

COM QUE LANCHAS EU VOU? O caso do passeio na Ilha da Restinga

YURI LIMEIRA MAGALHÃES

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA (UFPB)

DIANA LÚCIA TEIXEIRA DE CARVALHO

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA (UFPB)

COM QUE LANCHAS EU VOU? O caso do passeio na Ilha da Restinga

INTRODUÇÃO

A Ilha da Restinga está localizada na foz do Rio Paraíba, na cidade de Cabedelo, no estado da Paraíba, e está entre os municípios de Santa Rita, Bayeux, Lucena e João Pessoa. Possui 530 hectares e seu relevo chega a ter onze metros de altura. Após as invasões dos portugueses, em 1579, um fortim de madeira foi construído a mando do monarca Dom Pedro II, que considerava esta ilha um lugar estratégico para a defesa da Paraíba, justamente por estar localizada na foz, ou seja, no encontro do rio com o mar, que era entrada do território colonizado.

Séculos se passaram, muita guerra aconteceu, muitos portugueses, franceses e holandeses se desentenderam por causa da Ilha, os nativos se deram mal e tiveram que sair, e ela acabou nas mãos de um convento. Em 1969, o senhor Luiz Limeira, comerciante e filantropo, juntamente com sua esposa Francisca, compraram a Ilha do convento, pois este passava por dificuldades e precisava se desfazer de algumas propriedades para arrecadar fundos. Assim, a Ilha dos Frades de São Bento passou a ser chamada de Ilha da Restinga e a ser uma propriedade particular.

O intuito do senhor Luiz era lotear o local e vender os terrenos, o que chegou a fazer, porém, pela dificuldade de acesso, nenhum comprador reivindicou a terra e ela foi usada apenas para entretenimento familiar por décadas até depois da sua morte. Os 14 filhos e 30 netos do casal Limeira cresceram indo para a Ilha da Restinga todos os finais de semana. Após o falecimento do patriarca da família e com o crescimento e desenvolvimento dos filhos e netos, a frequência de visitas diminuiu.

Mas, os Limeira sabiam que a Ilha da Restinga, por ser uma verdadeira fonte de conhecimento e de inspiração, tinha muito a ensinar, pois é parte da História da Paraíba e do Brasil, possui uma geografia peculiar, é lar de diversos biomas, ecossistemas, além de ser protegida por lei. Com todos esses atributos, a vontade dos Limeira era compartilhar esse patrimônio com outras pessoas. Por isso, quando surgiu uma oportunidade de receber estudantes e turistas na Ilha da Restinga, o que acabou virando uma possibilidade de negócio, eles abraçaram esse projeto. Queriam tanto que o passeio à Ilha da Restinga fosse um sucesso que insistiam há cinco anos para que finalmente se tornasse viável.

No entanto, após o fim de mais um passeio, naquela tarde de janeiro de 2018, Yuri, sua mãe Evelina e seu tio Pedro não podiam mais negar o evidente problema que há tanto tempo estavam deixando em segundo plano. Evelina foi a primeira a mencionar o assunto:

— Yuri, será que realmente é viável manter os passeios acontecendo? O custo é alto, o esforço físico é grande, eu e seu tio não recebemos nada por isso...

— Mãe, você não acha que ainda podemos ter um fluxo maior que possa compensar todo nosso esforço e tirar um *pro labore* para você e Tio Pedro com uma maior quantidade de visitantes? – ponderou Yuri.

— Já estamos no quinto ano e você sabe que nossa demanda é muito sazonal, não sei mais como podemos fazer para manter o nosso padrão sem aumentar o preço. Não reajustamos nosso valor cobrado há mais tempo do que podíamos, pois muitos visitantes não querem pagar o que cobramos mesmo com tudo incluso, até o almoço – Pedro enfatizou.

— Isso é fato! Não reajustamos o valor há três anos e a maioria dos visitantes só valoriza o passeio quando chega aqui; porém para convencê-los a nos visitar ainda é complicado. A

divulgação do passeio ainda alcança poucas pessoas. O que mais podemos fazer além das parcerias com as agências de turismo? – Yuri pensou alto, como se procurasse essa resposta.

