

**Mercado imobiliário americano começa a dar sinais de reação A18**

**BES planeja fundo de 'private equity' de US\$ 200 milhões, diz Ricardo Espírito Santo C10**

www.valoronline.com.br



# Valor ECONÔMICO

## Destaques

### Ferreira se defende

O ex-diretor financeiro da Sadia Adriano Ferreira se pronunciou ontem pela primeira vez. Ele afirmou que se reportava mensalmente ao presidente do conselho e que 80% do lucro do primeiro semestre de 2008 veio das operações com derivativos. **A2**

### Indústria ainda patina

Em fevereiro, o faturamento e as horas trabalhadas na indústria cresceram 0,7% e 0,2%, respectivamente, na comparação dessazonalizada em relação a janeiro. Na comparação anual, as quedas foram de 10% e 8,4%. O uso da capacidade ficou em 77,8%. O nível de emprego caiu 1,1% frente a janeiro. **A4**



### Financiamento de jatos

O BNDES vai financiar a compra de quatro aeronaves da Embraer pela Azul, no valor de R\$ 254 milhões. É a primeira vez que o banco financia a aquisição de jatos da fabricante brasileira por uma companhia aérea nacional. **B4**



### Expansão do conforto

Criada há oito anos em Minas, onde tem quatro unidades, a rede de spas Mais Vida ganhou projeção no ano passado ao se instalar no Hotel Fasano, em São Paulo. Agora, chega ao Fasano carioca e ao Il Campanario, em Jurerê (SC). Itacaré (BA) também está nos planos, diz Bernardo Xavier. **B5**

### Estreia negativa

Primeira companhia do índice Dow Jones a divulgar os resultados do primeiro trimestre, a Alcoa — maior fabricante de alumínio dos EUA — divulgou um prejuízo líquido de US\$ 497 milhões. As vendas caíram 41% no período. **B7**

### Crise da GM

A General Motors estaria preparando um pedido de concordata na Justiça americana, com a cisão da companhia. A GM não comentou a notícia, mas as ações da empresa caíram 11,89% ontem. No ano, os papéis acumulam queda de 37,5%. **B7**

### Perdas com derivativos

A Doux Frangosul obteve liminar na Justiça para evitar o pagamento de perdas milionárias decorrentes de operações com derivativos de câmbio contratadas com os bancos UBS e Merrill Lynch. A empresa depositou R\$ 2,7 milhões e deu um imóvel em garantia. **B11**

### Produção agrícola

A melhor distribuição das chuvas em importantes áreas agrícolas levou a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) a elevar a estimativa para a safra 2008/9, em fase final de colheita. Em relação ao recorde do ciclo 2007/8, a quebra deve ser de 4,5%. **B12**



### Indicadores

Dólar NY (07/04/09)	-2,34%	5,2 tr de ações
Bovespa (07/04/09)	-0,78%	R\$ 4,3 tr
Nasdaq (07/04/09)	-2,81%	1,8 tr de ações
IBVX-2 (07/04/09)	-1,12%	
Dólar comercial		2,2150/2,2170
07/04/09	BC	2,224/2,2249
Dólar turismo		2,1102/2,1100
07/04/09	Rio	2,2202/2,2300
Euro	RS46 (BC)	2,9549/2,9532
07/04/09	US\$6 (BC)	1,3270/1,3275
Juro Selic meta - ao ano	07/04/09	11,25%
Selic over - ao ano	07/04/09	11,16%
Selic efetivo - ao ano	07/04/09	11,8%
DI over ** - ao ano	07/04/09	11,1%
DI futuro - ao ano	Jan/10	9,77%
TR	05/04 a 06/05	0,0140%

\* Composite \*\* Criação, taxa efetiva.

