



## Tecnologia

# O HOMEM PÁSSARO

Um renascimento aparentemente improvável permitiu à empresa finlandesa de jogos por detrás dos "Angry Birds" (e ao seu accionista Kaj Hed) lançar-se em novos voos.

Kaj Hed já era um empresário de sucesso na Finlândia quando, por volta de 2005, apostou numa ideia do seu filho Mikael: investir num estúdio de criação de jogos. Mikael e os seus parceiros deram à empresa o nome de Rovio – “fogueira” em finlandês – e os seus primeiros 51 títulos foram um rotundo fracasso.

Mikael afastou-se após uma aparente disputa com o seu pai, mas voltou a tempo de desenvolver o título n.º 52, “Angry Birds”, um jogo para dispositivos móveis que combina fisgas e leis da física, e cujos protagonistas são um bando de pássaros e os seus adversários: um exército de porcos verdes e ameaçadores.

O “Angry Birds” tornou-se num sucesso viral e ascendeu ao topo da tabela de vendas de jogos em 2010. Heds tentou lançar então a empresa em Bolsa, mas os resultados líquidos da mesma caíram dos 55 milhões de euros em 2012 para 26 milhões de euros em 2013, na sequência de um conjunto de planos de expansão bastante ambiciosos que incluíam o lançamento de uma série de desenhos animados e a abertura de parques temáticos. Um ano mais tarde, Mikael deixou o cargo de presidente-executivo e, em 2015, a empresa entrava no vermelho e iniciava um processo de despedimentos. Kaj, de 62 anos, continuou como director – desempenhando o cargo de presidente da empresa até Junho último, altura em que passou a vice-presidente – e ajudou a Rovio a travar uma queda vertiginosa. Os planos de lançamento em Bolsa estão agora de novo em cima da mesa, após o sucesso surpreendente de “Angry Birds – O Filme” que gerou receitas na ordem dos 300 milhões de euros. Os preços das acções, de acordo com o prospecto preliminar, proporcionará à Rovio uma capitalização de mercado entre os 818 milhões e os 930 milhões de euros, pelo que a participação de 69% que Kaj detém na empresa passará a valer, pelo menos, 550 milhões de euros. 🍀

# HÁ 25 ANOS A MUDAR CORPOS E MENTES EM PORTUGAL



## GERTRUDES SOARES,

directora-geral da Herbalife Nutrition Portugal

A Herbalife surgiu em Portugal em Agosto de 1992 como uma empresa direccionada para o controlo de peso. Estávamos no início de uma década de profundas alterações sociais em que a qualidade de vida e o poder de compra dos portugueses melhorou substancialmente. Os produtos conquistaram rapidamente o seu nicho de mercado e o modelo de venda directa apresentou-se como uma boa alternativa para quem procura o seu próprio negócio, mas não tem possibilidade de fazer um grande investimento inicial.

Nas últimas duas décadas e meia alteraram-se as prioridades. Hoje é impensável falar em boa forma física e bem-estar sem pensar numa solução que alie nutrição e exercício físico. Atenta às novas necessidades, a Herbalife Nutrition desenvolve com uma equipa de nutricionistas um portefólio de produtos que são, acima de tudo, soluções práticas e eficazes. Em Portugal a Herbalife Nutrition conta com 20 mil distribuidores e são eles que proporcionam aos nossos clientes aquilo a que chamamos a “diferença pelo distribuidor”, isto é, um apoio personalizado que nos distingue da concorrência.

Hoje, a Herbalife Nutrition e a sua proposta de valor são mais relevantes do que nunca num mundo onde existem quatro mega tendências: obesidade, envelhecimento populacional, aumento dos custos de saúde e a ascensão dos *millennials*. A Organização Mundial de Saúde prevê que, até 2030, mais de um terço da população masculina e 21% da população feminina mundial seja obesa. Portugal não foge à regra, com as doenças cardiovasculares como primeira causa de morte no país. É por isso que a Herbalife Nutrition realça, a cada dia, a importância de uma alimentação correcta e nutricionalmente equilibrada e da prática de exercício. Outra mega tendência a que tenho assistido em Portugal é o surgimento dos *millennials*, uma geração com espírito empreendedor que perfaz já um quarto do nosso total de distribuidores. É a pensar neles que patrocinamos a quinta temporada do “The Voice Portugal”, emitido na RTP. Em conjunto com todos os membros da Herbalife Nutrition, o nosso objectivo é tornar Portugal um país mais saudável e mais feliz. 🍀