Na verdade, Yuri sabia que as parcerias como as agências de turismo não eram suficientes, por conta das exigências que faziam. Também se perguntava se o problema era a falta de dedicação exclusiva, já que o passeio à Ilha da Restinga não era a atividade principal da família. Yuri sabia que eles ainda não tinham respostas sobre qual deveria ser o próximo passo deles, se encerrar as atividades ou insistir na sua manutenção, mas sabia que já tinha passado da hora de tomarem uma decisão definitiva sobre o destino do passeio à Ilha da Restinga.

DE BEM DE FAMÍLIA A NEGÓCIO DE FAMÍLIA

Pedro Limeira, um dos 14 filhos do senhor Luiz, cresceu na Ilha da Restinga, cercado pela natureza. Após vários cursos não terminados, encontrou-se na área da biologia e se tornou professor com ênfase em botânica tropical. Como professor do Estado, após anos lecionando, decidiu inovar no seu ensino, proporcionando aos alunos uma aula de campo, que passou a acontecer na Ilha da Restinga, a partir de 2009. Por conta própria, muitas vezes pagando do próprio bolso, quando os alunos não podiam contribuir, lá eram realizadas aulas de biologia e educação ambiental, disciplina que não estava no currículo, mas que ele ensinava mesmo assim, pela sua importância.

Evelina, advogada e técnica em edificações, também servidora pública, juntou-se ao irmão Pedro para realizar os passeios que se tornaram mais frequentes nessa época, pois achava que a Ilha da Restinga precisava de uma atenção especial e de mais movimento de pessoas, já que a família passou a ir menos após o falecimento do patriarca. O intuito dela era fazer com que as pessoas soubessem que aquela era uma propriedade particular, e como boa advogada, ela precisava de resguardo em relação às responsabilidades do que acontecesse lá dentro, visto que o que ocorre em propriedade particular é responsabilidade dos donos.

Passado um tempo, em 2011, Evelina recebeu um telefonema que trouxe aos irmãos a oportunidade de aumentar o fluxo de pessoas e fazer do passeio à ilha um negócio rentável:

— Olá, falo com Evelina?

— Sim, pois não?

— Evelina, me chamo Davi e sou dono de uma embarcação que atende turistas na Praia do Jacaré e gostaria de saber se posso levar alguns turistas na Ilha da Restinga no próximo final de semana.

— Err, bem... Davi, na verdade nós não atendemos turistas, apenas estudantes, somos só eu e meu irmão. A Ilha não tem energia elétrica, nem água potável, e isso complica um pouco as coisas.

— Mas Evelina, é um lugar tão bonito... todos que passam pela Ilha no meu passeio ficam com vontade de descer e conhecer o lugar! Vamos fazer um teste, não custa nada e você ainda pode lucrar um pouco com isso. Você pode até levar água para vender lá no local.

— Preciso conversar com meu irmão primeiro e depois te retorno com a resposta, pode ser?

— Combinado! Fico no aguardo.

Pedro, destemido como sempre, decidiu aceitar o desafio e estar lá no dia que os turistas fossem visitar, afinal certamente teriam curiosidades sobre o local e ninguém conhecia a Ilha da Restinga como ele. Mesmo cheia de receios, a irmã Evelina decidiu também aceitar a oportunidade, e assim, retornou o contato de Davi com a resposta positiva e muitas expectativas.

- Olá, Davi? Decidimos receber os turistas! Como faríamos?
- Bem, posso chegar com eles às 8 na Ilha, pode ser? Vou levar 15 turistas e pensei em te pagar vinte reais por pessoa, que tal?
- Combinado! Estaremos lá esperando!

No dia combinado, Pedro e Evelina chegaram cedo para decorar o local com tecidos e artefatos rústicos e levaram a água para vender. Os turistas desembarcaram, foram recepcionados e houve aquele momento de silêncio, pois os turistas queriam conhecer mais e explorar, mas Pedro e Evelina não sabiam muito o que fazer, afinal, nunca tinham atendido turistas antes. Eles queriam uma aula de biologia? De Educação Ambiental? Queriam fazer a trilha ecológica? Ou só ficar na área da recepção curtindo o momento? Alguém perguntou se tinha uma trilha e isso salvou a ocasião. Foram para lá.