ISSN 1517-9710



## Garantia destrava captações de bancos pequenos e médios

Adriana Cotias e Alessandra Bellotto De São Paulo

A garantia para aplicações de até R\$ 20 milhões, medida adotada pelo governo para destravar a captação dos bancos pequenos, começou a surtir efeito, atraindo investidores para papéis dessas instituições. Com a entrada em vigor da cobertura do Fundo Garantidor de Crédito (FGC) para depósitos a prazo com garantia especial (DPGE), entre os dias 1º e 6 de abril os bancos de nicho já haviam levantado R\$ 625 milhões. Os dados são da Cetip. As taxas de captação ainda são bastante díspares: há desde títulos que pagam 100% do Certificado de Depósito Interfinanceiro (CDI, o juro interbancário) até 130% do referencial, o que significa que o investidor pode encontrar condições atrativas de aplicação

com risco substancialmente menor. A novidade é que já há até emissões atreladas ao Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), o indicador usado como meta de inflação. Até agora, 16 instituições captaram sob a égide da garantia adicional. Foram emitidos 172 títulos com tiquete médio de R\$ 3,5 milhões e prazo médio de 791 dias. "Foi como jogar água na areia. O mercado absorveu muito rapidamente", diz o diretor de relações com participantes da Cetip, Jorge Sant'Anna. Ele espera que o volume alcance o R\$ 1 bilhão já nos próximos dias.

O resultado é ainda mais promissor levando-se em conta que as captações líquidas em certificados de depósitos bancários (CDB), até então concentradas nos grandes bancos, estão perdendo força. Em março, o segmento apre-

sentou o primeiro saldo negativo desde dezembro de 2007, com os resgates superando as aplicações em R\$ 2,8 bilhões. No ano, o acumulado ainda é positivo em R\$ 6,8 bilhões, mas representa um recuo de 82,5% se comparado ao primeiro trimestre de 2008, quando os bancos levantaram R\$ 38,8 bilhões em CDBs. A liberação de compulsórios, a retomada das captações no interbancário e a menor disposição dos grandes bancos para emprestar estão por trás da queda nas captações.

Desde a quebra do Lehman Brothers, em setembro, os bancos de menor porte viram sua captação cair drasticamente, num claro movimento de busca por segurança. Com isso, os bancos com patrimônio acima de R\$ 7 bilhões passaram a responder por 70% do estoque de CDBs, ante 45% em janeiro de 2007. **Página D1**

## Chávez barra importação de celulares

Sergio Leo De Brasília

Após perder o mercado do Equador, com o aumento dos impostos de importação no país, a indústria de telefones celulares está ameaçada agora por barreiras à importação na Venezuela. O governo Chávez decidiu, no início do ano, restringir a importação de celulares pela cotação do dólar oficial à empresa estatal CANTV, o que tornou proibitivas as compras de aparelhos pelas outras duas concorrentes privadas. No primeiro bimestre, a queda nas vendas de celulares brasileiros à Venezuela chegou a 52% em valores e a 23% em volumes, segundo a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica. Restrições semelhantes retardam o pagamento a exportadores brasileiros de carne. **Página A3**

## A vocação de três herdeiros da construção

Daniela D'Ambrosio De São Paulo

Eles são herdeiros e poderiam trabalhar nas empresas dos pais. Mas preferiram partir para a carreira solo, ancorados no sobrenome e na segurança de atuar na área de negócios das famílias: a construção. Com menos de 30 anos, Paulo Torre, Guilherme Rossi e Guilherme Benevides — filhos de grandes empresários donos da Wforre, Rossi Residencial e Company — exibem com orgulho o cartão de suas próprias empresas nos modestos escritórios que ocupam em São Paulo. Paulo toca uma empresa de gerenciamento de propriedades, Guilherme Rossi trabalha com galpões modulares e Guilherme Benevides abriu uma consultoria de incorporação. Encontrar espaço na agenda desses jovens não é fácil. Acordam cedo e viajam muito. E reconhecem: o sobrenome abre portas. **Página B8**



Guilherme Rossi, Paulo Torre e Guilherme Benevides: sobrenomes famosos do setor de construção no país iniciam carreiras solo

## As idas e vindas dos mainframes

André Borges De São Paulo

Em 45 anos de existência, os mainframes viveram entre a glória e a decadência. Em 1964, esses computadores de grande porte foram criados pela IBM e nas duas décadas iniciais conheceram o ápice da fama. Tornaram-se sinônimos de informatização e se espalharam por bancos, redes de varejo, operadoras por

telefonia e órgãos públicos. O Bradesco, com seu IBM 1401, foi uma das primeiras empresas brasileiras a automatizar seus processos no início da década de 60.

