

FORBES BRASIL

NOVEMBRO, 2012

ANO I – Nº 4

Forbes



“Faço parte do conselho de umas 30 instituições sem fins lucrativos que eu adoro e para as quais eu dou um monte de dinheiro.”

-David Rubenstein, Carlyle

PÁGINA 52



“O processo rumo à presidência da Som Livre foi menos difícil que minha passagem de biólogo para consultor.”

-Leonardo Ganem, GEO Eventos

PÁGINA 68



“O shopping é um antidepressivo urbano, e por isso à prova de crises, indispensável contra a imensa solidão das grandes cidades.”

-Issac Peres, Multiplan

PÁGINA 76

16 | SOBRE OS FATOS // STEVE FORBES

A salvação está no ouro

LEADERBOARD

18 | WINNERS E LOSERS

Quem subiu e quem ficou em baixa no último mês

20 | PRANCHETAS A CAMINHO

O papa do design, Philippe Starck, monta loja no país

24 | AS MARCAS PODEROSAS DO MUNDO

Conheça quais são as mais valiosas

26 | DE OLHO NA FORTUNA

Número crescente de milionários no país atrai banco suíço Julius Baer

28 | A MELHOR COISA QUE O SEU DINHEIRO JÁ COMPROU

Personalidades respondem à nova enquete da FORBES Brasil

32 | LAZER E ADRENALINA PARA RICOS

Conheça os novos brinquedos aquáticos do momento

34 | MERCADO BRILHANTE

Marca austríaca Swarovski prevê crescimento no país

36 | UÍSQE COM FREVO

Por que Recife é a cidade onde mais se bebe uísque no Brasil e no mundo?

38 | TECNOLOGIA

A Accenture aposta em seus laboratórios para criar grandes soluções

42 | O NÚMERO 1

Livro revela a simplicidade de Carlos Slim, o homem mais rico do mundo

44 | UM NOVO LUGAR PARA VENDER ARTE

Vladimir Roitfeld tenta levantar o comércio de obras de arte com festas de arromba

LÍDERES DO PENSAMENTO**46 | O MUNDO DE MARCO STEFANINI // JOÃO DORIA JR.**

Empresário conta a história da maior empresa de tecnologia do Brasil

48 | REINVENTADO O MARKETING EM QUEDA LIVRE // RICARDO FORT

A interação do consumidor com as mensagens da marca

50 | SERRA E O PSDB // ALUIZIO FALCÃO FILHO

É hora de produzir novos líderes

REPORTAGENS**52 | OS REIS DO CAPITAL**

Grupo Carlyle segue investindo pesado, inclusive no Brasil

60 | TAREK FARAHAT

Como o diretor da P&G da América Latina comandou um crescimento inédito

68 | O BIÓLOGO DOS EVENTOS

Diretor da GEO Eventos, Leonardo Ganem abre as fórmulas do sucesso

72 | RUMO AO SUL

Mercado automotivo aquecido atrai montadoras do mundo inteiro apesar das dificuldades

76 | O NATAL DE JOSÉ ISAAC PERES

Fundador da Multiplan vai inaugurar mais empreendimentos no Brasil

82 | HISTÓRIAS NÃO CONTADAS SOBRE STEVE JOBS

Um ano após sua morte, amigos dividem lembranças inéditas com o público

LIFESTYLE**87 | POR TRÁS DOS MOTORES**

Um ensaio revela o que os principais presidentes e CEOs de montadoras fazem para relaxar

