

SOB OS DOMÍNIOS DO REI DO TURISMO

Guilherme Paulus, o agente de viagens que escapou da falência ao descobrir o filão dos roteiros para metalúrgicos do ABC paulista, comanda a CVC, a maior operadora do setor da América Latina

ALEXANDRE DE SANTI

O telefone tocou em uma pequena agência de viagens de Santo André, no ABC paulista, em 1978. Quem atendeu foi Guilherme Paulus, um empresário de 29 anos em dificuldades. Desde que o governo criara o recolhimento compulsório para viagens ao Exterior, cerca de um ano antes, o movimento da sua empresa, a CVC, definha. Trinta anos depois, essa lembrança ganha um sabor especial: aquele telefonema deflagrou a mudança que transformou a CVC na maior operadora de turismo da América Latina – em 2008, a empresa, que administra hotéis, cruzeiros e tem a quarta maior companhia aérea do país, a Webjet, transportou 1,6 milhão de pessoas.

Quando atendeu ao telefonema de 1978, Paulus se debatia em busca de uma saída para a medida que obrigava todo brasileiro a depositar US\$ 1 mil em contas do governo em caso de viagens ao Exterior. Do outro lado da linha, o cliente, um funcionário da Mercedes-Benz, pedia um orçamento para uma excursão de três ônibus para o Vale do Itajaí (SC).

– Foi aí que eu descobri um nicho de mercado – lembra Paulus, cuja história começou em 1972, quando recebeu um convite do então deputado estadual Carlos Vicente Cerchiari para abrir uma agência no ABC paulista.

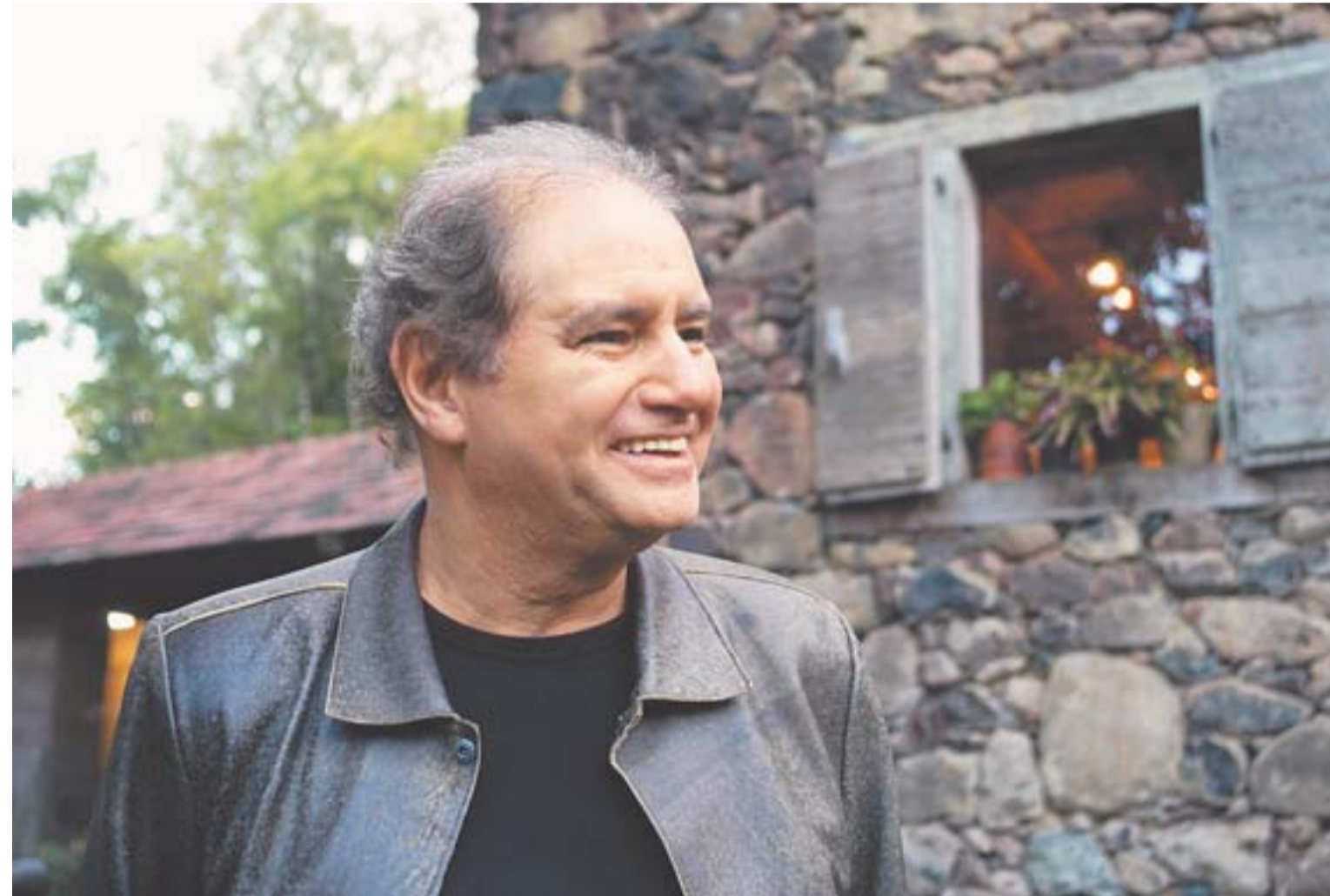
Mas, em 1976, Cerchiari, cujas iniciais deram nome à CVC, perdeu a reeleição e decidiu deixar a empresa nas mãos do empresário e de sua mulher, Luiza. Boa parte dos negócios era de venda de passagens para o Exterior e, em dois anos, Paulus perdera o sócio e a principal fonte de clientes.

