

## DINHEIRO

### ↘ A volta por cima das empresas pontocom

Donos de sites revelam como ampliaram serviços, firmaram novas parcerias e obtiveram lucro mesmo com a quebra da Nasdaq

Por Rosa Symanski



Edson Bauer superou a crise e aumentou a rentabilidade do site Superbid, a primeira empresa a fazer leilão virtual oficial no Brasil

Faz quatro anos que o mundo virtual passou por uma hecatombe bem real. O chamado estouro da bolha da bolsa de valores americana Nasdaq, ocorrido em abril de 2000, engoliu investimentos robustos, levando muitos empreendedores à ruína. Mas alguns sites se destacaram na rede como exemplos de resistência e conquista. Como no início da internet, sobreviveram a um ambiente repleto de incertezas e, hoje, colhem lucros,

parcerias visionárias e ampliação de serviços.

"Quando começou a entrar em operação, a internet brilhava como uma mina de ouro, atraindo aventureiros interessados no dinheiro e não no futuro da rede", diz Aleksandar Mandic, um dos precursores da internet no Brasil, que hoje comanda a mandic:mail, empresa voltada à prestação de serviços na área. Era uma ciranda financeira. As empresas realmente saudáveis se consolidaram.

O próprio Aleksandar Mandic protagonizou uma trajetória de sucesso. Começou com um dos primeiros provedores nacionais e embrião da internet, o BBS (Bulletin Board System), que acabou sendo vendido posteriormente para o falecido portal O Site. O auge do sucesso das empresas on-line ocorreu em 1999, com a abertura do Ig, um dos sites mais populares do País. Já a mandic:mail, criada em 2002, apresentava um faturamento de R\$ 1,4 milhão em 2003. "Devemos fechar este ano com R\$ 4 milhões", diz o empresário.

Farejar novos negócios e descobrir o potencial de determinados produtos foram algumas das armas utilizadas pelo Superbid para superar os tempos de crise no mercado. Mais conhecida pela atividade leiloeira, a companhia expandiu os serviços. Virou uma prestadora de serviços, que atua além da realização de leilões. "Trabalhamos na gestão de ativos, etapa na qual avaliamos o potencial de mercado dos produtos e levantamos possíveis compradores", explica o presidente Edson Bouer.

Folheie aqui a revista



28

29

### Forbes TI

Tecnologia para executivos

### Forbes PLATINUM LIST

200 melhores empresas de capital aberto

### Forbes SETORIAL TELECOM

Análise abrangente dos segmentos do mercado



[▶ ENTRE ASPAS](#)[||| SERVIÇOS |||](#)[▶ FALE CONOSCO](#)[▶ ASSINE JÁ](#)[▶ NEWSLETTER](#)[▶ EXPEDIENTE](#)

#### ÁREA EXCLUSIVA

[🔓 Para cadastrados](#)[🔒 Para assinantes](#)[🔒 Na revista impressa](#)

Criado em 2000, o Superbid foi a primeira empresa virtual no Brasil a fazer leilão oficial pela internet. Bateu oficialmente o martelo cerca de 100 vezes, provocando movimento de R\$ 100 milhões nos últimos dois anos. Para 2004, a previsão é de 50% de crescimento em relação ao ano passado, o que significa chegar ao final de 2004 com R\$ 90 milhões em transações. A empresa tem uma base de dados com mais de 30 mil compradores participantes e 100 clientes vendedores. Líder na venda de ativos físicos do setor industrial, atua nas áreas de siderurgia, autopeças, mineração, farmacêutica, construção, alimentos, concessionárias públicas, química, petroquímica, informática, telecomunicações, papel e embalagens.

1 | 2 | [Próxima >>](#)

Copyright © 2004 - Forbes Brasil | Editora JB S.A. - [Termos legais](#)

É proibida a reprodução do conteúdo desta página em qualquer meio de comunicação sem autorização.





