

Faça a assinatura por 6 meses e receba + 3 meses de *Veja*.



Veículos de frotas viram um bom negócio em leilões pela internet

Mauro Cezar Pereira
02/10/2006

Comprar carro em leilão ficou mais fácil com a internet. Veículos de diferentes origens atraem compradores de variados perfis, inclusive os que adquirem automóveis para uso próprio. Esse mercado tem ofertas oriundas de duas fontes. A maioria é retomada de financeiras e seguradoras, de pessoas que não pagaram, sofreram acidentes ou foram roubadas. Seus compradores, em geral, são revendedores, que após uma reforma os levam à "vitrine". Mas existem também os de empresas que renovam suas frotas e atraem consumidores finais.



Marisa Cauduro/Valor

companhias como Votorantim e Vale

Scaff, da SuperBid: leilões de carros das frotas de

"Os ganhos podem chegar a 20%, com a compra, por exemplo, de um carro avaliado em R\$ 30 mil, por R\$ 24 mil", afirma Paulo Scaff, diretor executivo da **SuperBid**. A empresa costuma leiloar automóveis que estão deixando frotas de companhias como Votorantim, Vale do Rio Doce e Petrobras. E procedência é mesmo a palavra-chave nesse negócio onde não existe garantia, os bens são vendidos "no estado", como sempre diz o leiloeiro, que leva 5% sobre o valor arrematado.

Por isso, é importante saber se é automóvel de uma grande empresa e se ela faz manutenções preventivas, por exemplo. "O mercado sabe que comprar um carro da Petrobras é mais seguro do que de uma companhia desconhecida. As empresas maiores têm manutenção periódica, isso gera segurança", explica.

O leiloeiro Luiz Fernando Sodré Santoro mantém 16 mil veículos em seu pátio e faz leilões diariamente em vários Estados do país. Para ele, a internet é uma alternativa, mas apenas para modelos em condições de conservação excepcionais. "Você compraria um carro sem ver de perto? Para não decepcionar o cliente, é preciso que seja excelente", argumenta.

Hoje, as renovações de frotas respondem por 10% dos carros leiloados pela **SuperBid** e 90% são de seguradoras ou financeiras. Na Sodré Santoro, os veículos ofertados em leilão por empresas chegam a 30%. Por ano, o setor comercializa cerca de 200 mil veículos no Brasil. Os que deixam as frotas das companhias chegam até 90% do valor de tabela, por serem, em tese, mais confiáveis, e os avaliados em até R\$ 25 mil são os mais procurados. Com a internet, o acesso se tornou mais fácil. "Em leilão recente, tínhamos 380 pessoas participando, 365 via web", conta o diretor da **SuperBid**.

Com estratégia diferente, a Sodré Santoro atrai, por dia, cerca de 1,2 mil pessoas, para as quais vende até 5 mil carros por mês.

Desde que a rede de computadores passou a ser utilizada nos leilões, em 1999, o número de participantes na **SuperBid** triplicou. "Há casos em que compradores de 24 Estados participam", contabiliza Scaff, que projeta movimentação de 100 mil veículos por ano até 2012 só na atualização de frotas. "As empresas ficarão mais motivadas a renová-las em função da maior facilidade para comercializar os usados com os leilões", prevê. Santoro, por sua vez, frisa que o segmento cresce "mais do que qualquer índice que se conheça".

Vice-presidente da SulAmérica, Marcus Vinicius Martins observa que não há restrições para a aceitação de veículos que tenham sido comprados por pessoas físicas em leilões, desde que apresentem documentação regularizada e atendam a critérios da seguradora. Neste caso entram itens como idade, modelo, marca, etc. "Os riscos existentes são aqueles inerentes a qualquer tipo de carro", destaca. Como é praxe, a avaliação é complementada pelo laudo da vistoria prévia.

Walter Pereira, diretor da Tokio Marine, lembra que o leilão de frotas é uma prática nas grandes empresas por ser o meio mais ágil e eficaz de comercializar o patrimônio substituído. "A forma de aquisição não influencia na aceitação do risco", afirma. "Da mesma maneira que se adquire direto com o proprietário, ao comprar de uma pessoa jurídica o consumidor final também deve avaliar o estado, a documentação e o custo-benefício", resume Martins, da SulAmérica.

Para alguns veículos há maior detalhamento na vistoria prévia, admite Claudio Afif Domingos, da Indiana. "Dependendo da conservação ou dos reparos, limitamos o valor a ser segurado", adverte. Quanto aos cuidados na hora da compra, sugere atenção aos chamados "danos não aparentes", em especial motor e suspensão. "É importante examinar os itens de segurança, motor e câmbio", acrescenta Pereira.

Afif argumenta que não é por serem de frota que os carros estejam, obrigatoriamente, deteriorados. "Algumas locadoras leiloam para disponibilizar carros novos aos clientes. Isso não significa que vendem os usados por estar com problemas", reforça. Contudo, a utilização pela empresa que o está leiloando pode trazer obstáculos. "Os táxis normalmente têm quilometragem elevada e podem não ter recebido a atenção necessária no quesito manutenção", observa o diretor da Tokio Marine.

Mas os veículos vendidos por grandes empresas atraem cada vez mais compradores. É o caso de Maurício Donda, funcionário da Petrobras, que participou de dois leilões da própria companhia e arrematou um Corsa em cada um deles, ambos para uso próprio. "No mercado, sairia uns 20% mais caro. O primeiro estava mais conservado, com 50 mil quilômetros rodados, e o segundo, mais usado, com 130 mil, precisando de retoques na pintura. Mas ainda assim valeu a pena pelos opcionais", garante.

ASSINE
Valor
por 6 meses
+ (20% desc.)
+ 3 meses
veja
por 5 X R\$ 59,80

ASSINE
Valor
por 12 meses
+ 9 meses
CartaCapital
por 10 X R\$ 49,90

ASSINE
Valor
por 6 meses
e ganhe 2000 pontos
no programa fidelidade
TAM
por 5 X R\$ 75,60