



Artigos

Dois: Pontos

10/18/2006 06:42:55 PM - **DOU-LHE UMA, DOU-LHE DUAS... EBASTA UM CLIQUE.**

Opinião

Empreendedor cria site de leilões que conquista as maiores empresas do País

Cadernos

Boa Viagem

Fotos: Ricardo Padue/AFG

Cidades

DCarro

Ronaldo Santoro: ninguém acreditava na idéia, mas ele provou que é possível vender ativos pela web

DCultura

Economia

Empreendedores

Dizem que só os empresários que se esmeram em um plano de negócio conseguem fazer uma breve – porém eficiente – exposição do que é sua empresa. O criador da Superbid, empresa de leilões online, Ronaldo Sodré Santoro, enquadra-se nesse perfil. Sua conversa é clara e objetiva, de um executivo habituado a prospectar clientes exigentes. Entre eles, Votorantim, Suzano, Pirelli e Petrobras.

Especiais

Esporte

Geral

Informática

Internacional

Política

Terceiro Setor

Institucionais

Feir o do Imposto

Impost metro

Calc. do Imposto

De Olho na Câmara

ACSP

Expediente

Fale Conosco

Anuncie

Hoje, às vésperas de completar seu sétimo aniversário, a Superbid atende algumas das maiores corpora es do País. Para elas, fez 254 leilões no ano passado, número que deverá crescer 40% neste ano.

Antes de chegar a esse patamar, no entanto, o empresário foi obrigado a dar várias provas de que estava no caminho certo. Experiência com leilões ele tinha, adquirida na empresa de seu tio, a respeitada Sodré Santoro. Difícil era convencer o mercado de que esses eventos poderiam ocorrer com sucesso pela internet.

Chamou-lhe a aten o, em 1994, a presença de mil pessoas no auditório da Sodré Santoro, para um leilão em que o produto estava exposto na web. "Pensei: quantas mil pessoas não iriam à internet?" Ao longo dos dois anos seguintes ele desenvolveu, fora da empresa do tio, o projeto para a realiza o dos leilões eletr nicos. "Ninguém me dava ouvidos porque eu era muito jovem."

 [Newsletter](#) [Cadastre-se para receber nossas notícias](#)

O apoio veio do irmão Rodrigo, que   época também atuava como leiloeiro. Ele deu US\$ 15 mil para que Ronaldo Santoro estruturasse o projeto, o que foi feito até 1999. Faltava, por fim, vender a idéia. "O nome Sodré Santoro ajudou a abrir portas", conta.

O empresário estabeleceu parceria com o Unibanco, que investiu US\$ 1,5 milhão na empreitada, em troca de participa o de 15%. Depois, por outros 10%, o banco investiu mais US\$ 1 milhão. Era final de 1999 e Santoro deixou a empresa do tio para dedicar-se exclusivamente à Superbid.

Com os dólares do parceiro, contratou 50 pessoas para o desenvolvimento da plataforma online. Quando o empreendedor finalizava o desenvolvimento, o Unibanco decidiu sair do projeto por conta da crise na bolsa eletr nica Nasdaq, nos EUA. Restaram Santoro e cinco parceiros na empresa.

Inova o

No ano 2000, no entanto, a semente de bom relacionamento com o Unibanco trouxe um novo alento   Superbid, chamada para fazer "o primeiro leilão online de imóveis do Brasil". Os negócios fechados atingiram R\$ 4 milhões. Os 4% a que a empresa tinha direito lhe deram uma sobrevida.

Santoro procurou,   época, muitas institui es bancárias. "Eles têm ativos para vender e isso tem que ser feito em leilão." Os potenciais clientes, no entanto, eram reticentes.

O reconhecimento efetivo chegou em 2001, por meio de uma parceria com a Vale do Rio Doce. "Eles identificaram a Superbid como uma perna do Projeto Renova, voltado à venda de ativos industriais inservíveis." O leilão pela internet "ca a como uma luva", por oferecer as mesmas condi es a todos os participantes do País.

Para crescer com leilões industriais, porém, a Superbid precisava de um corpo técnico qualificado, recurso que chegou com uma nova parceria: a da Eccelera – um fundo de investimentos mexicano que buscava complementar o trabalho de intermedia o de ativos industriais por meio de call center. "Eles tinham corpo técnico e nós, a ferramenta." Na contrapartida, a Eccelera ficou com 40% da Superbid, participa o que Santoro planeja comprar.

Hoje, o site é líder na área de leilões industriais no País, ancorado especialmente por investimentos em tecnologia, que somam R\$ 5 milhões até hoje. Na retaguarda, 50 funcionários diretos e outros 30 agentes de negócios, espalhados por todo o Brasil.