

# camara-e.net

Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico

## Entrevista

**Este mês, entrevistamos Flávio Jansen e Martin Escobari, Presidente e Diretor Financeiro e de Relações com o Mercado, do Submarino:**

**Como avalia o atual cenário do comércio eletrônico para os próximos anos?**



**Flávio Jansen:** O varejo eletrônico de bens de consumo está em franca expansão, crescendo a taxas anuais entre 40 e 50%. O principal motivador desse crescimento tem sido o aumento do número de e-compradores e da base de usuários de Internet,

que, segundo algumas estatísticas, já chegam a 32 milhões. Este ano, o Submarino deve faturar entre R\$ 560 e 579 milhões. Não podemos divulgar projeções além de 2005, mas estimativas do Forester Group indicam uma taxa média de crescimento de 39% ao ano entre 2004 e 2010.

**O que o Submarino tem realizado no âmbito da segurança digital?**

**Flávio Jansen:** Focamos em dois aspectos: ter excelência em segurança digital e fazer com que o cliente perceba essa segurança. Nesse sentido, implementamos diversas ações, como a utilização de firewall e intrusion detector, uma arquitetura de rede de segurança máxima, criptografia e auditoria periódica por empresa terceira. Por exemplo, hoje, nossos indicadores de charge-back em cartões de crédito já são bem inferiores àqueles de lojas físicas. Quanto à percepção de segurança, o trabalho é de médio prazo. Divulgamos informações sobre a excelência de nossos processos e participamos do Movimento Internet Segura, buscando criar campanhas educativas para capacitar o usuário de Internet a evitar os principais riscos.

**Qual a importância da Camara-e.net para a Economia Digital no Brasil?**

**Flávio Jansen:** A **Camara-e.net** é uma organização horizontal, que consegue reunir atores de diferentes setores da economia. Isso possibilita grandes avanços, como, por exemplo, há três anos, a reunião sistemática de empresas de comércio eletrônico e de operadoras de cartão de crédito, para melhorar a segurança nas compras e, também, o agrupamento de diversos segmentos em campanhas educativas. Outra grande contribuição é a possibilidade de apresentar propostas concretas de

regulamentação e ações de desenvolvimento dos negócios eletrônicos no país.

**Como foi o processo de abertura de capital do Submarino?**

**Martin Escobari:** Para nós, o processo de preparação durou cerca de três meses. O prospecto para a oferta pública se mostrou um grande desafio, dada a sua complexidade e a necessidade de precisão das informações. O due diligence não nos trouxe surpresas, já que somos relativamente novos no mercado e, por conta de nossa organização e nosso time, as informações foram consolidadas com relativa tranquilidade.



**Quais os desafios de relacionamento de uma empresa aberta com o mercado?**

**Martin Escobari:** Todas as regras de governança corporativa e participação no Novo Mercado de nada adiantam se as empresas não tiverem solidez em seus

negócios, vantagens competitivas e taxas consistentes de crescimento. Desta forma, o maior desafio reside na comprovação da vocação da companhia, onde a motivação se encontra na atração do capital, na diversificação dos riscos e na idéia de perpetuação do negócio. Outro fato importante é a estruturação de uma área de relações com investidores, que funciona como um catalisador no fluxo de informação, tornando ágil a comunicação entre as áreas técnicas, os executivos e o mercado. Havendo este comprometimento, haverá também salvaguardas com relação a informações desconhecidas, fazendo com que o investidor se sinta seguro sobre a empresa e o que ela representa.

**Quais foram as principais lições aprendidas?**

A oferta de ações do Submarino é um exemplo do capitalismo brasileiro funcionando bem. Empreendedores convenceram investidores de private equity a entrar em uma empreitada de risco. Após seis anos, os investidores realizaram seu investimento com bom lucro. Novos investidores entraram na oferta e já contabilizam lucros desde o lançamento. Espero que nosso exemplo, assim como o da Gol e da Natura, estimulem outros empreendedores.

## e-Natal

Dados apontam que o faturamento do **e-Natal** este ano será pelo menos **50% maior** que o do ano passado, de **R\$ 284 milhões**, e que o tíquete médio por compra se aproximará de **R\$ 360**. Além disso, vale ressaltar que, no varejo eletrônico, em todo o Brasil, serão gerados mais de **4 mil postos de trabalho** temporário nas lojas, empresas de logística e de telemarketing.

## Negroponte

No dia 28 de outubro, o professor **Nicholas Negroponte**, do Media Lab, do Instituto de Tecnologia de Massachussets (MIT), apresentou o ambicioso projeto **One Laptop per Child (OLPC)**, em seminário organizado por **RadiumSystems** e **Camara-e.net**, na sede da Vivo, em São Paulo. O primeiro protótipo do laptop foi oficialmente apresentado no dia **17 de novembro**, durante a **Cúpula Mundial da Sociedade da Informação**, em Tunis, Tunísia.

## e-Bangladesh

**Cid Torquato**, diretor executivo da **Camara-e.net**, esteve em Dhaka, Bangladesh, no final de outubro, a convite do **PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento**, onde participou do seminário **"Construindo uma Sociedade da Informação"**. Em sua palestra, sobre **Tecnologia e Desenvolvimento**, ressaltou a importância de investimentos em e-Gov, na digitalização de pequenas empresas, na inclusão celular e no uso de certificação digital, como formas de promover o desenvolvimento sustentável na Era do Conhecimento.

## Empresa Reconhecida

**BuscaPé** e **Camara-e.net** acabam de lançar o **Selo Empresa Reconhecida**, que visa dar maior segurança ao consumidor em transações de varejo eletrônico, reconhecendo as empresas que respeitam os consumidores e cultivam as melhores práticas comerciais. Os **27 critérios** de avaliação envolvem atendimento, funcionalidades para efetuar compras, segurança e privacidade de dados, entre outros. A ação, que conta com o apoio de 33 portais brasileiros, incentiva o constante desenvolvimento de práticas seguras que valorizam o consumidor e o desenvolvimento dos negócios eletrônicos no país.

## Camara-e.net

Rua Novo Horizonte, 271  
CEP 01244-020 - São Paulo - SP  
**Tel.: (55-11) 3237-1102**  
Skype: **Camara-e.net** (www.skype.com)

## Associe-se

Escreva para [info@camara-e.net](mailto:info@camara-e.net)  
[www.camara-e.net](http://www.camara-e.net)

**Participe da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico.  
Influencie o presente e o futuro da Economia Digital no Brasil.**