

Varejo recorre aos leilões

O grupo **Pão de Açúcar** vai promover no próximo dia 5, em São Paulo, um leilão de 300 produtos entre computadores, fogões, geladeiras, filmadoras e aparelhos de TV, que estavam encalhados em mostruários, estoques e até remanescentes da assistência técnica e serão vendidos a preços especiais. É a primeira vez que a rede utiliza o leilão como uma forma de venda direta de produtos, informou Jonas Antonio Ferreira, gerente geral do Extra.com. Segundo ele, são os mesmo aparelhos do salão, com garantia, mas em um canal de venda experimental.

De acordo com Ronaldo Santoro, diretor comercial da **Superbid**, empresa especializada na avaliação e venda de ativos por meio de leilões, este não é o primeiro leilão voltado para o consumidor final que a Superbid realiza. "Já realizamos leilões para a IBM, Compac, GE Dako e Itautec-Philco. Alguns são para liquidação de estoque, troca de linhas e até venda de produtos da assistência técnica", disse Santoro

Leilão reverso

Com as margens de vendas cada vez mais apertadas e a necessidade de reduzir os custos para garantir rentabilidade, o comércio busca ferramentas dife-

renciadas também para negociar com os fornecedores. Há dois anos o Pão de Açúcar trabalha a modalidade de leilão reverso, com o objetivo de ganhar competitividade nas vendas e melhorar as margens operacionais.

Trazido para o Brasil pela rede francesa **Carrefour**, trata-se de um leilão fechado para fornecedores pré-qualificados. O varejista solicita o produto e os fornecedores dão os lances. "Nosso interesse é derrubar o máximo de custo possível. O fornecedor submete o seu lance, mas não ficam sabendo quem é o ganhador, uma vez que não pode ver o lance dos concorrentes", disse Jade Wang, gerente comercial de leilão eletrônico do Pão de Açúcar.

Jade disse que a empresa reduziu custos com o leilão. Na categoria de consumo, por exemplo, que inclui desde sacolas de supermercados até cartuchos de tinta, os custos, em 2003 caíram até 20%. A transação é feita por um site também usado por outras empresas como **Casino** e **Ahold**.

Mas as indústrias também têm vantagens. Na transação on-line todas as fases da negociação são resolvidas de uma vez só, diminuindo o custo dos fornecedores com visitas e facilitando a participação das empresas menores.

(R.O.)