

NOTÍCIAS

ROTEIROS

PRODUTOS E SERVIÇOS

PODCASTS

BUSCA

NOTÍCIAS
EMPRESAS

06/03/2006

Quem dá mais... cliques no mouse

VALERIA GONÇALVES / AE



DOU-LHE UMA... – No SuperBid, pode-se dar ofertas pela Internet, no aconchego do lar, mas também no próprio local onde é feito o leilão

Em SP, SuperBid integra a possibilidade de dar lances pela internet em leilões tradicionais

Gustavo Miller

Em uma casa de leilões, em São Paulo, o comerciante Jorge Luis Mendonça, 50 anos, disputa lance a lance uma Saveiro motor 1.8 com pessoas de Minas Gerais, Espírito Santo e interior de São Paulo. Até aí tudo normal, pois se trata de um leilão presencial.

O detalhe é que Mendonça não sabe quem são os seus adversários, pois eles estão dando ofertas no aconchego de seus lares e escritórios, há quilômetros de distância dele.

É assim que funciona o SuperBid, site que mistura leilão presencial com leilão virtual. Há cinco anos no mercado, o SuperBid é um site de leilão online voltado a empresas e pessoas comuns. O grande barato do projeto é justamente essa liberdade que permite que o comprador possa escolher entre dar lances dentro de sua própria residência ou no próprio local onde se realiza o leilão.

O *Link* compareceu a um leilão organizado pelo Grupo Rede de Energia Elétrica. Os produtos eram carros da frota de manutenção da empresa. Na sede do SuperBid, a sala de recepção está lotada de cadeiras. Mas apenas as cinco primeiras estão ocupadas – uma delas por Mendonça.

Apesar do “ibope” no local parecer ser fraco, 248 pessoas acompanhavam o leilão, só que pela internet.

“O leilão online é muito mais prático e abrangente. Ele dá oportunidade para compradores de todo o Brasil, que não precisam vir até São Paulo para dar uma oferta”, comenta Paulo Scaff, diretor-superintendente do site.

“Tem gente de Cuiabá, Catanduva, Belém... É uma aula de geografia”, continua, rindo.

O SuperBid é um leilão oficial, cujos parceiros são grandes empresas, como o Grupo Pão de Açúcar. Para participar, é preciso ser maior de idade e se cadastrar no endereço www.superbid.net, informando nome, número de CPF, e-mail, telefones para contato e comprovante de residência fixa.

COMUNIDADE

USUÁRIO:

@estadao

SENHA:

▶ Esqueci minha senha

CADASTRE-SE

ENCONTRE MEMBROS

CONHEÇA OS GRUPO

...

Após esse processo, você recebe uma confirmação por e-mail, e, no dia seguinte, uma atendente lhe telefona para confirmar os seus dados. Mais tarde, outro e-mail lhe indica uma senha para participar do leilão desejado. É preciso confirmar a participação e pronto: liberado.

Os leilões abrem até 10 dias antes do “pregão” – dia final para se realizar a compra. A partir disso, cada leilão tem um tempo de contraproposta de cinco minutos. Duas pessoas ficam responsáveis por coordenar os computadores, e outra monitora o leilão pelo telão. Há um atraso de 15 segundos a cada oferta feita pela internet.

O sistema operacional permite um pregão de 15 lances ao mesmo tempo. Tudo acontece muito rapidamente, e é preciso prestar atenção para não ver a sua oferta ser vencida. Caso acabe a luz ou a internet caia, não tem problema. Pode-se participar via fax ou pelo telefone. “Vejo gente dando lance às 4 horas da manhã”, brinca Scaff.

No leilão do Grupo Rede, 115 pessoas já fizeram ofertas. Mendonça, que é da cidade de Erechim (RS), comemora ao ouvir a batida de martelo. Ele acaba de comprar o seu nono carro no dia. “Tenho uma revendedora de carros. Pretendo reformá-los e vendê-los depois para ganhar um dinheirinho”, diz ele, que começou a participar do leilão em sua casa.

“Vim para São Paulo resolver uns negócios e dei uma passada aqui apenas para garantir o que eu queria”, continua.

Em Mogi-Guaçu, interior paulista, quem também celebra é Felipe Zago, de 22 anos, dono de um atacado de motopeças. Sua oferta é a vencedora do Lote 46, também uma Saveiro. Zago disputou o carro com compradores de Natal (RN), Uberaba (MG) e Guará (DF).

“É engraçado disputar com alguém que você não vê, mas é bem mais vantajoso. A mobilidade é fundamental, pois posso dar os lances aqui no meu escritório, conversando tranquilamente com os meus sócios sobre a melhor compra”, explica.

Os resultados do leilão online são favoráveis também às empresas anunciantes. “A gente consegue vender mais rápido e em maior número. No último leilão, houve ofertas de 15 Estados diferentes. Isso melhora o nível da procura e aumenta o valor do lote”, diz Alexandre Buzzo, responsável pelos leilões do Grupo Pão de Açúcar, que vendem desde sucatas a aparelhos eletroeletrônicos fora de linha.

“Hoje, mais de 90% dos lances são feitos via internet, no início, esse número girava em torno de 60%. A credibilidade do leilão online conta muito para esse crescimento”, afirma Buzzo.

Outro lado positivo, segundo o pessoal do SuperBid e do Pão de Açúcar, é que, pelo fato de o leilão online ser mais abrangente, ele elimina a máfia dos leilões e a prática famosa da “caixinha”, em que um grupo costuma freqüentar vários leilões e dividir entre seus integrantes as mercadorias.

Zago, que acaba de arrematar um Fiat Strada, localizado em Belém, vai ter de ir até o Pará para retirar o produto. “Você viu? Não precisei ir para São Paulo dar lances no leilão, mas vou ter que pegar um avião até aquela lonjura para pegar o carro”, lamenta-se.

Outra opção para ele é a “cegonha”, um caminhão que transporta o produto até a casa do cliente.

Mas Zago já vê com bons olhos uma viagem até a Região Norte. “Convenhamos que Belém é muito mais bonito que São Paulo, né?”, finaliza com bom humor.

EDHER
(13)



Susi
(10)

Maur
(19)



adria
(14)

GRUPOS EM DESTAQUE



Viver é uma Arte
(62)



Polên
(19)



GUIA DO PC
(146)



Bug K
(compute
(11)

ELAS
perguntam

ELES
RESPONDEM

Elas perguntam,
ELES
RESPONDEM
(346)



EU QU
METER O
TUDO E M
PRA PI
(45)