

Baixada

FOTOS: ARQUIVO PESSOAL



Luciana, Pedro Henrique, Cristiano e Ramon: coragem para investir em plena pandemia de Covid-19

**Café,
hambúrgueres
e doces
ressurgiram
na cidade em
três negócios e
mostram que
nem tudo foi
um pesadelo
para quem
investiu no
comércio**

Em Itaguaí, quatro empreendedores que cresceram durante as incertezas da pandemia

JUPY JUNIOR

jupy.junior@odia.com.br

Luciana, Pedro, Ramon e Cristiano não são formados em universidades no exterior nem proprietários ou herdeiros de uma cadeia de lojas que resolveram investir durante a epidemia. Pelo contrário. Embora com experiências diferentes e em ramos distintos, o que há de comum entre eles define-se em três palavras: coragem, oportunidade e dedicação. Luciana abriu uma loja de doces. Os irmãos Ramon e Cristiano, uma cafeteria. Pedro decidiu expandir a sua hamburgueria. Eles investiram em um período em que muita gente perdeu o emprego e fechou as portas dos estabelecimentos em Itaguaí e no mundo. Mas eles se lançaram sem olhar para o abismo que poderia existir. Resultado: lojas indo bem, obrigado.

'CHEIRIN BÃO' DESUCESSO

Ramon Ribeiro, de 31 anos, e Cristiano Viana, de 37, sempre quiseram ser sócios e tiveram a ideia de abrir um negócio, em março. Mas, com o fechamento do comércio, deram um tempo na ideia. Na ocasião, trabalhavam como consultores de treinamento de uma rede varejista. Em agosto, foram demitidos. Ao invés de desanimarem, retomaram o antigo projeto com força total, uma cafeteria: “Um lugar onde se pudesse sentar, tomar um bom café e conversar. Não tinha isso em Itaguaí. Como adoramos café, a decisão por esse tipo de negócio foi natural, porque nos identificamos com o produto”, contou Cristiano.

Ainda em março, eles haviam notado a franquia Cheirin Bão em Campo Grande, uma charmosa cafeteria que oferece um ambiente aconchegante com produtos exclusivos e refinados. Então, resolveram arriscar.

“Não tínhamos dinheiro guardado. Eu fui demitido depois de 16 anos de empresa e Ramon, 12. Cada um recebeu a sua indenização, vendi um carro que estava alugado, Ramon também ajudou com o fundo de garantia dele e a minha cunhada também. Foi assim que juntamos o montante para investir”, explicou ele. Gastaram tudo reformando a loja, no Calçadão de Itaguaí, e adaptando para obedecer ao padrão da franquia. Abriam as portas em 25 de novembro, sem um real no banco, depois da obra e da compra das primeiras mercadorias.

“A gente tinha medo de investir tudo, gastar todas as nossas economias em um negócio sem ter uma ideia de como seria o futuro. O único conhecimento que a gente tinha era de prestar um bom atendimento porque sempre

trabalhamos com isso”, disse Cristiano, e complementou: “Ainda estamos aprendendo a ser empreendedores, só que a vontade de mudar o rumo da nossa vida era maior do que o medo da inexperiência.”

Sem conhecimento no ramo, os irmãos estudaram na internet e fizeram um treinamento de barista (profissional do café) recomendado pela franquia, que fornece cardápio, receitas e insumos. A média do contrato com a Cheirin Bão é de R\$ 130 mil. Se valeu a pena? Ele respondeu: “Todos os dias superamos o dia anterior e já temos que contratar mais uma funcionária, como sempre, de Itaguaí, para valorizar a empregabilidade local”, relatou o dono da cafeteria, que tem 10 mesas, 31 cadeiras e todos os cuidados sanitários em tempos de Covid.

Café coado no balcão, comidinhas, ambiente acolhedor e um bom atendimento são os ingredientes que encham de esperança os dois irmãos que apostaram alto – e tudo – para não sucumbirem à crise.

