

Sua região

O que foi notícia na semana

Informação & Serviço

ARTE SOBRE FOTOS: KKO



PRAIA (Barra da Tijuca)
Cariocas andam saudosos de curtir um dia de sol na orla da Zona Oeste, com a Pedra da Gávea ao fundo.
Fotografia: Ricardo Cassiano

Zona Oeste



VIA LIGHT (Nova Iguaçu)
Via expressa liga o Rio a Nova Iguaçu, atravessando outros três municípios da Baixada, com 10,6 km de extensão.
Fotografia: Estefan Radovicz/Agência O Dia

Baixada



MAC (Niterói)
Inaugurado em 1996, o Museu de Arte Contemporânea foi projetado por Oscar Niemeyer e virou cartão-postal.
Fotografia: Divulgação/Frasce

Niterói & região

Baixada

FOTOS NÁDIA ROSA / DIVULGAÇÃO



Cheesecake da confeitaria de Nilópolis Sonhos de Açúcar

Confeitaria de Nilópolis lança

VERSÃO POCKET PARA O NATAL

Esse ano, desejamos comemorar o Natal e celebrar a vida como nunca antes, afinal tem sido um ano muito difícil. Esse será um Natal de esperança e nada como doçuras natalinas para tornar esta data ainda mais especial. Pensando nisso, a confeitaria Sonhos de Açúcar, de Nilópolis, traz novas ideias. No cardápio, guloseimas para todos os gostos.

“Há cinco anos, espalhamos doçura nos lares de muitas famílias e quando chega essa época nossos clientes já correm para reservar rabanadas recheadas, que são sucesso por aqui. Elas têm a fama de serem as melhores do mundo (risos)”, afirma Fabiana Santos, proprietária da confeitaria artesanal Sonhos de Açúcar.

Como viveremos um período de festas atípico, com a recomendação de comemorar apenas com os familiares de casa, a Sonhos de Açúcar reduziu o tamanho das tortas para atender melhor a necessidade dos clientes.

“Apostamos num cardápio pocket com a seleção das nossas sobremesas mais queridas, que são nosso refrescante pavê de panetone com mousse de maracujá e nossa cheesecake de frutas vermelhas. Ainda acrescentamos uma

Entre as opções de sobremesas estão tortas e rabanadas de diversos sabores



JÉSSICA GUZARRA & CLAUDIA MARTIN / DIVULGAÇÃO

Há cinco anos, espalhamos doçura nos lares de muitas famílias e quando chega essa época nossos clientes já correm para reservar rabanadas recheadas”



Há rabanada tradicional, com doce de leite ou Nutella



Pavê de panetone com maracujá e Torta brownie também fazem sucesso



torta brownie com noz pecã, doce de leite caseiro e merengue maçaricado para trazer um quê de novidade e matar a vontade dos chocólatras”, destaca ela

A Sonhos de Açúcar também oferece opções personalizadas para presentes. Assim, os clientes vão fazer a diferença na vida das pessoas queridas, mesmo a distância. Afinal, Natal é uma época de demonstrar afeto e gratidão.

“Essa é a nossa aposta para o Natal 2020: sobremesas tradicionais, como nossas amadas rabanadas, cheias de memórias afetivas e num tamanho que atenda às atuais necessidades dos nossos clientes”, ressalta Fabiana.

Para mais detalhes sobre os demais sabores, valores, doces e entregas da Sonhos de Açúcar ou fazer encomendas, o interessado deve entrar em contato através do e-mail projetosonhosdeacucar@gmail.com ou pelas redes sociais [@sonhosdeacucarporfabianasantos](https://www.instagram.com/sonhosdeacucarporfabianasantos) ou [@sonhosdeacucarprafestear](https://www.instagram.com/sonhosdeacucarprafestear). Entregas disponíveis para todo o estado do Rio de Janeiro.

Baixada

KARINA FERNANDES | karina.fernandes@odia.com.br

Empoderar, exaltar e enaltecer a cultura negra através da moda. Esses são os objetivos do empresário Luís Paixão, de 31 anos, que criou a marca Kryolo Carioca, voltado para o público afro, há quatro anos, após sofrer muito preconceito devido ao tom da sua pele. Ex-morador de Duque de Caxias, o rapaz hoje tem uma loja em Madureira, onde mora atualmente para conseguir ficar perto do trabalho.

