

VERTICALIZAÇÃO NA AGROINDÚSTRIA SUCROALCOOLEIRA PAULISTA NO FINAL DA DÉCADA DE 90

Celso Luis Rodrigues Vegro¹
Flavio Condé de Carvalho²

1 - INTRODUÇÃO

O segmento sucroalcooleiro paulista, no final da década de 90, representava 30% do Produto Interno Bruto (PIB) agrícola paulista e empregava 40% dos trabalhadores paulistas da área rural (BARELLI, 2000).

A participação da cana-de-açúcar no valor total da produção agropecuária paulista se aproximou de 30% nas safras 1996/97, 1997/98 e 1998/99, participação muito superior às da laranja para indústria e carne bovina, produtos que se alternaram na segunda posição naqueles anos (DONADELLI et al., 2000 e 2001). Na safra 1998/99, o valor da produção de cana-de-açúcar atingiu cerca de 3 bilhões de reais.

O setor sucroalcooleiro paulista passou por profunda reformulação, na última década do século XX, com a extinção dos organismos oficiais de intervenção no setor e com o desinteresse governamental, aprofundado pela crise fiscal do Estado, de manutenção do Programa Nacional do Alcool (PROÁLCOOL).

As empresas do setor passaram a depender mais de sua eficiência administrativa e econômica, face à concorrência mais intensa na colocação de seus produtos finais, o açúcar e o álcool³.

Entre as decisões passíveis de serem tomadas inclui-se a referente à integração vertical ou verticalização.

Por verticalização considera-se a reali-

zação pela empresa de atividades que poderiam estar sendo desempenhadas por outras empresas. No presente estudo, considerar-se-á a produção de cana efetuada pelas próprias empresas sucroalcooleiras e por seus acionistas. É denominada de integração vertical para trás (*upstream ou backward integration*) e ocorre quando uma empresa inicia a produção de produtos ou serviços anteriormente adquiridos de fornecedores, com a finalidade de utilizá-los na produção do produto ou serviço final da empresa (CARVALHO et al., 1993).

A indução para a verticalização entre as empresas sucroalcooleiras decorreu de uma série de condicionantes ligados em parte à questão patrimonial, histórica no Brasil, e, em parte, à problemática das economias de escala nas etapas que compõem o suprimento de matéria-prima (produção e transporte de cana-de-açúcar). Aspectos como introdução de inovações tecnológicas (colheita mecânica, padronização de variedades, etc.) estabelecem exigências dimensionais não atingíveis por fornecedores individuais, ou, até mesmo, por suas cooperativas. Ademais, ao praticar a verticalização, a empresa consegue dispor de maior poder de barganha na aquisição de insumos e obtenção de crédito de investimento, conferindo-lhe condições extraordinárias de rentabilidade (GONÇALVES, 1991).

Tal eficiência é complementada pela adoção de métodos administrativos que resultam em racionalização do processo produtivo e da logística, estabelecendo maior produtividade da transformação industrial com a obtenção de rendimentos situados acima da média. Enfim, a verticalização tornou-se uma decisão de estratégia competitiva dos grupos econômicos atuantes no segmento (GONÇALVES, 1991).

Apesar das determinações legais, a participação da cana própria se elevou quando da implantação dos programas de incentivo à

¹Engenheiro Agrônomo, Mestre, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: celvegro@iea.sp.gov.br).

²Engenheiro Agrônomo, Doutor, Professor Titular da Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP) (e-mail: flavio@hydra.com.br).

³Ainda que não tenha sido foco desta pesquisa, não se deve desconsiderar a importância do segmento de aguardentes, bastante expressivo nas diversas regiões canavieiras paulistas.

produção de álcool combustível, em decorrência dos choques do petróleo, tanto na primeira fase (implantação ou ampliação de destilarias anexas às usinas) como na segunda (instalação das destilarias autônomas). A justificativa para o aumento dessa participação foi a necessidade de rápido crescimento da produção, na primeira fase, e a ocupação de regiões não tradicionais no plantio de cana, na segunda fase⁴.