98 | O DIAMANTE DA GASTRONOMIA

Giancarlo Bolla e a longa história do tartufo bianco

100 | ESQUI COM EMOÇÃO

Tomas Perez dá as dicas mais quentes para as férias mais frias

102 | NIRVANA NAS ALTURAS

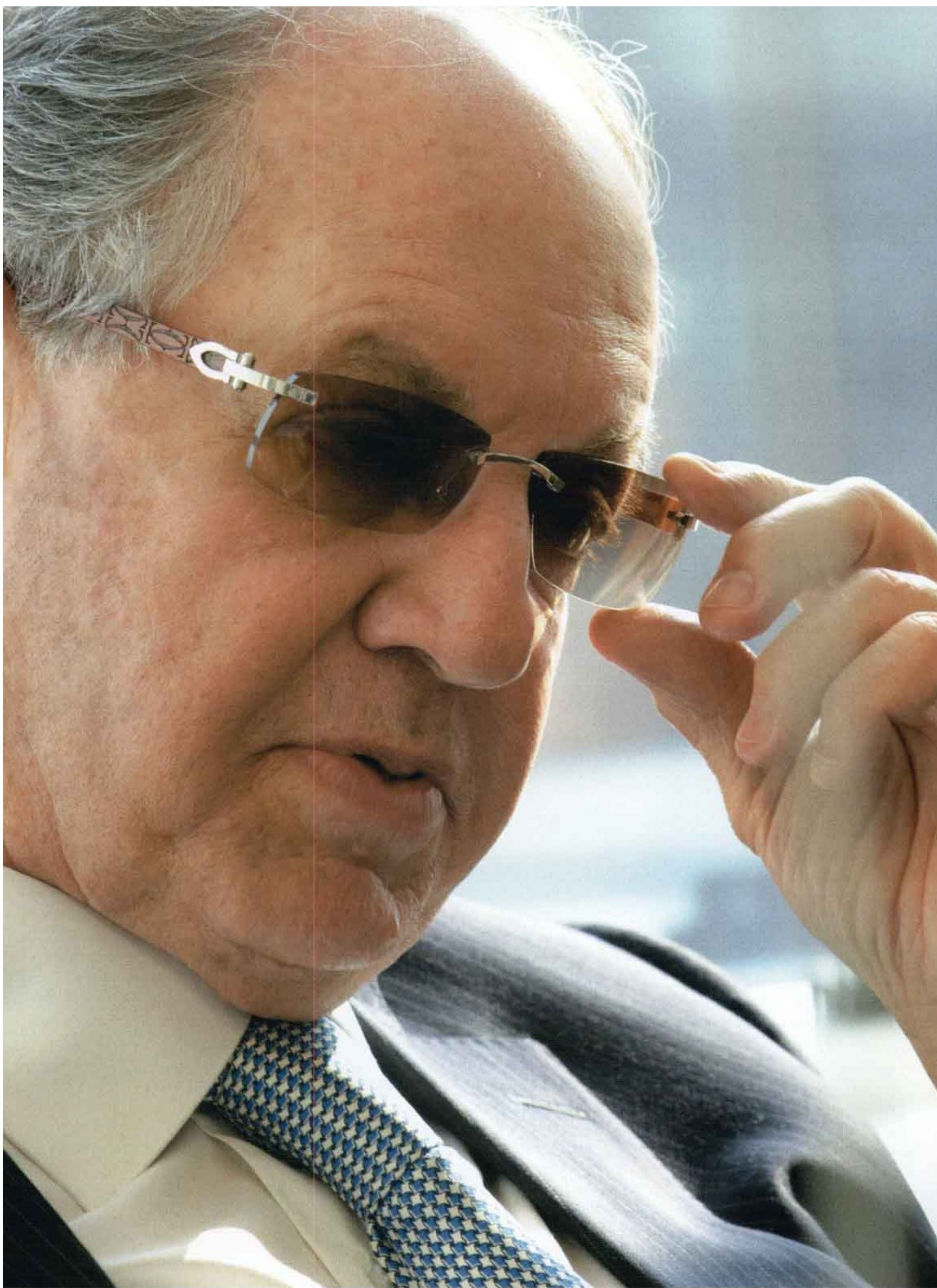
Na cordilheira mais alta da terra, um dos melhores spas do mundo

106 | UMA VIAGEM AO NAPA VALLEY

O ex-administrador de patrimônio Michael Polenske faz um tour pela região dos vinhos

114 | PENSAMENTOS

Sobre o mundo do consumo



O gênio dos shopping centers

José Isaac Peres, fundador da Multiplan, diz que o povo adora suas criações. E, ainda neste ano, vai inaugurar mais três empreendimentos no Brasil

POR LURDETE ERTEL FOTOS RICARDO ROLLO

É de elefante, não de rena, que o Papai Noel vai chegar para o carioca José Isaac Peres, 72 anos, fundador e presidente da Multiplan, uma das maiores empresas de shopping centers da América Latina. Na forma de uma escultura em madeira teca de 800 quilos e escala natural, o paquiderme é um dos amuletos da sorte do empresário e, como já é de praxe, deverá ser presença obrigatória nas várias inaugurações de shopping centers que Peres comanda no Brasil por estas semanas, às vésperas das cobichadas compras de Natal.