“Comecei fazendo algumas peças para mim. Nunca tive muitos recursos financeiros, então sempre pedi a costureiras de bairro que fizessem uma roupa para eu ir às festas, pois na época meus amigos usavam marcas famosas e eu não tinha dinheiro. Comprava o tecido, usava a criatividade e montava looks à altura das festividades. Daí, as pessoas começaram a perguntar e pude perceber que alguém no universo comprava a minha ideia (risos)”, lembra o rapaz.

Professor de Língua Portuguesa e estilista de nascimento, Luís acredita que recebeu como dom o amor pela moda. “Desde criança, estava envolvido, mesmo que indiretamente, com a moda, ajudando amigas a se vestir, criticando a roupa dos outros. Sim, eu sempre fui aquele que falava mal da roupa das pessoas (risos). Quando tive contato com a costureira, que começou a fazer as minhas primeiras peças, aprendi muito com ela. Foi um conhecimento empírico que me deu a bagagem que tenho hoje, além dos aprendizados através de erros”, afirma.

O início da Kryolo Carioca foi vendendo peças pelo Instagram e Luís entregando nas estações de trem. Como percebeu muito público em Madureira, ano passado conseguiu abrir sua primeira loja no bairro. “Nossa maior concentração de público sempre foi em Madureira. O bairro tem a cara da marca pela negritude, ginga, samba e charme. Por esse motivo, escolhi abrir nosso espaço de vendas nesse bairro”, detalha ele.

Normalmente, a marca realiza um desfile por ano, sempre em dezembro — com exceção deste ano por conta da pandemia — e lança 25 modelos por coleção. As peças que mais saem, segundo o empresário, são os conjuntos e macacões. Com peças exclusivas, criadas por ele, Luís revela que fez alguns cursos, mas aprendeu mais fazendo.

“Sou estilista por vocação, aprendi fazendo. Depois de já estar na área, fiz consultoria de moda imagem e pretendo aprimorar meus conhecimentos.

Meu sonho é nos tornarmos referência no seguimento de moda negra no país, desenvolver trabalhos sociais de inserção de negros no mercado da moda e seus diversos aspectos, e criar extensão de linha para os nossos produtos”, define.

Para o empresário, todos os modelos que posam para a sua marca são muito especiais, mas os primeiros a darem um voto de confiança para ele foram Jessica Maurice e Rafael Horst. “Eles trabalham com a gente desde a época em que entregávamos nas estações e não tínhamos como pagar pelas fotos que faziam para a marca. Nossa história se confunde com as carreiras deles”, agradece ele.

A loja da Kryolo Carioca fica na Rua Soares Caldeiras 144, em Madureira. Mais informações podem ser obtidas pelo site kryolocarioca.com.br, ou nas redes sociais Instagram (@kryolocarioca) e Facebook (Kryolo Carioca).

br, ou nas redes sociais Instagram (@kryolocarioca) e Facebook (Kryolo Carioca).

Rafael Horst e Kibba se divertem em sessão de foto da marca

Jessica Maurice foi a primeira a acreditar na grife como modelo

Léo Lima todo charmoso e colorido

Rafael Horst ajudou muito Luís na divulgação

Léo Lima, Pedro Joaquim, Kibba e Rafael Horst com a moda praia da Kryolo Carioca

É representatividade que fala?

Ex-morador de Duque de Caxias, Luís Paixão transforma preconceito em marca exclusiva para o público afro



Baixad

Um sonho que está virando realidade

DJ Cristal gravou single e clipe 'O Que Você Merece' ao lado do MC e produtor musical R10, O Pinta



DANIEL MARQUES / DIVULGAÇÃO

DJ de Caxias lança seu primeiro single em parceria com o MC e produtor musical R10, O Pinta

KARINA FERNANDES
karina.fernandes@odia.com.br

A menina da comunidade da Mangueirinha, em Duque de Caxias, cresceu e está aparecendo no cenário musical pelo Rio e por todo o país. Na última sexta-feira, DJ Cristal, de 22 anos, lançou seu primeiro single *O Que Você Merece*, nas plataformas digitais e no YouTube. O trabalho é uma parceria da moça com o MC e produtor musical R10, O Pinta. A música e o clipe são uma parceria da dupla, que já se conhecia pelo Instagram e sentiu que dariam certo como parceiros de profissão.

