



**Q**uando anunciou a fusão da Coteminas com a maior companhia de tecidos para cama, mesa e banho do mundo, a americana Springs, Josué Gomes da Silva, controlador da companhia, parecia ter alcançado uma situação confortável em relação a seus concorrentes — principalmente no Brasil, onde sua empresa se tornou líder absoluta do setor. Da união, que aconteceu há quatro anos, surgiu a Springs Global, urna organização com faturamento de 2,4 bilhões de dólares e 25 fábricas espalhadas por quatro países. Nos últimos meses, porém, a realidade

suficiente para alarmar os investidores, que passaram a pressionar Josué por mudanças. "A Coteminas perdeu mercado porque Josué não ouve ninguém e não toma as decisões na velocidade que deveria", diz o sócio de um fundo de investimento com participação na Springs Global. "Não descartamos deixar a empresa caso essa situação não mude."

A reação dos investidores é uma considerável reversão de expectativas com relação à Springs Global. Criada com a perspectiva de ser uma potência global, a multinacional nasceu dentro dos mais avançados padrões de governança cor-

se com o conselho de administração esporadicamente — a média é de uma reunião a cada três meses. O conselho consultivo da Springs Global, por exemplo, jamais se reuniu desde que foi criado, em 2007. O clima entre os investidores azedou de vez com os resultados da empresa em 2008. A receita global do grupo caiu 20% em relação à registrada em 2007 e o prejuízo aumentou de 300 milhões para 362 milhões de reais. Resultado: as ações da Springs Global na Bovespa, que em maio de 2008 valiam 16,6 reais, hoje valem 3,25 — uma queda de 80%. o dobro da média registrada pelo setor.

## O cerco a Josué

O presidente da Coteminas-Springs, Josué Gomes da Silva, sofre pressões para mudar seu estilo de comando da empresa

### OS MOTIVOS

Líder no mercado nacional, a empresa perdeu participação no segmento de banho em 2008

As reuniões do conselho de administração são esporádicas e o conselho consultivo, criado há um ano e meio, existe apenas no papel

Um grupo de investidores já demonstra insatisfação e ameaça vender sua participação na companhia

### OS NÚMEROS DA EMPRESA

Receita (em bilhões de reais)	Prejuízo (em milhões de reais)	Funcionários	Número de fábricas
2007  3,5	2007  300,3	<b>12 000</b>	<b>13</b>
2008  2,8	2008  362,3		

tem se mostrado bem mais difícil do que anunciavam os prognósticos. Além de fortemente atingida pela crise econômica americana, a Coteminas enfrenta problemas no Brasil. A empresa ainda é líder com aproximadamente 24% do setor, mas o desempenho de sua participação de mercado em 2008 deixou a desejar. Só no segmento de banho, caiu cerca de 10 pontos percentuais em relação a 2007, segundo especialistas do setor. Nesse período, a concorrente Karsten avançou da terceira para a segunda posição no ranking dos fabricantes de cama, mesa e banho, com crescimento de 4 pontos percentuais de participação de mercado. A diferença entre a Springs-Coteminas e a Karsten ainda é considerável — a tecelagem catarinense tem 14% de participação —, mas o movimento foi o

porativa—o que em princípio a deixaria imune à ingerência excessiva dos controladores. A nova empresa atraiu de imediato o interesse de gestores de recursos, como a Tarpon e a Rio Bravo, do ex-presidente do Banco Central Gustavo Franco. O problema é que, mesmo com as mudanças, Josué continua tomando as decisões estratégicas e controlando cada movimento da Coteminas. "Josué é brilhante, mas é um só. Não se pode administrar uma companhia gigantesca da mesma forma que tocava uma empresa do interior de Minas", diz o gestor de um dos fundos que investem na Coteminas. Apesar de tentar descentralizar o comando da empresa nos últimos meses, Josué ainda se envolve em praticamente todos os detalhes da operação. Por falta de espaço na agenda, ele só consegue reunir-

**O CENÁRIO INTERNACIONAL é em grande parte o responsável pelos maus resultados da empresa — cerca de 80% do faturamento da Springs Global vem do mercado americano, que caiu mais de 10% em 2008. Mas os investidores acreditam que Josué poderia ter reduzido as perdas redirecionando rapidamente a produção da empresa para uma atuação mais agressiva no mercado brasileiro. Como isso não foi feito, a companhia fechou 2008 com um estoque de produtos acabados avaliado em 359 milhões de reais, 7,4 milhões mais do que no ano anterior. "A Springs está se tornando desinteressante", diz um investidor na companhia ouvido por EXAME. O fundo da Rio Bravo, por exemplo, reduziu a participação das ações da Coteminas na sua carteira de 15% para 3%. Pressionado, Josué tem tentado se mexer. "Como principal acionista também não estou satisfeito", disse a EXAME. Para melhorar o desempenho no Brasil, ele criou uma nova estrutura de vendas e aumentou sua base de clientes. As mudanças levaram a um aumento de 23% das vendas no primeiro trimestre do ano em relação ao mesmo período de 2008. Mas, para os acionistas, é pouco. A preocupação é com a alta concentração das vendas no mercado americano — estratégia que, para eles, precisa ser revista. Josué não concorda. "Redirecionar a produção significa deixar de atender os estrangeiros", diz ele. "Penso no longo prazo e os investidores cobram resultados no curto." Pelo visto, a pressão vai continuar. •**