

Os leilões industriais atraem mais compradores

Regiane de Oliveira de São Paulo

Num mercado com baixa capacidade de consumo e de investimento, a venda de ativos que deixam de ser utilizados, como máquinas e equipamentos, reforça o capital de um número crescente de empresas. Entre os canais de venda, ganham destaque os leilões industriais conduzidos na internet pela Superbid.

A demanda é grande e tende a aumentar num negócio que inclui também a venda de sucatas metálicas, resíduos químicos e excedentes de estoques.

Só a base de dados da empresa conta com 30 mil clientes compradores e mais de 100 vendedores. Entre os principais vendedores estão grandes empresas como a Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM), IBM, Votorantim e Companhia Vale do Rio Doce (CVRD).

“Atuamos como um canal de liquidez para as empresas”, diz Robson Bouer, presidente da Superbid. Em 2003, a empresa organizou 65 leilões industriais. Neste ano, a expectativa é que os negócios dupliquem, com um movimento da ordem de R\$ 90 milhões.

Página A-15

COMÉRCIO & SERVIÇOS

LEILÕES

Canal de negócios na internet atrai número maior de compradores

Regiane de Oliveira de São Paulo

Uma versão moderna dos tradicionais leilões é a saída encontrada por muitas empresas para recuperar investimentos com a venda de ativos que deixam de ser utilizados. Máquinas, equipamentos, sucatas, frotas de veículos, materiais usados e excedentes de estoques estão entre os produtos transacionados pela Superbid, empresa especializada na avaliação e recuperação de capital.

Fundada em 2001, a Superbid foi a primeira empresa, no País, a fazer leilão oficial na internet para os setores imobiliário, industrial e automobilístico. “Atuamos como um canal de liquidez para empresas num mercado carente de boas soluções para a recuperação de capital”, afirma Robson Bouer, presidente da empresa.

Num modelo de negócio diferente dos leilões tradicionais, onde as empresas vendedoras determinam o valor de seus ativos, a Superbid identifica o melhor momento de se fazer a oferta; oferece sugestões sobre o valor e estado dos produtos; identifica os nichos compradores; e cuida da venda por meio de leilões oficiais a partir de São Paulo, com pregões simultâneos em outras cidades do País. A empresa criou uma metodologia que democratiza a oferta, aumenta a concorrência e oferece transparência aos processos de compra e venda por meio de leilões.

“Nosso trabalho procura conseguir melhores condições de retorno no leilão. Em vez de simplesmente determinarmos quanto vale tal ativo, vamos levantar no mercado o seu real valor de venda”, destaca Bouer. Além de conduzir o processo de avaliação e classificação, a empresa também determina um plano de marketing para identificar os canais compradores.

Para atingir o público-alvo, explica o presidente da Superbid, “montamos na internet uma página específica para cada cliente. Os interessados em participar dos leilões têm acesso às informações sobre os lotes e, até o dia do fechamento, em que o leiloeiro comanda o pregão, podem visitar o ativo”. As empresas podem dar seus lances, via internet, duas semanas antes do encerramento do leilão, quando o leiloeiro oficial bate o martelo.

Mercado

A base de dados da Superbid tem 30 mil clientes compradores e mais de 100 vendedores. Entre os vendedores, estão grandes empresas como a Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM), Metrô, Sabesp, Companhia Vale do Rio Doce, Votorantim, IBM, Suzano, Delphi, Natura, Philips, Procter & Gamble, Bahia Sul e Braskem.

Como exemplo de sucesso nos negócios, Bouer destaca a IBM, que há um ano utiliza o leilão como uma das rotas de venda para seus produtos. “Fazemos um leilão

com o remanescente de estoque quando lançamos uma nova linha”, afirma Flávio Haddad, diretor da empresa no Brasil.

Em 2003, a empresa realizou três leilões. “O leilão atinge um público diferente que não gera conflito com os parceiros tradicionais”, diz Haddad. Ele explica que os lotes da empresa reúnem produtos de ponta de estoque e também máquinas semi-novas: “A grande vantagem do leilão é possibilitar uma venda rápida. Com isso, nós podemos concentrar o nosso negócio na alavancagem de novas linhas de produtos”.

Nos últimos dois anos, a Superbid movimentou R\$ 100 milhões nos leilões. Segundo Bouer, no Brasil o mercado de ativos usados e de excedentes de estoque é de aproximadamente US\$ 8,5 bilhões (sem contar o mercado de sucatas). Nos Estados Unidos, a cifra chega ao patamar de US\$ 80 bilhões. “Estamos trabalhando na ponta do iceberg, mas existe um volume enorme de negócios que ainda podem ser realizados”, afirma Bouer.

Desde 2002, a Superbid já vendeu 30 mil toneladas de sucatas metálicas (cobre, aço carbono, alumínio, aço inox) e mais de 5 mil máquinas e equipamentos industriais. “No ano passado, conduzimos 65 leilões industriais. Isso dá uma média de sete leilões por mês. Para este ano, esperamos um crescimento de 50% em relação a 2003, acumulando até dezembro R\$ 90 milhões em transações”, diz Bouer.

Ele ressalta que muitas empresas ainda desconhecem a metodologia dos leilões e os benefícios que eles podem trazer. Desconhecem até seu ativo como produto potencial para venda. Além dos tradicionais equipamentos industriais, Bouer vê muito potencial no mercado de resíduos químicos, sucatas metálicas e produtos de estoque e almoxarifado: “Qualquer empresa jurídica pode participar dos leilões. Mas em casos específicos, como o de resíduos químicos, a empresa tem que ter certificação de comprador para participar do leilão”.

Líder na venda de ativos físicos do setor industrial, a Superbid atua nas áreas de siderurgia, autopeças, mineração, produtos farmacêuticos, construção, alimentos, concessionárias públicas, química e petroquímica, informática, telecomunicações e papel e embalagens. A empresa é controlada por um grupo de empreendedores, entre os quais a empresa Eccelera, braço responsável pela gestão de capital de desenvolvimento do Cisneros Group of Companies.

A Superbid é parceira na América Latina da Dovebid, maior empresa mundial de leilões on-line, com atuação em mais de 100 países e vendas acumuladas de US\$ 5 bilhões em leilões industriais. Por conta da parceria, a empresa atua em todo mercado de leilões da América Latina.



Robson Bouer