**É IMPENSÁVEL FALAR EM BOA FORMA FÍSICA E BEM-ESTAR SEM PENSAR NUMA SOLUÇÃO QUE ALIE NUTRIÇÃO E EXERCÍCIO FÍSICO.**

## 5 perguntas a...



### OSCAR MENDES

Fundador do Wine & Executive Club

#### O que recorda do primeiro jantar do Wine & Executive Club?

A apresentação do Club correu muito bem e o *feed-back* dos participantes deste primeiro evento foi muito positivo. Encontraram neste jantar os valores que pretendemos passar através do modelo do Wine & Executive Club (WEC): combinação do prazer de provar vinhos num ambiente único e descontraído, com a presença do produtor convidado, José da Mota Capitão (Pepe) da Herdade de Portocarro, que foi eleito o melhor produtor de 2016. O *networking* foi feito com o apoio do orador convidado, o presidente da ViniPortugal, Jorge Monteiro. O primeiro jantar ajudou-nos a "afinar" o conceito do Club que pretendemos: um clube para executivos e profissionais liberais de topo, amantes de vinho.

#### Que personalidade gostaria de ter sentada à mesa num jantar?

António Horta Osório. Dispensa apresentações.

#### Que grande negócio nasceu durante um jantar do clube?

Houve *networking* e provavelmente mais fora do Club, contudo, é confidencial, não posso comentar! A nossa prioridade é criar uma relação, criar condições entre as pessoas, para facilitar negócios mas o WEC não interfere.

#### O que é que o levou a discordar da expressão "trabalho é trabalho, conhaque é conhaque"?

O WEC propõe momentos após o trabalho e antes de voltar a casa. A vocação do WEC é proporcionar momentos agradáveis à volta do vinho, da gastronomia de excelência do chef Pedro Marques (no Pestana Palace) e há discussões profissionais, partilha de experiências. À volta da mesa entre pessoas que nunca se cruzam.

#### Sente que o Wine & Executive Club mexeu com o mercado dos vinhos?

Sim, o Wine & Exec Club proporciona aos produtores uma oportunidade de apresentar as suas melhores referências a um público amante de vinhos e com forte potencial de compra. Por outro lado, os participantes podem viver um momento privilegiado e descobrir a história pessoal do produtor. É muito raro ser a ementa concebida em função dos vinhos e não o contrário. É o grande desafio que o chef tem todos os meses, construir o menu em função dos vinhos do produtor convidado. ☪

## Bolsa

# GANHOS COLOSSAIS

Os 10 gestores de *hedge funds* que mais lucraram no último ano são um grupo de príncipes da gestão mundial. A soma dos seus ganhos ultrapassa os 6 mil milhões de euros.

São gestores que fazem o valor dos *hedge funds* que lideram crescer como um bolo no forno. Gerem fundos altamente lucrativos e a título pessoal também não ficam à margem dos ganhos. Os dez líderes destes *hedge funds* auferiram, tudo somado, 6,2 mil milhões de euros no ano passado. O destaque vai para James Simons, do fundo Renaissance Technologies, e para Michael Platt, do BlueCrest Capital Management, que somam ganhos de 2,6 mil milhões de euros em 2016, ocupando *ex-aequo* o primeiro lugar do ranking da FORBES. No terceiro lugar está Raymond Dalio, líder do maior *hed-*

*ge fund* em activos do mundo, com uma carteira de 136 mil milhões de euros: o Bridgewater Associates. No último ano foram 1,2 mil milhões de euros só para si. De realçar que os líderes que ocupam o 1.º lugar têm abordagens diferentes na gestão das suas entidades. Simons é um dos pioneiros da migração dos *hedge funds* do humano para o tecnológico. Já a organização de Platt vai contra a corrente: depende de dezenas de equipas humanas que negociam os activos que detém - já que deixou de gerir capital de clientes em 2016. ☪ NATHAN VARDI E PEDRO CARREIRA GARCIA



**James Simons**  
Renaissance Technologies Corp.  
Fundador  
1,3 mil milhões de euros



**Raymond Dalio**  
Bridgewater Associates  
Fundador e co-diretor de investimento  
1,2 mil milhões de euros



**Kenneth Griffin**  
Citadel LLC  
Fundador  
424 milhões de euros



**Paul Singer**  
Elliott Management  
Fundador  
339 milhões de euros



**John Overdeck**  
Two Sigma Investments  
Co-fundador e co-presidente  
318 milhões de euros



**Michael Platt**  
BlueCrest Capital Management  
Fundador  
1,3 mil milhões de euros



**David Tepper**  
Appaloosa Management  
Fundador e presidente  
636 milhões de euros



**Daniel Loeb**  
Third Point  
Fundador  
339 milhões de euros



**David Shaw**  
D. E. Shaw & Co., LP  
Fundador  
339 milhões de euros



**David Siegel**  
Two Sigma Investments  
Co-fundador e co-presidente  
318 milhões de euros

# COMECE O DIA COM O PEQUENO-ALMOÇO IDEAL



Para mais informações, contacte um Membro Herbalife ou visite [Herbalife.pt](http://Herbalife.pt)

## UM BOM DIA COMEÇA ASSIM