“Numa das conversas que tivemos, falamos exatamente sobre a música que queríamos fazer juntos. *O Que Você Merece* fala sobre um casal mais moderno, que se vê e se ama às escondidas, sem que ninguém imagine sobre o romance dos dois. Minhas expectativas são as melhores possíveis. Quero que a nossa música chegue no top 10 do Brasil”, planeja ela, que também está se aperfeiçoando quando o assunto é fazer composições e cantar.

A música escrita por Cristal e R10 tem uma batida funk bem marcada, com tons de melody-balada. “Na sua cama eu te chamo de amor / E na rua você finge que nem me conhece / Hoje tem baile então vou brotar no setor / Depois do baile aonde tudo acontece”, diz a letra.

Com quase dois anos de carreira, a jovem trabalhou como modelo e promotora de eventos antes de virar DJ. Ela despontou na vida artística após ser convidada para participar de um clipe do cantor Kevin O Chris.

“Nas minhas folgas na loja onde eu trabalhava, fazia fotos de divulgação. Acabou que esse material teve grande aceitação nas mídias digitais, até que uma agência de modelos em Duque de Caxias me convidou para participar do clipe. Gostei muito do pessoal da equipe, que me elogiou bastante. E sabe como é elogiar uma leonina... Fiquei me ‘achando’! A partir desse dia, comecei a me dedicar a isso”, lembra a artista.

Num mundo profissional praticamente dominado pelos homens, Cristal conta que sofreu um pouco de preconceito, mas isso tudo já passou. Agora, ela está preparando os próximos trabalhos e sonha com um feat prá lá de especial. “Virão muitos

hits e feats. Acredito que a galera vai gostar demais. É esperar para conferir. Um dos meus sonhos é fazer um feat com a Anitta (risos), ela é uma grande profissional.”

Cristal, que na verdade se chama Sthefany Araújo de Lima, lembra que a escolha de seu nome artístico foi uma verdadeira coincidência. “O nome veio da equipe que eu trabalhava e, coincidentemente, era como minha mãe me chamava quando eu era bebê.”

A moradora da Baixada revela que a veia artística pulsou desde cedo, quando subia no sofá de casa, fingindo estar num palco. “A música sempre esteve presente na minha vida. No fundo, eu sabia que iria trabalhar no meio artístico. Minhas brincadeiras quando criança eram cantar, subir no sofá e imaginar que estava em cima de um palco. Tanto que minha mãe me deu de presente um microfone, na época de brinquedo, e me lembro bem que para mim era a coisa que mais adorava.”

E a jovem afirma que sempre teve o apoio dos pais e dos irmãos, que inclusive já foram assistir um de seus shows — ela se apresenta em festas, eventos e bailes, sendo esse último o local mais fácil de se encontrar com Cristal. “Minha mãe me ajudava a escolher as roupas para as apresentações. Ela sempre se interessou pela minha carreira”, afirma.

Com o sucesso de seu trabalho chegando, Cristal tem sonhos que unem todos as faces da sua vida e trajetória. “O pessoal e o profissional se fundem, traduzidos pela conquista de uma estabilidade na carreira através do reconhecimento do meu trabalho, possibilitando assim uma maior assistência à minha família”, conclui a moça, que tem 140 mil seguidores no Instagram, cerca de 13 mil no TikTok e quase 5 mil no Twitter.

Para ela, a escolha que fez para trabalhar estar dando certo ainda é uma surpresa. Ela aponta que se não fosse DJ, seria psicóloga. “A minha ficha ainda não caiu, mas me sinto orgulhosa. No fundo, sei que nasci para isso. É meu destino na terra!”, define.

LUIZ PAULO / DIVULGAÇÃO

Niterói & região

Moradora de São Gonçalo seguiu sugestão de amigo para negociar cabelos e hoje tem três salões e loja virtual



FOTOS DIVULGAÇÃO

De vendedora porta a porta à empresária de sucesso

KARINA FERNANDES
karina.fernandes@odia.com.br

Uma profissão que começou por sugestão de um amigo, acabou dando muito certo para uma moradora de São Gonçalo. Há pouco mais de quatro anos, um conhecido que mora nos EUA perguntou a Fabiana do Santos Mourão, de 38 anos, mais conhecida como Bibi Mourão, se ela queria vender cabelo e, mesmo sem ter muita ideia do que ia fazer, ela aceitou. A dica deu tão certo que, após passar meses fazendo entrega dos fios nas ruas, ela abriu a primeira loja.