IBEST



DISCADOR



PRÊMIO IBEST



EMAIL



NOTÍCIAS



SHOPPING



BUSCA



CADASTRO

# Forbes

Brasil Online.com.br

[> ASSINE JÁ](#)
[> NEWSLETTER](#)
[> FALE CONOSCO](#)

HOME

## DINHEIRO

### ↳ A volta por cima das empresas pontocom

Donos de sites revelam como ampliaram serviços, firmaram novas parcerias e obtiveram lucro mesmo com a quebra da Nasdaq

Por Rosa Symanski

Outro caso de sucesso é o do Mercado Eletrônico, que tem como principal atividade a intermediação de negócios entre compradores e fornecedores.

"Trabalhamos para conseguir as melhores condições de compra para nossos clientes", explicou Eduardo Nader, presidente da empresa. Esse site rastreia todo tipo de suprimentos para atender os anseios dos clientes.

"Podemos conseguir desde estoques de clipes de papel para escritório até matéria-prima para a indústria", conta Nader.

O Mercado Eletrônico possui um cadastro de 38 mil fornecedores e 300 compradores, entre médias e grandes empresas. "Se computados os clientes que compram esporadicamente, o número mais que triplica", diz Nader. Fundado em 1994, o Mercado Eletrônico chegou ao final de 2003 com crescimento de 38%. Para 2004, a previsão é de 40%. Os prognósticos otimistas se devem à fusão com a e-Business Solution, empresa do Citibank, realizada no ano passado.

O presidente do Mercado Eletrônico atribui a atual saúde da empresa a uma regra usual na cartilha dos bons administradores. Mantiveram o foco no cliente, por isso toda a tecnologia desenvolvida tinha como objetivo servi-lo melhor. "Quando a quebra da Nasdaq veio, a empresa estava bem ancorada nos usuários", explica.

O site Submarino, um dos mais conhecidos de compra e venda na rede, também garantiu sua fatia. Aberto em 1999, passou altos e baixos antes de gerar seu primeiro lucro, de R\$ 2 milhões, em julho de 2003. Primeiro investiram pesado na marca. "Foram cerca de R\$ 110 milhões entre os anos de 1999 e 2002", explica o diretor-geral do Submarino, Flávio Jansen. A injeção de recursos não impediu uma profunda e necessária reestruturação. A empresa fechou as portas na Argentina, no México, em Portugal e na Espanha. Além do mercado editorial, o Submarino atua em mais 15 categorias, que incluem, entre outros, CDs, DVDs e instrumentos musicais.



Nader, do Mercado Eletrônico, oferece de clipes de papel a matéria-prima

PUBLICIDADE

cViewer

Folheie aqui a revista



28

29

BUSCA

OK

ESPECIAIS

Forbes TI

Tecnologia para executivos

Forbes PLATINUM LIST

200 melhores empresas de capital aberto

Forbes SETORIAL TELECOM

Análise abrangente dos segmentos do mercado



ASSINE JÁ.  
CLIQUE AQUI!

▶ ENTRE ASPAS

||| SERVIÇOS |||

▶ FALE CONOSCO

▶ ASSINE JÁ

▶ NEWSLETTER

▶ EXPEDIENTE

**ÁREA EXCLUSIVA**

 Para cadastrados

 Para assinantes

 Na revista impressa

No ano passado, o Submarino contabilizava 1,3 milhão de pedidos. Em abril, o número de transações bateu a marca de 100 mil. "Espero fechar 2004 com crescimento de 40% e um faturamento de R\$ 300 milhões", diz Jansen. A popularidade da marca também se deve à facilidade de pagamento oferecida pelo site. Parcelam em até doze vezes no cartão para qualquer compra acima de R\$ 480, exceto as linhas Sony e HP. Uma fórmula certa seguida pelos grandes supermercados de eletroeletrônicos.

PÁGINAS :: << Anterior | 1 | 2



Copyright © 2004 - Forbes Brasil | Editora JB S.A. - Termos legais

É proibida a reprodução do conteúdo desta página em qualquer meio de comunicação sem autorização.