

POR DENTRO DA BOLHA: TUDO O QUE VOCÊ SEMPRE QUIS SABER SOBRE AS LOUCURAS DA INTERNET MAS NÃO TINHA A QUEM PERGUNTAR...

Paulo Veras.
São Paulo: iEditora, 2004.

Resenhista

Marcelo J. A. Lopes

Jornalista, mestre pela ECA/USP e professor do IMES e da Universidade Mackenzie

Ploc! Ploc! Ploc!

Quer ficar rico da noite para o dia? Simples, abra uma empresa na internet, uma “pontocom”. Quase não é necessário investimento, não precisa de prédio, móveis, funcionários etc. Tudo pode ser feito do seu quarto, lá mesmo no seu velho computador de guerra. Domine alguns “agateemeles”, uns “peagapês”, uns “flashes” e vá à luta. Ofereça os seus serviços e o seu conteúdo ao mundo e seja responsável pela próxima febre a tomar conta da grande rede. Livre-se do que é velho, tradicional, obsoleto, analógico, de tijolo e cimento, como se diz no mercado do jeito ultrapassado de se fazer negócios e construir empresas. Ingresse na “Nova Economia” e em pouco tempo coloque a sua idéia visionária para captar mundos e fundos na Nasdaq, a bolsa de valores eletrônica dos Estados Unidos. Ou então vá curtir a vida, após vender o seu site por algumas deze-

nas de milhões de dólares para um grupo de e-business de alcance global e que deseje disputar o promissor mercado latino-americano, Brasil incluso.

Ops!, erro 404, página não encontrada.

Hoje, o cenário descrito acima é risível, mas até há uns três anos muitos fizeram indiscriminadamente o download desse enredo. Não aderir era não ter futuro. Bastava um teclado (e/ou mouse) na mão e uma idéia na cabeça e pronto! Mais uma empresa de internet estava criada e, com ela, a crença de se fazer muito dinheiro em pouco tempo. As oportunidades proliferavam, o capital para investimentos (boa parte dele, virtual, é verdade) era farto e as profecias de crescimento exponencial feitas por incontáveis gurus tilintavam na mídia (que, para variar, embarcou a reboque nessa nave). Entre 1995 e 2001, enquanto a Dow Jones, a bolsa da “velha economia”, teve

que se contentar “apenas” com algo em torno de 150% de expansão, a Nasdaq inflou cerca de espantosos 350%. Como em outros momentos históricos, os preços das ações, superestimados, em um belo dia de sol despencaram. É o humor, implacável, do deus mercado. Em meados de 2001, a insustentável leveza do lucro mais uma vez evaporou, no chamado “estouro da bolha da internet”. Depois veio 11 de setembro e jogou uma pá de cal em tudo.

À miragem do admirável mundo seguiu-se um cenário de quebra-deiras, demissões e prejuízos astronômicos para os investidores. No Brasil não foi diferente: executivos, jornalistas, analistas, designers; um exército de “novos” profissionais deixara para trás posições confortáveis no mundo tradicional e concreto e migrara para o mundo promissor e virtual, e depois, com o fim da festa, ficou com o mico. Poucos, mais ajuiza-

dos, sobreviveram para contar a história. Paulo Veras, autor do livro *Por dentro da bolha*, é um deles.

Paulo e mais três sócios, todos jovens e recém-formados, criaram a Tesla em 1995, primórdio da internet comercial no país. Foi uma das que inauguraram, entre nós, o ramo de IPS (Internet Professional Services), ou fornecedores de serviços e soluções para a internet. Esses empreendedores (ou “do-dos varridos”, como se autointitulam) tiveram que aprender tudo na prática em um mercado que praticamente inexistia. *Por dentro da bolha* é o registro da experiência que agora pode servir de parâmetro para os novos que se aventurarem nesse mundo digital. A socialização desse conhecimento, essencial para micro e pequenas empresas, é uma iniciativa do Sebrae, parceira da Edições Inteligentes (iEditora) no projeto do livro.

A trajetória vencedora da Tesla mostra que ter uma boa idéia não basta. Dominar a tecnologia com desenvoltura, idem. Fundamental é a capacidade de compreensão e gestão do negócio, em um alto nível de envolvimento e preparo, e nisso é valioso entender bem a dinâmica da globalização, sobretudo financeira. Em um mercado extremamente competitivo e dinâmico, porém volátil, crescer é palavra de ordem. E crescer, no caso, implica captar investimentos, formar parcerias, criar novas fórmulas de negócio, buscar sinergias com outros participantes do jogo. Difícil é separar o joio do trigo na hora de realizar essas transações.

Desde a abertura de capital da Netscape na bolsa de valores, em 1995, quando suas ações valorizaram em mais de 100% logo no primeiro dia, e apesar do prospecto recheado de riscos apresentado aos investidores, Paulo e os demais

sócios da Tesla colocaram um pé atrás. Estava claro que os preços eram artificialmente elevados para uma empresa quase sem receita e que nunca chegou a dar lucro. Mesmo assim, em um bom exemplo da insanidade especulativa da época, a Netscape chegou a ser vendida para a America Online por 4,3 bilhões de dólares!

Um grande mérito do texto (em que pesem as inúmeras derrapadas no português, registre-se de passagem...) é revelar de forma clara e simples ao público, mesmo leigo, o funcionamento do mercado financeiro e o dia-a-dia das empresas de tecnologia. Como a história é cíclica e outras bolhas possivelmente virão (Ploc!), o livro de Paulo Veras é interessante não só para quem deseja ser empreendedor na internet, mas também para quem está pensando se aplica ou não um dinheirinho na compra de ações do Google, a vedete da vez na Nasdaq.



INPES

Instituto de Pesquisa

O INPES é um órgão do IMES - Universidade Municipal de São Caetano do Sul, que opera no mercado há 15 anos, em empresas e entidades do setor público e privado, oferecendo serviços nas áreas de:

- pesquisas qualitativas e quantitativas;
- treinamento e desenvolvimento de recursos humanos;
- projeto de consultoria administrativa, econômica, financeira, comércio internacional e sistema de informática.

Informações e consultas poderão ser feitas pelo telefone:
(011) 4239-3258 - fax: (011) 4239-3268 - inpes@imes.edu.br
Rua Conselheiro Lafaiete, 1.111 - São Caetano do Sul