“Meu amigo perguntou se eu queria vender cabelo e eu aceitei. Então, ele me mandou 20 quilos. Eu não sabia como iria fazer. Tinha algumas conhecidas implantistas na época e comecei a oferecer de boca. Em seguida, descobri um grupo de desapego de cabelos no Facebook e resolvi anunciar. Usei a internet para divulgar, como o Facebook e Instagram”, conta ela, que estava vendendo roupas quando recebeu a proposta e já teve até uma pizzaria, que não deu certo.

Sem um ponto de vendas fixo, Bibi marcava com as clientes para fazer entrega nas ruas de Alcântara. Com o alcance da internet, em pouco tempo ela ultrapassou as barreiras da Ponte Rio-Niterói e já estava fazendo entregas na Avenida Brasil, no Rio. Em poucos meses, uma possível cliente se tornou sócia e, hoje, Keyla Amaral Coimbra, de 30 anos, e Bibi têm três lojas e um site especializado.

“Conheci a Keyla no segundo mês de vendas. Fui fazer uma entrega perto do trabalho dela e ela me convidou para apresentar o produto no salão onde trabalhava com colocação de mega hair. O movimento estava muito fraco. Depois de três meses, abri a loja ao lado do salão em Alcântara para vender os cabelos para as clientes. Isso já tem quatro anos”, recorda.

E os negócios da dupla foram prosperando tanto que, depois de dois meses que inaugurou a primeira loja, Bibi abriu uma filial em Madureira. Seis meses após, outra em Duque de Caxias. Hoje, a primeira

conta com dois vendedores e seis implantistas; já as outras duas têm uma vendedora e duas implantistas cada. Todas oferecem colocação de mega hair e trança rastafari. E quem pensou que as sócias iam parar, enganou-se: não há limite territorial para essas duas.

“Há dois anos, criamos o site www.fabimourao.com.br, no qual vendemos cabelos, indianos, cacheados e brasileiros, são mais de 30 tipos e tamanhos diferentes. Em média, atendemos 150 clientes nos salões. Já no site são cerca de 100 envios mensais”, pontua Bibi, que é só elogios para a sócia.

“Continuamos juntas e não pretendemos nos separar. Se estou aqui hoje, tenho muita gratidão por ela, por Deus ter colocado essa pessoa no meu caminho. Tudo se encaixou perfeitamente, pois eu vendia o cabelo e ela colocava. Então, as clientes buscavam esse combo. E meu cabelo tem um preço muito acessível. Por isso, explodimos juntas. Ela foi um anjo na minha vida”, confessa ela, que cuida da parte das vendas e publicidade, enquanto Keyla faz os atendimentos das clientes junto com a equipe.

Com todo esse sucesso, as duas estão satisfeitas? É claro que não! O sonho é abrir uma loja na Bahia. “Trabalhamos com muitos envios para a Bahia, temos muitas clientes lá. Sempre recebo pedidos para abriremos uma loja lá, porque as clientes querem nos conhecer. Estamos na luta para isso. Sou muito grata por tudo. Eu venci, sou muito abençoada”, conclui.

Os endereços das lojas Fabi Mourão Mega Hair e Salão Keyla Hair são: São Gonçalo (Rua Capitão Antônio Martins 49, sala 104, Alcântara); Madureira (Estrada do Portela 188, loja 42); e Duque de Caxias (Rua Mariano Sendras dos Santos s/nº, corredor B, box 101, Centro). Para saber mais sobre os trabalhos das duas, basta acessar seus perfis nas redes sociais: @bibimourao; @fabimourao cabelos e @hairkeila. Outras informações pelo site www.fabimourao.com.br.



