

Leilões de máquinas usadas atraem novos compradores

Insumos

Mônica Scaramuzza
De São Paulo

Sentado em seu escritório em Cruz Alta, no noroeste do Rio Grande do Sul, o agricultor Paulo Olavo da Silva conectou seu laptop à internet e, alguns cliques e poucos minutos depois, adquiriu uma colheitadeira de grãos de segunda mão. A máquina pertencia à Caramuru Alimentos e há tempos estava encostada na fábrica da companhia em Itumbiara, no sul de Goiás. Silva tomara a decisão de participar de um leilão de equipamentos agrícolas usados semanas antes, e ficou satisfeito de ter apostado na internet. Foi ela que tornou viável a operação, apesar dos 1,6 mil quilômetros que separavam comprador e vendedor.

“A compra por leilões é muito eficiente porque você tem a garantia de quitação do produto e a origem do bem”, defende Silva, que tem duas colheitadeiras e três tratores — desses apenas um é zero quilômetro. “Minha lavoura é pequena. Não comporta um equi-

pamento de alto custo”, afirma o agricultor. “Participar de leilões é uma forma de se adequar a um orçamento mais econômico”.

Embora nesse sistema normalmente as aquisições tenham de ser pagas à vista, em um prazo pré-determinado pelos editais, os preços praticados são cerca de 20% mais baixos do que em uma loja de implementos agrícolas usados. Essa diferença também mais do que compensa o frete, que fica na conta do comprador. “Faria tudo de novo”, diz Silva, que antes de entrar na disputa escalou um representante para dar um pulinho em Itumbiara e conferir de perto o estado a colheitadeira aposentada.

Luiz Pierangeli Velloso, diretor sócio da AoTrator, de Barretos no interior paulista, é frequentador assíduo de leilões de máquinas. Neste ano, já adquiriu uma frota de 22 tratores de segunda mão. Parte deles será revendida e outros serão desmontados para engordar a oferta de peças. Há 43 anos Velloso tem uma loja de máquinas agrícolas usadas. Ele não se queixa do negócio, mas afirma que o mercado de máquinas

agrícolas já esteve mais aquecido.

Segundo Paulo Scaff, diretor-superintendente da Superbid, empresa que organiza leilões virtuais e presenciais, em “viva voz”, discorda. Afirma que a venda de equipamentos agrícolas tem aumentado nos últimos cinco anos, e que hoje há grande interesse de pequenos e médios fazendeiros em participar desses tipos de leilões. “Antes os leilões estavam muito ligados a falências e concordatas, mas essa mentalidade mudou”, afirma Carolina Santoro, da Sodré Santoro, também especializada no ramo. E nos últimos anos, realça, cresceu a participação de usinas sucroalcooleiras nos leilões.

Há no mercado brasileiro algumas dezenas de empresas que realizam leilões online, nos quais a “presença” do leiloeiro oficial é obrigatória. “A Superbid tem mais de 120 mil compradores e 230 empresas cadastradas”, afirma Scaff. Segundo ele, os agronegócios já representam perto de 12% das transações, que no ano passado somaram cerca de R\$ 185 milhões. A expectativa é que a fatia alcance 15% neste ano.

Engana-se quem pensa que nes-



Segundo Paulo Scaff, da Superbid, cresce o interesse de pequenos e médios produtores em leilões de máquinas agrícolas

ses leilões apenas máquinas agrícolas são colocadas à venda. A Caramuru realizou no dia 22 de fevereiro seu terceiro leilão de vendas de produtos agrícolas. No mesmo pacote, o grupo incluiu equipamentos de informática e uma colheitadeira, levantando R\$ 112,4 mil com a venda. No fim de novembro passado, arrecadou R\$ 235,5 mil com a venda de duas pás e carregadeiras. E em sua

estréia, em junho de 2007, equipamentos de informática, minicarregadoras, empilhadeiras, baterias, motores elétricos, prensas, queimadores, silos metálicos, elevadores e fornalhas renderam R\$ 378,35 mil.

Segundo César Borges, vice-presidente do grupo, os leilões são uma maneira de se desfazer dos equipamentos usados ainda em bom estado. “A vantagem dos lei-

lões é poder oferecer o seu produto ao país inteiro e vendê-lo para quem faz a melhor oferta”, diz. “Muitas agroindústrias renovam seus equipamentos e decidem colocar à venda seus produtos usados”, reforça uma fonte da Milan Leilões. Nos leilões realizados pela Milan usinas de açúcar e álcool chegaram a vender moendas de cana para outros grupos do segmento.