

COMÉRCIO ■ PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS TÊM ACESSO A PRODUTOS DE QUALIDADE A PREÇOS ATÉ 50% MENORES

Leilões via internet estão em expansão

Empresa pioneira no setor espera movimentar R\$ 90 milhões este ano

OS LEILÕES OFICIAIS VIA INTERNET DE equipamentos usados de informática e telecomunicações, máquinas, frota de veículos e até mesmo sucata encontram um mercado em franca expansão. Nos últimos dois anos, uma só empresa do ramo, a Superbid, pioneira no setor, transacionou em todo o Brasil R\$ 100 milhões. Para 2004, a expectativa é que as transações cheguem a R\$ 90 milhões.

É neste tipo de mercado que as pequenas e médias empresas conseguem comprar equipamentos em perfeito estado, com preços 50% inferiores. Já as grandes empresas, fazem dinheiro de um bem que não mais estão utilizando.

O grupo paranaense Penacchi, que fabrica balas e caramelos, óleo de soja e atua nos segmentos de logística e agropastoril nos municípios de Rolândia, Ara-

pongás e Cascavel, tem realizado boas compras através de leilões oficiais via internet. Segundo o gerente comercial da Penacchi, Mauro Bortoluzi, o grupo já comprou uma pá-carregadeira, material de informática, incluindo computadores, impressoras e terminais, uma frota de veículos e até mesmo um avião, via leilão, com preços até 50% abaixo das cotações de mercado.

Bortoluzi recomenda este tipo

de compra, mas desde que o interessado faça uma boa análise dos bens que está comprando e verifique atentamente as condições do material exposto à visitação. A Penacchi pretende participar de novos leilões que devem acontecer este ano, mas tudo dependerá dos preços e das mercadorias oferecidas.

A empresa Superbid, com sede em São Paulo, é a pioneira em leilões oficiais via internet. A com-

panhia transforma sucatas, máquinas e equipamentos usados, resíduos e outros ativos físicos em dinheiro após avaliação e venda por meio de leilões oficiais eletrônicos e presenciais.

De acordo com o diretor de Negócios, Edson Bouer, a Superbid busca soluções para a recuperação do capital de empresas que investiram nesses ativos oferecendo ao cliente serviços de avaliação e indica ao cliente o

melhor momento e forma para se desfazer desses bens, identificando e trabalhando junto aos nichos compradores, além de cuidar da venda por meio de leilões oficiais.

Segundo Edson Bourer, o mercado de leilões de ativos industriais, embora seja bastante antigo no Brasil, se desenvolveu nos últimos três anos. "A internet foi a grande ferramenta para viabilizar o crescimento", destaca.

- MIRIAN GASPARINI