

Nestlé planeja elevar compras diretas de produtores **B13**

Safra 2014/15 pode superar 200 milhões de toneladas de grãos **B14**

Cresce a ameaça das superbactérias **EU&**
Fim de
Semana



Valor ECONÔMICO

Destaques

A esfinge das urnas



A cientista política Márcia Cavallari, CEO do Ibope, rebate as críticas pela disparidade entre algumas pesquisas e os resultados das eleições. "A pesquisa mede a opinião das pessoas. E ela muda. Quando entregamos um levantamento, ele já é passado. A pesquisa conta uma história. Não é um oráculo". **EU& Fim de Semana**

7 a 1 diz alguma coisa pra você?

A piada de mau gosto entre os economistas, conta Carlos Eduardo Soares Gonçalves, é que, na hipótese de continuidade da atual política econômica, é melhor nos acostumarmos com a ideia de inflação na casa dos 7% e crescimento na casa do 1%. **EU& Fim de Semana**

Setor privado avalia ferrovias

Ao menos 20 grupos foram autorizados pelo governo a estudar seis novos trechos de ferrovias a serem concedidos à iniciativa privada. Entre eles estão empresas sem presença no setor, como JSL, Votorantim, Norsk Hydro e J&F, além da espanhola OHL, que chegou a atuar em rodovias. **B2**

Acordo na Mercedes reduz reajustes

A transferência da linha de caminhões da Mercedes de Juiz de Fora (MG) para São Bernardo (SP) teve uma contrapartida importante do sindicato do ABC. O acordo salarial fechado nos últimos dias prevê, até 2017, reajustes pelo INPC, sem aumentos reais. **B4**

Baidu assume o Peixe Urbano

A empresa de internet chinesa Baidu anunciou ontem a compra do controle do site brasileiro Peixe Urbano. Com o negócio, a companhia ingressa no comércio eletrônico no Brasil. O valor da transação não foi divulgado. **B5**

Portal de aulas particulares

O Profes, portal de aulas particulares criado em 2011 por três estudantes de Ciência da Computação na USP, acaba de receber um aporte de R\$ 550 mil do fundo de "venture capital" Venture, da Multiversa e de investidores-anjo. **B7**

Empresa do Kuwait volta ao radar

Ao lado da gestora KKR e da CVC Capital Partners, a BRF estaria fazendo nova tentativa de adquirir a Americana, empresa de alimentos do Kuwait, que seria fatiada entre os compradores. A BRF teria interesse na unidade de processamento de alimentos. **B13**

'Private equity' pré-holsa

O BNDES anuncia hoje a escolha da Brasil Plural e Leblon Equity como gestoras de dois fundos voltados para o mercado de acesso. Cada um será composto por até oito empresas, com faturamento entre R\$ 16 milhões e R\$ 90 milhões. A ideia é que abram o capital em até três anos. **C2**

Fantasma japonês ronda a Europa

As medidas adotadas pela Europa até aqui para fomentar o crescimento não surtiram efeito e a região ainda está sob o risco de enfrentar um quadro similar ao do Japão, diz o ex-secretário do Tesouro dos EUA, Larry Summers. **C12**

Ideias

Claudia Safatle

O próximo presidente da República não poderá escapar de uma decisão para reduzir o volume de subsídios ao crédito. **A2**

Tony Volpon

O início de um processo de ajuste em 2015 é inexorável; resta ao Brasil decidir que tipo de ajuste gostaria de ter. **A11**

Indicadores

Bovespa (09/10/14)	0,37 %	R\$ 9,1 bi
Dólar comercial	Mercado	2,3950/2,3970
(09/10/14)	BC	2,3908/2,3914
Dólar turismo	São Paulo	2,2500/2,5400
(09/10/14)	Rio	2,3500/2,4900
Euro	Reais/Euro (BC)	3,0323/3,0337
(09/10/14)	US\$/Euro (BC)	1,2683/1,2686

