

RONALD LINCOLN JR.
DO RIO

“Estava numa feira expondo a cerveja quando um gringo apontou para o rótulo e perguntou: ‘Alemão? Munich?’. ‘Não, é do Complexo do Alemão, a favela’”, contou aos risos Marcelo Ramos, 41, morador do conjunto de favelas na zona norte do Rio.

A Complexo do Alemão Lager, da qual o gringo levou três, foi lançada em junho de 2014, no Bistrô Estação R&R, na Nova Brasília, uma das comunidades do conjunto de favelas. A carta de cervejas do estabelecimento, criado em 2012, soma 300 rótulos.

A cerveja e o bistrô foram lançados por Marcelo e sua mulher, a ex-analista de recursos humanos Gabriela Romualdo, 35. O bom desempenho do negócio expandiu seu alcance. Há um mês e meio, abriram uma filial no Carioca Shopping, na zona norte.

O empreendedorismo de Marcelo começou com uma simples cerveja no horário do antigo emprego, como técnico de telecomunicações.

DEGUSTANDO

Um dia, depois de fazer a manutenção na linha telefônica de um bistrô na zona sul, ele decidiu experimentar uma cerveja de trigo. Gostou. Passou a degustar em outras casas especializadas e estudar sobre o assunto.

Após concluir um curso de sommelier oferecido por uma distribuidora especializada, Marcelo deu início ao projeto de abrir um bistrô na Nova Brasília. O local escolhido foi a garagem do sogro, no térreo do prédio onde mora com Gabriela, que deixou o emprego numa empresa de engenharia para assumir a administração do negócio.

Para começar, o casal investiu R\$ 12 mil que havia juntado e obteve R\$ 5.000 de empréstimo na **AgeRio, agência do Estado que fomenta com empréstimos a juros baixos a expansão de empreendimentos em favelas com UPP (Unidade de Polícia Pacificadora)**.

A primeira preocupação veio da própria família, evangélica. “Para explicar a eles que o bistrô vendia cerveja ‘gourmet’ e que não teria bagunça, foi complicado”, afirmou Marcelo.

O preço das cervejas — de R\$ 15 a R\$ 250 — também foi motivo de desconfiança.

“Meu sogro perguntou: ‘Como você vai vender essas cervejas na favela se o litro da Antartica custa R\$ 3,80?’.”

O atendimento também era



Fotos Ricardo Borges/Folhapress

Marcelo Ramos no Bistrô Estação R&R, na Nova Brasília, no Complexo do Alemão

cerveja do ALEMÃO

Empresário faz sucesso com **bebida própria** e venda de 300 rótulos em bistrô de **favela** no Rio e recebe **prêmio** de empreendedorismo

um ponto caro para Marcelo, que disse ter sido alvo de preconceito racial num restaurante. “Uma vez, fui a um bistrô, sentei na mesa e o garçom ficou olhando para minha cara de um jeito estranho, desconfiado. Falei para mim mesmo: ‘Lá na favela isso não vai acontecer’.”

O espaço da favela é modesto. A decoração, com uma coleção de garrafas e adesivos de cervejarias de vários países, luminárias e teto rebaixado em gesso, foi toda feita pelo casal com a ajuda de amigos. Cabem no máximo quatro mesas, além do balcão. Para compensar, são colocadas cadeiras na rua.

Os donos ainda estão se acostumando com o novo empreendimento no shopping. Ali o ambiente é mais espaçosos e sóbrio, ocupa um tér-



A Cerveja Complexo do Alemão Lager, lançada em 2014

reo e mezanino, e os clientes podem se sentar em sofás. Enquanto bebem, podem ler livros especializados.

Tudo é feito em família. O casal recebe ajuda dos parentes na cozinha e no atendi-

ço a vir gringo de tudo o que é lugar. Eu comecei a me comunicar falando o estilo de cerveja, porque não falo inglês. Dizia: pilsen, lager, weiss e eles me entendiam.”

A maré mudou quando o tráfico começou a fazer ofensivas contra as bases da UPP na região. Marcelo afirma que boa parte dos confrontos entre polícia e traficantes não ocorria na Nova Brasília, mas em outras favelas do Alemão.

Ainda assim, a violência reduziu significativamente a presença de turistas.

CERVEJA PRÓPRIA

Para manter a receita, o empresário pôs em prática uma ideia antiga: comercializar a própria cerveja. Ele havia feito um curso de sommelier e mantinha o hobby de fazer cerveja artesanal com

amigos na cozinha de casa. Para iniciar as vendas, ele precisava regularizar o negócio. Bateu à porta de algumas cervejarias em busca de parceria, mas as primeiras respostas foram negativas.

“Quando a gente dizia o nome da cerveja, ninguém queria. Até nos chamaram de doidos”, contou Gabriela.

Após a parceria com a cervejaria Allegra, a produção da cerveja tipo lager — de baixa fermentação e 5% de teor alcoólico — chegou a 120 garrafas por semana.

Quem vai à favela pode encontrar a garrafa por R\$ 15,90. Nos demais locais da cidade, a unidade custa R\$ 18,90. O casal também vende chope artesanal por R\$ 5, no bistrô, e por R\$ 8 no shopping.

Marcelo distribui a cerveja para lojas e feiras no centro e na zona sul do Rio na sua Kombi ano 1989, que em breve vai virar um food truck.

Em média, o casal fatura com todo o empreendimento R\$ 6.000 por semana. Em plena crise, eles projetam ampliar o negócio. No início do mês, os dois conquistaram o prêmio de negócio criativo e empreendedorismo da AgeRio e receberam R\$ 18 mil.

“Se a pessoa estiver trabalhando, não tem crise. A classe da comunidade é a que mais cresce. A crise está na galeira que tem grana. Eles não sabem viver com pouco, mas a gente sabe se adaptar.”