

**NEGÓCIOS.** Pequeno empresário estrangeiro sofre com a falta de orientação e suporte em Alagoas

# Investir requer muita investigação

Questionamentos vão desde as mais básicas até as mais complexas técnicas na abertura de uma empresa e busca de mão de obra ou treinamento

MILENA ANDRADE  
REPÓRTER

Ao espírito empreendedor, quatro pequenos investidores entrevistados pela **Gazeta** precisaram acrescentar um senso de investigação aguçado e insistente para buscar informações que envolviam desde as questões mais básicas, como se é permitido usar a carteira de motorista de seu país aqui, até as mais complexas técnicas na abertura de uma empresa e busca de mão de obra ou treinamento.

Foi assim com os italianos Tommaso Rumor e Andrea Morello, donos da agradável pousada La Dolce Vita, aberta há três anos na Praia do Francês, um dos pontos turísticos que todo visitante é obrigado a conhecer. Os dois vieram como turistas uma vez, gostaram tanto que acabaram voltando outras tantas e começaram a acariciar o desejo de morar

em Alagoas.

Tommaso ganhou o pacote turístico da empresa onde trabalhava em Verona e acabou vindo de vez em 2001. Para viver, ele investiu inicialmente numa lojinha no Pavilhão do Artesanato e alugava os quartos da casa que comprou no Francês a contrarrazões italianas. Um deles foi Andrea, que se apaixonou por uma alagoana, decidiu ficar e acabou entrando na aventura de abrir a pousada com o amigo.

Ao contrário do que acontece com as grandes empresas que encontram em Alagoas toda uma estrutura de governo pronta para captar e fazer o investimento acontecer, o pequeno empresário sofre com a falta de orientação e suporte.

"Foi tudo muito difícil. Enlouqueci para abrir uma conta bancária, para ter um CPF. A gente fica meio sem saber qual é a do-



MARCELO ALBUQUERQUE

Os sócios italianos Tommaso Rumor e Andrea Morello não tinham experiência no ramo e acabaram aprendendo na prática junto com os próprios funcionários

## Vita

Os italianos Tommaso Rumor e Andrea Morello, donos da agradável pousada La Dolce Vita vieram como turistas

documentação correta para fazer as coisas aqui", conta Tommaso Rumor.

Os sócios não tinham experiência no ramo e acabaram aprendendo na prática junto com os próprios funcionários, pois também tiveram dificuldades em achar mão de obra especializada mesmo sendo o turismo uma das maiores vocações do estado em que decidiram investir. "A gente buscou cursos para entender melhor do negócio, mas, no

final, todos aprendemos juntos no dia a dia da pousada", afirma Andrea Morello.

No final, tudo acabou dando certo e até superou as expectativas dos sócios, que esperavam abrir a pousada apenas seis meses por ano e desde sua abertura que o local tem uma boa ocupação durante o ano inteiro, inclusive na baixa temporada com ajuda de anúncios de pacotes em sites especializados na internet.

Embora o negócio venha dando certo, Rumor e Morello acreditam que poderia estar bem melhor se a infraestrutura e os serviços ofertados no Francês fossem bons. "Não adianta nada a gente ter aqui dentro uma ótima estrutura para o hóspede e lá fora não ter iluminação, segurança, calçamento e até placas. O Estado de Alagoas está perdendo tempo em não dar essa estrutura ao turista", reclama Rumor.

## Melhor

Empresários italianos reclamam da infraestrutura e dos serviços ofertados no Francês, onde eles montaram uma pousada

## Casal decide criar Câmara Portugal-Brasil em Alagoas

E foi pensando justamente nessa falta de assistência aos estrangeiros que querem investir no estado e nos problemas que eles mesmos enfrentaram que o português Eduardo Souza e a mineira Patrícia Drummond, donos do Empório Quinta Santa Luzia, decidiram criar a Câmara Portugal-Brasil em Alagoas.

O casal lança oficialmente a associação no dia 05 de junho e quer, através dela, promover intercâmbio nas áreas de indústria, comércio, cultura, turismo e serviços. O intuito é apoiar investidores e empresas portuguesas interessadas em investir em Alagoas e empresários locais que queiram iniciar negócio em Portugal.

Eduardo quer suavizar o caminho para os seus compatriotas, mas já foi procurado até por espanhóis e tem consciência de que vai acabar ampliando o seu leque de naturalidades. "É tudo muito difícil aqui, não há informação para o estrangeiro. Muita gente desiste por falta desse apoio", diz o empresário que está há dois anos e meio na capital alagoana.

Ele conta que buscou todas as entidades que

se possa imaginar, Sebrae, Sesc e até buscou a ajuda de uma advogada especializada em orientar estrangeiros a abrir negócios no Brasil para lhe abrir os caminhos. "Tem que navegar bastante, buscar dados. O primeiro lugar foi o Sebrae, onde fomos muito bem recebidos mas ainda foi insuficiente para nos ajudar", conta o empresário que ressalta ainda o excesso de burocracia, a demora e a completa desorientação na hora de contratar profissionais. O casal chegou a ter um prejuízo de R\$ 30 mil só com um contador, que não soube fazer o seu trabalho direito.

Eduardo e Patrícia vieram para Maceió após visitar quase todas as capitais nordestinas com a meta de montar uma pousada em um lugar paradisíaco com muito verde e perto do mar. O plano inicial do hotel-fazenda acabou não dando certo eles adiaram o sonho para começar no ramo de alimentos. A casa de pães e doces especiais se transformou no restaurante self-service com foco na cozinha portuguesa e ainda produziu um pequeno anexo de comida regional. **MA**

SILBERTO FARIAS - ARQUIVO DA



Infraestrutura e serviços do Francês ainda chocam investidores

## 'Estrangeiro fica extremamente perdido'

O casal lamenta que não haja um atendimento mais próximo, como acontece com os grandes empresários que querem vir para Alagoas, e que dê conta de certas especificidades que acabam virando um verdadeiro empecilho para o estrangeiro investir. "O estrangeiro fica extremamente perdido. O Sebrae, que é o ponto mesmo de referência, poderia nos guiar em termos de contador, de advogados, de mão de obra. O governo tem razão em ir buscar o grande, nosso investimento é pequeno, mas são esses pequenos negócios que movimentam Maceió", diz Patrícia.

Entre uma dificuldade e outra, mas sempre com persistência, o português e a mineira estão bem com seu negócio e já começam a desbravar um novo setor com um investimento em condomínio de campo em Passo do Camara-

gibe, no Litoral Norte do estado. Mais ambientados e com alguma experiência, eles apostam no sucesso do negócio, que surge ao mesmo tempo em que a associação de apoio ao investidor estrangeiros. Para eles, a despeito de tudo o que enfrentaram, o estado de Alagoas é cheio de potencial que precisa ser explorado.

Para Cícero Pércles, esses pequenos investimentos individuais de estrangeiros precisa ser olhado com atenção e tem muito valor para a economia local. "É muito positiva a vinda desses estrangeiros. Primeiro, pelas suas novidades e contribuições no aspecto cultural. Ajuda neste aspecto o perfil educacional dos novos migrantes, que é bem distinto dos que chegavam no passado. Hoje, a maioria tem nível técnico ou superior. Segundo aspecto positivo é que parte deles

tem um domínio específico em áreas como a hotelaria e gastronomia, ou da construção civil, importantes para a economia do turismo nordestino. Terceiro é o investimento de ca-

pital, ainda que pequeno, porque é fruto de poupança pessoal, mas que dinamiza setores como o de serviços especializados e o comércio", conclui o economista. **MA**