

TURISMO

# Cai número de turistas estrangeiros em viagem ao País

Para a Embratur, a redução está associada à quebra da Varig e à crise internacional



BELEZA NATURAL - Apesar do extenso litoral, com atrações como a Praia do Forte, na Bahia, o Brasil recebe um número muito pequeno de estrangeiros

**Jamili Chade**  
ENVIADO ESPECIAL  
COPENHAGUE

Por mais que o governo tente e a imagem do País esteja em uma situação melhor, o número de turistas estrangeiros no Brasil não consegue aumentar desde meados da década. Já a verba da Embratur sofre cortes.

Entre 2000 e 2005, o número de estrangeiros mais que dobrou, passando de 2,5 milhões por ano para 5,3 milhões. Mas, segundo a Embratur, esse número caiu nos anos seguintes. Em 2008, o número de estrangeiros que desembarcaram no

Brasil foi de 5,1 milhões. Em 2009, a crise internacional ainda fez com que o número de turistas sofresse uma nova queda de 4% entre janeiro e agosto. Além da crise internacional, a presidente da Embratur, Jeanine Pires, atribui o fenômeno à quebra da Varig. "Perdemos o equivalente em 1,5 milhão de lugares em aviões com a queda da Varig em um ano." Segundo ela, só agora o número de voos internacionais para o Brasil começou a compensar a queda da Varig. Hoje, são 890 voos semanais internacionais ao País.

Mas a realidade é que os números brasileiros são apenas uma fração do que recebe a

França, Espanha, Estados Unidos, China e Itália. A França, em 2006, recebeu 79 milhões de turistas estrangeiros, praticamente o equivalente de toda

## Redução de turistas de janeiro a agosto deste ano foi de 4%

sua população. Em 2007, a Espanha se transformou no maior destino de turistas do mundo, superando a França.

Na América Latina, o México é o maior receptor de turis-

tas estrangeiros, com mais de 21 milhões, quatro vezes mais que o Brasil. Um terço dos estrangeiros que desembarcam no Brasil vem da América Latina. Os números do Brasil são comparáveis aos da Índia e da Austrália, regiões que a Embratur acredita que sejam as melhores bases de comparação.

Além de ver o número de turistas estrangeiros estagnar, a Embratur também sofreu um corte de verbas em 2009. No ano passado, a entidade recebeu R\$ 134 milhões. Neste ano, foram R\$ 92 milhões. A diretoria tem esperança de que um orçamento suplementar, de R\$ 40 milhões, seja concedido até

o fim do ano.

Para 2010, a entidade promete inaugurar uma nova estratégia de marketing para o País, já focando na Copa de 2014.

A Embratur espera usar tanto a Copa do Mundo de 2014 como uma eventual vitória do Rio de Janeiro para sediar os Jogos Olímpicos de 2016 como forma de promover o País no exterior.

"Não há um cálculo possível para medir a exposição que o Brasil teria com esses eventos", afirmou a presidente da entidade. "Não há campanha publicitária que substitua isso." ●

AVIAÇÃO

## 'La Nación' diz que Argentina superfaturou jato da Embraer

O jornal argentino *La Nación* levantou ontem a suspeita de que o governo de Cristina Kirchner estaria pagando um preço superfaturado pelos aviões da Embraer, com os quais pretende renovar a frota da reestatizada companhia Aerolíneas Argentinas. A suspeita de mais um caso de corrupção da administração Kirchner está focada na compra de 20 jatos modelo Embraer 190AR, pelos quais o governo argentino desembolsaria US\$ 698 milhões, conforme dados do próprio governo. A compra será financiada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Pelo total de US\$ 698 milhões do contrato, cada avião da Embraer custaria US\$ 34,9 milhões. No entanto, segundo o *La Nación*, a companhia Aeroméxico pagou US\$ 29 milhões pelo mesmo modelo e a Taca, do Panamá, pagou US\$ 30,5 milhões.

Ontem, o secretário de Transportes da Argentina, Juan Pablo Schiavi, explicou que o preço acertado com a Embraer é de US\$ 30,5 milhões por jato e a diferença, de US\$ 4,4 milhões, refere-se a adicionais como peças de reposição para dois anos de operações, configuração do equipamento e instrução de pessoal.

O BNDES informou que o contrato ainda não foi assinado, mas explicou que o financiamento à exportação de aviões da Embraer, que pode alcançar até 85% do valor dos jatos, não envolve serviços como capacitação técnica de pilotos, citado como parte do acordo no jornal.

A Embraer divulgou nota afirmando que "repudia veementemente especulações sobre a ocorrência de superfaturamento na condução de seus negócios". ●

CORREÇÃO

A empresa Decolar.com vendeu passagens aéreas a US\$ 99 para Buenos Aires, e não Miami, como foi publicado na edição de domingo. ●

INTERNACIONALIZAÇÃO

# De carona, pequenas empresas se tornam globais

Parcerias com grandes companhias estimula a certificação e aumenta a competitividade



**Marianna Aragão**

A internacionalização de companhias brasileiras está abrindo portas para pequenas e médias empresas no exterior. Como fornecedoras ou prestadoras de serviços, elas pegam carona no boom de investimentos internacionais de grandes grupos. Além de ajudar a conquistar clientes lá fora, algumas parcerias acabam estimulando as pequenas a buscar certificações técnicas e se tornarem mais ágeis e competitivas também no mercado doméstico.

