

PERSONAGEM: O POLÊMICO NENÊ CONSTANTINO

ANO
10
1997-2007

ISTO É Dinheiro

www.istoedinheiro.com.br

REVISTA SEMANAL DE NEGÓCIOS, ECONOMIA, FINANÇAS & E-COMMERCE

INCLUI
FORTUNE

Os **segredos** do projeto que une **Ponto Frio**, **Volks** e a construtora **Tenda** para criar uma rede de lojas no **Exterior**. Eles querem vender para **5 milhões** de brasileiros que vivem lá fora e movimentam **US\$ 10 bilhões**. E entregar aqui eletrodomésticos, **carros** e até **casas** para suas famílias

EM BUSCA DO
OURO DOS
BRAZUCAS


3
TRIS

11 DE JULHO, 2007 Nº 511 - ANO 10



R\$ 8,90





CARLOS SAMBRANA

Em maio do ano passado, o Senado dos Estados Unidos aprovou a construção de 595 quilômetros de barreira nos principais pontos da fronteira com o México. É por ali que cerca de 500 mil pessoas – inclusive brasileiros – entram ilegalmente todos os anos. Ao todo, apontam dados do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), os 27 milhões de emigrantes latino-americanos que vivem naquele país enviaram US\$ 62,3 bilhões para as suas respectivas terras natais no ano passado. Nesse bolo, os brasileiros garantem uma fatia de US\$ 7,4 bilhões, podendo chegar a US\$ 10 bilhões. São, como recentemente

OS PARCEIROS

Ricardo Bellino (à esq.), o criador do projeto, e Henrique Alves, da construtora Tenda: venda lá fora, entrega aqui

Capa

Um ambicioso projeto reúne Ponto Frio, Volks e Tenda em busca dos US\$ 10 bilhões movimentados pelos brasileiros que vivem no Exterior

O BRASIL VENDE PARA O BRAZIL

O LANÇAMENTO DA REDE SERÁ EM SETEMBRO DURANTE O **BRAZILIAN DAY** EM NOVA YORK

disse o presidente Lula, "investimentos silenciosos" no Brasil. "Com esse dinheiro, as famílias compram casas e garantem o sustento", diz o presidente. Um grupo de empresas liderado pelos empresários Samuel Golstein e Ricardo Bellino, o homem que trouxe a Elite Models e o magnata Donald Trump para o País, pretende, porém,

fazer barulho, romper barreiras e unir as fronteiras comerciais do Brasil com os Estados Unidos e, futuramente, com Japão e Portugal. Junto com a rede de eletrodomésticos Ponto Frio, a construtora Tenda e, em negociações, com a montadora Volkswagen, ele vai lançar a Casas Brasileiras. Trata-se de um investimento de US\$ 15 milhões em uma rede de lojas no Exterior que permitirá aos emigrantes comprarem eletrodomésticos, casas e carros para os seus familiares que estão no Brasil. "Teremos dez lojas e pretendemos faturar US\$ 1 bilhão dentro de cinco anos", diz Bellino.

A idéia, inspirada no caso da mexicana Construmex, que fez o mesmo com os emigrantes mexicanos, é buscar o consumidor na fonte. Estudos mostram que os 5 milhões de brasileiros que vivem no Exterior enviam uma média mensal de US\$ 500 para o Brasil. "Os emigrantes podem passar aperto, mas o dinheiro da família é sagrado", diz José Carlos Meihy, professor de história da

USP e autor de livros sobre o exodo dos brasileiros. Acontece, porém, que na maioria dos casos o dinheiro enviado é usado de forma errada. "O sujeito manda dinheiro para os parentes comprarem uma geladeira e, no fim, eles compram roupas", diz Meihy. É aí que a Casas Brasileiras entra. Pelo modelo de negócios, o emigrante en-



trará na loja, escolherá o produto por meio de catálogos virtuais e pagará no Brasil. Como? Haverá um posto de remessa de dinheiro dentro da loja. Dessa forma, ele compra o produto sem pagar taxa de remessa e a família retira na loja do Ponto Frio ou nas lojas da Tenda aqui no Brasil. "Existem mercados e clientes interessados", disse à DINHEIRO Manoel Amorim, presidente do Ponto Frio, em sua primeira entrevista no comando da rede, minutos depois

de assinar o carta de intenção para entrar na Casas Brasileiras. "É, sem dúvida, uma grande oportunidade e pretendemos faturar US\$ 100 milhões com esse negócio." O apetite da rede de eletrodomésticos é grande. Afinal, ela desbancou a Casas Bahia na disputa para entrar no projeto. **A empresa de Michel Klein tinha a preferência mas o Ponto Frio dividiu a bola e marcou o gol. "Eles nos fizeram uma proposta irrecusável", diz Bellino. O mercado aplaude o movimento da rede carioca. "Esse é um ótimo negócio para qualquer empresa de varejo", diz Claudio Felisoni de Angelo, coordenador do Provar da USP, que estuda o setor de varejo. Mais ainda para o Ponto Frio que, em uma só tacada, poderá incrementar em 6% o seu faturamento de R\$ 3,6 bilhões.**