Nos anos 90, o mainframe foi ameaçado pelos servidores da computação em rede, que explodiram com o uso do computador pessoal e da internet. Passaram a ser tratados como símbolo de atraso, falta de flexibilidade e custos elevados. Mas esses "dinossauros" da indústria

ressurgiram com força. Em 2001, os gastos com atualização e manutenção de grandes servidores consumiram US\$ 130 bilhões, segundo a consultoria IDC. Até 2010, a expectativa é que cheguem a US\$ 250 bilhões. A IBM tem cerca de 8,7 mil clientes do System Z, a geração mais recente de seus mainframes, e investe muito para defender-se da agressividade de concorrentes como Hewlett-Packard, Fujitsu e Sun Microsystems. **Página B3**

## Chevron sob ameaça de indenização de US\$ 27 bi

Neil King Jr. The Wall Street Journal

Vários fundos de pensão dos EUA mostram-se preocupados com um julgamento que pode tornar a Chevron responsável por bilhões de dólares em danos ao meio ambiente na selva equatoriana. Esses fundos, que juntos detêm ações da Chevron avaliadas em pouco mais US\$ 1 bilhão, temem que a petroleira americana tenha de pagar até US\$ 27 bilhões em indenizações, numa ação judicial apresentada há 15 anos por um escritório de advocacia americano em nome de milhares de índios equatorianos.

O processo, que corre no pequeno juizado da cidade de Lago Agrio, em plena floresta amazônica, sustenta que a Texaco teria poluído lençóis freáticos e rios em vasta e remota área do Equador ao despejar bilhões de galões de rejeitos de petróleo em depósitos que vazaram durante seus 20 anos de operação. A Chevron comprou a Texaco em 2001 por cerca de US\$ 30 bilhões. A empresa diz que a ação não tem base jurídica e, agora, pressiona o governo americano a tirar o Equador da lista de parceiros comerciais preferenciais. **Página A15**

## Rubens de Moraes assume comando da Beneficência

Beth Koike De São Paulo

Depois de 40 anos à frente da Beneficência Portuguesa, o empresário Antônio Ermirio de Moraes passou a presidência do maior hospital privado da América Latina para Rubens de Moraes. Aos 43 anos, o caçula entre os filhos homens de Ermirio terá a responsabilidade de gerenciar custos de um hospital em que 60% dos únicos são provenientes do Sistema Único de Saúde, cuja remuneração é baixa e não tem reajuste há anos. Apesar disso, em 2008 o hospital faturou R\$ 390,7 milhões, com superávit de R\$ 13,5 milhões. **Página B4**

## Jobim define prioridades para as Forças Armadas

Daniel Rittner De Brasília

Com R\$ 2,7 bilhões contingenciados em razão da crise, o Ministério da Defesa terá de redefinir prioridades para o reaparelhamento das Forças Armadas. Durante o seminário "Estratégia de Defesa Nacional e a Indústria Brasileira", organizado pelo Valor e a Comissão de Relações

Exteriores e Defesa da Câmara, o ministro Nelson Jobim adiantou três áreas que não sofrerão cortes: as aquisições de helicópteros e submarinos convencionais franceses (por serem acordos internacionais), o desenvolvimento do primeiro submarino nuclear brasileiro e a ampliação dos pelotões de fronteira. A concorrência para a compra de novos caças também não deve ser afetada. **Página A2**