Apenas neste mês, Peres vai cortar a fita de dois empreendimentos no Rio de Janeiro, além da expansão de um terceiro shopping em Ribeirão Preto (SP) e de novos prédios comerciais para locação em Brasília. O rali de inaugurações, sempre na companhia do imponente

elefante, já vem desde algumas semanas e é preparativo para o Natal, época de vendas colossais para o segmento de shoppings.

Por que o elefante como amuleto? “Apesar de grande e forte, é doce e pacífico. Às vezes não sabe a força que tem – como nós às vezes”, compara.

Carioca da gema, nascido em Ipanema, crescido nas praias do Leblon e eterno morador da Cidade Maravilhosa, Peres tem duas de suas principais largadas deste mês concentradas em sua cidade natal. É efeito, talvez, de uma conspiração mística, variante na qual ele leva muita fé. Além do grandioso Park Shopping Campo Grande, na Zona Oeste da capital fluminense, o Rio vai ganhar o empreendimento mais luxuoso do grupo Multiplan – o Village Mall, investimento de R\$ 410 milhões em área nobilíssima da Barra da Tijuca.

“Mais do que um shopping, o Village

é quase um monumento arquitetônico, mais arte do que varejo”, define Peres com orgulho. Ele se refere ao projeto diferenciado, que integra a bela paisagem carioca ao centro de compras por um terraço descoberto com vista para a Lagoa da Tijuca, 8 mil metros quadrados de vidros em claraboias e átrios, e outras estruturas para garantir a entrada de muita luz natural. “É um projeto com a cara ensolarada do Rio”, resume. “Vai ser preciso fazer compras de bronzeador”, brinca.

Com outros dois shoppings já em operação aos pés do Cristo Redentor (pouco, se comparado aos sete de São Paulo), a Multiplan pretende transformar o Village na cara do novo Rio de Janeiro glamouroso que está se desenhando. Com custo até 60% maior do que um projeto habitual do grupo, o Village vai ser vocacionado para moda, gastronomia, lazer e cultura. Tanto que, ▶

“O SHOPPING É UM ANTIDEPRESSIVO, INDISPENSÁVEL CONTRA A IMENSA SOLIDÃO DAS GRANDES CIDADES”, AVALIA PERES

além de uma gorda revoada de grifes internacionais de luxo, muitas delas inéditas no Rio e até no Brasil, o endereço vai ter o segundo melhor teatro da capital fluminense, com capacidade para 1,1 mil espectadores. “Em sofisticação, só não temos pretensão de superar o Theatro Municipal”, reverencia.

Mesmo depois de quase 40 anos dedicados a procriar centros de compras – sua primeira experiência no segmento foi o Shopping Ibirapuera, em São Paulo, lançado nos idos de 1973 e inaugurado em 1975, com sua primeira empresa, a Veplan – e apesar da grande concorrência que surgiu ao longo dos últimos anos com a entrada de novos players, Peres ainda é um entusiasta dos shopping centers. Fala deles como se tivessem alma e psicologia própria – aliás, psicologia é um dos assuntos preferidos do empresário, ao lado dos negócios, misticismo (cabala e espiritismo) e filosofia.



ALGUNS DOS PONTOS ALTOS DA TRAJETÓRIA DA MULTIPLAN

1975

Fundação da empresa

1979



Inauguração do BH Shopping, primeiro empreendimento da empresa e de Minas Gerais

1981



Abertura do Ribeirão Shopping, em Ribeirão Preto (SP), e do Barra Shopping, no Rio de Janeiro, um dos maiores complexos comerciais da América Latina

1982



Inauguração do Shopping Morumbi, em São Paulo

1991



Primeira experiência internacional, com a abertura do Cascais Shopping, em Portugal

“Shopping é um antidepressivo urbano, e por isso à prova de crises, como celular – ambos são indispensáveis contra a solidão das cidades”, interpreta. “No caso do shopping, ele é um supridor de várias necessidades, como prazer, satisfação e integração. Além de ser cada vez mais elementar em nossos centros urbanos, onde não há mais espaço para circular nas ruas, estacionar, caminhar”, ensina.

