

revista

INSURANCE CORP

ano V – edição 27 – nov/dez 2019 – R\$ 25,00

insurancecorp.com.br

IC CONQUISTA
PRÊMIO DE JORNALISMO



Domínio indiscutível em leilões

SODRÉ SANTORO É LÍDER NA AMÉRICA LATINA

Unquestionable domain at auctions

SODRÉ SANTORO LEADS IN LATIN AMERICA

Luiz Fernando e José Eduardo de Abreu Sodré Santoro

Expo ABGR 2019 coloca a gestão do risco no centro dos debates em São Paulo

Expo ABGR 2019 places risk management at the center of discussions in São Paulo



Carolina, Camila, José Eduardo, Luiz Fernando e sua esposa Dora, Mariana e Otávio Sodré Santoro: família sinônimo de sucesso no ramo de leilões, contribuindo para a evolução no setor

Carolina, Camila, José Eduardo, Luiz Fernando and his wife, Dora, Mariana and Otávio Sodré Santoro: a family synonymous of success in the auctioning business, contributing to the evolution in the sector

Quatro décadas de grandes negócios

Four decades of great businesses

Sodré Santoro completou 40 anos de expertise no setor de leilões no Brasil

Sodré Santoro completed 40 years of expertise in the Brazilian auctioning sector

Atividade milenar típica dos mercados persas e predominante antes da Era Cristã, já sofreu certa resistência por entendimentos equivocados de sua finalidade. O leilão ficou algum tempo associado à “massa falida”, mas depois superou a desconfiança. Ele surgiu no Brasil em 1808, com a vinda da família real de Portugal. Os portos foram abertos às nações amigas e a comercialização dos produtos intensificada. Mas a função de leiloeiro só foi regulamentada em 1932. Não se pode, contudo, falar a história do leilão no país sem dar o devido destaque à Sodré Santoro Leilões, iniciada pelos irmãos Luiz Fernando e José Eduardo de Abreu Sodré Santoro, em fevereiro de 1979. Naquele ano, Luiz Fernando foi nomeado leiloeiro oficial pela Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp). Ocorreu um impulso extraordinário à atividade. São 40 anos de serviços prestados ao mercado, seus leilões comercializam automóveis, imóveis urbanos e rurais, máquinas,

A millennium-old activity typical of the Persian markets and prevailing before the Christian Era, it already suffered certain resistance for wrongful understandings of its finality. Auctioning was for some time associated to “bankruptcy assets”, but it was able to overcome mistrust. It came to Brazil in 1808, with the coming of the royal family from Portugal. The ports were opened to the friendly nations and the commercialization of products intensified. The function of auctioneer was only regulated in 1932. But we can't, nevertheless, talk about the history of auctioning in Brazil without giving the due honor to Sodré Santoro Auctioneers, started by the brothers Luiz Fernando and José Eduardo de Abreu Sodré Santoro, in February, 1979. In that year, Luiz Fernando was nominated the official auctioneer by the São Paulo Board of Commerce (Jucesp). There was an extraordinary impulse to the activity. That's 40 years of service provided to the market, their auctions

móveis, aeronaves, embarcações, entre outros bens. A Sodré Santoro é precursora de leilão de veículos para seguradoras, ao transformar carros salvados de sinistro em capital para as companhias. Luiz Fernando recorda que, em março de 79, procurou a Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cosp) para propor um leilão. A ideia foi prontamente aceita. “Foi a primeira companhia de seguros que eu trabalhei nesse sentido e foi um sucesso”, lembra o leiloeiro. Hoje, 100% do mercado segurador adota o leilão. A Sodré também inovou em outro quesito: passou a leiloar bens inoperantes ou defasados de grandes conglomerados industriais, eliminando de vez o preconceito de que a venda dos bens estava relacionada à falência de uma empresa pública ou privada. Mas, no começo, os irmãos não tiveram vida fácil. A maioria dos leilões era realizada numa perua Kombi com teto solar, “turbinada” por um equipamento de som. Microfone em punho, eles apresentavam os lotes e incentivavam os interessados para dar os lances. A perua era uma unidade móvel que se deslocava pela cidade para ficar próxima dos lotes a serem vendidos. Destemidos, Luiz Fernando e José Eduardo abriram efetivamente as portas para a atividade, conquistando inclusive o interesse do setor privado. Atualmente, os leilões vendem mercadorias a todos os tipos de comprador, desde empresas de pequeno e grande porte até pessoas físicas. O negócio cresceu exponencialmente desde então, ao ponto da Sodré Santoro investir em pátios que comportassem eventos de grande porte, totalizando, hoje, cinco pátios em São Paulo e outro no Paraná.