Justifica-se, também, o interesse pelo controle do suprimento da cana-de-açúcar pela elevada participação desse insumo no custo industrial dos produtos finais: cerca de 57% para o açúcar e de 61% para o álcool, tanto hidratado como anidro, conforme estimativas da Fundação Getúlio Vargas (FGV) (Manual do Consecana, citado por BURNQUIST, 1999)⁵.

Uma motivação anterior para a verticalização era a valorização patrimonial, inicialmente utilizada para o exercício do poder político, e mais recentemente, utilizada como reserva de valor diante do quadro de inflação acelerada que vigorou até 1994. Ademais, a posse de terra era condição para a obtenção de empréstimos bancários a juros inferiores àqueles praticados no mercado os quais foram o cerne da política agrícola de meados da década de 70 até início da de 80.

A observação empírica das proposições teóricas sobre as causas da integração vertical ainda é um caminho pouco trilhado, segundo MAC DOWELL e CAVALCANTI (1998). Este estudo procura reunir dados empíricos sobre a integração vertical para trás das indústrias sucroalcooleiras, discutindo as possíveis motivações para esse processo no Estado de São Paulo, com o objetivo principal de analisar a evolução da participação do suprimento de cana-de-açúcar às empresas do segmento sucroalcooleiro paulista. Como objetivos específicos pretende-se mensurar a intensidade do proces-

⁴Até 1968, o Estatuto da Lavoura Canavieira estabelecia em 60% o limite máximo de cana própria das empresas, com o intuito de preservar a presença, como fornecedores, de, principalmente, pequenos produtores. Naquela data, o conceito de fornecedor foi ampliado, passando a incluir os acionistas das empresas. As estatísticas oficiais não discriminam a produção dos acionistas, não permitindo analisar a evolução dessa participação.

⁵No cálculo da remuneração da tonelada de cana pela qualidade, que contempla fundamentalmente o teor de sacarose, prática resultante de discussões entre representantes de produtores e do setor industrial, já adotada por diversas empresas paulistas, as participações da matéria-prima no custo total também são levadas em conta.

so de verticalização nos ramos produtivos (açúcar, álcool ou ambos) e o tipo de empresa (sociedade anônima e responsabilidade limitada), visando identificar a existência de padrões diferenciadores nessas categorias.

2 - MATERIAL E MÉTODOS

Após a extinção do Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), no início da década de 90, só estão disponíveis, na forma requerida, estatísticas compiladas e divulgadas pelo Anuário Jornalcana. Atualmente, essas informações trazem em separado o fornecimento de cana própria, de acionistas e de terceiros. Assim, foram utilizados esses dados básicos de suprimento de cana-de-açúcar às empresas do setor, relativos às safras 1996/97 a 1999/2000, sendo o levantamento realizado no período de janeiro a abril do ano final do período de moagem (ANUÁRIO JORNALCANA, 1997-2000).

O recebimento de cana-de-açúcar para moagem pelas empresas paulistas ocorre, na prática, a partir de abril, estendendo-se até o final do ano. Como há estocagem dos produtos finais, o período de comercialização inclui o ano posterior. Por exemplo, na safra 1996/97, o recebimento de matéria-prima ocorre em 1996 e os produtos dela derivados são comercializados, também, em 1997 e, até mesmo, em anos posteriores.

As informações são disponibilizadas em toneladas de cana-de-açúcar recebidas pelas empresas. Esse recebimento é separado em produção própria, de acionistas e de terceiros, resultando em 121 empresas levantadas em 1996/97; 129 empresas em 1997/98; 133 empresas em 1998/99 e 124 empresas em 1999/2000.

