

Viavarejo perde segundo alto executivo em dois dias

Vice-presidente de logística anunciou sua saída da empresa após a renúncia do presidente Antonio Ramatis

Fernando Scheller

O presidente interino da Viavarejo, Victor Fagá de Almeida, não teve um primeiro dia de trabalho fácil. Ao estreiar na função ontem, após a saída repentina do titular Antonio Ramatis, ele recebeu o pedido de demissão de um de seus principais executivos: o vice-presidente de logis-

tica, TI e expansão, Ney Santos. Ele estava há cerca de dois meses na função e será substituído, também temporariamente, por Marcelo Lopes, diretor executivo de logística do Grupo Pão de Açúcar.

Santos alegou motivos pessoais para a saída, mas o **Estado** apurou que os motivos para a demissão podem ser os mesmos que levaram Ramatis a deixar a empresa que reúne as varejistas Casas Bahia e Ponto Frio. O responsável pela área logística havia sido promovido pelo presidente que se demitiu na quinta-feira. A discussão sobre o pagamento de um bônus em

ações, que foi citado pelo presidente da Viavarejo na carta de demissão, também afetaria Ney Santos.

A permanência do executivo no cargo foi relâmpago, porque ele chegou ao cargo de vice-presidente na Viavarejo dentro da

● **Disputa por dinheiro**
O Pão de Açúcar diz que Ramatis não tem direito a receber bônus em ações porque o benefício prevê permanência de longo prazo. Porém, Ramatis entrou no cargo como interino e não assinou o plano de retenção da Viavarejo.

estruturação promovida por Ramatis em fevereiro, que resultou na demissão de vários executivos na promoção de alguns outros. Foi também nesta reestruturação que o atual presidente interino da Viavarejo havia sido promovido a diretor financeiro e de relações com investidores.

● **Divergências.** Apesar dos bons resultados financeiros – o lucro da Viavarejo foi multiplicado por seis no primeiro trimestre de 2013, em relação ao ano passado –, o executivo Antonio Ramatis citou “interferências” em sua gestão como um

dos motivos para o desligamento voluntário do cargo de presidente da empresa de varejo.

Pontes do setor dizem que a dificuldade pode ter sido acentuada pelas divergências dos sócios da companhia – a família Klein, o grupo francês Casino e o empresário Abílio Diniz – sobre qual seria o caminho certo para a companhia.

No entanto, um executivo do Grupo Pão de Açúcar, que pediu para não ser identificado, afirmou à reportagem que estava surpreso com a decisão de Ramatis, uma vez que todos na companhia – incluindo a família Klein – teriam deixado clara

sua satisfação com o trabalho de reestruturação que vinha sendo feito desde dezembro.

Com a ajuda da auditoria KPMG, Ramatis e sua equipe corrigiram processos que ainda não eram completamente formais dentro da companhia. Segundo apurou o **Estado**, a reestruturação envolveria a busca de soluções para corte de custos em diversas áreas, incluindo logística.

Ontem, houve comentários de que Ramatis poderia estar se transferindo para a BRF, já que o conselho de administração da dona da Saia também é presidido por Abílio Diniz. Tanto Ramatis quanto Abílio negaram a informação ao conselho de administração do Pão de Açúcar.

Pague Menos planeja lojas nos EUA

Rede cearense de farmácias, do empresário Deusmar Queirós, faz planos de abrir a primeira unidade no mercado americano em 2018

Lauriberto Braga
ESPECIAL PARA O ESTADO
FORTALEZA

No mercado farmacêutico, Deusmar Queirós, fundador e presidente da Rede Pague Menos, tem fama de ser um sujeito ambicioso. Ele já disse que tem a meta de chegar a 1 mil lojas em 2017 e há tempos tenta fazer a abertura de capital da empresa. Ontem, Queirós colocou mais uma meta em sua ousada lista de desejos. Durante um evento do setor, realizado em Fortaleza, anunciou que até 2018 levará a Pague Menos para os Estados Unidos, mercado que abriga as duas maiores redes farmacêuticas do mundo.

“Temos um plano de abrir 100 lojas no Brasil por ano até alcançar a marca de mil unidades e logo depois partiremos para o estrangeiro. Nossa primeira loja será nos Estados Unidos”, disse Queirós, com o otimismo que lhe é peculiar.