ACIMA, BIBI POUSA AO LADO DA SÓCIA, KEYLA. ABAIXO, UMA DAS CLIENTES ATENDIDAS

“Descobri um grupo de desapego de cabelos no Facebook e resolvi anunciar. Usei a internet para divulgar”

BIBI MOURÃO



“Se estou aqui hoje, tenho muita gratidão por ela, por Deus ter colocado essa pessoa no meu caminho”

BIBI MOURÃO,
Empresária



Niterói & região

FOTOS DIVULGAÇÃO

Niteroiense lidera equipe de canoa havaiana em expedição pelo Oceano Atlântico



LUCIANA GUIMARÃES
redacao@odia.com.br

Liderados pelo niteroiense Douglas Moura, experiente remador de 39 anos, e pelo capixaba Ranin Thomé, seis atletas remadores e velejadores partem numa canoa havaiana V6 adaptada com vela, para mais um desafio no Oceano Atlântico e pela costa do Brasil.

Eles integram a quarta edição da Expedição Anamaú que promete ser uma das maiores navegações do Brasil neste tipo de barco. Os velejadores e remadores vão partir no dia de Natal ou no dia 26, de Arraial D' Ajuda, no sul da Bahia, na base da Canoa Para o Povo, a CPP, com direção ao sul, com objetivo de ficarem entre 20 e 25 dias de navegação até Niterói (RJ), com chegada prevista para a praia de Jurujuba na sede do Centro de Estudos do Mar — CEM onde está sendo feito todo o planejamento logístico da travessia. Caso consigam atingir o desafio, seriam cerca de 650 milhas náuticas cumpridas.

A tripulação planeja velejar cerca de 30 até 35 milhas náuticas por dia. A depender do vento e condições do mar, poderia levar cerca de quatro até seis horas por dia de navegação sem o auxílio de aparelhos eletrônicos ou GPS. Eles levarão alimentação e seus respectivos colchões de dormir na canoa havaiana e irão dormir em bases ao longo do sul da Bahia, Espírito Santo e o estado do Rio de Janeiro. Quando necessário, vão se alimentar no mar.

Douglas e o parceiro Tavo Calfat são de Niterói, enquanto que Daniel Gnone é do Rio de Janeiro. Ranin Thomé e Dyana Gualberto são de Regência (ES), mas têm base em Vitória (ES), assim como Bárbara Guimarães que nasceu em Santo André (SP), mas se radicou na capital capixaba.

Não é a primeira vez que Douglas comanda a Expedição Anamaú. No fim de 2017 e começo de 2018, ele e a tripulação ficaram perto de dez dias navegando, saindo de Niterói (RJ) com chegada em Santos (SP) de canoa havaiana. Nos anos seguintes, a Anamaú realizou expedições de Santos (SP) para Ubatuba (SP) e de Ubatuba (SP) para a volta na Ilhabela (SP) e São Sebastião (SP).

“Ano passado, me aproximei do Ranin Thomé e levantamos a possibilidade de fazer uma expedição juntos. Estreitamos a amizade durante a quarentena e decidimos fazer a travessia. A primeira dúvida seria para onde. Inicialmente, seria de Vitória (ES) até Niterói (RJ). Ele tem base em Vitória (ES). Só que aí chegamos a conclusão que seria melhor velejar. Se não formos remando queríamos um local ainda mais distante, maior que já fiz. Então, pensamos onde tínhamos base, que é Arraial D' Ajuda. Pensamos que é uma loucura, mas vamos encarar essa loucura juntos. Começaram a planejar e, quando foi outubro, batemos o martelo. Chamei o Tavo Calfat que é o camarada do CEM e divide o espaço comigo, entende muito de vela. Daniel Gnone é o nosso mascote, moleque mais jovem da expedição e chegou para somar, e o Ranin escolheu a Bárbara que é instrutora dele, e a namorada dele, a Daiana, que tem todo esse currículo. Iremos velejando em nossa canoa havaiana adaptada, mas quando preciso também remaremos”, disse Douglas Moura.

“Nosso sonho, nosso marco, é chegar em Jurujuba, em Niterói, esperamos chegar. O bacana é navegar durante 20, 25 dias deixando o vento levar, um sentido filosófico e de aprendizado que só o mar proporciona a todos nós.”