Pedro, acostumado com os alunos de nove ou dez anos de idade, entrou na trilha com os turistas às 9h. Ele se empolgou e esqueceu que era verão, mas estava calor e as pessoas tinham ido para uma experiência turística. Retornou às 11:30h, com os turistas cansados, com fome e com calor. Houve reclamações do tempo da trilha, perguntaram se havia almoço no local, o que não tinha; perguntaram se teriam outras atividades, e também não tinham, e ficou claro que eles queriam que os irmãos tivessem mais a oferecer. Porém, Pedro e Evelina simplesmente não sabiam ainda fazer mais do que aquilo. Diante disso, a opção foi irem almoçar em outro lugar, com mais estrutura e com mais a oferecer.

Do passeio, receberam R\$ 300,00, dos quais pagaram o combustível da lancha e o tecido usado na decoração. Sobrou R\$ 225,00, de modo que $\frac{1}{4}$ da receita foi de custo direto. Pedro e Evelina não colocaram os custos dos seus trabalhos, ou *pro labore*. O dinheiro que sobrou só ajudou a pagar o caseiro. Se o objetivo era fazer dinheiro para pagar as contas fixas, e tornar o passeio um negócio viável, era preciso fazer muito mais do que foi feito nesse dia.

Com essa experiência, um hobby passou a ser um potencial negócio. Mas havia muitas questões envolvidas, afinal eram dois de 14 irmãos, com poucos conhecimentos de gestão, que decidiram juntos que estariam dispostos a atender turistas e transformar um santuário natural em um local de ecoturismo e educação ambiental. Porém, pensaram nos impostos da terra, que eram altíssimos, no funcionário que precisava de pagamento, e no fato de essa ser uma oportunidade de ajudar a pagar as contas fixas do local.

Decidiram chamar Yuri, filho de Evelina e sobrinho de Pedro, que era estudante de administração, para participar de toda a criação do negócio e tomar parte nas decisões, visto que possuía habilidades em atendimento e logística, além de possuir a habilitação para manobrar a embarcação. Yuri, que também cresceu indo todos os fins de semana para a Ilha, não somente aceitou o desafio, como celebrou o fato de poderem tornar desse passeio um meio de compartilhar conhecimento e de ajudar na subsistência de alguns envolvidos que passariam a ser parceiros dos Limeira nessa empreitada.

Além de Yuri, contrataram Maria Caetano, esposa do caseiro Magão, para cozinheira, e Maria Inês, para assistente de cozinha. Os três só trabalhavam quando havia passeios, o que significa que recebiam por evento. Ainda, quando grupos preferiam fazer o passeio de canoa ao invés de lancha, os Limeira contratavam, em média, quatro canoeiros para o percurso, a depender do tamanho do grupo. Yuri recebia 20% da receita total do passeio, as Marias recebiam diária, independentemente de quantas pessoas atendessem, e os canoeiros recebiam um valor fixo por passeio, que monetariamente representava para eles um dia inteiro de trabalho. Magão, por sua vez, como funcionário, recebia um salário mínimo e, juntamente com sua esposa Maria, morava na Ilha. Desse modo, passaram a receber turistas e estudantes em grupos entre 10 e 50 pessoas, mas ainda sem a estrutura física e de alimentação adequadas para tanto. Isso precisava mudar.

QUE ESTRUTURA É ESSA?

Quando os passeios começaram a ficar mais frequentes e os turistas mais exigentes, em 2012, investimentos precisaram ser feitos. A primeira decisão foi sobre a estrutura que havia na Ilha, que era bem precária. Não havia energia e nem água encanada, mas havia água de poço e um gerador de energia caso fosse necessário.

Havia um trapiche de madeira que fora construído, mas que não era seguro e oferecia risco para quem fosse desembarcar no local. Com isso, o primeiro investimento foi a construção de um píer flutuante. O píer foi inspirado naqueles de grandes marinas, os quais possuem uma espécie de balsa que acompanha o fluxo da maré, posto que era preciso que a nova construção suportasse todas as condições da natureza local e que fosse resistente à água salgada.

Com o intuito de baratear a construção e torna-la de baixo impacto ambiental, os Limeira decidiram construir os pilares com concreto armado revestido com tubos de PVC. Com isso, o tempo de vida da construção seria aumentado e a troca de material para segurar a estrutura seria quase nula. O restante da madeira foi selecionado em lojas de demolição e em locais que estavam sendo derrubados. Como era preciso madeiras de lei, a procura foi longa, mas eles conseguiram quase 70% do material necessário para construir o resto do píer. Só nesta obra foram gastos em torno de R\$ 80.000,00.

