

O bom negócio dos usados

Como as empresas usam os leilões online para recuperar investimentos

DURANTE MUITO TEMPO, LEILÕES DE ativos de empresas foram um ótimo negócio — mas só para os compradores. Embora divulgados publicamente, poucas pessoas participavam dos pregões. Pairavam sobre eles suspeitas de acertos para impedir a valorização dos produtos à venda. O resultado disso é que muitas companhias abandonaram essa modalidade de negociação para recuperar investimentos em ativos como maquinário, frotas e equipamentos de informática. Graças à internet, essa situação não vai desaparecer. Mas agora, com a participação online de compradores, as empresas conseguem alcançar preços muito melhores. Companhias como Ambev, Dow Chemical, Alcoa e Vale do Rio Doce já incluem as receitas dos leilões nos seus orçamentos.

O melhor exemplo dessa mudança foi o recente leilão do espólio do Banco San-

DOU-LHE UMA, DOU-LHE DUAS...

De sucata a maquinário industrial, o mercado online de ativos e equipamentos usados cresce no Brasil em ritmo acelerado



(1) Estimativa

Fonte: e-Consulting

tos, realizado em maio. O Banco Central contratou a Superbid para vender TVs de plasma, móveis e equipamentos de informática pertencentes ao banco quebrado. Mais de 20 000 pessoas tentaram se cadastrar no site. A procura foi tão grande que a empresa teve de limitar a participação online. “Foi um sucesso muito maior do que imaginávamos”,

Leilão do Banco Santos: mais de 20 000 interessados

diz Ronaldo Sodré Santoro, diretor da Superbid. O leilão rendeu 2 milhões de reais, valor 90% acima da expectativa do BC.

Mas nem só de liquidações extrajudiciais são feitos os leilões. De resíduos da produção de cerveja (caso da Ambev) a frotas de caminhões (caso da Vale do Rio Doce), tudo pode ser vendido pela internet. A Xerox do Brasil experimentou os leilões online pela primeira vez no ano passado. Desde então, já fez oito pregões para vender copiadoras usadas e suprimentos. No mais recente leilão, obteve valorização de mais de 100% em relação ao preço inicial para os 2 000 itens colocados à venda. “A empresa já fazia esse tipo de venda na Europa, e decidimos testar o modelo por aqui”, diz Márcio Sartori, diretor de pós-vendas da Xerox. “Foi um sucesso.”

Santoro, que vem de uma família tradicional de leiloeiros, abriu a Superbid no final de 1999, mas foi só nos últimos dois anos que o negócio começou a decolar. Nesse período, a empresa movimentou 140 milhões de reais, sobre os quais recebe comissões que podem chegar a 15% do valor das vendas (outros 5% ficam com o leiloeiro, cuja contratação é obrigatória). O fundo Eccelera é sócio de Santoro e detém 40% do capital da empresa. Graças à tecnologia e à parceria com leiloeiros oficiais, a Superbid atua praticamente sozinha no mercado de leilões de usados. “A oportunidade de negócios é grande. A venda de equipamentos usados pela web representa cerca de um quinto do comércio eletrônico entre empresas, e a participação dos leilões está crescendo,” diz Daniel Domegnghetti, da consultoria e-Consulting. ■

