

# BarCo aposta em turismo local e eventos fechados na Orla da Capital

Amanda Flora  
amandaf@jcs.com.br

Nesta época do ano, eventos que sustentam as festividades de verão ganham destaque no Estado. Principalmente, quando tem alguma relação com passeios náuticos como oferece o BarCo, empreendimento que fica dentro de um barco e navega pelas águas do Guaíba desde 2017. O BarCo não tem uma localização fixa, mas está sempre entre o Cais Mauá e o Gasômetro, na região central de Porto Alegre. Alexandre Hartmann, idealizador do empreendimento, não é novo no mundo das águas. Em 1982, foi campeão na classe Pinguim do mundial de vela e contou os desafios e as delícias de trabalhar sobre as águas, num negócio que mistura dois setores cobiçados neste início de ano: o de turismo e o de eventos.

**Empresas & Negócios - Como surgiu a ideia de criar o empreendimento?**

**Alexandre Hartmann** - A inspiração para isso veio de quando eu era atleta, o que me trouxe uma coisa muito boa. Fiquei imaginando de poder proporcionar isso para outras pessoas, e aí fiz esse espaço na orla. Então, o BarCo foi uma continuação daquela mesma vontade de proporcionar um contato com a orla, contato com os esportes para mais pessoas.

**E&N - A BarCo acaba trabalhando em dois setores correlatos, o turismo náutico e a área de eventos. Como são os desafios desses dois segmentos?**

**Hartmann** - Porto Alegre é mais um turismo de passagem, uma parada para quem vai a outros destinos, ou que estão na Capital a negócios. É difícil ver alguém que escolhe a cidade como destino turístico. Por isso, não buscamos muito as agências de turismo. Fazemos mais um trabalho local, com o público da cidade. Mas tem muita perspectiva, dá para se desenvolver muito no turismo local

em função da nossa diversidade, e o turismo náutico tem muito potencial. As lagoas, os rios são especiais, estão entre os maiores do mundo e são os menos explorados também, então tem muito para se potencializar. E, na área de eventos, a acabamos focando, porque se tem muita demanda e um Porto só de base, então não tem como ficar brigando com passeios abertos, com o mesmo público brigando por preço. Por isso, acabamos trabalhando mais com eventos para poder segmentar e ter um resultado bom. E realmente é bom, porque não tem tanto o custo de operação, atua mais quando tem trabalho e consegue oferecer uma opção diferente, dentro dos barcos que tem e das casas de eventos, que tenham esse segmento que a gente é bem forte.

**E&N - No que tu apostas para chamar a atenção de clientes e conquistar novos consumidores?**

**Hartmann** - Tentamos colocar o BarCo em vários lugares diferentes, expor ele mesmo. Participamos da Noite dos Museus (evento anual que acontece durante a noite na Capital), estamos em frente ao Iberê, quando o Iberê participa. Mas o importante é tentar entregar uma experiência diferente, que marque o cliente. O BarCo é um Pub especial, o atendimento que damos aqui é focado em ter qualidade, ir para lugares diferentes e proporcionar um visual legal que o pessoal goste. Então, estamos bem posicionados. Nesse final de ano, por exemplo, foi bastante agitado, com a realização de eventos para a Nike e para a Renner, o que foi bem bacana.

**E&N - E quais são os períodos de maior movimento para os negócios?**

**Hartmann** - Existe uma grande sazonalidade e dezembro é o momento. Festas das empresas geram uma demanda mais forte, mas o BarCo consegue atender durante todo o ano, porque tem um espaço fechado, confortável, fica quente.



Paixão por esportes náuticos levou o empresário a investir em um modelo de negócio diferente

Tem muita festa de formatura e eventos no inverno. Mas é sazonal. Agora no verão, por exemplo, temos um momento até o início do ano com pessoas passeando, visitando a família. Depois dá uma caída. Outro pico ocorre em março e abril, acaba sendo um momento ótimo para a nossa atividade.