Esse espírito observador e curioso do comportamento humano está por trás das decisões de negócio de Peres – e na origem, inclusive, de sua carreira de empresário bastante precoce, como ele gosta de lembrar. Ele tinha 22 anos quando trocou as irresistíveis praias cariocas pela pastinha de empreendedor. Trabalhando desde os 18 anos como corretor de imóveis, viu que os projetos de prédios na época eram uma gandaia, não tinham cronograma, nem orçamento fechado, o que tornava os negócios imobiliários uma incógnita angustiante para os compradores.

Foi então que, em 1963, enquanto estudava economia – depois de abandonar a arquitetura –, criou a incorporadora Veplan, cuja tônica eram vendas com planejamento. Foi da empresa o primeiro prédio com garagem automática do Rio de Janeiro, um marco imobiliário da cidade, comercializado em apenas dois dias.

Precoce foi também a iniciativa, ▶

MÍSTICO, SUPERSTICIOSO E FELIZ

Místico assumido, José Isaac Peres gosta de falar sobre os mistérios da vida tanto quanto de seus negócios. Mesmo em reuniões com analistas de mercado e investidores, rotineiras para o comandante de uma companhia de capital aberto, o empresário já é famoso por suas observações filosóficas e psicológicas.

“Considero-me um observador, sempre tive curiosidade para entender o sentido das coisas. A gente já nasce meio feito, está no DNA. Certas características nascem com você e você leva para tudo, inclusive para o jeito de fazer negócios”, diz.

Embora se diga religiosamente formado pela fusão de influências do pai, um imigrante de Bagdá que chegou ao Brasil com 15 anos, e da mãe, de Belém do Pará, Peres confessa que era mais cético até metade da vida, quando se viu às voltas com uma doença séria.

“Tive um problema de saúde complicado aos 45 anos. Quando você se confronta com uma situação como essa, muda sua visão. Doença e cura abriram uma nova percepção para mim”, relembra.

Foi por essa época que conheceu mais a fundo o espiritismo, depois de ler muito sobre judaísmo e cabala. Pelo contato com um médium de Presidente Prudente (SP), passou a recomendar a ajuda para quem precisasse – inclusive, bancando as viagens do espírita para consultas no Rio de Janeiro.

“Não me considero um profundo conhecedor, mas modificou meu jeito de ver a vida e a existência de Deus”, pondera.

O lado místico de Peres se revela não só

no discurso recheado de questionamentos existenciais como em ícones que acompanham a trajetória da Multiplan. Além do enorme elefante talhado em um único tronco de madeira teca, das florestas da aldeia Boonsang, perto da Tailândia, que é presença obrigatória em todas as inaugurações da empresa, tem também o trevo da logomarca do grupo.

A ideia surgiu ainda nos primeiros anos da empresa, a partir do refrão de uma marchinha de Carnaval que dizia: “Vivo esperando e procurando/ um trevo no meu jardim/ quatro folhinhas nascidas ao léu/ me levariam pertinho do céu”. O simbolismo de sorte casou com outra característica que Peres vê no trevo: a convergência de linhas afastadas que se encontram em um centro, como um ponto de encontro – para ele, esta é a melhor definição de um shopping center.

O empresário nunca trocou a logomarca do trevo porque acredita que ela lhe deu a sorte buscada. “Quase tudo que fiz na vida deu certo. Não posso me queixar”, avalia.

Outro amuleto da sorte de Peres, que já virou lenda no mercado, é uma cédula de cruzeiro que o empresário guarda desde os tempos em que montou sua primeira empresa no Rio de Janeiro, no início dos anos 1960. A nota seria parte do montante que pegou emprestado para comprar – por 2 milhões de cruzeiros – um terreno no centro da capital fluminense que serviu de base para seu primeiro empreendimento. E que foi o embrião da Veplan e da carreira de empreendedor bem-sucedido do hoje magnata dos shoppings.