## Ideias

Crístiano Romero: a tendência é o G-20 se institucionalizar. **Página A2**

Martin Wolf: gastos domésticos da China precisam crescer. **Página A17**

# Empresas Indústria

**Estratégia** Filhos dos donos da Rossi, WTorre e Company decidem seguir rumo próprio no mundo dos negócios

## A carreira solo de três herdeiros da construção

**Daniela D'Ambrosio**  
De São Paulo

Eles poderiam trabalhar na empresa do pai. Ou simplesmente não trabalhar. São herdeiros — título que para muitos jovens basta. Mas preferiram o desafio de partir para a carreira solo. Ancorados, claro, pelo sobrenome ilustre, o que os manteve na zona de conforto de seguir na área dos pais. Com menos de 30 anos, Paulo Torre, Guilherme Rossi e Guilherme Benevides — filhos de grandes empresários da construção civil — exibem com orgulho o cartão de suas próprias empresas nos modestos escritórios que ocupam.

Innova, GR Properties e UpCon significam pouco ainda no mercado imobiliário. Uma rápida apresentação dos sócios, porém, muda tudo. Paulo, 27 anos, primogênito de Walter Torre, dono da WTorre, toca uma empresa de gerenciamento de propriedades. Guilherme Rossi, também de 27 anos, um dos trigêmeos dos seis filhos de João Rossi, criador da Rossi Residencial, escolheu o mercado de galpões modulares. Guilherme Benevides, de 28, filho mais novo de Gilberto Benevides, sócio-fundador da Company, abriu uma consultoria em incorporação. Além do benefício indireto, todos contaram com o empurrão financeiro na casa de milhões de reais para pôr de pé seus negócios.

Encontrar espaço na agenda desses "meninos" — que aparentam ainda menos idade do que, de fato, têm — não é exatamente uma tarefa fácil. Levam a empresa a sério. Começam a trabalhar cedo, viajam bastante — muitas vezes para encontrar modelos de negócios fora do Brasil — e aproveitam com primor a preciosa rede de contatos

que a vida lhes proporcionou. Reconhecem, sim, que o sobrenome abre portas, mas fazem questão da ressalva. "Pode até abrir portas, mas não as mantém abertas", diz Guilherme Benevides. "Não adianta só conhecer o meu pai. Tem que me conhecer e respeitar o meu trabalho", acrescenta Rossi.

É inegável, porém, que o parentesco tem valor. E muito. O principal parceiro de Guilherme Benevides na Upcon, por exemplo, é a Helbor, do concorrente e também amigo de seu pai, Henrique Borenztein. Ricos e muito bem relacionados, eles aproveitam o network para vender seus projetos. "Tenho um grupo de amigos que investem comigo na incorporação", diz Benevides. Na empresa de Paulo Torre, a Innova, metade dos contratos estão ligados à empresa do pai.

A familiaridade com o mercado imobiliário começou bem cedo. Ouviam falar sobre difíceis negociações de terreno no jantar, acompanhavam o pai nos estandes de vendas aos finais de semana e logo que passaram a entender o universo dos números perceberam que o preço do tal metro quadrado era uma medida muito importante. "Sempre respirei o mercado imobiliário", diz Benevides. "Meu pai é um apaixonado pelo negócio e minha mãe, que é arquiteta, trabalhou lá até pouco tempo", diz Paulo Torre. "Sempre vivi a empresa dentro de casa", relata ele.

Seguir os passos da primeira geração não foi um caminho natural para nenhum deles. De certa forma, sempre houve uma certa resistência. Todos se esquivaram da profissão clássica de quem pretende se aventurar no mundo das obras: a engenharia civil — carreira, aliás, escolhida pelos pais. Torre fez administração na Fundação



Guilherme Rossi (de camisa branca), Paulo Torre (de terno e gravata, à direita) e Guilherme Benevides (ao centro): sobrenomes tradicionais abrem portas

Armando Álvares Penteado (Faap), Benevides optou por marketing na Universidade Paulista (Unip) e Rossi por administração na Fundação Getúlio Vargas (FGV). "Fugi da engenharia justamente porque não queria trabalhar com o meu pai", conta Paulo.