A segunda etapa de investimentos foi para melhorar a estrutura da palhoça que servia como receptivo para os visitantes. Lá seriam realizadas as explicações principais sobre o local, bem como o serviço das refeições. Por isso, foi necessário trocar a cobertura de palha de coqueiros por uma cobertura de telha; o piso foi construído para substituir o chão de areia e tornar o local mais acessível para pessoas com mobilidade reduzida.

Mais uma vez era necessário reforçar a estrutura do local para receber o peso das telhas, então foram construídos pilares de alvenaria e vigas, caibros e telhas, e todo material foi novamente de demolição. Também foram realizados pequenos reparos nos banheiros e na cozinha. Esta etapa do investimento custou em torno de R\$ 50.000,00. Há de se dizer também que a cada reforma a acessibilidade para cadeirantes foi sendo aplicada até que a estrutura estivesse completamente acessível na área do receptivo. Ainda, para receber melhor quem visitava o local, foi construído um “redário”, um ambiente com redes e decoração estilo marítimo, que custou cerca de R\$ 20.000,00.

Na Ilha havia uma casa que fora construída em 2014, que servia de acomodação para possíveis pernoites de visitantes e turistas e também para proveito pessoal dos Limeiras. Para a casa, foram comprados painéis solares e fiação elétrica, cerâmicas e azulejos para os banheiros, e cimento. Todo o resto, como tijolos, telhas, madeiras para estrutura, pias de cozinha e área de serviço, janelas, portas, camas, cômodas, mesas, armário foram reformados ou foram produtos da transformação de madeira de demolição. A reforma na casa custou em média R\$ 75.000,00.

Esses investimentos foram feitos com o objetivo de tornar a Ilha um local com estrutura adequada para visitas, impulsionados pela perspectiva dos passeios, e ocorreram em 2015, todos pagos com recursos próprios de Evelina. Alguns irmãos ajudaram, mas ela que investiu a maior parte do valor. Ainda, no decorrer dos anos, pequenas reformas e reparos foram sendo realizados por Evelina e Pedro, na medida em que percebiam que era preciso outras melhorias na Ilha. Geralmente isso acontecia quando voltavam de alguma viagem na qual, enquanto turistas, identificavam necessidades ainda não atendidas.

Estes gastos não eram contabilizados como parte do negócio ou como custos que deveriam ser “cobertos” pela venda dos passeios, visto que cada um pagava o que podia, da forma como podia e não eram necessários empréstimos para estas reformas; era tudo financiado com “dinheiro próprio”. Assim, em 2013, uma vez que o espaço estava reformulado e adequado para visitas, estava na hora de decidirem como seriam os passeios com essa nova estrutura.

A ILHA DA RESTINGA DESLANCHA

Os Limeira, irmãos e sobrinho, utilizaram o conhecimento que adquiriram em viagens pelo Brasil e exterior para aprimorar também a forma de oferecer o passeio na Ilha da Restinga. Apesar de pertencerem àquele lugar onde cresceram, logo viram, após a primeira experiência turística, que era preciso pensar em como gostariam de ser recebidos se fossem eles os turistas. Além disso, era importante ponderar sobre como explorariam o potencial turístico da Ilha, que deveria ter um alinhamento com os valores familiares que compartilhavam. Decidiram que investiriam no Ecoturismo de Experiência.

Yuri, que tinha estagiado no SEBRAE e participado da organização de cursos de Desenvolvimento Territorial, identificou que os Limeira já faziam ações de desenvolvimento da Ilha em Cabedelo. Com isso, passaram a enaltecer essas ações para os visitantes como forma de mostrar que o serviço também contribuía para a cadeia produtiva do turismo, e que dava prioridade aos locais turísticos disponíveis na cidade como forma de estimular a economia local.

Além de passar a ter um papel no turismo de Cabedelo, a Ilha da Restinga também passou a ser referência na gastronomia local. Por meio do diferencial culinário de pratos executados em fogão à lenha e em panelas de barro, a expectativa dos visitantes era grande. Para os mais interessados e curiosos, era oferecido um tour pela cozinha e as *chefs*, as duas Marias, moradoras de Cabedelo, acrescentavam uma pitada de interesse ao darem alguns segredos das receitas, para o deleite de quem estava vendo aquilo tudo pela primeira vez. Algumas pessoas eram convidadas para aprenderem a fazer um doce de coco caseiro, tornando a experiência regional ainda mais marcante. Não era raro comentários de turistas e visitantes dizendo que o local era capaz de proporcionar paz de espírito, além de lembrá-los de bons momentos da vida com os cheiros e os sabores advindos da cozinha.

