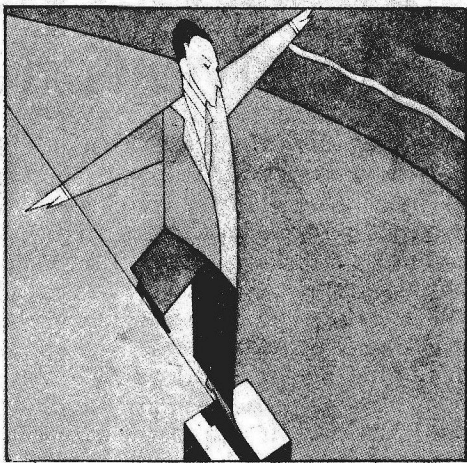


Um negócio com lucro a todo pano

Uma boa maneira de velejadores não terem problemas em conseguir veleiros, é comprar uma fábrica deles. Foi o que fizeram dois campeões de vela, Eduardo Souza Ramos e Paulo Arantes Ferraz, com mais quatro sócios também praticantes do esporte. Os motivos dos seis sócios não se esgotam, naturalmente, no ideal esportivo. A venda



de desses barcos movidos a vento está se mostrando um excelente negócio. "Produzimos cinco barcos por mês. Mas se fizéssemos quinze, venderíamos todos" — diz o diretor industrial Carlos Biekarck.

O estaleiro Fast Yachts foi fundado em 1981 por um técnico da área de eletrônica, Nelson Bastos, que se apaixonou pelo ramo. Comprou um outro estaleiro, na Inglaterra, para trazer moldes e tecnologia, e assim desenvolver cascos que correspondessem às refinadas exigências da vela: muita resistência e pouco peso, com uma hidrodinâmica que requer o máximo do fiber glass. Tudo muito bem, mas em outubro do ano passado Bastos resolveu dedicar-se exclusivamente à sua vocação eletrônica e seis de seus melhores clientes compraram-lhe o estaleiro.

Para 1990, a boa perspectiva de faturar US\$ 6 milhões

O produto da agora Fast Boats são três modelos de veleiros de oceano: de 9,30, 12 e 15 metros de comprimento. Com qualquer um deles pode-se navegar para praias distantes do País, alcançar-se lugares como Fernando de Noronha — ou até mesmo viajar para outros países. Mas além desse tipo de interesse, muitos clientes têm por prioridade o esporte — como aconteceu com os atuais proprietários. Eduardo e Ferraz, competindo em dupla, conquistaram os campeonatos brasileiros de 82 a 84 comandando os barcos de oceano *Meio a Meio* e *Tiki* — produzidos pela Fast.

Eduardo, sócio da Souza Ramos, uma tradicional revenda de automóveis, diz que o interesse pelo estaleiro surgiu quando o então proprietário falou em vendê-lo. "Nós tínhamos muito contato por sermos velejadores ativos e clientes fiéis. Para poder concretizar a compra, reunimos os seis sócios — todos fanáticos por vela, estudamos todas as possibilidades da nova empresa e acabamos fechando."

Um bom negócio, considera Eduardo: "O barco é um ativo que através dos anos tem se mostrado muito líquido, com correção de valor até superior à inflação". O mercado, ele reconhece, é limitado, mas tem características especiais: "Atinge uma camada de poder aquisitivo boa, que consegue corrigir seu patrimônio junto com a inflação". E além disso, acrescenta outro dos sócios, Paulo Ferraz, não é nada de espantoso um comprador de apartamento de praia optar por um veleiro.

O barco maior da Fast, o de 15 metros de comprimento (50 pés), custa 613 mil cruzados — o mesmo que um apartamento médio no Guarujá. Pela filosofia de Paulo Ferraz, a vantagem do veleiro é que seus ocupantes podem escolher, em princípio, a praia que quiserem para morar. A casa é um barco ancorado, mas tem como principal limitação a falta de marinas e ou-

tros tipos de apoio da costa brasileira, especialmente do Norte e Nordeste. Essas limitações não diminuem o conforto mportamento interno interno dos veleiros o de 15 metros (4,32 na maior largura, mastro de 22 mestros) tem na proa a frente) cabine de marinho e suíte de casal. A meia nau está o salão principal, com mesa dobrável e sofás, que acomodam até doze pessoas. A cozinha, conjugada tem forno de microondas, freezer, geladeira, pia etc. Junto ao salão está também a mesa de navegação, acessórios com equipamentos como rádio, ecobatímetro (mede a profundidade) e outros — a serem instalados pelo comprador. Na popa (a parte de trás) há uma segunda suíte de casal, que, como a primeira, pode ser trocada por camarote com banheiro para quatro pessoas.