Segundo ele, a empresa ainda

estuda em que cidade norte-americana vai instalar a primeira unidade internacional. Ele também não divulga o valor que será investido nessa expansão. “Antes de tudo, precisamos captar recursos até 2015.” Sobre os vários adiamentos da abertura de capital da Pague Menos, ele diz que só fará a oferta de ações “quando o mercado de capitais no Brasil tomar juízo”.

Queirós tentou abrir o capital da empresa pela primeira vez em 2009, mas a crise financeira mundial fez a empresa desistir do IPO. O registro inicial de companhia aberta foi conce-

● **Crescimento**
“Temos um plano de abrir 100 lojas no Brasil por ano até alcançar a marca de mil unidades e logo depois partiremos para o estrangeiro.”
Deusmar Queirós
PRESIDENTE DA PAGUE MENOS

dido pela CVM em outubro de 2011. Desde então, a companhia aguardava o momento favorável para lançar a oferta. No ano passado, ela tentou de novo e voltou atrás.

Operando nos 26 estados brasileiros mais o Distrito Federal, a Pague Menos tem hoje 607 lojas. Até o final de 2013 chegará a 685 e em 2017 planeja estar com mil lojas, no Brasil. “Estamos num crescimento orgânico e a vantagem disso é que você abre onde quer, quando quer, como quer. Hoje temos mais de 607 lojas em funcionamento, mais 52 em construção, quando no final de 2012 estávamos com 585.”

A ideia, segundo ele, é contar com pelo menos uma loja em cada cidade com mais de 80 mil habitantes. Recentemente a empresa abriu unidades em Curitiba, Criciúma, Goiânia, Fortaleza e Petrolina.

● **Expansão nacional.** Com meta de faturamento de R\$ 4 bilhões em 2013, a Pague Menos figura hoje entre as cinco maiores em-

presas brasileiras. “No ano passado faturamos R\$ 3,25 bilhões e isso reflete o momento positivo do varejo farmacêutico”, comemora. Segundo ele, é um crescimento médio de 20% da empresa. “Estamos dobrando o faturamento a cada quatro anos. Em média, o aumento chega a ser superior a 20% por ano.”

Presente em todos estados brasileiros desde 2009, a Pague Menos reuniu ontem, no Centro de Eventos do Ceará, em Fortaleza, 400 fornecedores e mostrou por meio da palestras do presidente da Associação Brasileira de Redes de Farmácia e Drogarias, Sérgio Mena Barreto, a realidade do mercado farmacêutico da América Latina.

● **História.** Criada em 1981 por Queirós, a rede caiu da primeira para a terceira posição no varejo farmacêutico em 2011, após duas grandes fusões – da Drogasil com a Droga Raia e da Drogaria São Paulo com a Pacheco –, segundo a Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias.



Avanço. Queirós, da Pague Menos, prepara-se para os EUA

Design



Concorrido. Das 20 garrafas enviadas para o concurso, o designer Degrossi foi finalista com quatro projetos

BRASILEIRO CRIA GARRAFA ESPECIAL DA HEINEKEN

Designer Fernando Degrossi, de 33 anos, venceu concurso global da marca

Em uma série de campanhas para comemorar seus 140 anos, a Heineken lançou um desafio aos designers: criar um rótulo da cerveja a partir de 250 imagens históricas da empresa. O vencedor foi o brasileiro, Fernando Degrossi, de 33 anos, que deixou para trás dois mil concorrentes e vai assinar a edição especial da garrafa, que será lançada em 2014.

Formado em Desenho Industrial pela Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP), Degrossi é um dos sócios da Agência Unutri. Para o concurso, o designer se inscreveu individualmente e se dedicou à criação de 20

modelos. Seu objetivo era ficar entre os 30 finalistas e ter sua garrafa exposta na Milan Design Week de 2013. Das 20 garrafas enviadas, quatro estavam entre as 30 melhores e duas entre as top 5.

A vencedora foi o primeiro modelo desenhado por ele. O desenho apresenta uma mistura de cinco logos circulares da Heineken utilizados em décadas diferentes, mantendo a estrela vermelha e a cor verde – ícones da marca. “O design anunciava a marca Heineken de uma forma totalmente nova, mas imediatamente reconhecível”, afirmou o gerente da marca, Bernardo Spielmann.