ODOCESABORDAREALIZAÇÃO

Há cerca de um mês Luciana Maia, de 47 anos, moradora do Centro, vive com imensa alegria o sonho de ter uma loja de doces para chamar de sua. Tem sorvete, minichurros, açaí, petit gateau, banana frita com sorvete, chocolate quente com frutas etc. É para adiar ou esquecer a dieta e se deliciar. Fica bem ao lado da churrascaria Nova Brésia, na Rua Coronel Macedo Soares 17, loja 2. A pandemia mudou radicalmente a vida dela, que já tinha um foodtruck em Mangaratiba com doces e açaí, mas, por causa da queda no movimento, resolveu se mexer: decidiu fazer um curso on-line de bolos profissionais. Foi assim que passou a acordar às 6h da manhã para assar os bolos e vendê-los pelas vizinhanças. E fez clientes.

Um dia, André, o marido, que trabalha com o irmão em uma mercearia, recebeu uma proposta tentadora de um conhecido: que tal alugar uma lojinha? Era o tal sonho se apresentando para Luciana, cujo destino estava mesmo ligado ao açúcar. Só que para virar realidade, foi necessária uma boa dose de coragem. Aluguéis eram muito caros, quantias inalcançáveis. Mas Luciana abriu a Ohana (que significa “família” na cultura havaiana) tendo que pagar R\$ 3 mil mensais. Ela disse que, no Centro, onde fica a loja, a média dos aluguéis é de R\$ 7 mil.

“Abrimos com a cara e a coragem, compramos as coisas com cartão de crédito. Todos da família ajudaram. Não está ideal, mas estou muito gratificada. Não temos dinheiro ainda para colocar o ar-condicionado, mas, aos poucos, estamos arrumando do nosso jeitinho. Queremos algo aconchegante agradável para os nossos clien-

tes”, conta a empresária.

A família fez de tudo um pouco para conseguir abrir as portas da loja: venderam um pequeno trator, compraram freezers para os sorvetes a perder de vista. Mas já garantiram o aluguel do mês e ainda conseguiram comprar uma máquina de café. Gastaram mais de R\$ 30 mil na reforma do espaço, ainda estão devendo muita coisa, mas têm conseguido honrar os compromissos. Luciana confessa: “No fundo, não sei quanto gastamos, tenho até medo de ver”. Mas, em seguida, comemora: “O movimento vem aumentando dia a dia e sabemos que dentro de algum tempo vamos ter de volta o que investimos. Estou muito grata por conseguir realizar esse sonho”. Um sonho tão colorido quanto os bolos e tortas que ela exibe com orgulho no balcão refrigerado ladeado por paredes cor-de-rosa chiclete.

SUCULÊNCIA E EOUSADIA

Parece realmente incrível dizer que, para Pedro Henrique Oliveira, de 31, a pandemia melhorou o seu negócio. Mas foi exatamente o que aconteceu. Dono da hamburgueria Magnífico, nascido e criado no bairro do Engenho, ele viu seu negócio prosperar em 2019 graças ao seu conceito de misturar (ou harmonizar, na gastronomia), o tradicionalíssimo hambúrguer artesanal com receitas originais de molhos, como a inesquecível maionese e a refinada geleia de pimenta.

Assim, Pedro se viu obrigado a investir em algo que até então ele não tinha dado atenção: as entregas. “Como a loja estava sempre muito cheia, não investi nisso, não tive tempo e não parecia necessário. Com a pandemia, não tinha outro jeito, porque as pessoas ficaram com medo de sair de casa, com toda razão”, explica ele, que incrementou ainda mais a personalização das embalagens e contratou motoboys.

Deu certo. Com a loja fechada, ele continuou vendendo e até conquistou mais clientes, que não conheciam a suculência do seu hambúrguer.

O Magnífico Burger abriu suas portas em dezembro de 2018. Ocupava uma das duas lojas na Avenida Itaguaí 4. A loja B foi o começo. Depois, alugou atrás que fez de estoque. Mas ficou pequeno. A loja C esteve alugada para outra pessoa por muito tempo, mas com um pouco de sorte Pedro conseguiu alugá-la em plena pandemia. E, veja só, a hamburgueria agora tem uma cozinha para clientes na loja e outra para atender os pedidos delivery.

Ainda não acabou: quem quiser comer burger do Magnífico no Recreio, é só pedir, porque lá tem uma filial, mas só para entregas, por enquanto.