Para Guilherme Benevides foi mais fácil. Ele simplesmente não podia trabalhar com o pai. A Company, comprada pela Brascan Residencial no ano passado, está entre as poucas do setor que não é familiar. Foi criada em 1982 por três sócios que optaram, desde o início, pela profissionalização da empresa. Definiram, logo de cara, que a segunda geração dos sócios estaria impedida de trabalhar no negócio. "Fiquei em dúvida que caminho seguir, mas acabei indo trabalhar em uma agência de publicidade especializada no mercado imobiliário", diz Benevides. "Comecei a trabalhar com incorporadores e percebi que seria difícil fugir da área." Ainda passou pela Fernandez Mera até amadurecer a ideia de abrir o próprio negócio.

Dos três, Benevides foi quem mais perto ficou da atividade do pai. A Upcon nasceu há quase três anos como uma empresa de desenvolvimento imobiliário, que investe em projetos de incorporação. Já lançou R\$ 85 milhões em três empreendimentos e tem outros R\$ 85 milhões para lançar em mais três projetos. "Meu maior legado é o conhecimento que meu pai me passou", diz. "Hoje percebo que tenho um feeling de produto e desenvolvimento de negócios na área, que talvez não tivesse se minha história fosse outra".

Os dois que carregam no nome a marca da empresa da família — Rossi e WTorre — começaram, sim, trabalhando dentro "de casa". Paulo Torre fez estágio no banco BBA,

passou por uma empresa na área cosmética, da qual seu pai era sócio, até cair na WTorre. Passou por vários departamentos e chegou na área de administração de imóveis — então um negócio secundário dentro da companhia que iniciava um amplo processo de reestruturação. "Vi que esse mercado tinha um grande potencial", fala o mais tímido dos herdeiros.

Criada há quase quatro anos, a Innova nasceu como um braço da WTorre até se tornar empresa independente há mais de dois anos — já nas mãos de Paulo. A companhia administra cerca de 600 mil metros quadrados entre prédios de escritórios e galpões e seu foco são condomínios logísticos modulares. Além da gestão das áreas comuns, como restaurante, segurança, limpeza, ela está testando um modelo novo nesse mercado. Atua como parceiro do incorporador desde o início do projeto e investe na infraestrutura dos condomínios logísticos, construindo, por exemplo uma subestação de energia elétrica e poços artesanais.

O caçula dos três no mundo dos negócios é Guilherme Rossi, que é também o que mais coleciona diplomas no currículo. Depois da FGV, fez pós graduação em negócios imobiliários na Faap e em Finanças no Ibmec. Depois de um rápido estágio em uma consultoria, foi trabalhar na empresa do pai, onde ficou cinco anos, até montar a empresa que leva as iniciais do seu nome. Entre cinco irmãos e três primos — a Rossi foi fundada por

dois irmãos — apenas Guilherme e outras duas mulheres não trabalham na empresa do pai. Seus dois irmãos gêmeos, Rafael e Eduardo, estão na Rossi.

"Qual a vantagem de trabalhar com o pai se ele não pode remunerar de forma diferenciada o filho que performa mais?", pergunta o inquieto Guilherme, louco para cortar logo a conversa sobre o parentesco e mostrar o seu plano de negócios. "Sempre quis ter o meu próprio negócio", diz Rossi que foi um dos fundadores do Comitê Jovens Empreendedores da Fiesp, a meca do empresariado paulista.

Guilherme Rossi pretende investir em galpões logísticos e em centros de conveniência, que reúnem pequenas lojas, farmácia, supermercados expressos e bancos. Sem posto de gasolina, um modelo mais parecido ao americano, como ele mostra nas fotos que tirou nas suas várias viagens a Miami. Acaba de comprar dois terrenos, um para cada negócio e procura sócios investidores. Ainda está na fase das despesas, sem receita. "Gastar o próprio dinheiro é muito melhor do que o dinheiro do pai", diz.

Em poucos anos de vivência profissional, Torre, Benevides e Rossi enfrentaram uma crise financeira sem precedentes e com impacto direto no universo da construção. Nessa hora, todos, sem exceção, correm para o pai — o empresário, sim, que para os filhos, não hesita em assumir o papel de conselheiro de todas as horas.