
Venda de material industrial agita leilões - DCI

Apesar de não ser um instrumento de vendas novo, o leilão industrial ganhou espaço considerável no mercado nacional nos últimos dois anos. Máquinas, equipamentos, sucatas ferrosas e não-ferrosas, além de estruturas metálicas, são os materiais comercializados por 231 leiloeiros oficiais do Estado de São Paulo.

Com pouco mais de 30 escritórios atuando no mercado, as estatísticas do Sindicato dos Leiloeiros do Estado de São Paulo, presidido por Luiz Roberto Sodré Santoro, mostram que este segmento deve crescer 20% este ano. Em 2001, cresceu 10%. "As empresas procuram vender o material improdutivo em leilão, ao contrário de anos atrás. Isso contribuiu para o crescimento da área industrial".

Santoro também comanda a Sodré Santoro Leilões , um dos mais tradicionais escritórios do País, onde são realizados cerca de 360 leilões por ano, o equivalente a um por dia. Reticente em divulgar estatísticas, Santoro afirma que em seus 23 anos de atividade nunca fechou um ano sem ter bons resultados. "Posso estimar um crescimento de 20% em relação a 2001", disse.

Há 17 anos no mercado, a Milan Leilões pode crescer este ano, só na área industrial, 22%, devendo chegar a um faturamento de R\$ 120 milhões. Em 2001, com mais de 60 leilões realizados, a empresa faturou R\$ 96 milhões. "Trata-se de um instrumento que pode ser muito mais utilizado pelas empresas", diz Ronaldo Milan, leiloeiro responsável pelo escritório.

Divulgação

Os materiais leiloados pela Milan são máquinas, sucatas e estruturas metálicas. Os compradores são contatados por mala-direta via correio, e-mail, telemarketing ativo e por anúncio na mídia, métodos comuns entre os leiloeiros.

A remuneração do escritório leiloeiro, estabelecida por lei, é de 5% sobre o valor total da venda, mais comissões repassadas pela empresa contratante. "Cada leiloeiro tem o seu lucro, que pode variar conforme a percentagem do contrato repassado para o profissional", diz Santoro. De acordo com decreto de lei federal, de 1932, a concessão dada ao leiloeiro oficial é vitalícia. O escritório deve ser registrado na Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp).

Segundo uma tradição familiar, Rodrigo Sodré Santoro, sobrinho de Luiz Roberto, é o leiloeiro oficial da Superbid , um escritório atuante em diversas áreas, com especialização na industrial. No ano passado, a Superbid realizou 40 leilões, e neste ano, aproximadamente 50.

Com previsão de faturar R\$ 60 milhões em 2002, Santoro registrou crescimento de 200% em relação ao ano passado, quando o escritório vendeu R\$ 20 milhões. "Pretendemos crescer mais 100% em 2003 e chegar a R\$ 120 milhões", diz Santoro. "É uma área ainda pouco explorada pelos leiloeiros e que oferece bons resultados".

Segundo o leiloeiro, os leilões industriais ficaram anos estagnados, por falta de divulgação adequada. "Nos últimos dois anos, as empresas solicitaram os serviços de leilões como processo de vendas, o que garantiu mais movimento para os escritórios".

Empresas como a Compaq , IBM , Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Vale do Rio Doce e 3M contratam Santoro para leiloar estoques encalhados ou ultrapassados e também sobras de matéria-prima. São resíduos industriais, aço, máquinas, placas de computador e sucata de metal em geral.

A leiloeira Silvana Regina Pinheiro Biasi, que comanda o escritório que leva seu nome, com atuação na capital, interior do estado e Minas Gerais, afirma que o bom desempenho de um escritório na área industrial depende diretamente da divulgação que faz a seus clientes. A Biasi Leilões atende, entre outros, à Caixa Econômica Federal (CEF), Banco do Brasil e empresas do setor industrial.

Segundo a leiloeira, o mercado industrial sempre teve compradores para qualquer tipo de oferta, seja

sucata ferrosa ou máquinas industriais. "Tenho certeza de que iremos fechar o ano com saldo positivo, além de termos um crescimento acima do esperado", conta Silvana, que também prefere não divulgar valores de seu escritório.
