

Com a palavra

Leiloeira vê volume de negócios aumentar após as enchentes

Maria Amélia Vargas
mavargas@jcrs.com.br

Descendente de italianos radicados em Campinas do Sul (RS), Liliamar Pestana Gomes conta que os pais nunca fizeram distinção de gênero entre os seis filhos. Com essa bagagem, o seu percurso frente a um negócio dominado por homens foi natural para ela. Desde 2015, ela é CEO e leiloeira oficial da Pestana Leilões e, desde então, vivenciou e se adaptou às mudanças no segmento. A mais recente foi, neste ano, o crescimento inesperado da demanda por leilões de veículos atingidos pelas enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em maio. Na comparação com o mesmo período de 2023, o volume de veículos oferecidos nos pregões triplicou, assim como o número de pessoas interessadas nesses bens. Paralelamente aos negócios, Liliamar também atua como diretora do Instituto do Câncer Infantil de Porto Alegre.

Empresas & Negócios - Como foi o seu percurso nesse universo dos leilões?

Liliamar Pestana Gomes - Em 1983, fui convidada por Reinaldo Pestana Gomes para trabalhar no escritório de Leilões. Ele havia sido nomeado Leiloeiro Oficial do Estado do Rio Grande do Sul. Na época, eu tinha 21 anos e cursava Comunicação Social – Relações Públicas na Unisinos, em São Leopoldo. Passei a administrar o escritório a pedido dele. Iniciamos juntos nossa profissão e, também, nosso relacionamento pessoal. Em 1989, nos casamos e seguimos juntos na profissão. De 1983 a 1996, trabalhamos na área Judiciária do RS, realizando Leilões de Processos trabalhistas, Cíveis, Fazenda Estadual, Federal, Falências e alguns leilões de bens desativados de empresas privadas. A partir de 1996, iniciamos na área empresarial, mais especificamente na área de bens retomados

de bancos, financeiras, consórcios, realizando leilões de bens como: veículos, imóveis, máquinas industriais e agrícolas e diversos outros tipos de bens. Em 2001, fechamos parcerias com seguradoras para a realização de leilões de veículos oriundos de sinistros como colisão, roubo, enchente, entre outros. A minha nomeação como Leiloeira Oficial ocorreu no ano 2000 e, a partir desta data, comecei também a realizar os leilões, mas ainda como Preposta do Reinaldo. Visando ampliar os negócios, em 2011, inovamos na forma de realizar os leilões, fomos pioneiros na Região Sul e no País ao lançarmos o leilão online, proporcionando aos interessados de todo o Brasil arrematar bens de onde estivessem. Em 2015, com o falecimento do Reinaldo, assumi a Pestana Leilões como sucessora e, também, como leiloeira oficial.

E&N - Como vocês estão se ajustando para este momento da demanda pós-enchente?

Liliamar - Foi e está sendo muito intenso o trabalho por aqui. Tivemos dias com mais de 200% de aumento de entrada de veículos atingidos pelas enchentes em nossa unidade logística de Nova Santa Rita, aqui no Estado. Triplicamos a equipe da unidade, contratamos empresas de higienização de veículos e para outras atividades

O número de compradores aumentou muito, os tipos de veículos são diferentes dos que normalmente vendíamos. Embora sejam de enchente, a grande maioria poderá ser consertada e higienizada, e voltar a circular



CEO e leiloeira oficial da Pestana diz que a empresa triplicou o volume de negócios sobre igual período do ano passado

necessárias para organização e preparação dos veículos para leilão. Tivemos um grande aumento de trabalho em um curto espaço de tempo. Todas as seguradoras tinham a necessidade de recolher os bens e indenizar seus clientes de forma ágil. Há algumas semanas estamos realizando leilões diários de veículos de enchente, inclusive noturnos.

E&N - Nos casos dos veículos de enchente, há algum procedimento (como limpeza e ajustes) realizados antes dos pregões?