O fato de serem essas informações prestadas voluntariamente pelas empresas resulta na não disponibilidade de dados para todas as empresas que atuaram nas safras analisadas. Em alguns casos, as informações foram obtidas indiretamente, junto a sindicatos e entidades de classe. No caso de alguns grupos econômicos, a informação estava disponível apenas para o conjunto das empresas do grupo.

A análise classifica as empresas em:

- a) Usinas produtoras de açúcar.
- b) Destilarias autônomas, produtoras de álcool.
- c) Usinas com destilarias anexas, produtoras de açúcar e álcool.

Em cada classe, as empresas foram

separadas, segundo sua constituição social, em sociedades anônimas e limitadas.

2.1 - Tipologia das Empresas para Análise da Integração Vertical

A tipologia das empresas procura revelar não só o grau de integração vertical para trás das empresas do setor sucroalcooleiro como também o seu contraponto, a não integração vertical, representada pela dependência total ou predominante do fornecimento de matéria-prima por terceiros.

A tipologia adotada envolve quatro categorias de empresas, com limites arbitrariamente definidos, para fins analíticos, assim especificadas:

- Verticalizadas - empresas nas quais a totalidade (100%) da cana-de-açúcar moída provém de produção própria e/ou de produção de acionistas.
- Quase-verticalizadas - empresas nas quais a cana-de-açúcar moída proveniente de produção própria e/ou de produção de acionistas responde por 76% a 99% da cana total moída.
- Fornecedores majoritários - empresas nas quais a cana-de-açúcar moída proveniente de produção própria e/ou de produção de acionistas responde por 1% a 25% da cana total moída.
- Somente fornecedores - empresas nas quais a totalidade (100%) da cana-de-açúcar moída provém de produção de terceiros.

As demais empresas, que não se enquadraram nessa tipologia, não caracterizando o fenômeno da verticalização ou seu oposto, não foram analisadas em separado. Disso resulta que os valores apresentados na análise não totalizam 100%.

2.2 - Tipologia das Empresas Segundo a Natureza Jurídica

As empresas foram classificadas em sociedades anônimas (SA) e limitadas (LTDA). Empresas que possuem acionistas, aquelas de capital aberto, são permanentemente monitoradas pelo conjunto de acionistas com objetivo de gerar benefícios econômicos para o grupo de investidores (maior exposição ao mercado) (GARRIDO e PERES, 1998). A abertura do capital, ao contrário das empresas limitadas, permite rápidas alavancagens financeiras através da venda de ações. Adicionalmente, companhias abertas per-

tencentes a grupos econômicos podem transferir resultados para outras empresas abertas participantes do mesmo grupo facilitando aporte de capital para evitar eventuais desequilíbrios financeiros. Esse conjunto de fatores, por hipótese, traduz-se em substanciais vantagens competitivas para as empresas de capital aberto frente às limitadas, justificando o recorte analítico proposto (PROCIANOY e COMERLATO, 1994).

No segmento sucroalcooleiro, a existência dos acionistas supridores de cana-de-açúcar, sendo os beneficiários dos prováveis resultados econômicos obtidos, resulta em maior vigilância sobre o planejamento das estratégias técnico-produtivas dentre as quais a verticalização do suprimento se coloca, potencialmente, como uma das mais eficientes.

3 - RESULTADOS E DISCUSSÃO

Na classificação das empresas de acordo com os produtos finais, ao longo do período 1996/97 a 1999/2000, constatou-se que as usinas com destilarias anexas podem, alternativamente, aumentar ou diminuir a produção de açúcar e de álcool, segundo a conjuntura de mercado dos dois produtos, objetivando obter, da mesma matéria-prima, o máximo retorno econômico possível. Há empresas que chegam a interromper totalmente a produção de um dos produtos, concentrando-se na produção do outro. Esse procedimento envolve, entretanto, imobilização de capital em duas diferentes, ainda que parcialmente complementares, linhas de produção, sem que elas sejam plenamente utilizadas, ao longo do período de produção, mesmo incorrendo em custos fixos na linha de processamento desativada ou subutilizada.