Por isso, naquele telefonema, ele não enxergou apenas três ônibus, mas frotas de metalúrgicos rumando aos paraísos tropicais do Brasil. Ao fazer o orçamento para a Mercedes, Paulus descobriu que as montadoras do ABC paulista tinham clubes de funcionários:

– Na Ford, eles tinham um calendário com as férias dos funcionários. Adaptei aquilo e comecei a trabalhar com todas as indústrias do ABC com excursões rodoviárias.

Em três anos, a CVC contava com clientes em mais de 300 grêmios e associações. As estradas brasileiras foram o caminho do crescimento. Dez anos depois, já consolidado nos pacotes rodoviários, foi a vez de Paulus se aproveitar do depósito compulsório das viagens ao Exterior. O empresário negociou com a Vasp, em crise pela redução de viagens, a compra 100 mil passagens pela metade do preço. Em três anos, fretava aviões para levar passageiros ao Nordeste e a Gramado. Hoje, a empresa diz ser a maior fretadora de jatos do mundo.

Em toda a sua trajetória, o empresário sempre seguiu a mesma lógica: quem compra em



DOMO DE UMA EMPRESA que o obriga a viajar muito, Paulus é encontrado com frequência na serra gaúcha, onde comprou, em 1995, o Serrano Resort

grandes quantidades pode negociar descontos. Foi assim com os ônibus, é assim com os aviões da TAM e com as tensas negociações com hotéis.

– Há uma dependência da CVC. É quase um monopólio – reclama um empresário do turismo que já atuou no setor hoteleiro.

Na negociação, o preço cai para menos da metade, segundo a fonte. Mas Paulus tem defensores. Cláudio Magnavita, colega no Conselho Nacional do Turismo, garante que ele é

“muito correto”.

– No currículo dele não tem nenhum tipo de negócio oportunista – diz Magnavita.

Paulus quer trazer mais estrangeiros ao país em voos fretados e se tornar a maior operadora de turismo do mundo em algumas décadas. Por isso, queria lançar ações na bolsa para captar “um bilhãozinho”, como define Paulus. Mas a estreia no mercado de capitais seria em setembro de 2008, no auge da crise financeira internacional. A operação entrou em banho-maria, só que o empresário não esmorece.

– O que faríamos em cinco anos, faremos em 10 – diz Paulus.

Convém não duvidar.

alexandre.santi@zerohora.com.br

Cronologia

1971
O administrador Guilherme Paulus consegue o primeiro emprego como agente de viagens, na Faro Turismo.



1972
No dia 28 de maio, Paulus, então com 23 anos, e Carlos Vicente Cerchiari, fundam a Agência de Viagens CVC.



1976
Cerchiari deixa a sociedade e Paulus passa ao comando do negócio junto da mulher, Luiza.

1978
A CVC fecha o primeiro negócio com associações de funcionários das indústrias automobilísticas do ABC paulista, fretando excursões de ônibus, dando largada ao nicho de mercado que salvou a agência da falência.

1982
Em Santos, é inaugurada a primeira filial.

1989
Já consolidada no mercado rodoviário, a CVC compra

100 mil passagens aéreas da Vasp pela metade do preço e passa a vender o turismo aéreo.

1992
A operadora começa a fretar aviões. Excursões para a serra gaúcha estão no roteiro.

2000
Aos 23 anos, o filho mais velho de Paulus, Fábio, é assassinado em um assalto ocorrido em frente ao apartamento da família.

2003
CVC freta o primeiro navio, o R5 Blue Dream. No final do ano, a TAM homenageia a CVC com um avião personalizado com a marca da operadora. Dos 177 voos fretados semanais que a TAM operava naquela alta temporada, 150 eram com a CVC.

2007
Paulus deixa a presidência da operadora e assume a presidência do conselho administrativo da CVC, ao lado da mulher, Luiza. Em agosto, a empresa começa a viajar para a China, o primeiro destino asiático.