ISSN 1517-9710



917715171971008103610

Delatores revelam esquema de propinas na Petrobras

André Guilherme Vieira
De São Paulo

Doleiro acusado de ser o operador financeiro do esquema de corrupção e lavagem de dinheiro descoberto pela operação Lava Jato, da Polícia Federal, Alberto Youssef afirmou, em interrogatório à Justiça Federal do Paraná, que o ex-tesoureiro do PT João Vaccari Neto e o lobista Fernando Soares, ligado ao PMDB, criaram esquemas de desvio de recursos da Petrobras e cobrança de propinas. Segundo Youssef, esses esquemas responderam por 60% do total dos desvios.

O doleiro também disse que o caso de corrupção não se restringiu à diretoria

de Abastecimento, comandada entre 2004 e 2012 por Paulo Roberto Costa. "Eu não operei em outra diretoria, mas eu sei que existiam os mesmos moldes em outras diretorias". Questionado pelo juiz sobre como sabia dos outros esquemas, o doleiro explicou: "Eu sei por conta dos próprios empreiteiros, os próprios operadores, no caso, o Fernando Soares. Em todas as áreas, tanto na internacional como na de serviços".

Youssef revelou como funcionava o "fracionamento" da propina supostamente paga com dinheiro da Petrobras. "Era 1% de todos os contratos; 30% para o doutor Paulo Roberto, 60% para agentes políticos, 5% para mim e 5% era para o João Claudio Genu" (ex-

assessor parlamentar do PP, condenado no mensalão por corrupção passiva e lavagem de dinheiro).

Também em depoimento à Justiça, Paulo Roberto Costa contou que 3% do valor dos contratos eram para a propina dos "agentes políticos" e que as obras contratadas pela estatal chegavam a ter superfaturamento de 20%.

A secretaria nacional de finanças do PT informou que "o secretário João Vaccari Neto nunca tratou sobre contribuições financeiras do partido ou de qualquer outro assunto" com Paulo Roberto Costa. O diretório nacional do partido divulgou nota em que repudia "com veemência e indignação as declarações caluniosas". **Página A12**

Sete Brasil precisa de US\$ 652 mi até novembro

Raphael Di Cunto e Francisco Góes
De São Paulo

A Sete Brasil, empresa criada para contratar a fabricação de plataformas e sondas de petróleo, precisa captar US\$ 652 milhões no mercado até novembro para evitar a paralisação da produção em estaleiros, segundo documentos obtidos pelo Valor. A empresa contratou a construção de 29 sondas para a Petrobras, um investimento estimado em mais de US\$ 25 bilhões.

A dificuldade de contrair novos empréstimos, diante de uma dívida de curto prazo de US\$ 4,5 bilhões, levou a diretoria da Sete Brasil a convocar, ontem, uma reunião de emergência com os acionistas. A empresa estuda três alternativas: destruir financiamento com o Banco do Brasil de US\$ 333 milhões, o que ajudaria nos pagamentos previstos para outubro; realizar novo aporte dos acionistas, que já investiram R\$ 8,3 bilhões no projeto e resistem em colocar mais recursos; ou interromper o pagamento aos estaleiros, o que causaria dano à imagem da companhia e poderia atrasar o cronograma de entrega das sondas à Petrobras.

A Sete Brasil está enfrentando dificuldades para assinar contratos de financiamento de longo prazo com o BNDES e outras instituições financeiras. Há uma queda de braço com companhias que vão operar as sondas. **Página B3**

Equacionar dívida é maior objetivo da Oi

Heloisa Magalhães e Ana Paula Ragazzi
Do Rio

"Seremos protagonistas do processo de consolidação [das teles] no Brasil". A frase foi repetida insistentemente por Bayard De Paoli Gontijo, presidente interino da Oi, durante cerca de 20 minutos de conversa com o Valor, após teleconferência com 140 executivos do alto escalão da companhia, sobre a estratégia que pretende seguir.

