



SUGESTÃO DE PAUTA: HISTÓRIAS DA PANDEMIA

Com criatividade e ousadia, gastronomia do Campo Belo segue enfrentando a crise

O Campo Belo reúne hoje mais de 100 estabelecimentos gastronômicos agradáveis, divertidos, originais, intimistas, badalados, surpreendentes, curiosos, musicais, românticos, agitados, descolados, charmosos e até culturais. O bairro tem ótimos bares, restaurantes de diversas nacionalidades e especialidades (de churrascaria a vegetariano, de peruano a mexicano), pizzarias, hamburguerias, padarias sofisticadas, cafés, docerias e sorveterias. É impossível não comer bem no Campo Belo. Durante a pandemia, muitos estabelecimentos foram obrigados a realizar mudanças importantes em suas atividades para enfrentarem essa fase, ao mesmo tempo em que novos negócios surgiram, parcerias foram aceleradas e investimentos foram efetuados. Alguns negócios crescerem justamente por causa da pandemia. Confira algumas dessas histórias que estão dando certo na região:

O TAL DO CONGELADO. Loja especializada em comida congelada, criada em 2019, pela dentista Fernanda Micelli, de 44 anos. A primeira unidade foi aberta em setembro, em Moema, e já em novembro foi inaugurada a filial do Campo Belo. A casa oferece mais de 300 itens, entre pratos, tortas, panquecas, pizzas, pães, sopas, massas, molhos, salgados, carnes, peixes, frangos, acompanhamentos, sucos, doces, legumes e produtos vegetarianos e low carb. No início de março, antes da pandemia, 20% das vendas vinha do delivery e 80% eram vendas presenciais nas lojas. Toda a tecnologia necessária para desenvolver as vendas no delivery ainda engatinhava, e isso também impedia uma evolução das vendas. Na segunda quinzena de março, com a pandemia, as duas lojas foram fechadas. “Ficamos assustados e resolvemos fechar preventivamente por segurança, inclusive para proteger nossos funcionários. A loja de Moema ficou 20 dias fechada, enquanto o ponto do Campo Belo só voltou a atender ao público no dia 8 de maio. “Nosso grande desafio, nesse período, foi criar em tempo recorde um cardápio completo digital, com fotos de todos os produtos e com os recursos tecnológicos necessários para que a venda online decolasse”, diz Fernanda. Deu certo. As vendas pelo delivery começaram a crescer e já representam 60% do faturamento. O faturamento também cresceu cerca de 60% em relação ao que era até fevereiro. A pandemia favoreceu o negócio de O Tal do Congelado a ponto de uma terceira loja ter sido criada, no Planalto Paulista, em agosto. “A comida congelada atual é muito boa. Tem a mesma qualidade e sabor da comida feita na hora, mas muita gente ainda tinha preconceito, comparando os produtos atuais com a comida congelada do passado. Com a pandemia e muitos restaurantes fechados, parte do público resolveu experimentar o congelado. E aprovou”, acrescenta Fernanda.

ARTESANAL PÃES. Essa é a história da veterinária Bia Gualberto e do fotógrafo Túlio Vidal, ambos com 35 anos, um casal que mora no Campo Belo. Eles criaram a Artesanal Pães no meio da pandemia. Bia, que não gosta de cozinhar, trabalha com exames laboratoriais para



pets e não foi afetada, profissionalmente, pelo isolamento social. Túlio, apaixonado pela cozinha, é fotógrafo corporativo e gastronômico. Com a crise, os trabalhos sumiram. E ele começou a ficar em casa. Foi quando passou a se dedicar mais à gastronomia e, em especial, à produção de pães artesanais, um hobby eventual desde o ano passado. Com tempo para estudar e experimentar, seus pães foram ficando cada vez melhores. No início, eram presentes para amigos e vizinhos, com cartõezinhos com mensagens positivas que ajudavam a melhorar o ânimo das pessoas durante a pandemia. Mas o pessoal gostou, começou a fazer encomendas, recomendar para amigos e a demanda foi aumentando. Em maio, o casal resolveu investir pra valer no negócio, comprando um forno profissional e uma massadeira (batedeira especial para massas de pães). “Temos uma padaria dentro de casa, com produção crescendo, e estamos em um momento de muita união, como casal, porque estamos trabalhando em um objetivo comum, uma coisa que sempre sentimos falta. Juntos, estamos realizando um grande sonho que já tem feito muito bem para a nossa família”, conta Bia. A Artesanal começou a operar em abril e, desde então, suas vendas, crescem a cada mês passando de menos de 100 unidades em abril para mais de 400 pães no mês passado, e com as encomendas aumentando em agosto – boa parte disso são de pães de fermentação natural, que deram início ao negócio. Todas as vendas foram realizadas pelo delivery, graças à divulgação de amigos e pelas redes sociais. O próximo passo já está decidido: o casal vai montar um food truck numa Kombi, especializado em pães artesanais. “E esperamos daqui uns meses abrir uma pequena loja para atender o público aqui no Campo Belo”, afirma Bia.