Pode haver, portanto, nas empresas com maior flexibilidade na produção, custo fixo de produção mais elevado do que nas empresas especializadas em um único produto. Entretanto, além do ganho com margens de comercialização mais amplas, esses custos fixos podem ser compensados, total ou parcialmente, ou mesmo superados, por economias de escala na produção do produto selecionado como mais vantajoso economicamente.

Como conseqüência, uma dada empresa pode ter sido incluída em uma classe numa safra e em outra classe na safra seguinte, tornando a análise menos precisa.

3.1 - Origem da Cana-de-Açúcar Processada

O suprimento através de cultivo de cana-de-açúcar própria (empresas mais acionistas) é a modalidade mais importante na obtenção de cana-de-açúcar pelo conjunto de empresas em todas as safras analisadas, atingindo um máximo de 71,6% do total na safra 1999/2000. Conseqüentemente, o suprimento por parte dos fornecedores independentes atinge na mesma safra pouco mais de 28% (Tabela 1).

Pelos dados agregados não se percebe alteração significativa nas proporções entre cana própria (empresa + acionista) e fornecedores, embora tenham ocorrido alterações na composição da cana própria. Essa estabilidade pode indicar que o processo de verticalização se encontra em equilíbrio, no qual as alterações são apenas acomodativas em função das perspectivas de rentabilidade do negócio.

Nos Estados Unidos, a parcela de produção própria de cana-de-açúcar estabilizou-se em 60% nas décadas de 60 e 70, com o restante do suprimento sendo obtido por entrega mediada por contratos (KOHLS e UHL, 1980). Participação semelhante, em estudo sobre o segmento sucroalcooleiro brasileiro, foi obtida por CARVALHO et al. (1993). Segundo esses autores, até 1973/74 a participação da produção própria oscilava em torno de 60%, conforme determinava o Estatuto da Lavoura Canavieira. A partir de então, essa participação aumentou até atingir 75% na safra 1991/92⁶. Na Austrália, em final dos anos setentas, 99% da cana recebida era proveniente dos fornecedores (sistema familiar), enquanto que no Haváí essa categoria respondia por somente 6% (RAMOS, 1999).

3.2 - Verticalização

As empresas totalmente verticalizadas, assim consideradas aquelas em que a produção própria (empresa + acionistas) responde por 100% da cana-de-açúcar recebida para processamento, representam parcela pouco expressiva no conjunto de empresas sucroalcooleiras, no período 1996/97-1999/2000. Entretanto, quando se consideram as empresas quase verticalizadas,

⁶As estatísticas utilizadas pelos autores não discriminavam os acionistas que devem ter sido incluídos como fornecedores.

com participação da produção própria entre 76% e 99% do recebimento de cana, a parcela na entrega total eleva-se para cerca de 30%, com substancial acréscimo (para 42%) no último ano (Tabela 2).

Fornecedores majoritários (produção própria e/ou de acionistas entre 1% e 25% do total) e somente fornecedores (ausência de produção própria e/ou de acionistas) não se constituem como supridores da matéria-prima. Portanto, a maior parcela do suprimento provém de fontes diversificadas, incluindo as combinações dos tipos acima descritos.

A parcela de cana verticalizada (própria e de acionistas), nas usinas açucareiras, oscilou entre 54% e 72% do total da cana recebida de todas as origens. Apenas uma usina açucareira era totalmente verticalizada mas essa usina não operou na safra 1997/98. A parcela de moagem dessa usina oscilou entre 7,7% e 14,4% do total, no período 1996/97-1999/2000. Também operou apenas uma usina quase verticalizada, nas safras 1996/97 e 1997/98, com participação de cerca de 10% da moagem (Tabela 3). Fornecedores majoritários e fornecedores exclusivos não figuraram como supridores da matéria-prima para a produção de açúcar. Portanto, a maior parcela de suprimento de matéria-prima provém de fontes diversificadas.