Há 11 anos na companhia, Bayard vai acumular a presidência com a diretoria financeira. Para o mercado, o recado está dado: a Oi vai perseguir o equacionamento financeiro e a consolidação. Ele disse que o BTGPactual está trabalhando em um plano que "pode passar pela venda de ativos da Oi, de outra empresa que for consolidada e também da Portugal Telecom". **Página B6**



Aloizio Mercadante: em um eventual segundo mandato, a presidente Dilma manterá uma política econômica em que o social será estratégico

"PT não vai adotar política ortodoxa"

Eleições 2014



Leandra Peres e Andrea Jubé
De Brasília

O ministro-chefe da Casa Civil, Aloizio Mercadante, porta-voz da campanha de Dilma Rousseff na área econômica, disse que o PT não fará uma política ortodoxa

em eventual segundo mandato. Em entrevista ao Valor PRO, serviço de informações em tempo real do Valor, ele reconheceu que será preciso melhorar o diálogo com o setor privado, ao qual promete se dedicar pessoalmente.

Munido de calhamaços de papéis, Mercadante faz comparações que mostram, segundo ele, vantagens dos governos petistas sobre os tucanos. "O emprego para nós não é variável de ajuste como é para a oposição. Temos uma política

econômica em que o social é estratégico".

Quando terminou o governo FHC, diz o ministro, a extrema pobreza chegava a 14% da população e hoje é de 5,3%. "A pobreza em geral era 34,4% e, em 2012, último dado disponível, estava em 15,9%. O emprego formal era 28,7% e em 2012, 48,2%, segundo o Ministério do Trabalho. Nós éramos a 14ª economia do mundo. Hoje somos a sétima. No período deles, de 1995 a 2002, o PIB per capita cresceu 3%. No nosso governo, 30%". **Página A11**

Relator no Supremo vota a favor da "desaposentação"

Bárbara Mengardo
De Brasília

O ministro Luís Roberto Barroso, do Supremo Tribunal Federal (STF), votou a favor da "desaposentação" — situação de quem se aposenta, volta a trabalhar e, depois, pede o recálculo da aposentadoria a partir das novas contribuições.

Relator do processo, Barroso enten-

deu ser possível atender o pedido dos aposentados, mas apresentou uma saída para reduzir o impacto no caixa da Previdência Social, estimado em R\$ 70 bilhões pela Advocacia-Geral da União (AGU). Ele propôs uma alteração na forma como a segunda aposentadoria seria calculada.

Após o voto do relator, o julgamento foi suspenso por falta de quórum. **Página E1**

Albras reduz exportação para atender o mercado doméstico

Olivia Alonso
De Belém

Com a indústria brasileira de alumínio passando por forte contração, a Albras está deixando de exportar uma parte da produção para aumentar as vendas no mercado interno. Única fabricante que não reduziu sua produção no país, a empresa tem capacidade para produzir

460 mil toneladas em Barcarena (PA).

Controlada pela norueguesa Norsk Hydro, com 51% do capital, e pela japonesa Nippon Amazon Aluminium Company (NAAC), com 49%, a Albras aumentou em 64% as vendas de alumínio no mercado doméstico de janeiro a setembro. A estimativa é encerrar o ano com venda de 140 mil toneladas, face a 87 mil toneladas em 2013. **Página B1**

Norte-Sul avança, mas com custos crescentes

Daniel Rittner
De Palmeiras (GO), Rio Verde (GO), Iturama (MG) e Estrela D'Oeste (SP)

A construção do principal trecho da Ferrovia Norte-Sul durou 27 anos e tornou-se exemplo de desmandos em grandes projetos de infraestrutura: pra-

zos descumpridos, aditivos contratuais e estouro de orçamento. Na semana passada, a reportagem do Valor percorreu o prolongamento da Norte-Sul, entre os municípios de Ouro Verde (GO) e Estrela D'Oeste (SP). Trechos praticamente concluídos convivem lado a lado com terraplenagens e pontes inacaba-

das, dormentes instalados à espera de trilhos que não chegam nunca.