A empresa especializada na instalação de canteiros de obras Canteiro, de Santa Isabel (SP), deu o primeiro passo de sua internacionalização em 2004, ao firmar um contrato

com a construtora Odebrecht. Desde então, já montou seus espaços em empreendimentos na Venezuela, República Dominicana e Angola. Cinco anos depois, o faturamento com projetos internacionais representa 20% do total da companhia, conta um dos sócios, Sérgio Boff.

O país africano, que passa por intensa reconstrução, após o fim da guerra civil que durou mais de duas décadas, tem papel de destaque nesse resultado. Ali, a empresa já espalhou seus canteiros por uma área de 50 mil metros quadrados. A parceria com a Odebrecht ajudou a dar visibilidade para a Canteiro, que está expandindo sua atuação em Angola. Há dois anos, a Canteiro passou a fornecer para outros clientes no país. "Estando lá, ficou mais fácil fazer os contatos", acredita Boff. Entre os novos clientes, estão grupos locais e nacionais como Engepar e Atlansa.

Outra companhia que aproveitou a internacionalização de grandes grupos para buscar novos mercados foi a carioca PCE, que faz projetos de engenharia.

Fornecedora de empresas como Odebrecht e Andrade Gutierrez, a companhia está presente em obras no Peru, Bolívia, República Dominicana e Honduras, conta o diretor Paulo Roberto Pereira. "Às vezes, a parceria funciona melhor do que a criação de uma sede no exterior", afirma.

Os contratos internacionais, que respondem por 15% do faturamento da PCE, também trazem segurança para a empresa. "Quando das coisas vão mal no Brasil, eles funcionam como seguro", afirma.

## Níveis de exigência nos contratos para exportação são maiores que no País

Milton Torrecilhas, diretor da empresa de componentes elétricos PJ, de São Paulo, também vê a internacionalização como uma garantia de faturamento. "Com as vendas externas, posso correr atrás de no-



NO MUNDO - Empresa de Boff conquistou novos clientes em Angola

vos negócios e fortalecer outras áreas no mercado doméstico."

FILIAL

A empresa familiar, que fez sua primeira exportação há cinco anos, para atender uma obra de Odebrecht em Angola, resolveu investir para atender o mercado internacional. Há um ano

e meio, abriu uma filial no Rio de Janeiro para facilitar o envio de produtos para o país africano, escoados pelo porto da capital fluminense. Pelo menos 10% do faturamento é obtido com as exportações.

As pequenas e médias empresas são maioria entre os fornecedores da Odebrecht no ex-

terior. Elas representam 90% dos fornecedores de serviços e 60% dos de produtos. "Uma das principais vantagens em ter essas companhias como parceiras é a agilidade. Conseguimos tratar diretamente com o dono", comenta Mauro Rehm, gerente geral da Odebrecht Logística e Exportação (Olex).

EXIGÊNCIAS

Segundo o executivo, porém, nos contratos para exportação, os níveis de exigências são maiores. "Muitos exigem requisitos que as empresas que atuam apenas no mercado interno não têm." Nesse caso, diz ele, a companhia auxilia os pequenos fornecedores a buscarem qualificação técnica, que incluem cuidados especiais com embalagens, entrega e atendimento. "Mas a empresa precisa ter, além de potencial, a vontade de se internacionalizar."

Paulo Roberto Pereira, da PCE, conta que o primeiro contrato internacional obrigou a empresa a buscar certificações, como o ISO 9001. As auditorias também se tornaram uma constante na rotina da companhia. "A empresa passou a buscar um melhor controle de qualidade", conta ele. "O cuidado tem de ser redobrado. Não podemos errar", comenta Milton, da elétrica PJ. ●



## SUPERGIRO PREMIUM

Com a união do Santander e do Banco Real, estamos construindo o melhor banco para sua empresa. Um bom exemplo disso é o SuperGiro Premium, um capital de giro inovador que beneficia os clientes em até duas parcelas. Uma grande ideia para pagar o 13º dos seus funcionários e equilibrar o fluxo de caixa. É assim que nós reconhecemos e valorizamos seu negócio.

**Você ganha até 2 parcelas**

É simples:

- ✓ Pagando as parcelas em dia, você não paga a última!
- ✓ E, se a taxa de juros (CDI) cair, você também não paga a penúltima!

Conheça outras vantagens:

- ✓ Parcelas prefixadas em 18 vezes
- ✓ Taxa líquida mais competitiva
- ✓ Sem necessidade de comprovar a destinação dos recursos
- ✓ Limites pré-aprovados para contratação imediata\*
- ✓ Crédito direto em conta corrente

Procure uma de nossas agências e conheça também outras soluções financeiras que temos para seu negócio. Juste-se a nós.

Valorizando ideias por uma vida melhor

BANCO REAL Grupo Santander Brasil Santander

\*Sujeito à aprovação de crédito e demais condições do produto à época da contratação. 1. A dispensa do pagamento da última parcela está condicionada ao pagamento pontual (exatamente na data do vencimento) de todas as demais parcelas prévias; contratação em 18 meses; e taxa pré-fixada. A dispensa do pagamento da penúltima parcela está condicionada à variação acumulada do CDI CETIP no período, expressa em base ao ano, entre a data de contratação e o dia útil anterior ao pagamento da penúltima parcela, em patamar inferior ao da variação acordada na data de contratação; pagamento pontual de todas as demais parcelas prévias; contratação em 18 meses; e taxa pré-fixada. Não será concedida a dispensa do pagamento da penúltima parcela se houver: liquidação antecipada do empréstimo; pagamento antecipado; amortização ou pagamento parcial de qualquer valor ou parcela. 2. Consulte seu gerente e as condições vigentes à época da contratação.