A parcela de cana verticalizada (própria e de acionistas), nas destilarias autônomas de álcool, oscilou entre 67% e 71% do total da cana recebida (todas as origens), no período analisado. Cerca de metade dessa parcela provém de destilarias autônomas de álcool totalmente verticalizadas e quase verticalizadas. Fornecedores majoritários e fornecedores exclusivos foram pouco expressivos nesse suprimento às destilarias autônomas (Tabela 4).

A parcela de cana verticalizada (própria e de acionistas), nas usinas açucareiras com destilarias anexas de álcool, oscilou entre 68% e 72% do total da cana recebida (todas as origens). Esse intervalo é muito próximo daquele observado nas destilarias autônomas, indicando a existência de um padrão no planejamento do suprimento. As empresas totalmente verticalizadas são pouco importantes no suprimento da matéria-prima. As quase verticalizadas responderam por cerca de 30% do total de cana verticalizada, com elevação no último ano do período analisado.

TABELA 1 - Origem do Suprimento de Cana-de-açúcar, Estado de São Paulo, 1996/97 a 1999/2000

Origem	1996/97		1997/98		1998/99		1999/2000	
	1.000t	%	1.000t	%	1.000t	%	1.000t	%
Própria empresa	65.000	39,7	77.075	43,7	92.323	46,4	88.397	44,5
Acionistas	47.498	29,0	43.644	24,8	42.335	21,3	52.447	26,4
Subtotal	112.498	68,7	120.719	68,5	134.658	67,7	140.844	70,8
Fornecedores	51.148	31,3	55.546	31,5	64.385	32,3	57.957	29,2
Total	163.646	100,0	176.265	100,0	199.043	100,0	198.802	100,0

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos de ANUÁRIO JORNALCANA (1997-2000).

TABELA 2 - Evolução da Verticalização nas Empresas do Setor Sucroalcooleiro, Estado de São Paulo, 1996/97 a 1999/2000

Período/item	Verticalizadas	Quase verticalizadas	Fornecedores majoritários	Somente fornecedores ¹	Total
1996/97					
Firmas	11	51	3	0	121
1.000t	4.808,8	48.921,4	489,6	0	163.646,9
%	2,9	29,9	0,3	0,0	100,0
1997/98					
Firmas	8	55	4	4	129
1.000t	4.001,5	53.880,7	592,7	0	176.266,6
%	2,3	30,6	0,3	0,0	100,0
1998/99					
Firmas	16	53	8	3	133
1.000t	10.147,1	62.370,0	1.257,1	0	199.043,4
%	5,1	31,3	0,6	0,0	100,0
1999/2000					
Firmas	11	57	7	3	124
1.000t	4.925,4	83.522,7	1.029,0	0	198.802,3
%	2,5	42,0	0,5	0,0	100,0

¹As firmas que se suprem exclusivamente de fornecedores não possuem produção verticalizada (volume nulo), objeto de análise da tabela. Conseqüentemente, conforme explicitado na metodologia, não se alcança o total de 100%.

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos do ANUÁRIO JORNALCANA (1997-2000).

TABELA 3 - Evolução da Verticalização nas Usinas, Estado de São Paulo, 1996/97 a 1999/2000

Tipo	1996/97			1997/98			1998/99			1999/2000		
	N. firmas	1.000t	%									
Verticalizadas	1	409,9	10,8	0	0,0	0,0	1	374,5	7,7	1	337,1	14,4
Quase verticalizadas	1	389,6	10,3	1	391,6	10,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0
Fornecedores majoritários	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0
Somente fornecedores	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0	0,0
Total ¹	4	3.789,4	72,5	4	3.910,1	66,9	4	4.851,8	56,1	2	2.339,7	53,8

¹Conforme explicitado na metodologia, não se alcança o total de 100%.

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos do ANUÁRIO JORNALCANA (1997-2000).