Degrossi acredita que o diferencial da sua proposta foi ter

investido mais no conceito do que na estética. “Nada feito em design deve ser 100% estético. Investir no conceito é essencial”, defendeu.

O designer brasileiro é um “veterano” em concursos: já participou de aproximadamente cem desafios do gênero e venceu cerca da metade. Segundo ele, iniciativas como essa ajudam os profissionais a desenvolver habilidades e até descobrir uma vocação. “A pessoa só não pode achar que vai ter um insight em dois minutos. É necessário dedicação e entender o que o concurso de fato busca”, afirmou.

A Heineken tem tradição em fazer ações de marketing no formato de concursos. No ano pas-

sado, lançou o “Open Design Explorations”, que elegeu uma casa noturna-conceito, estilizada com elementos da marca. A empresa também tenta cativar o público com edições limitadas de garrafas estilizadas. Em 2011, lançou a Heinken Star Bottle, uma garrafa de alumínio que brilhava sob luz negra. E em 2010, criou a lata Heineken Touch, com design interativo.

Para Marcos Bedendo, professor de Gestão de Marcas e Marketing Estratégico da ESPM, essa estratégia de envolver os consumidores na criação de um produto leva a uma aproximação com o público. “O participante dedica um tempo grande ao concurso, o que gera um nível de envolvimento que talvez impossível em outras ações”, explicou. / **ALANA MARTINS E ALLANA MEIRELLES, ESPECIAL PARA O ESTADO**

Grupo Safran traz mais uma empresa ao Brasil

Safran Aeronáutica, da França, prestará serviços de engenharia para a Embraer no projeto do cargueiro KC 390

João Carlos de Faria
ESPECIAL PARA O ESTADO/TAUBATÉ

O grupo francês Safran Aerospaced, Defesa and Security inaugurou esta semana, em São José dos Campos (SP), o escritório de mais uma de suas empresas, a Safran Aeronáutica, que atuará no setor de tecnologia aeronáutica no Brasil. Além de dar suporte ao projeto do cargueiro KC 390, da Embraer Defesa e Segurança, a empresa oferecerá serviços de engenharia a outras empresas do setor.

“É uma ampliação para apoiar o programa da Embraer

e tornar os serviços de engenharia disponíveis para outras empresas. Vamos ter um grupo formado na sua maioria por engenheiros brasileiros, alguns treinados na França, outros nos Estados Unidos”, disse o diretor da Safran no Brasil, Paulo Cury.

Em 2011, a Messier-Bugatti-Dowty, também pertencente ao grupo, foi escolhida pela Embraer para o fornecer sistemas de rodas, freios, retração e extensão do trem de pouso, e elementos do conjunto hidráulico do novo cargueiro. A empresa já fornece componentes aeronáuticos para a Embraer desde a década de 1960, quando fabricava o modelo Bandeirantes.

Três outras empresas do grupo já atuam no País: Turbomeca, de motores de helicópteros; a Morpho, de cartões magnéticos inteligentes; e a Optovac, adquirida recentemente no País.

Delta anuncia dois novos voos para o Brasil

Altamiro Silva Júnior
CORRESPONDENTE / NOVA YORK

A Delta Air Lines, segunda maior companhia aérea dos Estados Unidos, inaugurou ontem seu novo terminal no aeroporto John F. Kennedy, em Nova York, e anunciou dois novos voos diários para o Brasil ainda em 2013.

O novo terminal teve investimentos de US\$ 1,4 bilhão. No evento de inauguração, o presidente executivo (CEO) da Delta, Richard Anderson, destacou que os investimentos da empresa não param neste terminal.

Esta foi a primeira fase do projeto, que terá ainda a construção de mais 11 portões de embarque, que devem consumir US\$

170 milhões até 2015. O terminal 3 vai ser demolido.

Sobre o Brasil, a companhia anunciou que vai lançar mais um voo diário de Nova York para São Paulo, provavelmente em dezembro. Outro novo voo diário vai ligar a capital paulista à cidade de Atlanta. Atualmente, a Delta tem 35 voos semanais ligando o Brasil aos EUA.

O aeroporto JFK é um dos mais movimentados dos Estados Unidos. No ano passado, recebeu 13,2 milhões só de viajantes internacionais. O novo terminal da Delta terá capacidade de atender 3 mil clientes por hora. As instalações que estavam no local antes haviam sido construídas pela empresa aérea Pan Am, nos anos 60.