



COMPRA OU JOGO?

A PROMESSA DE COMPRAR COM ATÉ 90% DE DESCONTO NÃO É MAIS PROPAGANDA APENAS DOS SITES DE COMPRAS COLETIVAS. OS CHAMADOS LEILÕES DE CENTAVOS TAMBÉM VÊM GANHANDO ESPAÇO, MAS SEU MECANISMO AINDA GERA DÚVIDAS



Comprar um carro por R\$ 100 ou um iPhone 4 por R\$ 30 é possível? Essa é a dúvida que paira diante da promessa de uma nova categoria de sites de compras na internet: os leilões de centavos. Mas, diferentemente dos sites de compras coletivas, que também fornecem grandes descontos, as regras destas páginas nem sempre são claras, o que gera dúvidas e reclamações, já que cada produto terá apenas um cliente satisfeito.

A negociação funciona da seguinte forma: com data e hora marcada, abre-se o leilão de um produto, com tempo limitado para o encerramento, que pode ser estendido caso haja um novo lance no último instante. Durante esse período, os usuários cadastrados dão lances. A cada tentativa, o preço do produto aumenta mais um centavo, e o certame é prorrogado por mais alguns segundos. Quando o cronômetro zera, o dono do último clique leva o produto pelo valor atingido até aquele momento.

A chave para o faturamento destes sites é a venda de lances. Para participar dos leilões, é preciso antes adquirir um pacote de lances, cujo valor pode variar. Embora o valor do produto aumente em um centavo a cada lance, cada tentativa pode custar até um real para quem arrisca, dependendo do pacote comprado pelo cliente (é comum também o leilão de pacotes de lances). Por exemplo, o usuário compra um pacote com

A CHAVE PARA O FATURAMENTO DESSES SITES É A VENDA DE LANCES. CADA TENTATIVA DE ARREIMATE PODE CUSTAR ATÉ R\$ 1



A INSPIRAÇÃO PARA O NEGÓCIO VEIO DA EUROPA. NO BRASIL, JÁ EXISTEM MAIS DE 30 SITES DE LEILÕES

direito a 50 lances por R\$ 50, ou seja, cada lance está saindo por R\$ 1. Durante o leilão, mesmo que o produto tenha um centavo acrescido em seu valor por "martelada", a cada tentativa de arremate é deduzido um lance do pacote adquirido. Neste exemplo, em vez de um centavo o usuário estaria pagando R\$ 1 por lance. Assim, um notebook vendido por R\$ 20 teve no mínimo 2 mil lances, o que pode gerar receita de R\$ 2 mil para o site.

A inspiração para o negócio veio da Europa. O site alemão Swoopo realiza leilões nesse formato desde 2005 e já conta com mais de 2,5 milhões de usuários cadastrados. No Brasil, existem mais de 30 sites semelhantes, e

os números também são atrativos. Robson Nunes, diretor do Canarinho Lance, recebe de 200 a 300 novos cadastros por dia em sua página, e já soma 50 mil clientes registrados. Já o site Olho no Click, que faturou R\$ 2 milhões no ano passado, espera fechar 2010 com R\$ 5 milhões em faturamento.

Tanto lá fora quanto aqui, os itens com mais destaque são os sonhos de consumo eletrônicos, como videogames, computadores e câmeras. Há também espaço para utilidades domésticas e eventuais leilões de produtos de valor elevado, como um carro zero quilômetro, vendido pelo site Martela por R\$ 13,51. Em dezembro, o

destaque do Olho no Click foi a venda de um apartamento em um condomínio fechado no Rio de Janeiro por R\$ 931,61, sendo que o Valor original é de R\$ 250 mil.

"O risco de colocar um produto a leilão é fechá-lo em baixa. É como uma bolsa de valores", avalia Sidney Pedrotti, criador do site Martela. No entanto, mesmo que haja prejuízo em um produto caro, o retorno pode vir a longo prazo, com o aumento do número de usuários atraídos por aquela oferta. Para adquirir os artigos leiloados, os sites fecham parcerias com grandes varejistas virtuais, como Magazine Luiza e Submarino, que garantem o estoque e a entrega dos produtos.

Já Leonardo Sodré, cirurgião médico, teve mais sorte. Por indicação de um amigo, ele se cadastrou nos sites Bidshop e Olho no Click, sendo que neste último arrematou uma TV LCD de 26 polegadas por R\$ 7 e um Playstation portátil por R\$ 32. Seu conselho para quem está começando nos leilões online é simples: "Vá devagar! Não é difícil ganhar, e por isso se torna viciante", conta.

Mesmo com depoimentos e registros de clientes satisfeitos, ainda há desconfiança de quem tentou e não conseguiu nada. "Alguns usuários nos mandam e-mails questionando os preços, por serem muito baixos. Já me perguntaram se eu vendia produtos roubados", comenta Pedrotti.



OS ITENS COM MAIS DESTAQUE SÃO EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS, COMO COMPUTADORES, CÂMERAS E VIDEOGAMES

>Missão fácil ou impossível?

