



César Diniz/Dirna Imagem

Leilões podem ser presenciais (acima) ou organizados pela internet

## Leilões: boa opção para os pequenos

O leilão de bens móveis corporativos pode ser um bom negócio para pequenas e médias empresas que pretendem investir em máquinas industriais, equipamentos eletrônicos, frotas de carros ou sucatas. De acordo com Walter Vicente Bracco Filho, sócio diretor da Cobrac do Brasil (empresa de reciclagem de plásticos e revenda de metais), a vantagem proporcionada pelos leilões é a divulgação de empresas interessadas na venda de ativos.

"Quando essa prática não era tão comum, éramos obrigados a conhecer todos os responsáveis pelos departamentos de compras e não raro perdíamos uma aquisição devido à falta de idoneidade de quem era responsável pelo setor", conta o empresário, que faz cerca de 80% das compras de sucatas destinadas à reciclagem em leilões. Ele, que no último ano chegou a participar de 200 eventos, explica que assim como a oferta de leilões aumentou nos últimos tempos, cresceu também o número de interessados em participar, "o que afinal pode elevar as cotações de preços e impedir um maior ganho financeiro das empresas compradoras", diz.

Para Bracco Filho, uma manobra que permite melhor resultado é a associação junto a um outro empresário interessado no mesmo tipo de produ-

to para a compra de um lote de valor maior e menos concorrido. "Isso é razoavelmente comum quando o negociador tem o costume de comparecer ao evento", explica.

**Internet** - Paulo Mota Martins, diretor da Coppermetal - Comércio de Aço e Metais, ao contrário de Bracco, prefere a participação via internet. "Em leilões presenciais, há negociadores de olho no interesse da empresa que podem fazer chantagem, exigindo dinheiro, para não interferir na compra", afirma o executivo, que teve apenas uma experiência em leilão do tipo presencial.

Para Ronaldo Santoro, sócio-diretor da Superbid, companhia especializada na realização

de leilões corporativos, a internet permitiu um maior acesso de clientes finais, ou seja, empresas que antes não compareciam aos eventos. O primeiro leilão virtual da Superbid aconteceu em 2000.

O gerente de administração do patrimônio da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos, Marcos Galvão da Silva Gordo, afirma que as cotações alcançadas em leilão de produtos da empresa estatal chegam a ser 50% superiores ao do valor de avaliação. "Os preços em geral são excelentes. Na última operação que fizemos, a venda gerou R\$ 800 mil de caixa".

**Juliana de Moraes**

**Sistema pode ser interessante para empresas adquirirem equipamentos e até mesmo sucata**