Ale OUGATA

O MAR ESTÁ PARA...

O Brasil é o novo destino dos grandes estaleiros de luxo europeus. Supermáquinas de até R$ 65 milhões, nacionais e importadas, começam a chegar no País, enquanto as vendas na Europa desabam

Nos próximos anos, o extenso litoral brasileiro – que abriga algumas das mais belas praias do planeta – será destino certo não apenas para turistas estrangeiros, mas também para fabricantes internacionais de embarcações particulares de luxo. A explicação para esse fenômeno está na economia. Diante da crise náutica nos Estados Unidos e na Europa, causada principalmente pela recessão dos países ricos, as vendas de iates despencaram 70% desde 2008, segundo sondagem da revista americana *Forbes* com endinheirados americanos e europeus. Enquanto isso, as vendas no Brasil registraram crescimento de 40%, entre 2008 a 2011, segundo a Associação Brasileira dos Construtores de Barcos e seus Implementos (Acobar). E quem imagina que esse é um mercado que ape-

LUXO NOS OCEANOS: acabamento com requinte, digno de tradicionais hotéis europeus, equipa iates, como o Mangusta 165, que custam o equivalente a mansões. Há opções menos sofisticadas, por menos de R$ 1 milhão, que podem ser financiadas em até 60 meses em bancos brasileiros

IATES

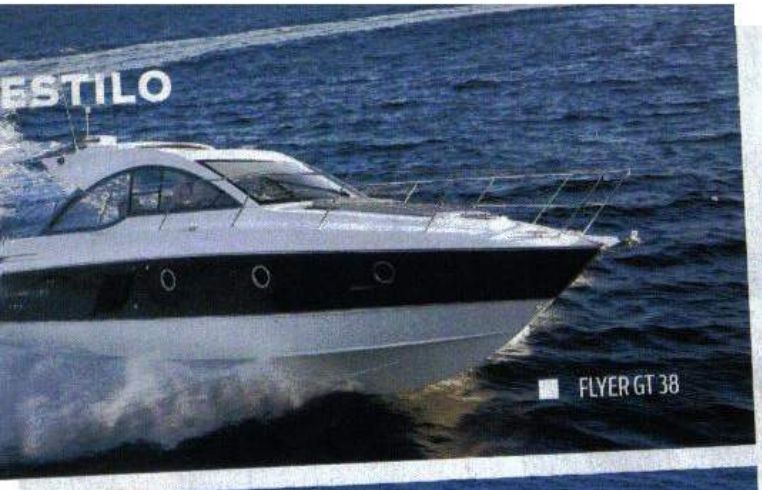
nas engatinha no País se engana. Só este ano, os iates que singrarão os mares brasileiros devem movimentar US$ 750 milhões.

Esse cenário de águas calmas e promissoras se tornou um autêntico oásis para alguns dos maiores estaleiros europeus, como o francês Beneteau, o inglês Princess Yatchs e o italiano Overmarine, que estão direcionando seus investimentos rumo aos oito mil quilômetros de costas brasileiras. "O Brasil vai receber até o fim do ano uma unidade do iate modelo Princess 85 MY, totalmente decorado pela equipe da grife de luxo italiana Fendi", disse à DINHEIRO Alister Brunskill, executivo de vendas internacionais da Princess Yatchs. "O preço final será de aproximadamente R$ 26 milhões e, a julgar pelas conversas que tivemos com alguns potenciais clientes brasileiros, não haverá dificuldades em comercializá-lo."

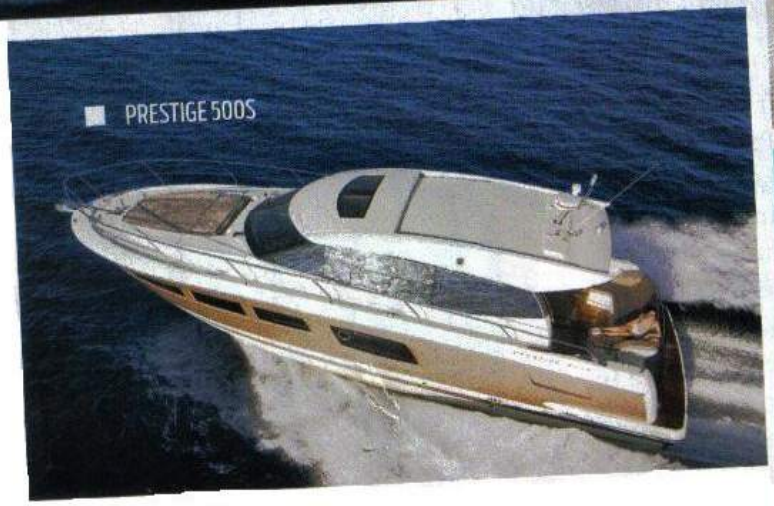
A Princess Yatchs, embora esteja agora concentrando seus esforços nas embarcações de alto luxo, possui outros 20 modelos de iates em águas nacionais. "O Brasil tem uma economia emergente, com o surgimento de novos ricos, e estamos focados em atender consumidores que primam por unificação da navegabilidade, segurança e glamour em um só produto", diz Brunskill.