TABELA 4 - Evolução da Verticalização nas Destilarias Autônomas, Estado de São Paulo, 1996/97 a 1999/2000

Tipo	1996/97			1997/98			1998/99			1999/2000		
	N. firmas	1.000t	%									
Verticalizadas	8	2.775,1	12,2	6	2.546,5	11,5	11	4.266,2	21,0	6	1.430,7	6,3
Quase verticalizadas	18	8.702,7	38,2	20	9.537,8	43,2	16	7.251,2	35,6	18	10.232,5	44,8
Fornecedores majoritários	1	205,7	0,9	2	263,1	1,2	5	513,8	2,5	6	653,4	2,9
Somente fornecedores	0	0,0	0,0	3	0,0	0,0	2	0,0	0,0	3	0,0	0,0
Total ¹	40	22.776,4	70,8	41	22.062,9	69,2	40	20.350,8	68,4	39	22.825,5	67,0

¹Conforme explicitado na metodologia, não se alcança o total de 100%.

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos do ANUÁRIO JORNALCANA (1997-2000).

Fornecedores majoritários foram pouco expressivos nesse suprimento às usinas de açúcar com destilarias anexas. Fornecedores exclusivos não foram constatados (Tabela 5).

A produção de açúcar das empresas que declararam sua constituição legal é realizada apenas por sociedades anônimas. Na produção exclusiva de álcool, a maior participação em número de empresas é de firmas de responsabilidade limitada e em volume produzido, de sociedades anônimas. Na produção por usinas com destilarias anexas as sociedades anônimas predominam em número e em volume. Finalmente, no conjunto das empresas sucroalcooleiras paulistas, no período analisado, predominam em número as sociedades anônimas (75 empresas, em média) sobre as empresas de responsabilidade limitada (45 empresas, em média). No volume produzido, essa predominância se repete (Tabela 6).

O nível de verticalização se manteve bastante estável nas sociedades anônimas e nas empresas de responsabilidade limitada, no período em análise. Entretanto, analisando-se a composição do suprimento verticalizado, houve queda na participação de acionista e elevação na participação de produção própria nos anos intermediários do período (Tabela 7).

4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O aumento da produção total de cana-de-açúcar, sem o correspondente aumento da verticalização, sugere incremento da produtividade da terra como principal linha de atuação estra-

tégica das empresas do segmento para todas as origens do suprimento.

A participação do suprimento verticalizado é mais relevante entre as sociedades anônimas do que entre as de responsabilidade limitada, conforme hipótese formulada. Isso pode decorrer do fato de que os níveis mais elevados de controle das sociedades anônimas (orientadas para maximização dos resultados operacionais), cuja transparência de gestão é alvo de verificações sistemáticas, exigem empenho das empresas em buscar maior grau de eficiência tanto na etapa agrícola como na etapa agroindustrial o que resulta em maior adesão à verticalização.

Contrariando as previsões de que os fornecedores constituiriam, no curto prazo, um grupo marginal, os resultados deste estudo mostram estabilização na participação desses fornecedores de matéria-prima junto às empresas sucroalcooleiras. Diante disso, compromete-se o discurso e as ações dos gestores das políticas públicas em defesa dos fornecedores, pois esses não se encontram marginalizados nem seu produto enfrenta dificuldades de colocação. Tal resultado reforça a tese, bastante difundida nos círculos acadêmicos, de que a agricultura não integrada à agroindústria cumpre papel funcional dentro da dinâmica do capital associado à agricultura, ou seja, o fornecedor é mantido por permitir maior flexibilidade nos eventuais ajustes produtivos face ao ambiente macroeconômico.

Os novos investimentos no segmento, tanto através da implantação de unidades fabris como pela aquisição de empresas atuantes, portanto, devem considerar como relevante alguma participação de fornecedores no recebimento de matéria-prima.