Para fisgar novos consumidores é comum essas páginas oferecerem lances grátis para quem se cadastra. O secretário Felipe Santos aceitou a cortesia e tentou utilizá-la da melhor forma possível no site Bidshop. "No começo rola uma empolgação, mas depois de um tempo você vê que é uma missão quase impossível", avalia. Ele conta que acordou às sete horas da manhã de um domingo para tentar arrematar um Playstation 3. Seus cinco lances grátis não bastaram, e mesmo após várias horas acompanhando a disputa, não conseguiu ver ofinal. "Chegava perto de um segundo e vinha outro lance, e de novo e de novo."

Outra questão levantada em fóruns na internet é a suspeita da existência de programas ou perfis criados pelo próprio site para interferir na disputa dando lances automáticos. O fundador do Martela garante que isso não existe, e contratou uma auditoria para acompanhar seus leilões. Os outros sites ouvidos pela reportagem contam com selos de certificação para lojas virtuais, como o da Certisign, e também pretendem investir em auditorias para seus processos.

Essa preocupação com a segurança e a idoneidade é um dos pontos que encarecem a criação e a manutenção desses sites. "É um negócio caro, que exige investimento em segurança para que a experiência seja agradável

> Como participar com segurança

Para os clientes, as recomendações para participar dos leilões *on-line* são bastante parecidas com as dicas para compras virtuais em geral: é importante checar se existe algum endereço físico da empresa, se ela possui CNPJ e se o sistema de pagamentos é seguro. Também vale procurar queixas em sites de reclamação de usuários, em blogs e redes sociais. É preciso, ainda, atenção especial para ler os termos de uso do site ao se cadastrar, já que as regras variam entre as empresas. Muito se discute sobre qual legislação aplicar em casos de dúvidas referentes ao leilão. Na maior parte das vezes, a justiça tem determinado a aplicação do Código de Defesa do Consumidor para regular os direitos de quem compra por meio da internet em leilões. De acordo com a advogada Márcia Velasco, especialista em direito empresarial e do consumidor, não existe no sistema jurídico brasileiro uma lei específica para leilões: há apenas um decreto (21.981/32) que regulamenta a atividade do leiloeiro, personagem que não existe nos leilões de centavos. "No leilão virtual não existe a figura do leiloeiro, e os atos são praticados sem a supervisão da Junta Comercial, por isso geralmente os prazos para cumprimentos das obrigações são aqueles combinados entre as partes e não seguem a rigor o quanto o Decreto 21.981/32 determina", comenta Márcia.



ao usuário, e não traumática", avalia Sidney. "O retorno não é rápido: pode-se levar dois ou três anos para ter de volta o que foi investido", complementa Robson Nunes.

Apesar de ter pago pouco nos produtos que arrematou, Sodré gastou mais de R\$ 80 com o frete de cada um deles. A cobrança pela entrega varia de site para site, assim como a possibilidade de usar o valor dos lances dados como desconto na compra do item pelo preço de mercado. São modelos de negócio que vêm sendo tentados por estas empresas para obter novas fontes de receita e mitigar custos.

>O leilão que virou Mercado

No fim dos anos 1990, a criação de sites de leilão foi uma das causas da expansão do e-commerce. Inicialmente voltados para pessoas físicas que tivessem coisas sem uso que quisessem vender, sites como EBay e Mercado Livre acabaram se tornando grandes shoppings virtuais, com milhares de pequenos e médios comerciantes oferecendo seus produtos.

NO INÍCIO DOS ANOS 1990, A CRIAÇÃO DE SITES DE LEILÕES VOLTADOS A PESSOAS FÍSICAS QUE QUISESSEM VENDER COISAS SEM USO FOI UMA DAS CAUSAS DA EXPANSÃO DO E-COMMERCE NO BRASIL

"Quando foi criado, havia um forte apelo para a venda por leilão, mas em pouco tempo o preço fixo tornou-se mais atraente aos usuários por agilizar a negociação. Atualmente, menos de 10% do que é comercializado na plataforma é por leilão", conta Helisson Lemos, diretor geral do Mercado Livre no Brasil.

Para Renato Opice Blum, presidente do Conselho de Tecnologia da Informação e Comunicação da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomercio-SP), o leilão eletrônico surgiu como uma forma de estimular o pequeno vendedor a participar do comércio *on-line*. "A internet se abre como um serviço de

aproximação vendedor-comprador, trazendo visibilidade para os produtos que se quer vender", diz. Mas é preciso cautela, pois em caso de fraude, o site de leilão também sai como vítima. "A obrigação dele é de manter o site no ar, não de indenizar compradores por falhas em entregas e produtos. Essa obrigação só existe em serviços exclusivos do site, como um pacote de bônus, por exemplo", alerta Blum.

Hoje, o Mercado Livre, ou melhor, seus usuários, vendem de caixas de parafusos a ônibus usados. Já os sites de leilão de centavos ainda precisam decidir se vão apostar suas fichas no comércio ou no jogo. E, principalmente, deixar claro para o consumidor qual foi sua escolha. 🟢