A conclusão das obras permitirá a produtores de grãos e de etanol do Brasil Central escolher entre os portos de Itaqui (MA) ou de Santos (SP). Mas quase todo o dinheiro reservado para a continuação da Norte-Sul se esgotou. Os contratos ori-

ginais somavam R\$ 2,3 bilhões. A fatura das empreiteiras foi crescendo, por aditivos para corrigir falhas nos projetos de engenharia, e já chega a R\$ 3,3 bilhões. Compras de trilhos e desapropriações elevam a cifra a R\$ 4,1 bilhões. E a Valec ainda vai gastar R\$ 200 milhões em "serviços remanescentes". **Página A3**

Empresas Serviços&Tecnologia

Educação Site criado por universitários da USP conta com seis mil professores e 30 mil alunos cadastrados

Portal de aulas particulares atrai investidores

Beth Koike
De São Paulo

“Procuo professor particular de matemática para minha filha. Urgente.” O pedido era de uma mãe aflita que espalhava cartazes no campus da USP em 2011. O episódio serviu de inspiração para três amigos universitários do curso de Ciência da Computação criarem um portal de aulas particulares.

Batizado de Profes, o portal acaba de receber um aporte de R\$ 550 mil do fundo de venture capital Grid, de investidores-anjo e da Multiversa, empresa que investe em startups de tecnologia aplicada à educação. É a segunda rodada de investimentos recebida pelo Profes. O primeiro aporte, de R\$ 200 mil, veio do programa do governo federal de incentivo à empresas de tecnologia. Os investidores terão uma fatia de 20% a 35% do capital do Profes, cujo percentual exato será definido daqui 18 meses conforme o desempenho do negócio.

“A nossa meta é chegar ao fim do próximo ano com um faturamento de R\$ 1 milhão e 500 mil alunos cadastrados”, diz Alberto Bueno, CEO e um dos fundadores do Profes. Hoje, o site conta com um cadastro formado por 6 mil professores e 30 mil alunos. Segundo Bueno, a expansão se dará

por meio de parcerias com instituições de ensino, cujos estudantes poderão ser revertidos em clientes para o portal.

A maior demanda é por aulas de reforço na área de exatas. Só na disciplina de matemática são 1,6 mil tutores. Atualmente, são ministradas, por mês, cerca de 300 aulas, sendo 70% presenciais e o restante on-line. Mas a grande aposta dos idealizadores do Profes são as aulas ministradas por meio do computador. A maioria dos concorrentes nacionais ainda oferece aulas particulares tradicionais em que o professor vai à casa do aluno. “O custo de uma aula on-line é menor e o aluno pode contratar um professor fora de sua cidade”, diz Daniel Ibrí, gestor do fundo Grid.

“Fizemos uma pesquisa em empresas semelhantes antes de investir. O principal diferencial do Profes é a sua plataforma tecnológica que suporta aulas on-line e tem ferramentas em que os próprios alunos classificam os professores”, diz José Maria Vasconcelos de Sá, sócio da Multiversa. Os recursos da Multiversa são dos sócios da Hoper, consultoria especializada em educação. “O Profes é semelhante aos sites de viagens ou de gastronomia em que as pessoas avaliam, contam suas experiências e que acabam pesando nas escolhas”,

complementa Marcos Aurélio Faccioli, um dos investidores-anjo e que atua no setor de ensino em um banco de investimento.

O mercado de aulas particulares é bastante pulverizado. Há no país cerca de 20 mil professores particulares que movimentam R\$ 7 bilhões, por ano, de acordo dos dados do IBGE e Insper.