TABELA 5 - Evolução da Verticalização nas Usinas com Destilarias Anexas, Estado de São Paulo, 1996/97 a 1999/2000

Tipo	1996/97			1997/98			1998/99			1999/2000		
	N. firmas	1.000t	%									
Verticalizadas	2	1.623,8	1,2	2	1.455,0	1,0	4	5.506,4	3,1	4	3.157,6	1,8
Quase verticalizadas	32	39.829,1	29,1	34	43.951,3	29,2	37	55.118,8	31,7	39	73.290,2	42,2
Fornecedores majoritários	2	283,9	0,2	2	329,6	0,2	3	743,3	0,4	1	375,6	0,2
Somente fornecedores	0	0,0	0,0	1	0,0	0,0	1	0,0	0,0	0	0,0	0,0
Total ¹	77	137.081,1	68,3	84	150.293,6	68,4	89	173.850,6	67,9	83	173.637,1	71,6

¹Conforme explicitado na metodologia, não se alcança o total de 100%.

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos do ANUÁRIO JORNALCANA (1997-2000).

TABELA 6 - Evolução da Verticalização no Segmento de Açúcar e Alcool, Por Constituição Legal, Estado de São Paulo, 1996/97 a 1999/2000

Atividade	1996/97						1997/98					
	SA		LTDA		Subtotal		SA		LTDA		Subtotal	
	N.	1.000t	N.	1.000t	N.	1.000t	N.	1.000t	N.	1.000t	N.	1.000t
Açúcar	3	3.334,8	0	0,0	3	3.334,8	4	3.910,1	0	0,0	4	3.910,1
Alcool	16	9.802,4	26	12.120,9	42	21.923,3	15	11.546,6	25	9.861,3	40	21.407,9
Açúcar + álcool	52	94.974,0	18	23.021,8	70	117.995,8	58	112.518,5	22	25.584,3	80	138.102,8
Total	71	108.111,2	44	35.142,7	115	143.253,9	77	127.975,2	47	35.445,6	124	163.420,8
Atividade	1998/99						1999/2000					
	SA		LTDA		Subtotal		SA		LTDA		Subtotal	
	N.	1.000t	N.	1.000t	N.	1.000t	N.	1.000t	N.	1.000t	N.	1.000t
Açúcar	4	4.851,8	0	0,0	4	4.851,8	2	2.339,7	0	0,0	2	2.339,7
Alcool	15	11.838,7	26	8.511,4	41	20.350,1	16	14.448,1	23	8.377,3	39	22.825,5
Açúcar + álcool	59	126.317,4	25	34.489,1	84	160.806,5	55	127.458,0	23	34.940,5	78	162.398,5
Total	78	143.007,9	51	43.000,5	129	186.008,4	73	144.245,9	46	43.317,9	119	187.563,7

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos do ANUÁRIO JORNALCANA (1997-2000).

TABELA 7 - Evolução da Verticalização¹, por Constituição Legal, Estado de São Paulo, 1996/97-1999/2000

Ano e componente	(em %)	
	SA	LTDA
1996/97	53,53	16,75
Própria	32,79	8,43
Acionistas	20,74	8,32
1997/98	53,79	14,31
Própria	34,51	8,76
Acionistas	19,28	5,55
1998/99	52,43	14,87
Própria	37,63	8,88
Acionistas	14,80	5,99
1999/2000	54,61	16,03
Própria	36,35	7,39
Acionistas	18,25	8,64

¹Produção própria de cana-de-açúcar mais acionistas.

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos do ANUÁRIO JORNALCANA (1997-2000).

