

AUTOMOTIVA

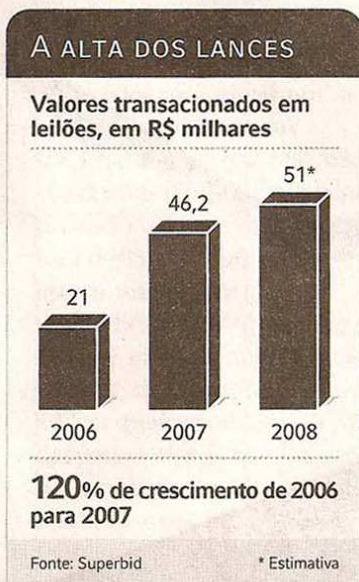
Usuários de veículos pesados fogem da fila e vão para leilão

Empresários recorrem aos leilões devido à demora de até oito meses na entrega de veículos novos, enquanto os grandes renovam frota

SÃO PAULO
Adquirir um caminhão novo para pronta-entrega é uma tarefa impossível no País hoje. Com a alta demanda por veículos pesados, especialmente por causa do aquecimento da construção civil, a maioria das montadoras brasileiras precisa negociar seus contratos com prazos estendidos de entrega, que podem chegar a até oito meses.

Uma alternativa encontrada por empresários que não podem esperar tanto tempo tem sido o leilão, uma oportunidade para comprar e receber em menor tempo não só caminhões, mas também escavadeiras, tratores de esteira, rolos compressores, motoniveladoras, escavadeiras hidráulicas, reboques rodoviários, pás-carregadeiras e guindastes.

“O perfil de quem compra nos leilões é o pequeno e médio empresário, que vê a possibilidade de enriquecer sua frota de maneira mais rápida e, também, pouco



onerosa”, afirmou Paulo Scaff, diretor superintendente da Superbid, empresa especializada na avaliação e recuperação de ativos físicos e que realiza leilões.

Segundo Scaff, compradores em potencial de todo o Brasil podem enviar seus lances, não importando onde estejam. “Os leilões acontecem num espaço físico, mas a maioria dos interessados prefere acompanhar *on-line* pela Internet. Chegamos a ter 900 usuários conectados em nosso site para um só leilão.”

A tecnologia empregada na realização dos leilões, segundo Scaff, garante uma entrega imediata para quem compra, além de um processo claro e abrangente

para quem oferta. “Grandes empresas, como Votorantim, Lafarge e Holcim, enxergam nos leilões uma forma prática de renovar suas frotas e de receber rapidamente o valor do ativo”, explicou o leiloeiro.

As vantagens do sistema estão atraindo a cada ano mais compradores. Hoje, só na Superbid, são três mil clientes registrados buscando máquinas pesadas e que movimentaram para cima as transações do ano passado. Houve crescimento de 120% de 2006 para 2007, quando foram negociados R\$ 46,2 milhões. Segundo Scaff, a estimativa para 2008 é conservadora: R\$ 51 milhões.

Para o executivo, o bom momento econômico pelo qual o País passa, gerador do crescimento acelerado da construção civil, é a razão para a crescente procura.

Os números de maio da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) comprovam. Foram produzidos 62.751 mil caminhões no acumulado de janeiro a maio deste ano, 28,6% a mais do que em mesmo período do ano passado, quando 48.787 saíram das montadoras. As vendas somaram 36.420 mil, 27,8% a mais do que em 2007, que registrou 36.420 caminhões licenciados.

“O setor de veículos pesados

→ O CLIENTE

“Quem frequenta os leilões são os pequenos e médios empresários, que precisam formar a frota mais rápido e não querem fila”

PAULOSCAFF
DIRETOR DA SUPERBID

responde por 25% de todos os leilões realizados por nós; projetamos um aumento de 20% na participação deste segmento para 2008 e a realização de mais de 100 leilões”, declarou Scaff.

O preço inicial do bem é calculado em função da aplicação da liquidez do ativo. O caminhão é um dos que possuem maior liquidez, de acordo com Scaff. “Abrimos normalmente com um valor 30% mais baixo e depois, o mercado define o preço.”

Para este mês, a Superbid programou a promoção de três grandes leilões de máquinas pesadas, sendo um da Equipav, um da Servix e um da Votorantim.

MARINA TERRA

Já publicamos 1.000 reportagens sobre

AUTOMOBILÍSTICO

Para mais informações sobre esse tema, use nosso buscador nos sites:

www.dci.com.br

www.panoramabrasil.com.br