Liliamar - Sim, temos vários procedimentos: na chegada à unidade logística, os veículos são vistoriados, fotografados, lavados ou higienizados (são processos distintos) e armazenados nas quadras de cada vendedor. Após esse trabalho, são vistoriados pelas empresas específicas para transferência dos bens para as seguradoras e, a seguir, são disponibilizados para leilão. Quando liberados para leilão, os veículos são segregados em uma área específica para exposição e visitação, podendo os interessados avaliarem presencialmente o bem antes do arremate. Nos editais de leilão e site, os clientes acompanham os dias e horários para visitação, que ocorre um dia antes do leilão das 14h às 17h e, no dia do leilão, das 8h45min às 11h30min. Os clientes interessados em comprar fazem seus cadastros antecipados no nosso site e, nos dias e horários dos leilões, poderão participar de onde estiverem por meio do leilão online. Temos clientes de todo o Brasil participando dos leilões. Trabalhamos com três modalidades de leilões: presencial e online, somente online e eletrônico. O leilão hoje é um canal de venda sólido, ágil e seguro,

tanto para quem compra, quanto para quem vende. E todos os tipos de bens podem ser vendidos em leilão.

E&N - Vocês percebem uma mudança no perfil dos compradores destes veículos em específico?

Liliamar - O número de compradores aumentou muito, os tipos de veículos são diferentes dos que normalmente vendíamos. Embora sejam de enchente, a grande maioria poderá ser consertada e higienizada e voltar a circular. Clientes de todo o Brasil estão participando e comprando esses veículos. Temos Pessoas Físicas e Jurídicas participando.

E&N - Qual foi o impacto disso na sua empresa?

Liliamar - Triplicamos o volume de negócios, se compararmos ao mesmo período do ano anterior.

E&N - A pandemia aumentou a adesão das pessoas nos leilões online?

Liliamar - Inauguramos o leilão online em 2011, nessa época tínhamos um auditório para os leilões presenciais com capacidade para mais de mil pessoas. Acompanhamos a transição do presencial para o online desde essa data. Em 2020, quando iniciou a pandemia, nosso auditório era para 150 pessoas e 95% da venda já era realizada de forma online, ou seja, tivemos uma migração considerável para o online. Os poucos clientes que ainda frequentavam o auditório, com a pandemia, passaram a comprar somente da forma online, e continuam assim até hoje. O leilão online proporciona mobilidade e praticidade para que as pessoas possam participar de onde estiverem. Hoje, podemos dizer que praticamente 100% dos negócios são realizados

online.

E&N - Como você vê o mercado de leilões nos próximos anos?

Liliamar - O leilão possui lei própria, os leilões nunca foram muito difundidos como meio de negócio. Hoje, com a internet, com as informações instantâneas, ficou mais conhecido. De forma geral, os benefícios de vender em leilão são pouco conhecidos. O leilão é um canal de venda com liquidez rápida, todos os bens são vendidos no estado que se encontram, conforme lei, não podendo o arrematante pleitear garantia dos mesmos. O propósito da Pestana Leilões é praticar o reuso dos bens, assim, todo o tipo de bem usado pode ser vendido em leilão. Sabemos que as empresas possuem muitos bens desativados e parados nas suas dependências. Se colocados em leilão, sempre servirão para outras empresas. Temos uma frase que usamos muito aqui na Pestana: "Tem um empresário do futuro querendo suas máquinas do passado", essa frase reflete muito o que o leilão pode proporcionar. Hoje, temos um leilão chamado "bolsa de materiais", realizado uma vez por semana. Neste leilão recebemos bens de muitas empresas para venda, geralmente bens já desativados e que precisam de um novo dono. Acredito que em pouco tempo o leilão se tornará um canal de venda ainda mais forte. A tecnologia nos ajuda nisso, as transações são rápidas, seguras e podemos dispor de ferramentas para venda de grandes volumes de bens. A liquidez rápida para quem está colocando o bem à venda é um ponto importante nessas transações. A transparência na venda também é um fator importante, uma vez que o leilão é público.