O maior deles (o pátio-sede) situa-se em Guarulhos, na Grande São Paulo, inaugurado em 1996, com 230 mil metros quadrados. Ali são negociados 3.600 veículos por mês. Os demais se localizam no interior do Estado – Ribeirão Preto, Monte Mor, Bauru e futuramente em Cesário Lange (a ser inaugurado em 2020) – e Curi-

commercialize automobiles, urban and rural real estate, machinery, furniture, aircraft, naval vessels, among other properties. Sodré Santoro is a pioneer in vehicular auctions to insurance companies, transforming cars salvaged from accidents into capital to the companies. Luiz Fernando recalls that, in March 1979, he approached the São Paulo State Insurance Company (Cosp) to propose an auction. The idea was promptly accepted. “It was the first insurance company that I worked with in that sense, and it was a success”, remembers the auctioneer. Today, 100% of the insurance market adopts the auctions.

Sodré also innovated in another item: it started to auction inoperative and outdated assets of large industrial conglomerates, eliminating for once the prejudice that the sale of goods was related to the bankruptcy of a public or private company. But, when they started, the brothers didn't have it easy. Most auctions were taken on a solar-roofed VW Van Kombi, “boosted” by a PA system. Microphone on hand, they presented the lots and encouraged the interested to take the bids. The van was a mobile unit that moved around the city to be near the lots being sold.

Fearless, Luiz Fernando and José Eduardo effectively opened the doors to the activity, conquering even the interest of the private sector. Today, the auctions sell merchandise to all kinds of buyers, from small and big companies to private individuals. The business grew exponentially ever since, to the point that Sodré Santoro began to invest in yards that bear big scale events, totaling, today, five yards in São Paulo and another in Paraná State.

The biggest one (the main yard) is located in Guarulhos, in the São Paulo metro area, opened in 1996, with 230.000 square meters. There about 3.600 vehicles are negotiated each month. The others are located in the state's countryside – Ribeirão Preto, Monte Mor, Bauru and, in the future, Cesário Lange (to be opened in 2020) – and Curitiba (PR). Sum-



Monumental pátio-sede em Guarulhos: em 230 mil metros quadrados são negociados 3.600 veículos por mês
Monumental main yard in Guarulhos: in 230.000 square meters are dealt 3,600 vehicles monthly

tiba (PR). Somados os pátios, totalizam 2 milhões de m², armazenando mais de 3 mil tipos de bens e materiais a serem leiloados.

A Sodré Santoro possui em sua carteira 250 clientes ativos de diversos segmentos como bancos, financeiras, locadoras, concessionárias, entre outros setores. Detém, ainda, mais de 500 mil cadastros ativos de compradores e 4,5 milhões de visitantes únicos em seu site. Esses números por si só justificam o porquê a Sodré é considerada a maior organização leiloeira da América Latina.

Leilões online

Em 1997, a Sodré Santoro lançou um site funcional, moderno e versátil, ao pavimentar o caminho para informatizar a atividade. Tanto é que, em 2002, passou a atuar com pregões online, oferecendo os mesmos bens para quem participa da negociação pessoalmente e pela internet. E qual a grande virtude neste processo da Sodré? Simples: o comprador online disputa, em tempo real, com o comprador presencial, inclusive assistindo o leilão por vídeo. Aliás, a organização é a única no mercado que realiza leilões de segunda a sábado. Esse sistema trouxe agilidade nos pregões e conquistou a simpatia dos internautas, que podem dar o seu lance onde quer que estejam.

A Sodré Santoro adotou o compromisso de sempre aprimorar os serviços. Hoje, as arrematações são diárias e simultâneas. Aliás, a organização é a única no mercado que realiza leilões de segunda a sábado. Compradores de qualquer pátio podem enviar seus lances em lotes no seu pátio-sede, em Guarulhos. O fato é que os leilões físicos e online atingem um grande público, sempre operando com agilidade e transparência.



Luiz Fernando admira obra comemorativa, ao lado do filho Otavio e do irmão José Eduardo: livro narra a trajetória da organização

Luiz Fernando admires the commemorative work, besides to his son Otavio and his brother José Eduardo: the book relates the story of the organization

red the biggest auctioning organization in Latin America.

Online auctions

In 1997, Sodré Santoro launched a functional, modern and versatile website, paving the way to the informatization of the activity. Such that, in 2002, it started to conduct online auctions, offering the same goods for those who take part in the negotiation in person and in the internet. And which is the big virtue of this process for Sodré? Simple: the online buyer disputes, in real time, with the in-person buyer, even watching the auction by video. Moreover, the organization is the only in the market that conducts auctions from Monday to Saturday. This system brought agility to the auctions and conquered the sympathy of the internet users, that can give their bid wherever they are.

Sodré Santoro adopted the commitment to always improve their services. Today, the auctions are daily and simultaneous. By the way, the organization is the only in the market that carries auctions from Monday to Saturday. Buyers from any yard can send their bids in lots that are in their main yard, in Guarulhos (SP). The fact is that in person and online auctions reach a vast public, always operating with agility and transparency.