NO PORTO ESPAÇO LOUNGE. Este é um projeto arrojado que nasceu no final de 2019 e cujas obras de construção vêm sendo tocadas mesmo durante a pandemia. Quatro sócios estão criando um inédito boulevard no Campo Belo, chamado No Porto Espaço Lounge, com 500 m² de área total, que terá um bar próprio desses quatro sócios – o nome do bar é No Porto. Além disso, já foram comercializados espaços para outros estabelecimentos comerciais – três restaurantes, um café, uma tabacaria, uma loja de roupas femininas, uma loja de cosméticos, um atelier de arte e uma casa de carnes. Tudo já vendido, e com contrato assinado. Todos estes estabelecimentos serão montados em containers (iguais aqueles dos portos, daí o nome do local), num espaço pet friendly, com muito verde, áreas de convívio, hortas coletivas abertas aos clientes, espaço kids que prioriza a natureza e tudo dentro de um conceito sustentável. A ideia é ter música ao vivo no local durante as tardes, nos finais de semana. Dois terços do espaço serão abertos, ao ar livre. Eles querem oferecer aos clientes a comodidade de se divertir com a família como se estivessem no “quintal de casa”. A inauguração está confirmada para o primeiro final de semana de outubro, se os números da pandemia na cidade continuarem em queda.

BAR BLUES BEER. Especializado em chopes e cervejas artesanais, o bar foi obrigado a fechar em março, com a quarentena, e só reabriu em julho. A única alternativa da casa foi investir no delivery, pelo menos para pagar parcialmente as despesas mensais, incluindo 10 funcionários – nenhum foi demitido! O bar apostou na proposta do chope delivery. A ideia era mostrar para o público, por meio das redes sociais, que não era preciso esperar o final da quarentena para tomar um chope fresco de alta qualidade. Era possível fazer isso naquele momento, dentro de casa. O bar mantinha uma oferta de 15 rótulos diferentes todos os



dias, disponíveis pelo serviço de entrega. O chope era entregue, principalmente, em latas de 1 litro, as chamadas crows. Os chopes são enlatados na hora em um recipiente de alumínio e a vedação é feita por uma máquina que comprime e lacra a tampa, retirando o oxigênio do frasco. Além da praticidade da embalagem, que é descartável, o material bloqueia a luz e conserva melhor as propriedades da bebida. Uma lata dessas, fechada, tem validade de até 20 dias. Com a divulgação, as vendas de chope pelo delivery cresceram e atingiram cerca de 25% do faturamento da casa – era o suficiente, pelo menos, para manter o negócio vivo e não demitir funcionários.

DONA NANÁ GASTRONOMIA MINEIRA. Inaugurado em 2016, este restaurante especializado na gastronomia mineira atendia entre 120 e 180 pessoas por dia, no almoço, até o início da pandemia. Trabalhavam pelo sistema buffet, com grande variedade de pratos e sobremesas por um preço fixo por pessoa. Fazia sucesso. A casa fechou em 19 de março. E assim permaneceu até 30 de maio. “Pensamos muito e então resolvemos adaptar o restaurante para o atendimento delivery”, explica Rosely Sena, uma das sócias. Um dos desafios foi criar um cardápio com pratos definidos, montando combinações e acompanhamentos. Outro desafio foi encontrar embalagens sustentáveis, uma exigência dos próprios sócios. E conseguiram: seus pratos são entregues em embalagens italianas que podem ser reaproveitadas. Entre 30 de maio e 10 de julho, quando puderam voltar a atender o público no local, seu faturamento pelo delivery já chegava a 24% do normal até fevereiro. Com a reabertura, dobraram o número de pratos, para atender um público que estava acostumado com a variedade que o seu buffet tradicional oferecia. Tiveram também de comprar novas louças artesanais para servir seus pratos, pois o conceito do restaurante havia mudado e a apresentação de cada prato passava a ser um novo atrativo. Hoje, estão faturando quase metade do que conseguiam até fevereiro, e tudo indica que esse número vai continuar crescendo. Sexta-feira passada criaram outra novidade: passaram a atender também no jantar de quinta a sábado. Nunca haviam aberto à noite antes da pandemia. Com coragem, criatividade, mudanças e muito trabalho, o restaurante mostra força e competência para continuar crescendo.