Além disso, os ingredientes eram um show à parte, pois eram todos comprados frescos em mercados de rua localizados também na cidade de Cabedelo. Além disso, o marisco servido no almoço era pescado na região por uma das Marias, que vendia para a Ilha. As folhas que compunham as saladas, e até a hortelã acrescentada no suco de abacaxi, eram da horta da Ilha, assim como o leite de coco feito a partir dos cocos nascidos na Ilha, o que garantia a qualidade e frescor dos insumos usados na sua culinária.

Na hora de servir, os Limeira faziam questão de colocar na mesa as panelas e travessas de barro compradas de uma ceramista que mora no interior do Estado da Paraíba, pela qualidade e ajuste à proposta da cozinha à lenha; as panelas resistiam ao fogo e não quebravam como as outras. Como consequência, algumas pessoas começaram a perguntar sobre as panelas, indagando quem as fazia, de modo que, a partir disso, os Limeira passaram a encomendar algumas panelas a mais da artesã para vendê-las na Ilha.

A preocupação com o lixo decorrente das visitas era outro diferencial dos gestores da Ilha. O lixo seco era levado de volta ao continente e encaminhado a centros de reciclagem, ao passo que o lixo molhado virava lavagem para porcos ou adubo para a horta cultivada na Ilha.

Com essa formatação, o passeio era vendido pelos irmãos Limeira, assim como por guias, agências e operadoras de turismo do Brasil todo. Para a realização dessas parcerias, Evelina e Yuri visitavam estas agências e representantes das operadoras para mostrar o local, por meio de fotos, e quais os serviços que ofertavam; também apresentavam os preços diferenciados para que elas pudessem oferecer com um menor custo. Ao guia de turismo era oferecido 10% de desconto. Às agências de turismo era oferecido 12% de desconto, enquanto que para as operadoras era oferecido um desconto de até 22%, diante da promessa de uma maior quantidade de visitantes. Uma agência de publicidade foi contratada para elaboração do panfleto da Ilha (Anexo 1), feito com papel reciclado e que também pôde ser usado digitalmente.

Para esses parceiros, era também apresentado o objetivo do passeio à Ilha da Restinga de incentivar a construção de valores, hábitos e atitudes importantes para preservação ambiental, tanto nos visitantes e quanto nas comunidades locais envolvidas com a atividade. No decorrer dos anos, os Limeira conhecerem uma boa quantidade de pessoas que nunca tinham ido a uma mata fechada ou sequer andado de barco, de modo que a equipe tinha um cuidado enorme com o local. Tudo era pensado e planejado para que o impacto na mata atlântica fosse mínimo. Pedro, o biólogo, preparou duas trilhas alternativas, além da principal, para que a floresta se recuperasse

O passeio ganhou uma programação convencional, na qual, após a chegada do grupo, era feita uma explicação sobre a história da Ilha, no “Terraço Dona Chiquinha”, ressaltando seu papel na história da Paraíba. Depois, os visitantes eram encaminhados para a trilha ecológica, onde Pedro Limeira, guia da Ilha, explicava sobre a fauna e a flora local, dava aula de educação ambiental, estimulando o pensamento ecológico, e abordava a geografia da região. Ele ressaltava a valorização da interdisciplinaridade, da ética e do desenvolvimento sustentável, observando aspectos dos ecossistemas, relevância histórica e geográfica da ilha como exemplo.

Para o almoço, organizado no local enquanto os visitantes estavam fazendo a trilha, as Marias selecionavam os ingredientes pessoalmente e não adicionavam qualquer condimento industrializado na preparação dos alimentos. Toda alimentação era de base natural e, após a trilha, os visitantes eram servidos com o almoço também no “Terraço Dona Chiquinha”, ambiente apropriado para atender com conforto até 50 pessoas.

