

**DEFICIT** - Balança comercial registra o pior resultado em 18 anos e fica negativa em US\$ 5 bilhões nos primeiros sete meses do ano

■ Página 3

# Economia

Editor: Ricardo Dantas Barreto ■ Subeditor: Augusto Leite ■ e-mail: economia@folhape.com.br ■ Telefone: 34255837 - 34255838

## > COMPRA

# Milhas são fonte de negócio

LUCIANO VAZ

A venda de milhas para empresas especializadas já acontece há alguns anos no Brasil, porém é fato que ainda há um grande desconhecimento, sobretudo no Recife, e as pessoas acabam sem trocar seus pontos por benefícios devido ao fim do prazo de validade. Na Capital pernambucana, há dois anos a EloMilhas atua neste mercado e vem conseguindo aumentar bastante o número de clientes em todo o País. Para vender as milhas - compradas nos cartões de créditos, os interessados devem preencher um cadastro no site da empresa, especificando a quantidade de pontos que deseja se desfazer. A venda pode ser uma oportunidade de ganhar um dinheiro extra, por exemplo.

Logo após este procedimento, a empresa entra em contato com o cliente para fazer uma proposta. Dez mil milhas é o mínimo que pode ser



Jedson Nobre

**PESSOAL** da EloMilhas vende mais para o Sul e Sudeste

negociado, mas não existe um valor fixo na negociação. O preço costuma variar e depende da cotação do mercado. "Muita gente perde os pontos porque não sabe que pode vender. Falta informação, principalmente aqui no Recife", disse a analista de compras da EloMilhas, Cristiane Ferreira. "Mas cada vez mais as pessoas têm tomado conhecimento no assunto. Tanto que nossa empresa vem crescendo muito

nos últimos anos", completou.

Outras empresas já atuam no País utilizando a internet, como a Aeromilhas, de São Paulo; e a Hotmilhas, de Belo Horizonte. A dica é para as pessoas ouvirem mais de uma proposta, para então escolher o melhor preço. No caso da EloMilhas, que hoje está implantando uma agência de turismo, as milhas são revertidas em passagens, que são vendidas com preços mais baixos ou nego-

ciadas com outras agências de turismo. Atualmente, devido ao desconhecimento dos pernambucanos, a grande maioria dos clientes vêm do Sul e Sudeste do País. "Estamos tentando direcionar esse público para cá, através de panfletagens e mailing de e-mail. Além disso, alimentamos uma página no Facebook e uma conta no Twitter", revelou Elisa Lins, assessora de marketing da empresa.

## Saiba mais

**PROMOÇÃO** - A operadora de turismo Azul Viagens lançou pacotes para as praias de Porto de Galinhas que incluem traslado, hospedagem de três noites com café da manhã e passagens de ida e volta com saída de Belo Horizonte e Campinas. O valor parte de R\$ 660.