O estaleiro britânico terá uma concorrente de peso no mercado brasileiro. O centenário grupo francês Beneteau, além de oferecer lanchas luxuosas no País, a partir de fevereiro de 2012 começará a fabricar seus modelos em Angra dos Reis, no litoral do Rio de Janeiro – algo que antes era feito apenas na França. "Serão investidos cerca de € 20 milhões na primeira fase", diz Marcos Soares, CEO da Beneteau Brasil. "Usaremos as mesmas tecnologias da França e, com isso, estimamos dobrar a produção atual, de 50 barcos por ano."

Além disso, está aportando no País, a Jeanneau, uma divisão do Beneteau, que vai vender duas linhas de barcos maiores por aqui, o Prestige 400 e o Prestige 500S (com preços que chegam a R$ 3,45 milhões), com a meta de ser a líder do setor. "Só no Brasil é possível navegar 12 meses por ano e, com o aumento do poder de compra dos brasileiros, será aqui a nossa porta de entrada para a América Latina, em países como a Argentina, o Chile e Uruguai", diz Jean-Paul



FLYER GT 38



PRESTIGE 500S

DESIGN ASSINADO: A grife italiana de luxo Fendi e o estaleiro britânico Princess Yatchs fecham parceria para oferecer decoração personalizada nos modelos de iates mais sofisticados

Chapeleau, diretor-geral da Jeanneau.

Além do potencial natural brasileiro para embarcações de luxo, uma série de políticas restritivas à importação, impostas pelo governo federal, tem estimulado a instalação de estaleiros ao País. É o caso da Ferretti, que decidiu produzir dois de seus barcos, a linha Ferretti e a Pershing 80, em Vargem Grande Paulista, São Paulo. "Devido ao recente decreto do governo federal, que aumenta o imposto para barcos de 10% para 30%, a importação de produtos prontos de outros países ficará inviável, a exemplo do que está ocorrendo com os automóveis", diz Marcio Christiansen, CEO do Ferrettigroup Brasil.

De qualquer forma, indiscutivelmente o mar está azul e plano no setor náutico de luxo. A italiana Overmarine, por meio da Le'Mon Group, comercializará embarcações nunca vistas nas praias brasileiras. A empresa se inspirou na maré alta da economia para trazer máquinas, como a maxi-open Mangusta 165, já vendida a um magnata carioca pelo preço de € 27 milhões (aproximadamente R$ 65 milhões). Dentre os destaques dessa embarcação, estão sua construção toda em fibra de vidro axial, cinco camarotes, sala de estar e jet-ski acoplado.

O desembarque de estaleiros estrangeiros renomados, aparentemente, está sendo absorvido pelos fabricantes brasileiros. "O interesse deles só aconteceu após a falta de demanda na Europa", diz Rogério Amodio, sócio do estaleiro Aguz Marine, de Diadema, no ABCD paulista. "Será bom para o mercado náutico, já que vai elevar o nível de nossos iates", garante o empresário. Ele cita uma pesquisa apontando que a cada 270 pessoas, uma é dona de barco no Brasil. Na Europa, a relação é 60 para 1.

SONHOS DE CONSUMO A CAMINHO DO BRASIL

MANGUSTA 165
Estaleiro: Overmarine
Origem: Itália
Pés: 165
Velocidade: 37 nós
Preço: **€ 27 milhões**

PRINCESS 85 MY
Estaleiro: Princess
Origem: Inglaterra
Pés: 85
Velocidade: 30 – 33 nós
Preço: **R$ 26 milhões**

PRESTIGE 500S
Estaleiro: Jeanneau
Origem: França
Pés: 50
Velocidade: 24 nós
Preço: **R$ 3,45 milhões**

FLYER GT 38
Estaleiro: Beneteau
Origem: França
Pés: 38
Velocidade: 30 nós
Preço: **R$ 1 milhão**

Prova de que o setor náutico é um mercado florescente no Brasil é o interesse dos bancos em financiar a aquisição desses superbarcos. Há embarcações a preços, digamos, mais acessíveis – por menos de R$ 1 milhão, que podem ser pagos em 60 meses. O Santander criou uma área de atendimento exclusiva a esse nicho e registrou, no primeiro semestre deste ano um aumento de 33% em sua carteira, na comparação com 2010. "Somos pioneiros no segmento náutico e estamos bastante otimistas", diz André Moraes, superintendente do Santander Financiamentos, que oferece taxas equivalentes às de carros zero-quilômetro. "A cultura do crédito permeia todos os níveis de clientes, inclusive aqueles que sonham em pilotar uma lancha em nossas águas."