

Usina se moderniza e aquece mercado de máquinas usadas

DIVULGAÇÃO

Tratores, moendas e caldeiras antigas são leiloadas para dar lugar a equipamentos novos

FABIANA BATISTA
SÃO PAULO

Em fase de forte modernização, o setor sucroalcooleiro tornou-se o principal cliente do mercado de máquinas e equipamentos usados. São desde parafusos e peças antigas de almoxarifado, até caldeiras, moendas mais antigas e tratores. Esses itens usados vão à oferta pública para serem substituídos por unidades mais modernas. Do outro lado, o do comprador, estão usinas de menor porte que também “modernizam-se” com o que já está obsoleto para o vendedor. “Entre nossos clientes, estão cachaçarias, que adquirem quase 100% dos equipamentos usados”, conta Marcelo Coelho, executivo da E-Machine, empresa localizada em Ribeirão Preto e que, desde 2000, atua no ramo de usados, exclusivamente com o sucroalcooleiro.

A empresa não abre o número absoluto de seus negócios, mas espera em 2008 crescer 15% em relação ao ano passado. Neste ano, a E-Machine, que intermediava esses negócios por meio de contato direto com clientes, tal como visita in loco, agregou uma outra forma de negociar: os leilões, que vão ser realizados fisicamente e via internet. “Nos unimos a um grande leiloeiro, instituindo a Sodre Santoro E-Machine, para ganhar mais abrangência com essa ferramenta”, avisa Coelho.

Já com atuação forte em leilões virtuais, a Superbid espera este ano intermediar a compra e venda de R\$ 30 milhões, entre de equipamentos e máquinas agrícolas, o que significará crescimento de 36%. Somente as usinas, devem representar 75% dos negócios, se-



Máquina é negociada com deságio de até 30%, dependendo da idade e condições de conservação

gundo Paulo Scaff, diretor-superintendente da empresa. Em 2007, quando a Superbid movimentou R\$ 22 milhões nos leilões, 68% (R\$ 15 milhões) foi de negócios do setor sucroalcooleiro.

Entre as máquinas e equipamentos ofertados, segundo Scaff, estão itens mais antigos, de 1990, até semi-novos, de 2002 e 2004. O deságio no arremate dos produtos varia de 30% a 20%, no caso dos considerados semi-novos. Scaff explica que os leilões costumam oferecer ao vendedor preços de 10% a 15% mais altos do que os valores resultantes do modelo de venda de usados convencionais, com intermediadores. “Não é regionalizado. Pessoas de todo o Brasil conseguem comprar ou vender.

A Usina Ester, de Cosmópolis (SP), fez dois leilões nos últimos meses. A engenheira agrícola

responsável Samantha Campos calcula ter tido preços, pelo menos, 5% superiores ao mínimo determinado antes do leilão.

“Vendemos veículos, tratores e algumas peças antigas. O formato é mais transparente. Vemos o último lance dado, não fica aquele comentário de vizinhos que se soubesse da venda, pagariam mais”, avalia a engenheira da usina, que tem capacidade de moagem de 2 milhões de toneladas.

A procura por negócios via leilões cresce em todo o setor agrícolas, segundo o executivo da Superbid, que também atua nos setores de máquinas pesadas, mineração e veículos. “Atualmente, o agronegócio representa 15% dos nosso negócio, percentual que, nos últimos dois anos, ficava entre 7% e 8%”, compara.

Ele acredita que, além da recu-

peração da agricultura e da safra recorde deste ano, também contribuíram para o crescimento da procura por máquinas usadas a fila de espera por máquinas novas. Gilberto Zago, vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), avalia que espera por entrega de máquinas vêm ocorrendo, desde o início da recuperação do setor, mas de forma muito regionalizada e pontual. “Não é uma situação nacional”, garante Zago. Além disso, ele avalia que o segmento de usados é um importante complemento das indústrias. “Quando o produtor compra uma máquina nova, ele pode dar como parte do pagamento a máquina velha. E o setor de usados é que absorve esse produto que recebemos”, explica o executivo da Anfavea.