Além de poder pagar o produto no Exterior e poder retirar nas lojas, o plano de negócios da Casas Brasileiras prevê novidades que podem fazer da rede um paradigma no mercado nacional. A empresa está estudando transformar as lojas do Ponto Frio e da Tenda em postos de retirada-

de dinheiro dos familiares dos emigrantes. Isso quer dizer que a pessoa enviará uma determinada quantia para o País e, em vez de o familiar retirar em um banco, pegará o dinheiro no caixa da loja mediante a apresentação de uma espécie de cartão pré-pago. "Isso ainda está em estudo com a consultoria Ernest & Young", diz Henrique Alves Pinto, presidente da construtora mineira Tenda, especializada em imóveis populares, principalmente em regiões onde há concentração de famílias de emigrantes como Governador Valadares, Juiz de Fora e outros pólos. "Tudo o que traz movimento às nossas lojas é bom." Para se ter uma idéia do que isso representa, basta ver os números da rede de varejo Wal-Mart no México e na Argentina. Por meio de um acordo com a empresa de remessas Western Union, os parentes dos emigrantes podem sacar o dinheiro nos supermercados da rede americana. Na ponta do lápis, é um ótimo negócio, pois 30% desse dinheiro sacado é convertido em compras dentro do próprio Wal-Mart. Em cada loja da Casas Brasileiras haverá um terminal com internet e webcam onde o emigrante poderá acessar e ver o seu parente em outro terminal instalado no Brasil em tempo real. Outra novidade de vanguarda é que a empresa pretende trabalhar com uma rede de vendedores espalhados pelos Estados Unidos e Europa nos mesmos moldes da fabricante de cosméticos Amway - criando uma rede de indicações e bonificações a cada venda. "Esperamos ter

250 mil vendedores", diz Bellino. **A inauguração da primeira loja, em Newark, capital do Estado de New Jersey, é aguardada para novembro. Em seguida, virão pontos em Nova York, Boston, Framingham, Washington, Atlanta, New Orleans, Houston, Miami e, depois, Japão e Portugal.** A data de lançamento da marca, contudo, já está definida. Será no dia 2 de setembro, no Brazilian Day, evento que reúne mais de 1,5 milhão de pessoas nas ruas de Manhattan. A Casas Brasileiras fará propagandas nos canais internacionais das emissoras Globo e Record e também

anunciará em jornais para a comunidade brasileira. Mais: se o Ponto Frio tem como mascote um pingüim e a Casas Bahia tem um cangaceiro, a Casas Brasileiras escolheu um papagaio. Os garotos-propaganda, dizem pessoas próximas ao projeto, devem ser a apresentadora Ana Maria Braga e a dupla sertaneja Chitãozinho e Xororó. "Ainda estamos em negociações", diz Bellino. Por ser um negócio que já nasce grande e reúne parceiros de peso, a montadora Volkswagen se interessou. "Estamos estudando como podemos vender carros e consórcios na Casas Brasileiras", diz Marcelo Olival, gerente executivo de marketing da Volkswagen. "A idéia tem sido recebida positivamente dentro da empresa. Será um ótimo negócio se conseguirmos pegar o cliente na raiz." [E]



250 mil vendedores", diz Bellino.

A inauguração da primeira loja, em Newark, capital do Estado de New Jersey, é aguardada para novembro. Em seguida, virão pontos em Nova York, Boston, Framingham, Washington, Atlanta, New Orleans, Houston, Miami e, depois, Japão e Portugal. A data de lançamento da marca, contudo, já está definida. Será no dia 2 de setembro, no Brazilian Day, evento que reúne mais de 1,5 milhão de pessoas nas ruas de Manhattan. A Casas Brasileiras fará propagandas nos canais internacionais das emissoras Globo e Record e também

AMORIM, DO PONTO FRIO:
"Queremos faturar US\$ 100 milhões nesse negócio"



COMUNICAÇÃO:
terminais com acesso à internet e webcam serão instalados nas lojas. Por meio deles, os emigrantes poderão conversar com os parentes no Brasil