**E&N - E sobre a logística de oferecer esse serviço dentro de um barco? Como funciona?**

**Hartmann** - Estamos enfrentando muitos desafios. Recentemente, tivemos que organizar a retirada do barco de um local onde nos abrigamos para escapar da ventania de um ciclone. Além disso, dependemos de várias autorizações, como da prefeitura e da Marinha, e de um planejamento cuidadoso para alcançar nossos objetivos. A construção do barco, por exemplo, levou dois anos para ser finalizada. Outro grande obstáculo tem sido o clima. Atualmente, nosso porto está seco, e tivemos que encontrar alternativas para deslocar o barco, já que não havia profundidade suficiente para ele sair. Durante a grande enchente, o barco se transformou em um restaurante improvisado, servindo refeições, abrigando bombeiros e apoiando operações de resgate em meio ao caos vivido no Gasômetro.

**E&N - O BarCo está no Guaíba e viveu essa grande enchente, a maior da história. Com que foi esse momento para vocês?**

**Hartmann** - O Gasômetro, onde o barco está ancorado, se tornou o centro das operações. No início, estávamos apenas cuidando para garantir a segurança do local. Mas, rapidamente, começaram a surgir muitas demandas de pessoas necessitadas, e acabamos

nos envolvendo desde o início, oferecendo café e algum conforto. Logo, estávamos engajados em operações de resgate, utilizando nossos barcos e equipamentos. O BarCo, que inicialmente estava inacessível, foi adaptado para permitir embarque a pé. Transformamos o espaço em um restaurante com refeições de qualidade, e ele se tornou um ponto de apoio fundamental. Com muitos barcos ao redor, servimos almoços, disponibilizamos banheiros e funcionamos como uma das principais bases de apoio para os bombeiros, que usavam o barco como referência, descansavam e se abasteciam nele durante a enchente.

**E&N - Que tipo de evento vocês oferecem?**

**Hartmann** - Já realizamos Réveillon e alguns eventos abertos organizados por nós, mas nosso foco principal são os eventos promovidos por terceiros. Também oferecemos alguns roteiros de passeio abertos, que precisam ser vendidos com antecedência para fechar os grupos, mas esses roteiros têm enfrentado dificuldades, especialmente por causa do clima. Um exemplo é o passeio para a Ilha do Presídio das Pedras Brancas, cujo porto foi destruído pela enchente. Até o momento, a prefeitura de Guaíba, responsável pela área, ainda não realizou os reparos necessários.

**E&N - Tu tens alguma outra ideia para este mercado, algo que tu gostarias de fazer?**

**Hartmann** - Já formo a Montenegro, a Viamão, a São Leopoldo. Conseguimos integrar, porque o barco é baixo, então passa por baixo das pontes, que na maioria das regiões, bloquearam a navegação

de embarcações altas. Hoje, a gente tem vontade de fazer mais disso e explorar outros lugares, como Itapuã, por exemplo. Ter outros portos mais próximos, na cidade, para a gente poder parar e fazer uma sequência. Estamos trabalhando, junto da prefeitura, de abrir outro espaço na Orla para poder operar com um BarCo e esportes náuticos, uma nova atividade nessa linha.

**E&N - Você consegue faturar o que projetava com o negócio? Dá para manter a operação com tranquilidade?**

**Hartmann** - O negócio nesta época do ano está movimentado, e isso tem me sustentado. Porém, a operação demanda muito em termos de manutenção, envolvimento e cuidados constantes, o que me obriga a focar aqui. Embora esteja indo bem, é desafiador. Este ano, por exemplo, precisamos retirar o barco da água para uma vistoria da Marinha, um processo chamado docagem em terreno seco, que é caro. Mas, em contrapartida, o fim de ano foi excelente.

**E&N: Por que investir nesse empreendimento e mercado? Tem algum motivo especial?**

**Hartmann** - Acho que é pelo carinho que tenho pela vela e tudo o que ela me proporcionou. Quis oferecer essa mesma oportunidade para outras pessoas. Além disso, acredito muito no potencial do mercado de turismo e lazer. Uma vez vi uma imagem que me marcou: plataformas de petróleo transformadas em parques de diversão. Essa ideia reflete o que penso - as pessoas buscam lazer e qualidade de vida. Tenho convicção de que essa área vai se destacar e crescer mais do que muitas outras.