Todavia, mesmo havendo uma programação convencionalizada como a principal (Anexo 2), os Limeira faziam modificações na oferta das atividades de acordo com o objetivo, faixa etária, nível de escolarização, condições climáticas e tempo de estada dos grupos na Ilha. Um exemplo foi o grupo de visitantes do Instituto dos Cegos da Paraíba, que teve toda a programação do passeio adaptada para promover uma experiência sensorial compatível com as suas necessidades. Nos casos de adaptação ser apenas da dinâmica, o valor permanecia o mesmo do convencional. O preço pelo pacote convencional, em 2013, era R\$ 80,00 por pessoa. Em 2015, o valor foi atualizado para R\$ 120,00, mas não houve nova atualização. Isso era um problema, pois se antes os valores referentes às épocas não cobriam os custos, em 2018 a defasagem era ainda maior.

Já quando foram adaptadas as atividades oferecidas na Ilha para um evento de confraternização dos executivos da alta administração de uma grande mineradora localizada na Paraíba, os Limeira oferecem ao contratante uma lista de bebida e de possíveis petiscos e pratos a serem servidos no evento para que escolhessem. Com isso, todos os alimentos e bebidas escolhidos foram providenciados e o preço de venda elaborado para formalização da proposta. Essa mesma mineradora, posteriormente, decidiu fazer um treinamento de resgate e salvamento em ambiente de mata para sua equipe e contactou novamente os Limeira para que elaborassem um pacote incluindo o pernoite, a alimentação e o transporte aquático por 3 dias a cada semana, completando o treinamento das quatro equipes no final do mês. Esses eventos possuíam um valor personalizado.

Além das atividades turísticas, a Ilha da Restinga também servia como locação para filmagens e realização de eventos como luau, com apresentações musicais e a gastronomia do local. Porém, mesmo com todos os investimentos na estrutura da Ilha da Restinga, com a preocupação dos Limeira em promover Ecoturismo de Experiência e adaptar os passeios às variadas expectativas, e de a base do seu negócio fomentar a cadeia produtiva local, a demanda pelos passeios era pequena.

Em 2018, já eram cinco anos sem que o passeio tivesse uma periodicidade capaz de promover a sustentabilidade enquanto negócio, visto que os ganhos mal cobriam os custos e que, além do pagamento da equipe, não sobrava renda para Evelina e Pedro, que também

trabalhavam na Ilha. Tampouco, restava meios para os reinvestimentos de manutenção que o tempo exigia. Então, o que fazer para mudar essa situação?

VAMOS PASSEAR NA ILHA DA RESTINGA OU NÃO?

De forma estratégica, os Limeira buscavam informações que os ajudassem a planejar e elaborar vantagens competitivas para aprimorar o desenvolvimento sustentável tanto como negócio quanto como agente do turismo regional. Uma das iniciativas deles foi viajar, em 2015, para Bonito, Mato Grosso do Sul, destino de Ecoturismo de Experiência mais procurado do Brasil. Lá viram que os passeios eram parecidos com os que eles ofertavam. Em termos de valor, um dia todo em um local com várias atrações e atividades, com transporte e alimentação, exceto bebida, custava, por pessoa, cerca de R\$ 200,00 naquela época, e seus padrões de estrutura e qualidade eram similares aos oferecidos na Ilha da Restinga.

Com esse parâmetro, os Limeira perceberam que precisavam reformular a maneira que divulgavam suas atividades, passando a utilizar as redes sociais, além do próprio site, como plataformas de anúncio. Logo os primeiros questionamentos dos possíveis clientes começaram a surgir: o que teria para fazer na Ilha da Restinga além da trilha? Quais atividades aquáticas eram oferecidas? Comentários nas redes sociais sobre o preço do pacote eram um transtorno constante para a equipe que procurava explicar que não era barato manter uma propriedade privada de conservação ambiental. A maioria dos comentários era de pessoas que não conheciam o local e nem o trabalho que os Limeira faziam, comparando o valor cobrado com o de outros passeios em ambientes naturais que possuíam apenas taxas simbólicas de entrada. Mas, na verdade, o valor praticado pelos Limeira podia ser considerado abaixo do mercado turístico, como Yuri sempre fez questão de enfatizar para Evelina e Pedro.

As agências de turismo que conheciam a Ilha da Restinga tentavam vender o passeio, no entanto não se empenhavam na oferta do pacote convencional, pois poucos turistas preferiam um passeio menos tradicional. Um exemplo claro dessa questão é que o passeio de bugue para o litoral sul, sem alimentação inclusa, custava, em 2018, R\$ 90,00 por pessoa. Além de passar o dia exposto ao sol, o turista precisa pagar a sua alimentação e a do motorista que os leva, mas esses eram os tipos de passeios que tornam uma agência de turismo viável, de baixo custo e alto retorno, Yuri pensava.

