

INVESTIMENTOS

Alta do açúcar eleva o preço de usinas

Valor atual é quase o dobro do que era pedido em 2008

CELIO MESSIAS/AE - 1/4/2008

AGRONEGÓCIOS

Eduardo Magossi

A alta dos preços do açúcar no mercado internacional e o interesse despertado pelo setor sucroalcooleiro brasileiro nos investidores elevaram de forma expressiva os valores pedidos pelas usinas com potencial de venda. Depois de chegar a US\$ 60 por tonelada de capacidade de moagem de cana-de-açúcar no auge da crise econômica, hoje os valores pedidos por estas usinas podem chegar a US\$ 110 por tonelada, de acordo com o diretor do Itaú BBA, Alexandre Enrico Figlioino.

Segundo ele, os valores dessas usinas subiram em virtude, principalmente, da alta do açúcar. "Muitas empresas que estavam com problemas de liquidez decorrentes da crise foram salvas pela forte alta do açúcar. Com a maior receita, elas não



OFERTA MENOR - Número de usinas à venda diminuiu este ano

precisam mais ser vendidas rapidamente ou pelos preços baixos registrados durante o ano passado", disse.

Por outro lado, ao mesmo tempo em que o número de usinas à venda caiu, o número de investidores - principalmente do mercado externo - interessados em participar desse setor aumentou, explica o sócio

de agronegócio da PricewaterhouseCoopers, José Ronaldo Rezende.

Segundo ele, com a expectativa de que os preços do açúcar permaneçam elevados no médio prazo, novos players estão vindo para o Brasil na busca de bons investimentos. "A alta dos preços das usinas é natural porque, além do melhor fluxo de

caixa obtido com o açúcar, o número de usinas à venda diminuiu e o de compradores aumentou”, afirma.

Figliolino, do Itaú BBA, resalta que, atualmente, os valores pedidos pelas usinas à venda estão até acima dos preços de empresas de capital aberto, como São Martinho, Cosan e Guarani. O executivo informa que, enquanto as empresas à venda podem atingir US\$ 110 por tonelada de cana, o valor de mercado das empresas de capital aberto está em torno de US\$ 100 por tonelada.

“Difícilmente uma empresa iria investir mais capital que seu valor de mercado para adquirir outra”, explica. Segundo ele, considerando os ativos em terras destas usinas que possuem capital aberto, a Cosan tem um valor de mercado em torno de US\$ 100, a São Martinho em torno de US\$ 108 e a

Investimento em usina pronta é menor do que em um projeto novo

Guarani em torno de US\$ 94 por tonelada. “Esses valores estão todos abaixo do preço que pode chegar uma usina à venda neste momento, o que dificulta a operação”, disse.

Segundo o executivo, se uma empresa de capital aberto for comprar outra de preço superior, poderá haver uma diluição do valor de suas ações. “Por

isso, essas empresas não deverão realizar novas compras neste momento que não sejam estratégicas para a empresa”, disse Figliolino. O diretor do Itaú BBA acredita que a Cosan não realizará uma aquisição de uma empresa, por exemplo, com capacidade de moagem abaixo de 2 milhões de toneladas de cana. “As aquisições dessas empresas maiores, de capital aberto, serão feitas, a partir de agora, apenas se houver sinergia, se houver relevância estratégica. Se não, não faz sentido”, disse.

Apesar das usinas estarem mais caras para aquisições, a compra de uma usina pronta ainda é mais viável que a construção de uma a partir do zero, os projetos greenfield. Para Figliolino, enquanto uma usina pode sair a US\$ 110 por tonelada, a construção de um greenfield tem preço de até US\$ 130. “Além do preço maior, existem outros problemas para a construção de greenfield, como, por exemplo, a obrigatoriedade de se obter uma licença ambiental, o que pode demorar dois anos”, disse.

Rezende, da Price, acredita que a consolidação do setor vai continuar, mas em um novo patamar. Ele estima que muitas empresas poderão canalizar recursos para otimizar suas operações já existentes, em vez de partir para a compra de novas unidades. ●