

# Brasília terá dois parques aquáticos

*Construtores do Beach Park de Fortaleza, que ficaram fora da concorrência do GDF, se unem para construir o segundo conjunto*

Andrhea Depieri  
Da equipe do Correio

A White Water, construtora canadense de parques aquáticos, que foi excluída da concorrência do governo do Distrito Federal para a construção do parque aquático ao lado do ParkShopping, na reserva ambiental do Guará, decidiu lançar um desafio ao GDF: vai construir outro parque aquático na cidade e inaugurá-lo antes do lançamento da filial brasileira do parque americano Wet'n Wild, em meados de 1997.

O diretor-presidente da canadense White Water, Geoffrey Chutter, e o empresário italiano, Andrea Bastianon, proprietário da Pure Water (brasiliense), construtoras do Beach Park de Fortaleza entre muitos outros, decidiram fazer uma *joint venture* e montar um grande parque aquático em um terreno próximo ao Lago Paranoá.

O terreno ainda é um segredo e uma incógnita. Tanto pode ser no Setor de Clubes Sul, quanto no Norte. Só se sabe que a área será de 140 mil metros quadrados e o investimento inicial de US\$ 10 milhões. "Vamos gerar 400 novos empregos durante a construção e outros 200 para o seu funcionamento", informou Andrea.

## KAMIKASES

No parque, o brasiliense vai dispor de diversos tobogãs, inclusive *kamikases* (escorregadores em 90 graus), o grande sucesso do momento em Orlando, na Flórida; do *black hall* (buraco negro — escore-

gador fechado em formato de nave espacial que acaba em uma piscina); diversas corredeiras e *free-falls* (quedas de água); *laser river* (rio lento para passeio com bóias), etc. Esta parte aquática será complementada por brinquedos infantis interativos, uma área de lazer (para shows, feiras e apresentações), outra de esportes e uma terceira de alimentação. A temática do parque será Ecologia. O que significa que o local será todo decorado com temas da natureza.

A Pure Water se preocupa muito em adequar seus parques aquáticos à cultura brasileira de lazer que, segundo Andrea, é muito diferente da dos europeus e americanos. Como exemplo, ele cita o rio lento do Beach Park em Fortaleza: "As normas pediam que a velocidade da água fosse de 10 quilômetros por hora, tivemos que adaptar para 13". Ele faz questão de enfatizar que a principal preocupação da Pure Water, na hora de projetar e construir um parque aquático, é com a segurança. "O brasileiro é esculhambado. Temos que tomar muito cuidado", brinca.

## RESTAURANTES

Outra grande diferença do cliente brasileiro para o estrangeiro é a alimentação. "Nos parques americanos, a renda dos restaurantes representa cerca de 5% do faturamento total do parque. Aqui, este número sobe para 60%". Para explicar, Andrea lembra a reforma do Beach Park. "A construção do restaurante com capacidade para três mil pessoas, que custou US\$ 1,5 milhão, foi

um sucesso. Nos dois primeiros shows, o dono do parque do Ceará conseguiu pagar a metade do seu investimento".

De acordo com Andrea, o mercado de parques aquáticos nos Estados Unidos está saturado e por isso a *joint venture* entre as duas empresas foi firmada há seis meses. "A White Water, como a empresa número um do mundo no setor, resolveu investir no Brasil porque o país oferece clima favorável, vocação para águas por causa das belas praias, do tamanho e da potencialidade do País. Nós, da Pure Water (fundada em Brasília, em 1973), que ficamos sozinhos no mercado brasileiro por 20 anos, achamos mais interessante entrar na fase da globalização da economia e firmar esta sociedade. Se não fizéssemos isto, seríamos esmagados pela multinacional. Não teríamos condições para concorrer", disse.

## CLIENTES

A *joint venture* funciona assim: a White Water fornece a tecnologia avançada e a Pure Water fornece os clientes e a construção civil, que é feita aqui porque o custo é mais baixo. A indústria de Andrea, onde são fabricados os escorregadores e parte dos brinquedos, fica no Gama. De acordo com o empresário italiano, a cidade foi escolhida para sediar sua fábrica por causa da boa mão de obra e infra-estrutura que lhe foi oferecida. "O setor industrial da região é bem equipado. O que não acontece em Brasília, onde a parte industrial é formada mais de depósitos do que de indústrias".