Entre os portais nacionais que concorrem com o Profes estão a Tutores e o Descomplica. A Tutores é uma rede de franquias, com 135 unidades em várias regiões do país, que oferece aulas particulares presenciais por cerca de R\$ 90 a hora. No Descomplica, todas as aulas são on-line e o foco é o ensino médio, vestibulares e Enem. O conteúdo didático é gravado e vários alunos podem assisti-lo ao mesmo tempo. Há também aulas particulares de 30 minutos, cujo preço atualmente é de R\$ 29,94. No Profes, quem define o valor da aula é o próprio professor, que reverte até 20% da quantia para o portal. O valor médio da hora/aula é de R\$ 50.

Nos Estados Unidos, há portais muito semelhantes ao Profes. Um deles é o Insta.edu, adquirido em junho por US\$ 30 milhões pela Chegg. Outros portais americanos são o Wyz Ant e o Tutor.com, sendo que esse último pertence ao IAC, grupo dono dos aplicativos para celular Tinder e Vimeo.



Duran, CEO da DGB, já contabiliza economia de R\$ 40 milhões em 12 meses: “Estamos desplugando da Editora Abril”

Braço logístico da Abril já fatura R\$ 1 bi e deixa prejuízo para trás

Reestruturação

Cynthia Malta
De São Paulo

Holdings de logística do grupo Abril, a DGB encerrou o processo de reestruturação iniciado no ano passado, já está faturando R\$ 1 bilhão, com lucro, e segue no plano de atrair um sócio estratégico.

“Nos últimos doze meses, até agosto, o faturamento já chegou a R\$ 1 bilhão”, disse Douglas Duran, CEO da DGB e vice-presidente de finanças e controle do Grupo Abril.

A operação, que reúne as empresas Total, Dinap e Treelog, também conseguiu reverter o prejuízo de R\$ 50 milhões, registrado no ano passado. Segundo Duran, o lucro está em R\$ 20 milhões.

A receita anualizada de R\$ 1 bilhão, com lucro, é resultado do processo de reestruturação dos negócios de logística do Grupo Abril, com redução de despesas. O número de empresas caiu pela metade, de seis para três. A empresa de tecnologia de informação Totvs ajudou a DGB a redesenhar como a empresa contabilizava despesas.

“Estamos desplugando da Editora Abril”, diz Duran. A DGB, que ocupava parte do prédio do Grupo Abril, na marginal Pinheiros, levou a administração para outro prédio na marginal do Tietê, e está em um processo de não mais compartilhar despesas com a Editora Abril. Este processo deverá estar encerrado em agosto de 2015. A Editora Abril, que publica as revistas “Veja”, “Exame” e “Claudia”, entre outras, ainda aporta a maior parte do faturamento do Grupo Abril, e também passa por uma reestruturação, com enxugamento de portfólio.

A economia que a DGB colheu até agora, em doze meses, chegou

a R\$ 40 milhões. Além da redução de gastos administrativos, a DGB tem faturado mais. Apesar da economia fraca, o mercado de e-commerce tem ajudado a aumentar o faturamento, diz Duran.

A Total, dedicada a atender empresas que usam a internet para vender, “está deixando de ser uma empresa apenas de entrega e está oferecendo projetos logísticos mais complexos”, diz Duran.