LITERATURA CITADA

- ANUÁRIO JORNALCANA 1996/97-1999/2000. São Paulo: Apoio & Vendas, 1997-2000.
- BARELLI, W. Um empenho paulista. In: GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Álcool: o combustível do emprego**. São Paulo, 2000. p. 7-11.
- BURNQUIST, H. L. O sistema de remuneração da tonelada de cana pela qualidade: Consecana. **Preços Agrícolas**, Piracicaba, v. 14, n. 148, p. 14-16, fev. 1999.
- CARVALHO, F. C. et al. Estudo da integração vertical na agroindústria sucroalcooleira no estado de São Paulo, 1970-92. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 40, t. 1, p. 157-182, 1993.
- DONADELLI, A. et al. Valor da produção agropecuária do estado de São Paulo, 1996/97 e 1997/98. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 7-16, fev. 2000.
- _____ et al. Valor da produção agropecuária do estado de São Paulo, 1997/98 e 1998/99. _____, São Paulo, v. 31, n. 1, p. 51-59, jan. 2001.
- GARRIDO, C.; PERES, W. Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. **Revista de la CEPAL**, n. 66, p. 127-147, dec. 1998.
- GONÇALVES, J. S. A eficiência setorial de longo prazo e a concentração da terra e da renda no complexo sucroalcooleiro paulista. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 38, t. 2, p. 69-115, 1991.
- KOHL, R. L.; UHL, J. N. **Marketing of agricultural products**. 5. ed. New York: Macmillan, 1980. 612 p.
- MAC DOWELL, M. C.; CAVALCANTI, J. C. Integração vertical: um painel da literatura. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 8, n. 1, p. 183-200, jul. 1998.
- PROCIANOY, J. L.; COMERLATO, G. M. B. A transferência de resultados entre empresas de capital aberto de um mesmo grupo econômico. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 29, n. 2, p. 38-48, abr./jun.1994.
- RAMOS, P. **Agroindústria canavieira e propriedade fundiária no Brasil**. São Paulo: Hucitec, 1999. 243 p. (Economia e Planejamento, 36)

VERTICALIZAÇÃO NA AGROINDÚSTRIA SUCROALCOOLEIRA PAULISTA NO FINAL DA DÉCADA DE 90

RESUMO: A origem do suprimento de cana-de-açúcar para usinas e destilarias tem se constituído em fator de conflito ao longo dos anos, fruto do maior empenho dessas empresas de controlar seu suprimento. O processo de verticalização insere-se nas estratégias empresariais como elemento de ganho de eficiência produtiva, minimização de custos e maior capacidade de planejamento. Este estudo busca analisar esse processo no Estado de São Paulo, no período 1996/97-1999/2000, objetivando quantificar a evolução do grau de verticalização no conjunto, por produto e por constituição legal das empresas. Constatou-se que não ocorreu acentuação do processo de verticalização, com a participação dos fornecedores independentes no suprimento total se mantendo minoritária. São relativamente poucas as empresas com verticalização total, ou quase, do suprimento, predominando aquelas que diversificam a origem da matéria-prima. Na dinâmica do setor sucroalcooleiro, a manutenção de fonte alternativa de suprimento da matéria-prima coloca-se como parte da estratégia empresarial.

Palavras-chave: verticalização, setor sucroalcooleiro, açúcar e álcool.

**VERTICAL INTEGRATION IN ALCOHOL AND SUGAR PRODUCTION
IN THE 90'S IN THE STATE OF SÃO PAULO, BRAZIL**

ABSTRACT: *The supply of sugar cane to alcohol and sugar industries is largely verticalized. This verticalization process has been inserted in cost reduction and planning capability strategies. This study aims to analyze the verticalization process in the state of São Paulo, the most important producer of both products in Brazil at the end of the 20th century. The results are presented by product (sugar, alcohol) and by legal situation of the firm (stocks company or limited company). There has been no increase in the verticalization, with the steady participation of only a minority of independent suppliers in the total supply. There are relatively few companies with a full or nearly full verticalization of their supply, with a prevalence of those that diversify the sources of raw material. As for the dynamics in the sugar-alcohol sector, the maintenance of an alternate source of raw material supply is part of the entrepreneurial strategy.*

Key-words: *verticalization, sugar and alcohol industry.*

Recebido em 12/07/2001. Liberado para publicação em 17/08/2001.