2008
Lançamento de ações da CVC na Bolsa de Valores de São Paulo é adiado em razão da crise financeira mundial.

CIDADÃO DAS VIAGENS

Uma piada costuma distensionar o ambiente quando acusam Guilherme Paulus, o dono da CVC, de usar o poderio da empresa para forçar preços baixos em hotéis.

– Eu, se fosse hoteleiro, não trabalhava com a CVC – diz Paulus.

A brincadeira, feita ao vice-presidente da Federação Nacional de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares, Alexandre Sampaio, revela um traço importante da personalidade de Paulus, administrador de empresas de 59 anos nascido em São Paulo.

– Ele é uma pessoa extremamente simpática. O problema dele é o preço. Conheço muitos hoteleiros que reclamam, mas ninguém é obrigado a fechar negócio com ele – diz Sampaio, companheiro de Paulus no Conselho Nacional de Turismo.

Ainda assim, muitos fecham. Sampaio, por exemplo, não deixa de vender pacotes para a CVC, apesar da pressão por tarifas baixas.

A ascensão de Paulus de pequeno agente de viagens ao poderoso empresário ganhou intensidade na virada dos anos 90 para os 2000. Até então, o corintiano era o rei do turismo rodoviário no Brasil e se esforçava para assumir papel de relevância nos pacotes aéreos. Mas a situação mudou com a falência da Soletur, a principal competidora nas viagens internacionais. A CVC passou a ocupar o vácuo e, com a eleição de Luiz Inácio Lula da Silva, Paulus ganhou projeção ao ser indicado pelo presidente para o Conselho Nacional de Turismo. Ambos têm origem no ABC paulista – Lula como líder sindical e Paulus como agente de viagens das associações de funcionários das montadoras.

– Precisamos de um planejamento muito forte no turismo, e o Brasil é muito carente disso – reclama Paulus.

A transformação na carreira coincidiu com uma tragédia. Em 2000, o filho mais velho, Fábio, foi morto por um assaltante que tentou roubar seu carro na frente do apartamento da família, em São Bernardo do Campo. Segundo Cláudio Magnavita, colega no conselho, o episódio transformou Paulus em um sujeito ainda mais espiritualizado e ligado à família:

– Foi um golpe na vida dele.

O segundo filho, Gustavo, é presidente da Holding CVC. Quando não está viajando ou arquitetando mudanças no setor turístico, é comum encontrar Paulus no Serrano Resort, sua “menina-dos-olhos”, hotel de Gramado comprado em 1995.

– Me encanta a montanha e o verde. É o quinto ano que eu sou o maior pagador de ISSQN de Gramado. E pago com prazer. O que eu pago volta em dobro, porque recebo mais turistas – diz Paulus.

Pela dedicação à cidade, destino operado pela CVC desde as primeiras excursões de ônibus, Paulus recebeu o título de Cidadão Gramadense em 2002. Mas, como bom empresário do turismo, mantém relações estreitas com os principais destinos da empresa. Paulus também é cidadão natalense, baiano, noronhense, fluminense, andreense, iguaçuense (de Foz do Iguaçu), recifense e paraibano.

CVC em números

Passageiros transportados em 2008	1,6 milhão
Pacotes oferecidos	mais de 400
Pacote mais popular	Porto Seguro, com mais de 180 mil passageiros em 2008
Pacote aéreo mais barato	R\$ 1,2 mil para Porto Seguro
Pacote aéreo mais caro	R\$ 10 mil para Tahiti e Moorea
Voos fretados por semana	140 na alta temporada
Número de funcionários	2,3 mil empregos diretos

SEGMENTOS DE ATUAÇÃO

Hoteleria

Desde 1995, quando comprou o Serrano Resort (foto abaixo), em Gramado, a CVC começou a operar hotéis. Além do Serrano, tem o Marupiara Hotel, em Porto de Galinhas (PE). A GPJ Administradora de Hotéis, pertencente ao Grupo CVC, administra ainda outros quatro empreendimentos: Alpenhaus Gramado Hotel (em Gramado), Sete Coqueiros (Maceió), Yak (Natal) e Costa Brasilis (Santa Cruz Cabrália / Praia de Santo André, na Bahia).



FOTOS CVC, DIVULGAÇÃO

Aviação

Em 2007, a CVC comprou a Webjet, realizando um desejo de Guilherme Paulus, que já tinha até pedido autorização para abrir uma companhia aérea, a Samba, que nunca decolou. Com 11 aviões e 15 cidades atendidas, a Webjet ocupa a quarta colocação no mercado doméstico brasileiro.



Rede de lojas

Com 300 lojas no país todo, a CVC também concorre com agências de viagens. A operadora está presente com estabelecimentos próprios na Argentina, no Chile e no Uruguai, além de uma loja em Paris, que dá assistência aos brasileiros em visita à França.



Marítimo

A CVC opera com uma frota de seis navios. As embarcações não pertencem à CVC, que somente freta os transatlânticos durante toda a temporada de verão brasileiro.

Data Publicação : 18/01/2009

Caderno :Dinheiro