1994



Estreia do Centro Médico Barra Shopping, no Rio – primeiro centro médico dentro de um shopping, com 28 clínicas, day-hospital e centro de diagnósticos

1998



Entrega do Il Villagio, residencial de alto luxo em Miami (EUA)

2006

Parceria com a Ontario Teachers' Pension Plan, fundo de pensão de 289 mil professores do Canadá e ativos de US\$ 96,4 milhões

2007

Abertura de capital na Ibovespa

2009



Inauguração do Shopping Vila Olímpia, em São Paulo

2012 (out)



Abertura do Jundiaí Shopping, 15º centro de compras do grupo no Brasil

PRONTOS PARA SAIR DA PRANCHETA

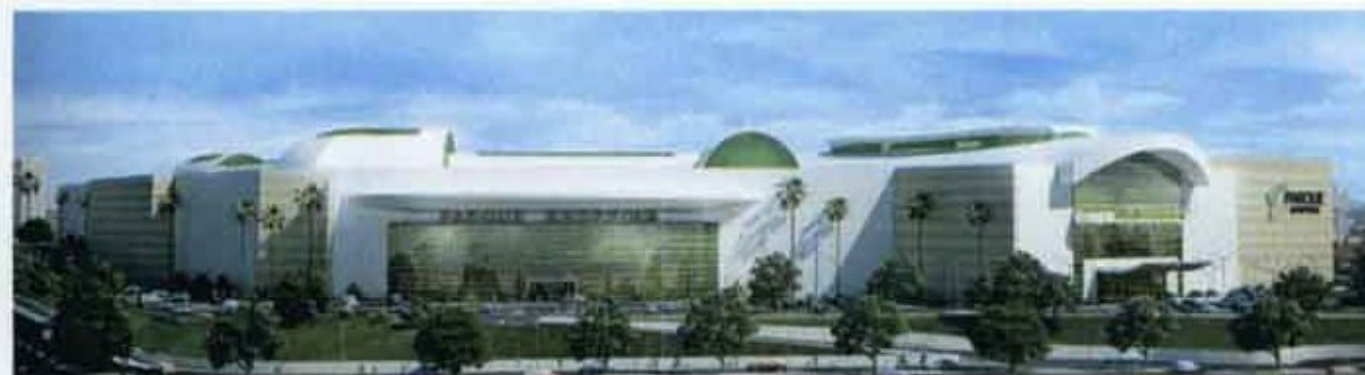
Alguns dos novos projetos da Multiplan engatilhados para 2013 e 2014



Village Mall

BARRA SHOPPING RIO - EXPANSÃO 7

Depois de inaugurar neste mês de novembro dois shoppings no Rio de Janeiro (o Village Mall e o Park Shopping Campo Grande), o grupo volta a investir na capital fluminense com a expansão 7 do Barra Shopping, um de seus empreendimentos mais antigos. Já hoje um dos maiores complexos de multiuso da América Latina, o Barra vai ganhar mais lojas e áreas para escritórios, além de 628 vagas de estacionamento. A previsão de inauguração é maio de 2014.



PARQUE SHOPPING MACEIÓ

O grupo fará sua estreia no Nordeste com um shopping de 168 lojas em Maceió, capital de Alagoas, com abertura prevista para o segundo semestre de 2013.

O centro de compras é uma parceria com a Aliance e vai se integrar ao Boulevard Parque, um complexo imobiliário de 200 mil metros quadrados com torres residenciais e comerciais.



MORUMBI CORPORATE

Empreendimento composto por duas torres comerciais de alto padrão para locação em São Paulo, perto do Morumbi Shopping. Serão 18 e 26 andares, com 36,5 mil e 36,9 mil m² de área bruta locável (ABL), respectivamente. O investimento total estimado é de R\$ 444 milhões. A inauguração está prevista para o segundo semestre de 2013.

O empreendimento deve completar o complexo criado em torno do Morumbi Shopping, que já inclui a Morumbi Office Tower, o Centro Profissional Morumbi (construído sobre a expansão do shopping) e o Morumbi Business Center.

então rara, de fazer a Veplan ser negociada em Bolsa, ainda em 1971. Foi a primeira empresa imobiliária a abrir o capital no mercado acionário brasileiro. Na época, sua juventude destoava tanto que, no dia do lançamento na Bolsa do Rio de Janeiro, indagaram que horas seu pai chegaria para a cerimônia. Ao perguntar o motivo, ouviu a seguinte explicação: “Seu pai não é o José Isaac Peres, dono da empresa?”.