Luiz Fernando e os 40 anos demonstrados numa vigorosa linha do tempo
Luiz Fernando and showing the 40 years vigorous timeline

Memórias de um notável leilão

Em meados dos anos 2000, o Hotel Nacional, no Rio de Janeiro, vivia uma grave crise financeira. Projetado por Oscar Niemeyer e inaugurado pelo empresário José Tjurs em 1972, proprietário da antiga rede de hotéis Horsa, o empreendimento durante décadas foi o cartão-postal do bairro de São Conrado. Com seu formato cilíndrico e envidraçado, é considerado um marco da arquitetura carioca. Os jardins receberam a marca inconfundível do paisagista Burle Marx. Fechado desde 1995, não havia outra saída senão leiloá-lo. Até o final daquela década, foram feitas várias tentativas de arrematar o hotel sem sucesso. Isso até 2009, quando o bem foi confiado à Sodré Santoro.

Foi montada uma grande estrutura de apoio para viabilizar o desafio, sobretudo em estratégias vigorosas de comunicação para atrair interessados. A empreitada exigiu que os irmãos Luiz Fernando e José Eduardo viajassem para o Rio de Janeiro com bastante frequência. Um escritório foi montado somente para o leilão, que, enfim, aconteceu ainda em 2009. O Hotel Nacional foi arrematado por R\$ 85 milhões por um empresário do ramo farmacêutico. O complexo foi gerido pela rede espanhola de hotéis Meliá entre 2016 e 2018. Foi reinaugurado em outubro passado sob a administração do grupo goiano WAM Brasil.

Memories of a notable auction

In the mid-2000s, the Hotel Nacional, in Rio de Janeiro, was experiencing a severe financial crisis. Projected by Oscar Niemeyer and opened by the businessman José Tjurs, owner of the hotel chain Horsa, in 1972, the enterprise was for decades a postcard of the São Conrado neighborhood. With its cylindrical shape and all glass facade, it's considered a landmark of the carioca architecture. The gardens received the unmistakable signature of the landscaper Burle Marx. Closed since 1995, there was no other option than auctioning it. To the end of that decade, various attempts were made to sell the hotel, unsuccessfully. That until 2009, when the property was committed to Sodré Santoro.

A big support structure was assembled to enable the challenge, especially in vigorous communication strategies to attract interested parties. The enterprise demanded that the brothers Luiz Fernando and José Eduardo travelled to Rio de Janeiro very frequently. An office was set up only for the event, that finally happened, still in 2009. The Hotel Nacional was bought by a businessman from the pharmaceutical sector. The complex was managed by the Spanish hotel chain Meliá between 2016 and 2018, and was reopened last October under the administration of the group WAM Brasil, from the Goiás State.

Nova geração no comando do negócio

A Sodré Santoro comemorou recentemente em grande estilo o seu aniversário de 40 anos de mercado em São Paulo. Na ocasião, aconteceu o lançamento do livro comemorativo *Sodré Santoro 40 Anos – Apaixonados pela Batida do Martelo*, de Allan Vidigal. Na ocasião, Luiz Fernando Sodré Santoro recepcionou executivos, empresários e políticos. A obra faz uma retrospectiva histórica do surgimento dos leilões no Brasil, no mundo e também destaca a segunda geração nas atividades. Mariana, Carolina e Otavio, filhos de Luiz Fernando, e Flávio, filho José Eduardo comandam, hoje, a organização. A partir de 2010, a gestão dos leilões começou a ser transferida gradualmente aos sucessores, que assumem responsabilidades diferentes. No livro, há uma passagem que retrata o envolvimento desta nova geração. “Flávio, o primeiro desse grupo, a ter-se unido ao pai e ao tio focava esforços no aspecto online do negócio, quem capitaneou desde a fase embrionária do segmento. Seus primos, Otavio, Mariana e Carolina, também se voltam a cada um para um aspecto específico da atividade, seguindo suas inclinações e competências pessoais. Otávio se dedica ao comercial; Mariana, à comunicação e Carolina, à frente administrativa. Os fundadores se mantêm ativos e presentes, ocupando-se de papéis mais estratégicos, de orientação geral”.

New generation leading the business

Sodré Santoro recently celebrated in high style its 40 years anniversary in São Paulo. In the occasion, the commemorative book *Sodré Santoro 40 Years – Passionate by the Fall of the Hammer*, by Allan Vidigal, was launched. In the occasion, Luiz Fernando Sodré Santoro welcomed executives, businessmen and politicians. The book makes a historical retrospective of the beginning of the auctions in Brazil and worldwide, and also highlights the second generation in the activities. Mariana, Carolina and Otavio, children of Luiz Fernando, and Flávio, son of José Eduardo, command, today, the organization. Beginning in 2010, the management of the auctions began to be gradually transferred to the successors, that take different responsibilities. In the book, there's a passage that portrays the involvement of this new generation. “Flávio, the first of this group to join his father and uncle, focused his efforts on the online aspect of the business, which he commanded since the embryonic phase of the segment. His cousins, Otavio, Mariana and Carolina, also turn each one to one specific aspect of the activity, according to their inclinations and personal competencies. Otavio is dedicated to the commercial; Mariana to communications and Carolina, to the administrative front. The founders are still active and present, occupying the more strategic roles, of general orientation”.