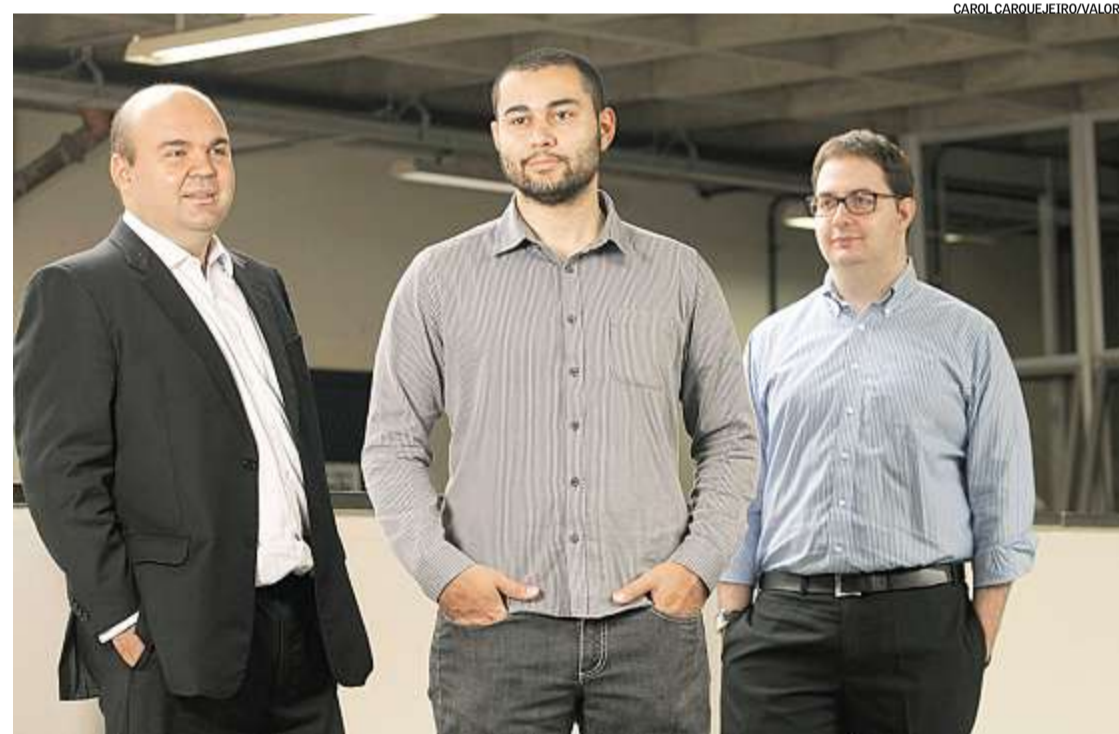
Ele dá um exemplo: logística reversa. Nesse tipo de serviço, a empresa precisa buscar na casa do consumidor o produto que está sendo devolvido, por defeito, por exemplo. A Total já está fazendo isso com a operadora de TV a cabo Sky, que precisa retirar na casa do cliente decodificadores quebrados ou velhos.

A francesa Sephora, varejista on-line de produtos de beleza, também é citada por Duran como exemplo de contrato mais so-

fisticado. Para ela, a Total montou um centro de distribuição exclusivo em Palmas, Tocantins.

A Dinap, que entrega revistas e publicações em mais de 30 mil pontos no país, tem cerca de 40% da sua receita atrelada à distribuição das publicações da Editora Abril. O plano para esta empresa é sofisticar o serviço. Em vez de apenas entregar revistas ou folhetos, vender a gestão do ponto de venda, ou seja, informar o cliente como o produto dele está se saindo. A Treelog, a terceira empresa da DGB, é a que faz a entrega dos produtos negociados pela Total e pela Dinap.

Já colhendo resultados da nova organização dos negócios, a DGB segue no plano de atrair um sócio estratégico. Duran estima que a venda de uma fatia minoritária na DGB, controlada pela família Civita, poderá ser feita dentro de um ano.



Marcos Faccioli (à esquerda), investidor-anjo; Alberto Bueno, presidente CEO do Profes; e Daniel Ibrí, gestor do Grid

Empresas Tendências&Consumo

Hunter Fan inicia operação direta no Brasil, de olho nas classes A e B

Ventilador de teto

Gustavo Brigatto
De São Paulo

Uma das primeiras empresas no mundo a fabricar e vender ventiladores de teto, a americana Hunter Fan está iniciando uma operação própria no Brasil.

Depois de 20 anos operando com distribuidores, a companhia abriu um escritório no país e pretende investir US\$ 5 milhões nos próximos três anos. A meta é chegar a um receita de US\$ 30 milhões nesse período, focando nas classes A e B, com produtos entre R\$ 549 e R\$ 1.299, bem acima da média atual do mercado, de R\$ 250.