Outras práticas do turismo local também não contribuía para o desenvolvimento das atividades, pois algumas agências que vendem o turismo em massa queriam fechar pacotes com a Ilha para levar seus clientes com mais de 40% de desconto no valor cobrado, e com garantia de exclusividade do local, o que significava que a Ilha deveria receber turistas apenas trazidos por essas agências. Mais do que isso, os guias de turismo, além da comissão recebida pelo passeio, queriam que um valor por pessoa, entre dois e três reais, fosse repassado para eles “por terem indicado a Ilha para o passeio”. Todas essas questões dificultavam a prospecção de possíveis turistas, e os residentes da região não demonstravam interesse em aderir ao passeio na Ilha da Restinga.

Com todas essas questões em mente, terminado mais um passeio, naquele janeiro de 2018, após pagamento de todas as despesas, Evelina constatou novamente que o retorno financeiro não era o esperado. Diante disso, chamou Pedro e Yuri para conversar e, frustrada, desabafou:

— Gente, a situação está insustentável. Essa agência, por exemplo, disse que só traria os visitantes caso cobrássemos apenas R\$ 80,00 por pessoa! Como se nosso preço já não fosse abaixo do possível...

— E por que você aceitou a proposta? – Yuri perguntou.

— Preferi atender, pois é melhor ter esse dinheiro do que nenhum! Mas R\$ 4.000 em um passeio para CINQUENTA pessoas é completamente impraticável! Um grupo desse tamanho exige muito esforço e a gente acaba o dia completamente exaustos. Mas, além de eu e Pedro não recebermos, ainda sobra quase nada para cobrir os gastos com a Ilha.

— Isso sem considerar tudo o que já foi feito aqui! Todos os investimentos que, principalmente, você fez, não é, Evelina?! – lembrou Pedro.

— Bom, acho que precisamos realmente decidir sobre o destino desse passeio. Não sei se aguentamos mais. Yuri, o que você acha? Será que existe algo que ainda podemos fazer para mudar essa situação? – Evelina questionou.

Diante dos investimentos realizados e do cenário em que se encontravam, os Limeira precisavam decidir o que fazer. Qual deveria ser o destino da Ilha? Será que havia chegado a hora de encerrar as atividades do passeio? O que Yuri poderia fazer para que não perdessem todo o investimento emocional e financeiro que sua família fez para que o passeio na Ilha da Restinga fosse um negócio de sucesso?

ANEXOS

Anexo 1: Panfleto frente



Anexo 1: Panfleto verso



Ilha da Restinga
CABELO • PARAÍSA • BRASIL

Transporte Aquático: Percurso feito a partir da marina Big Toys*, na praia do Jacaré.

Trilha Ecológica: Trilha principal com duração aproximada de 1:30h, guiada por um biólogo. Outras trilhas maiores ou menores a combinar.

Almoço na Ilha: Devido à capacidade limitada de atendimento, atenderemos prioritariamente através de reservas feitas por telefone ou pelo nosso site.

*após a linha do trem da praia do jacaré, entrar na primeira rua à direita e seguir em frente. 150m depois da estação de trem é a entrada da marina num muro amarelo.

Fones para contato: (83) 9 8834-0444 - (83) 9 8819-0444 - (83) 9 9906-9779

www.ilhadarestinga.com.br [/ilhadarestinga](https://www.facebook.com/ilhadarestinga) [@ilhadarestinga](https://www.instagram.com/ilhadarestinga) atendimento@ilhadarestinga.com.br

Anexo 2: Programação convencional

De maneira esquematizada, os passeios seguem a seguinte programação:

1. Saída do barco da Marina Big Toys, no Jacaré, às 9:30h;
2. Chegada na Ilha e momento para se organizar para a trilha;
3. Trilha acompanhada por biólogo, na qual há uma aula sobre a fauna e a flora local e educação ambiental;
4. Após a trilha, almoço estilo Buffet no Terraço Dona Chiquinha, composto por peixe frito, ensopado de marisco, pirão, arroz e salada, incluindo sobremesa (doce de fruta da época);
5. Tempo livre após o almoço para retirada de dúvidas quanto ao local, socialização do grupo e atividades de experiência local, como execução do doce;
6. Às 15h, exposição “Vamos Falar Sobre a Natureza?”
7. Retorno às 16h.