Estas instalações todas são encimadas pelo salão. Lá em cima está também o *cock pit*, com a roda de leme — de onde se pilota o barco. É lógico que este apartamento que navega requer do proprietário no mínimo o gosto pelo mar. Ele terá que pilotar o barco, com pelo menos mais uma pessoa por turno, ou contratar quem o faça. Mas não é difícil. E se não houver vento, o motor auxiliar, movido a diesel, com autonomia para 380 quilômetros, pode ser acionado.

Na fábrica construída em 7.400 metros quadrados, na Zona Leste de São Paulo, onde trabalham 180 pessoas, a produção dos veleiros é feita cuidadosamente. O de 15 metros de comprimento demora oito meses para ficar pronto. Os dois menores, o de 12 metros (que custa NCz\$ 310 mil) e o de 9,30 metros (NCz\$ 112 mil), exigem trabalho de seis e quatro meses. "Com esse ciclo de produção longo, o nosso faturamento está começando a se realizar" — diz Paulo Ferraz. A estimativa para o ano que vem gira em redor de seis milhões de dólares.

Nosso público é o brasileiro de alto poder aquisitivo

Entre os compradores em potencial estão os esportistas que competem com embarcações menores e acabam passando para o barco de oceano — como os que a Fast fabrica. Eduardo Souza Ramos, que representou o Brasil nas Olimpíadas de Moscou, em 1980, e Los Angeles, em 1984, ganhou medalha de prata no Pan-Americano de Porto Rico, em 1979, e já foi campeão sul-americano e europeu, aprendeu a velejar com o pai aos dez anos e passou por barcos de várias categorias. Ele e Paulo Ferraz dizem que comandar um barco hoje — mesmo para lazer e por principiantes — ficou bem mais fácil do que quando as embarcações eram construídas com cascos de madeira. "Um barco de 12 metros, que pesava 14 toneladas, hoje pesa apenas sete" — diz Paulo.

Um outro fator, muito importante para a expansão esperada pelos sócios-velejadores, na formação de novos hábitos dos brasileiros com poder aquisitivo. "Se na Europa a realeza veleja em comunhão com a natureza" pondera Ferraz, "e nos Estados Unidos a classe média passa as férias em seu veleiro nas Ilhas Virgens, por que o brasileiro vai ficar em terra?"

Na Zona Oeste, você conta com 2 balcões de anúncios do Estadão e Jornal da Tarde, que estão sempre perto para ajudar você a vender, alugar ou trocar o que quiser.
Lapa - Shopping Center Lapa - Nível do Estacionamento - Rua Catão, 72 - telefone 262-9757
Pinheiros - Rua Teodoro Sampaio, 2.150 - telefone 211-7008

