

AVIAÇÃO

Lufthansa cancela voos após aviso de greve

A Lufthansa, maior companhia aérea da Alemanha, disse que cancelou quase 1,7 mil voos desta segunda-feira, principalmente em rotas domésticas ou de curta distância dentro da Europa, como consequência de uma greve planejada por milhares de trabalhadores que pedem aumento de salário. O sindicato Verdi, representante de 33 mil funcionários, anunciou a greve na sexta-feira por melhores salários. A entidade considerou a oferta feita na quarta-feira "escandalosa".

Shoppings de outlets chegam para ficar

Importantes empresas como Iguatemi e BR Mall investem no segmento de descontos

Vivian Pereira

Reuters

A Iguatemi, conhecida por seus shoppings com marcas de luxo, ingressará no segmento de outlets. A companhia firmou um acordo para adquirir 41% da área onde está sendo construído o Shopping Platinum Outlet, em Novo Hamburgo (RS), por R\$ 46,2 milhões. A empresa assinou o acordo com a construtora São José e com o fundo de investimento CSHG Brasil Shopping, administrado pela Credit Suisse Hedging-Griffo.

O formato de outlet, bastante comum em outros países, parece ter caído no gosto também dos brasileiros. A BR Malls, maior administradora de shoppings do país, é outra que está apostando no segmento. A companhia está desenvolvendo seu primeiro outlet em parceria

com a Simon Properties, em São Paulo.

O Shopping Platinum Outlet, inserido no segmento de outlet premium (que reúne itens de grife com desconto) terá 20.087 mil metros quadrados de área bruta locável (ABL), com potencial de expansão de mais 10.000 metros quadrados. A inauguração está prevista para o segundo semestre deste ano e, segundo a Iguatemi, já estão contratadas marcas como Nike, Calvin Klein, Richards, Bobstore, entre outras.

A companhia prevê que o outlet resulte em NOI (lucro operacional antes do pagamento de impostos e juros, incluindo receita de serviços) de R\$ 11,4 mi-

lhões e R\$ 22,2 milhões no primeiro e quinto anos de operação, respectivamente.

"O segmento de outlet premium será uma das alavancas de crescimento da Iguatemi nos próximos anos, mantendo o vínculo com nosso mercado consumidor final", afirmou a empresa em comunicado. A Iguatemi possui dois shoppings em operação na região metropolitana de Porto Alegre, o Iguatemi Porto Alegre e o Praia de Belas.

Os shoppings no formato outlet entram na categoria de empreendimento temático nos levantamentos da Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop). A categoria, que também inclui shoppings de decoração, por exemplo, representa 10% do total de 828 centros de compra em operação no Brasil.

As vendas dos shoppings brasileiros somaram R\$ 123,1 bilhões em 2012, alta de 10% na comparação com o ano anterior. No período foram inaugurados 33 novos shoppings centers.

Empreendimento da Iguatemi já fechou contrato com empresas como Nike, Calvin Klein e Richards



Shoppings temáticos representam 10% do total de empreendimentos

Segundo a Alshop, o crescimento das vendas no varejo em 2012 foi amparado pela oferta de crédito e pelo maior prazo de pagamento, além do aumento da renda e da ampliação do emprego. Para 2013, a expectativa do segmento é de um aumento de

13% nas vendas. Atualmente existem 157 shoppings em construção, os quais deverão ficar prontos até meados de 2015. Nos próximos dois anos, as empresas desenvolvedoras de shopping devem investir R\$ 8 bilhões em projetos. ■ Com Redação

EvoBooks leva à sala de aula livros aplicativos 3D

Startup reúne em seus produtos o conteúdo pedagógico com o dinamismo dos games

Juliana Ribeiro

jribeiro@brasileconomico.com.br

Em um mundo repleto de smartphones, notebooks e games, manter a atenção de alunos em sala de aula é tarefa hercúlea para muitos professores. Diante desse desafio, os empresários Felipe Rezende, Carlos Grieco, Guilherme Otranto e Gustavo Rahmievitz criaram a EvoBooks, editora especializada em produzir e comercializar livros aplicativos didáticos em 3D.

Usando os conceitos e experiências adquiridas após anos trabalhando com consultoria em educação na Bain & Company, os sócios desenvolveram aplicativos específicos para cada disciplina. Inicialmente disponível para as aulas de química, física, geografia, história e biologia, os livros já são usados nas salas de aulas de oito escolas particulares de São Paulo, em escolas públicas do Rio de Janeiro e em Manaus e estão disponíveis para Windows, Android,

iOS e Linux. "Ao todos, cerca de 50 mil estudantes usam nossos livros em suas aulas", explica Felipe Rezende.

As primeiras versões dos aplicativos, desenvolvidos com o apoio de docentes, foram lança-

das no final do ano passado e segundo Rezende, o intuito da empresa, que tem como investidores dois dos fundadores do Buscapé, é lançar um ou dois aplicativos a cada três meses. "Planejamos desenvolver livros em ou-

tras matérias também". Os valores investidos na startup e o custo do material para as escolas e alunos não são divulgados. "Se comparado com o valor de um livro físico de papel, seu custo é mais baixo", diz Rezende.

Segundo ele, a meta para os próximos dois anos é cobrir as matrizes curriculares do Ensino Médio e do Ensino Fundamental II (do 6º ao 9º ano). "Queremos chegar a mais duas escolas públicas e outras particulares até o fim do ano". Mas a empresa não descarta lançar produtos para o ensino superior.

O segredo para o sucesso dos livros aplicativos desenvolvidos pela empresa está na combinação de assuntos usados em sala de aula com um aplicativo que usa a interatividade e o conceito de games para despertar o interesse dos alunos. Além disso, os professores podem usar o mesmo conteúdo dos aplicativos nas aulas digitais.

Os primeiros dados numéricos sobre desempenho dos aplicativos e rendimento dos alunos em sala só serão obtidos no final do ano. Mas Rezende garante que já dá para perceber as mudanças que os EvoBooks têm permitido onde está em uso. "Muitos professores e alunos entram em contato, relatando experiências muito positivas e facilidade de aprendizado a partir dos livros", diz. ■



Rahmievitz, Rezende, Otranto e Grieco: conhecimento e apoio de investidores para crescer

Alan Teixeira/Divulgação