Andrea comanda uma equipe de 130 funcionários e tem um faturamento mensal aproximado de US\$ 2 milhões. Alguns dos empregados estão na fábrica e outros acompanhando as diversas construções em andamento. Entre elas estão o Parque do

Gugu (São Paulo, SP), o Wet Warm (interior de SP), o do Clube do Flamengo (Rio de Janeiro, RJ), Volta Redonda (RJ), Juiz de Fora (MG), Águas do Vale (Rio Grande, RS), Águas do Vale II (Campinas, SP) e Águas do Vale III (Araraquara, SP), Sorocaba (SP), Salvador (Praia de Guarajuba, a 10 quilômetros da Praia do Forte, BA), Tropical Clube (Belo Horizonte, MG) e o de Guarapari.

O italiano garante que um parque pode ser construído num período de oito a dez meses. E o investimento pode variar de US\$ 3 milhões a US\$ 300 milhões. "Foi construído um parque aquático na Turquia com R\$ 250 milhões e outro na África do Sul com R\$ 300 milhões", lembrou Andrea e ressaltando que um parque é muito diferente do outro. "A temática é muito importante. O parque no hotel Termas de Roma de Caldas Novas que vamos construir, por exemplo, vai ser todo voltado para arquitetura romana. Vamos pôr até colunas", antecipou.

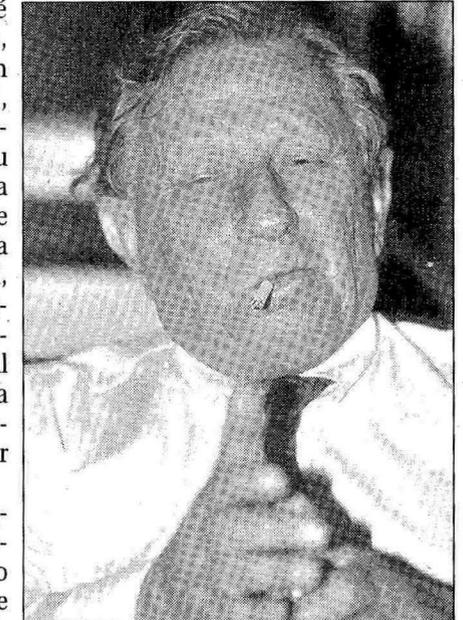
A Pure Water deu um outro salto recentemente quando integrou-se ao Mercosul. "Temos uma rede de representantes no Paraguai, Uruguai, Argentina e Chile. Com a *joint venture*, podemos vender os produtos que fabricamos no Gama e os que importamos dos Estados Unidos para estes países. E os resultados já começaram a aparecer: fomos chamados para projetar um parque aquático em Santiago do Chile e outro em Buenos Aires, na área do clube de futebol Boca Junior. O mercado está em grande expansão. temos muitos outros projetos em fase de estudo", comemora o empresário.

Apesar de todo o sucesso, Andrea, como a maioria dos empresários e comerciantes do País, reclama das restrições que o Plano Real trouxe para garantir o desenvolvimento da economia. "Sofremos com a falta de liquidez", explica.

## PERSONAGEM DA NOTÍCIA

### Um brasileiro de coração

Raimundo Paccó



Andrea instalava ar condicionado

Andrea Bastianon é um italiano casado, com três filhos e um "coração brasileiro", como ele mesmo gosta de dizer. Nasceu em 1928, em Briscia, a 100 quilômetros de Milão, ao Norte da Itália. Lá, como aqui, Bastianon era um empresário: representava a empresa Ingersoll Rang, que trabalhava com a grande tecnologia da época, o ar comprimido.

Na época, Bastianon não estava satisfeito, sentia que não poderia dar muito de si para o desenvolvimento da região. Em 1967 deixou seu país e desembarcou em São Paulo, onde ficou por três meses antes de vir para a capital federal. "Cheguei aqui, vi a terra vermelha, a poeira e nenhuma alma nas ruas. Pensei que a cidade iria me oferecer a oportunidade de expansão e eu poderia ajudá-la a se desenvolver. Foi amor a primeira vista", lembra.

## AR CONDICIONADO

Ao chegar a Brasília, o italiano montou a empresa Orsa Marjorie, que fez as instalações de quase todos os apare-

lhos de ar condicionado dos ministérios. Em 1973, a Pure Water (fábrica que projeta e constrói parques aquáticos) foi inaugurada por ele.

Bastianon estava certo. Se firmou como um grande empresário da região e construiu, em 1977, nada mais, nada menos, que a primeira piscina de ondas do Brasil: a do Parque da Cidade, que na época era Parque Rogério Pithon Farias. "Meus negócios foram expandidos e a cidade ganhou com o meu trabalho. Amo Brasília. Foi a cidade que escolhi para viver".