jornal da tarde

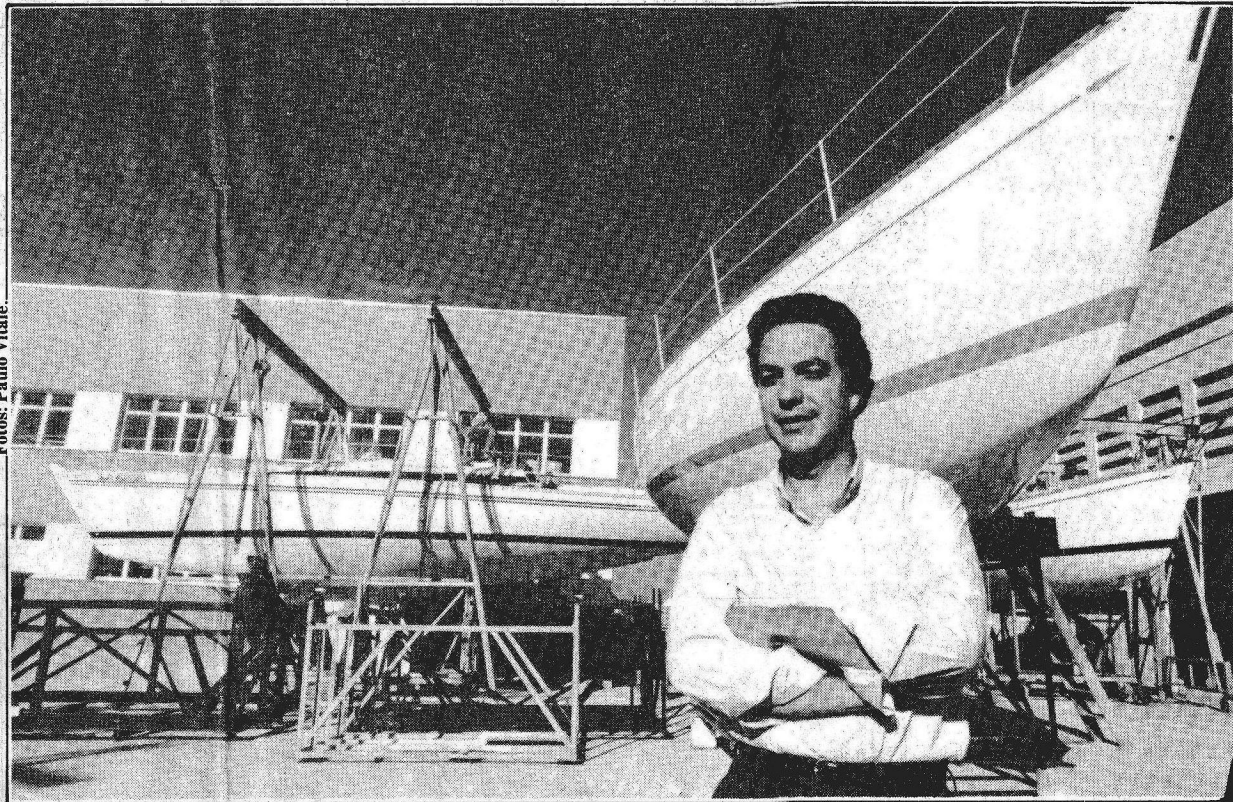
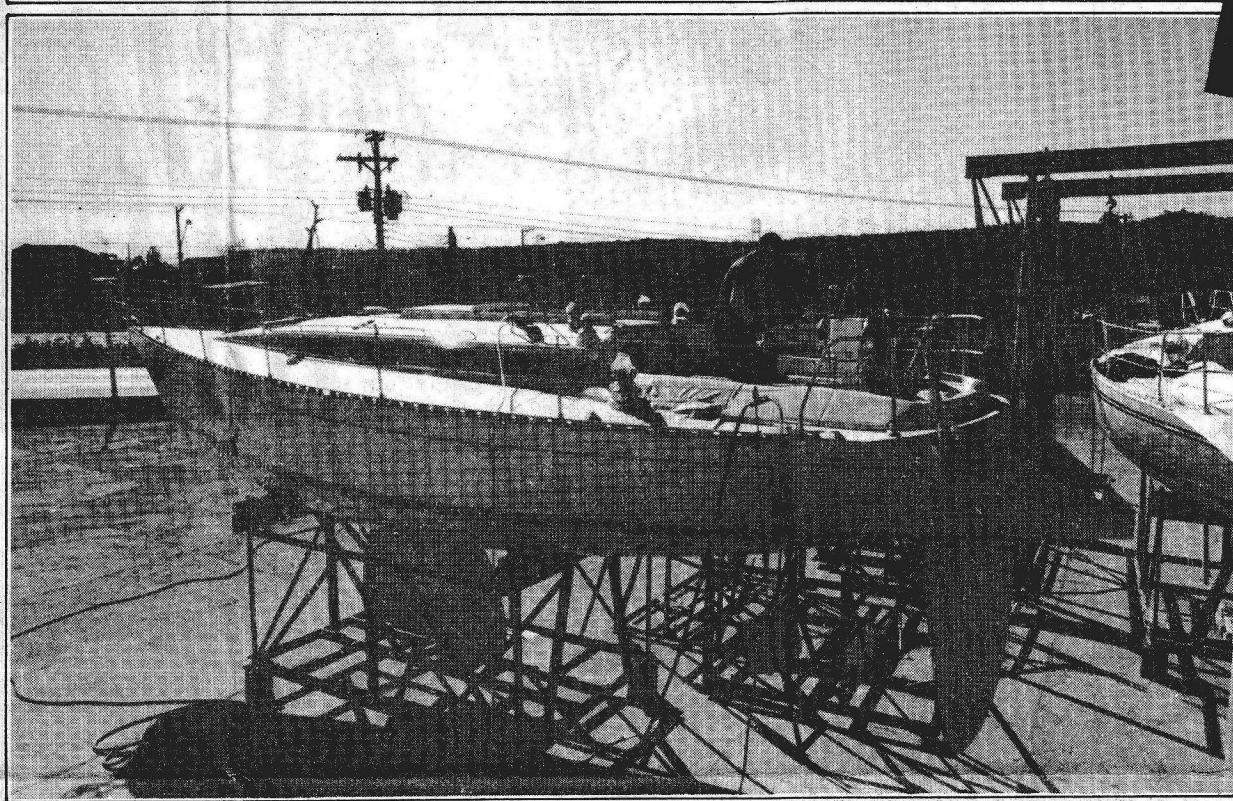


Foto: Paulo Vitale



Paulo Arantes Ferraz, diretor da Fast: "Se na Europa a realeza viaja em comunhão com a natureza, e a classe média americana vai para as Ilhas Virgens, por que o brasileiro vai ficar em terra?"

Amanhã, os jatinhos no céu do Brasil real: um mercado que cresce à custa de quem tem muita pressa.

Operários da Fast dão os últimos retoques no pátio da empresa, na zona Leste de São Paulo: luxo e comodidades de uma casa flutuante em alto-mar.

**OS MAIORES
NEGOCIANTES
DA ZONA OESTE.**

O ESTADO DE S. PAULO