Peres vendeu a Veplan aos sócios em 1975 – mas aí já tinha posto os pés no mercado de shoppings, com o Ibirapuera, inaugurado naquele ano. O modelo de centro de compras foi uma solução para uma dor de cabeça na época: a hiperinflação fazia com que o dinheiro da venda de um imóvel já não bancasse a compra de outro. Foi então que o lado economista de Peres falou mais alto: ele fez um estudo comparativo entre venda e locação – e concluiu que a segunda opção era muito mais favorável. E se adaptava perfeitamente para imóveis voltados ao varejo.

Foi no mesmo ano da venda da Veplan – ‘porque os sócios insistiam em transformar a empresa em banco’ – que o empresário criou a Multiplan, cujo primeiro shopping foi instalado em Belo Horizonte (MG).

“Comecei de novo do zero”, lembra. “Mas aí já foi melhor do que da primeira vez, quando comecei endividado”, compara. Esse recomeço já foi apostando no modelo de locação de espaços, no lugar da venda, que fez a Multiplan fincar pé no mercado de shoppings em 1977.

“Quem vende, recebe uma vez. Quem aluga, recebe pelo menos três vezes”, dimensiona, em uma conta que virou lema.

A partir da Multiplan, Peres foi pioneiro em várias inovações no segmento. Apostou em localizações periféricas, onde os terrenos eram mais baratos – como foi o caso do Morumbi Shopping, inaugurado em São Paulo em 1982 e, na época, um gigante fora de circuito. Também levou outras atividades para



O ELEFANTE, DE TAMANHO NATURAL E 800 QUILOS, É O COMPANHEIRO DE PERES NA INAUGURAÇÃO DE SEUS EMPREENDIMENTOS

os shoppings, como centro médico, hotel e espaço gourmet. Foi também ele que lançou os primeiros cinemas multiplex no Brasil – a começar por Brasília.

Sobre algumas de suas fórmulas terem sido imitadas, Peres se mostra generoso. Idem no boom de novas empresas no ramo:

“A Multiplan fez escola, foi uma matriz de conhecimento sobre shoppings. Todos os grandes concorrentes têm ex-pessoal nosso”, ironiza.

Com projetos de shopping, prédios residenciais e comerciais espalhados em várias regiões, Peres costuma visitar os empreendimentos com assiduidade, a bordo de seu jatinho – já que não saiu e não quer sair do Rio de Janeiro. É lá que compensa as tentações da linda cidade, que aproveitou menos do que os amigos na juventude, com o seu hobby – velejar.

“Tenho um barco, mar e céu são minha grande fascinação”.

Ainda colocando seu dedo e seu olhar em quase todas as decisões

da Multiplan, que também está em Bolsa desde 2007, Peres está tranquilo quanto à sucessão.

“Tenho três dos meus filhos trabalhando comigo”, justifica.

Mesmo com o boom do segmento, a Multiplan ainda tem muitos projetos à frente. Depois de adicionar 107,5 mil metros quadrados de área bruta locável (ABL) ao seu portfólio neste ano (o equivalente a mais 25% do total), em 2012 adiciona outros 105 mil metros quadrados, com a entrega do Morumbi Corporate, o Parque Shopping Maceió e a nova expansão do Ribeirão Shopping (a sétima e oitava esticadas). São mais R\$ 2 bilhões em investimentos engatilhados.

E a cidade de São Paulo, onde o empresário fez seu debut em shoppings e hoje vê pipocar um empreendimento em cada esquina, alguma chance de novo projeto da Multiplan no futuro?

“É bastante possível e até provável. Quando fiz o Ibirapuera, nos anos 1970, me perguntaram se cabia um segundo shopping na cidade (então já havia o Iguatemi, quase uma galeria de lojas). E veja no que deu”, rememora. E decreta: “Enquanto as cidades tiverem um trânsito em que ninguém se movimenta, haverá espaço para shoppings.”

O MUNDO

segundo José Isaac Peres



LIVRO
Quando Coisas Ruins Acontecem às Pessoas Boas – Harold Kushner



CULINÁRIA
Churrasco

VIAGEM
Nova York (EUA)

MÚSICA
Bossa nova e clássica