PIZZARIA AUTENTICO GUSTO. Esta pequena pizzaria com unidades no Campo Belo e em Pinheiros, especializada em boas pizzas napolitanas, já tinha o delivery em funcionamento quando veio a pandemia. Cerca de 30% do seu faturamento era gerado com esse serviço e os 70% restantes vinham dos salões das duas lojas. Com o fechamento do restaurante ao público, o delivery cresceu – chegando a cerca de 70% do total que a pizzaria faturava antes. Hoje, com a pizzaria novamente aberta ao público, o faturamento voltou ao normal, mas a proporção delivery/salão mudou totalmente. Cerca de 70% das vendas vêm pelas entregas, e apenas 30% é de consumo no local. Outra curiosidade desta casa, na unidade do Campo Belo, é uma parceria inusitada com o Boteco Vai de Vinho, vizinho de muro. É possível pedir uma pizza dentro do boteco ou um vinho dentro da pizzaria, falando diretamente com os garçons do vizinho. É muito comum encontrar os clientes do Vai de Vinho tomando seu vinho junto com uma pizza da pizzaria do lado. É uma parceria que estimula os dois negócios.



BENJAMIM BOTEQUIM. Um dos bares mais tradicionais do Campo Belo, o Benjamim Botequim fechou as portas para o público no dia 19 de março e só reabriu em 9 de julho. O que foi feito neste período? O jeito que sua proprietária, Aniella Vaz, conseguiu pra gerar algum faturamento foi criar um serviço delivery de vinhos e bebidas destiladas. Os pedidos e divulgações eram feitos pelas redes sociais da própria Aniella e também do bar. Ela conseguia oferecer bebidas a preços competitivos (e até inferiores) aos praticados nos supermercados. As entregas eram feitas no Campo Belo e nos bairros vizinhos, como Moema, Brooklin e Vila Mascote, pela própria Aniella. Ela conta que conseguiu atingir com este serviço, em média, um faturamento mensal em torno de 10% do seu volume habitual, antes da pandemia. “Ajudou muito a pagar algumas contas, pois chegamos a pensar até em fechar o bar em um determinado momento”, afirma.

LAZY CAFÉ. Uma casa especializada em cafés da manhã, o que é novidade no bairro, mas que também serve boas refeições – esse é o perfil do Lazy Café. O contrato de locação do imóvel foi assinado em 28 de fevereiro e o plano inicial era inaugurar o local logo no início de abril. Mas, no meio do caminho, com a casa em obras, veio a pandemia, e o planejamento foi alterado. O Lazy Café começou a funcionar, apenas pelo delivery, no dia 30 de maio. O casal Viviane Civalsci e Thiago Civalsci, sócios no empreendimento, dividem as funções, por enquanto sem outros funcionários. Suas opções de café de manhã seguem o estilo americano, mas com foco na comida saudável, com ingredientes orgânicos e de qualidade. Thiago, o chef, tem experiência internacional – trabalhou em um restaurante na Austrália, cuja culinária diversificada também serve de inspiração para algumas de suas criações. Hoje, quase todo o faturamento deles vem do delivery. “Só com as entregas, já estamos atingindo cerca de 50% do faturamento previsto no nosso plano inicial de negócios”, afirma Viviane. A casa tem capacidade para 24 pessoas, mas com o distanciamento exigido pela Prefeitura, só pode atender 14. O movimento presencial está muito fraco ainda. “Nosso produto é diferente. O estilo de café da manhã que oferecemos remete a viagens. O público ainda está aprendendo a conhecer a nossa proposta, mas estamos muito felizes. Está valendo super a pena, mesmo com as dificuldades”, conclui Viviane.

Para obter mais informações sobre a gastronomia da região, acesse as páginas “Gastronomia do Campo Belo” no Facebook (www.facebook.com/gastronomiadocampobelo) e no Instagram (@gastronomiadocampobelo).

MAIS INFORMAÇÕES

g6 Comunicação Corporativa

Eduardo Sanches (eduardo@g6comunicacao.com.br)

Fones: (11) 5562-2782 e 99305-3328

www.g6comunicacao.com

www.facebook.com/g6comunicacaocorporativa

Agosto de 2020

