produtos, Copersucar atrai sete usinas em um ano.

Na safra 2010/2011, Copersucar comercializará produtos correspondentes a 114 milhões de toneladas.

Entre 2009 e 2010, a Copersucar subiu 13 posições na lista das 40 maiores empresas exportadoras brasileira, passando do 30º para o 17º lugar.

A Copersucar S.A. conquistou mais um sócio, o Grupo Clealco Açúcar e Álcool S.A., que controla as usinas Clealco Clementina e Clealco Queiroz, ambas em São Paulo, e tem projetos de expansão em andamento. Com isso, a Copersucar passa a ter 39 unidades associadas em São Paulo, Paraná e Minas Gerais. Desde o ano passado, sete usinas, incluindo as da Clealco, já se associaram à Produpar, holding que controla a Copersucar S.A., uma ratificação do modelo de sucesso da empresa.

A entrada do novo grupo é estratégica para a Copersucar, que amplia a sua atuação na região de Araçatuba, importante polo do setor sucroenergético no Estado de São Paulo.

O Grupo Clealco deverá processar 9 milhões de toneladas de cana-de-açúcar nas duas unidades, na safra 2010/2011. Este ano, obteve autorização da Aneel – Agência Nacional de Energia Elétrica para comercializar energia elétrica produzida da biomassa. A unidade de Queiroz deverá adicionar cerca 100 mil MWh de energia ao sistema elétrico nacional. A empresa, que gera 5 mil empregos diretos, investe em pesquisas para melhorar a qualidade da cana-de-açúcar e programas de reciclagem, treinamento e educação.

Com a produção das 39 usinas associadas e o volume adquirido de terceiros não associados para comercialização, modalidade de negócio que tem crescido nos últimos anos, a Copersucar passa a deter 114 milhões de toneladas de cana-de-açúcar na safra 2010/2011, aumento de 33% em relação à safra anterior. A Copersucar comercializará 7,7 milhões de toneladas de açúcar, crescimento de 50%, e 4,7 bilhões de litros de etanol, mais 18% em relação à safra anterior.

A empresa, que ocupou o 17º lugar entre as 40 maiores exportadoras brasileiras entre 2009 e 2010, prevê exportar 6,0 milhões de toneladas de açúcar, mais 63% na comparação com a safra anterior, e 630 milhões de litros de etanol.

A entrada de novos sócios, a expansão da produção das usinas associadas e a crescente comercialização de produtos de terceiros não associados reforçam as vantagens do modelo de negócio da Copersucar e sua posição de maior comercializadora de açúcar e etanol no mercado interno e a maior exportadora destes produtos.

Para sustentar este crescimento, a Copersucar deve investir, nos próximos cinco anos, cerca de R\$ 1bilhão em logística, principalmente no transporte ferroviário, no Terminal Açucareiro Copersucar no porto de Santos e na empresa Uniduto, que construirá uma malha de dutos de cerca de 600 quilômetros para transportar etanol das unidades produtoras para os centros de consumo e exportação.

Estratégia de crescimento

A Copersucar S.A. tem um modelo de negócio único, integrando todos os elos da cadeia da produção, comercialização e logística de açúcar e etanol do planejamento das operações à entrega dos produtos diretamente aos clientes finais no Brasil e no Exterior.

A empresa alia a eficiência na produção das usinas, por meio da gestão dos produtores, aos ganhos de escala na logística, comercialização e gestão de riscos de mercado. Entre outros benefícios, oferece aos produtores acionistas garantia de comercialização integral e de longo prazo de toda a produção, menor risco de performance e inadimplência e, principalmente, capacidade para aumentar os investimentos em parcerias e projetos com vistas ao crescimento da empresa.

As usinas são acionistas da Produbar Participações S.A., holding que controla a Copersucar S.A..

A estratégia de crescimento da Copersucar se baseia na consolidação da oferta e no desenvolvimento de mercados. A consolidação da oferta é proporcionada pela expansão da produção das usinas associadas, atração de novos produtores e aumento do negócio de originação, que é a comercialização de açúcar e etanol comprados de usinas independentes.

Em relação ao desenvolvimento do mercado, a empresa investe em relações duradouras com foco do cliente, na negociação de contratos de longo prazo, no estabelecimento de alianças e participações societárias, na busca de maior presença no mercado global e de diferencial competitivo, sobretudo no etanol.

Para aumentar os destinos e ganhar relevância no mercado internacional de etanol, a Copersucar constituiu a Copersucar Europe B.V., que mantém um escritório em Roterdã, na Holanda, e estabeleceu parcerias com representantes exclusivos nos Estados Unidos.

Contatos
Lide Soluções Integradas em Comunicação

Charles Magno Medeiros
Telefone: (11) 2711-1616 – (11) 8222-6895
Cmagno03@lide.com.br