“O mercado é muito fragmentado e direcionado aos produtos mais baratos. Queremos nos posicionar num categoria mais alta, que quase não é explorada”, disse

ao Valor, Wladimir Bellizia, gerente geral da Hunter Fan no Brasil. O executivo foi convidado a liderar o início da operação da companhia no país pelo seu presidente mundial, o americano John Alexander. Os dois trabalharam juntos na fabricante de eletrodomésticos Whirlpool.

No momento, a Hunter Fan tem quatro funcionários no Brasil. De acordo com Bellizia, os 16 modelos de ventiladores que serão importados diretamente pela companhia começam a chegar ao país no mês que vem, a tempo do verão. A Loja Elétrica, que representou a marca nas últimas duas décadas continuará responsável pelo suporte técnico e venda dos produtos. A produção local é um tema que o executivo pretende explorar só daqui há dois ou três anos, quando a operação estiver mais estabelecida.

O mercado de ventiladores no Brasil tem seu auge de vendas no período de outubro a março. A estimativa é que 70% das vendas, em torno de nove milhões de unidades, sejam comercializadas nesse período. A exceção é a região Nordeste, onde as vendas são mais uniformes ao longo do ano. Os ventiladores de teto representam aproximadamente um terço do mercado total de ventiladores.

Para crescer, Bellizia quer ampliar o número de lojas que oferecem os ventiladores da Hunter dos atuais 100 para cerca de 500 em um prazo de cinco anos. O alvo são redes de material de construção como Leroy Merlin, Telhanorte e outras. A companhia também está investindo no desenvolvimento de produtos específicos para o mercado brasileiro e quer promover a ideia de que ventiladores de teto e equi-

pamentos de ar condicionado não são competidores, mas sim complementares. Segundo ele, no verão, um consumidor pode economizar até 40% na conta de luz usando os dois aparelhos. “Se a ideia é manter o ambiente a 20°, é possível colocar o ar condicionado a 25° se você usa os dois equipamentos”, disse. Para dar credibilidade ao argumento, a companhia está em conversas com a Universidade de São Paulo (USP) para desenvolver um estudo específico. As conversas ainda estão em fase inicial.

Fundada em 1886, quando os ventiladores de teto elétricos começavam a aparecer e os equipamentos movidos a água corrente eram os mais populares, a Hunter Fan tem capital fechado e não divulga balanço. A estimativa é que a companhia tenha vendas de US\$ 250 milhões por ano.

Bradesco Seguros apresenta

Abaixe o som! Escutar música alta com fone pode prejudicar a audição

Com o advento dos tocadores digitais e smartphones, os fones de ouvido passaram a integrar o cotidiano das pessoas, em especial das mais jovens, nos momentos de lazer, nos deslocamentos e até no ambiente de trabalho. Mas qual será o impacto desse comportamento para a audição? Tudo depende de como usamos o acessório.



Jamais adormeça com o fone



do ouvido, os intra-auriculares aumentam até três vezes a intensidade do som, razão pela qual convém preferir os que têm formato de concha.

Como muitas vezes as perdas auditivas começam de modo imperceptível — apesar de poderem ser precedidas por zumbidos e dificuldade de escutar sons agudos —, para os usuários contumazes de fones de ouvido, os especialistas ainda recomendam uma consulta anual com um otorrinolaringologista.

Metade do volume é a chave da prevenção

Fone amigável

- Não deixe o som de seu aparelho escapar — significa que está alto demais;
- Mantenha a música num volume em que você possa escutar o que ocorre ao seu redor;
- Tome cuidado para não aumentar o som em ambientes ruidosos;
- Jamais adormeça com o fone;
- Caso use fone em um ouvido só, alterne os lados.

ANS - nº 005711

Bradesco Seguros
É melhor ter.