TRIPULAÇÃO

Douglas Moura, natural de Niterói (RJ), mora em Jurujuba, tem 39 anos, fundador do Icarahy Canoa Clube, Niihau Aventuras Controladas e do Centro de Estudos do Mar. Capitão Amador, co-fundador do Anamaú e desbravador de diversas rotas de navegação de canoa havaiana e polinésia. Ele é atleta de Canoa Havaiana desde 2005. Em competição disputou provas como a Rio VAA, Santo Amaro, Vendee VAA (maior da Europa e 2ª maior do mundo, na França), Vancouver Island Challenge (Canadá); Lotus VAA Challenge.

Ranin Thomé, de 31 anos, natural de Regência (ES), é oceanógrafo, instrutor e atleta de VAA, do clube CPP Extreme. Apaixonado por canoa polinésia e com experiência em velejadas, construção de canoas e longas travessias.

Dayana Gualberto, de 33 anos, reside em Regência (ES). Professora e instrutora de VAA do CPP Extreme. Idealizadora do projeto social Cablocos para o Planeta, experiências em travessias de vela oceânica e canoa polinésia.

Tavo Calfat, natural de Niterói (RJ), de 47 anos, desenhista industrial, velejador desde os sete anos e remador de canoa desde os 2007. Passou boa parte da vida em barcos à vela, já realizou travessias oceânicas e inúmeras travessias menores. Na canoa tem títulos na Volta de Ilhabela (SP) e Rei de Búzios (RJ) onde mora hoje em dia.

Daniel Gomez Gnone, de 25 anos, natural do Rio de Janeiro. Engenheiro de Produção. Fundador do Granolas Mauka e remador do Calango Wa'A. Amante da natureza e do VAA, tendo sido criado em contato com o mar, desenvolve projetos de reciclagem de plástico para a produção de peças para navegação.

Barbara Guimarães, de 29 anos, nasceu em Santo André (SP), se radicou em Vitória (ES), é oceanógrafa, instrutora e atleta de VAA, do clube CPP Extreme. Apaixonada por canoa havaiana e com experiência de longas travessias.

A MODALIDADE

Canoa Havaiana, ou Polinésia, são nomes para determinar o esporte que surgiu na região polinésia e que originalmente é conhecido como VAA, WAA ou Waka. A cultura da canoa existe há mais de 3 mil anos e elas foram inicialmente usadas pelos povos polinésios com a necessidade de colonizar novas terras na região polinésia, conjunto de ilhas do Pacífico que incluem Tahiti, Havaí.

Os povos polinésios usavam canoas como meio de transporte entre as ilhas e cada povoado construía suas canoas com características locais. No Havaí, que possui mar agitado, as canoas possuem curvatura de fundo envergada, e no Tahiti, as canoas possuem formato mais alongado e cockpit fechado.

No Brasil a cultura da prática do esporte da canoa havaiana ou polinésia só aumenta no decorrer dos anos para travessias, expedições e competições com destaques para clubes de canoas no litoral do Rio de Janeiro, Espírito Santo e São Paulo. Somente em Niterói (RJ) são 33 clubes de canoa com cerca de dois mil remadores. No Espírito Santo são 21 clubes, cerca de 1.500 remadores.

Velejadores e remadores partem no dia de Natal ou dia 26 em expedição sem instrumentos eletrônicos, usando apenas carta náutica e bússola.

Eles integram a quarta edição da Expedição Anamaú que promete ser uma das maiores navegações do Brasil neste tipo de barco

Zona Oeste

FOTOS: C. PRODUÇÕES / DIVULGAÇÃO



Amigos
abrem uma
brigaderia com
doces gourmet
e espaço para
fotografias e
eventos

KARINA FERNANDES
karina.fernandes@odia.com.br

Um mundo mágico, cor de rosa, com muitos ursinhos, bibelôs e doçura que não acaba mais. Essa é a proposta da Candy's Brigaderia, que foi inaugurada, na última terça-feira, no Shopping Downtown, na Barra da Tijuca. O espaço colorido vai comercializar doces gourmets, com o diferencial de também servir como espaço para fotografias e eventos. A ideia inovadora é da dupla de amigos, os empresários Tatiane Sá, de 40 anos, e Júnior Mota, de 37. E, detalhe, eles são pais de meninas — ela tem duas e ele, uma.

“O Rio é lindo, acolhedor e tropical. Uma cidade iluminada, mágica! E os doces têm muito disso, são iluminados e mágicos. Quem é que não olha para mesa repleta de doces e não se encanta com a magia deles? Não à toa estão presentes em muitos filmes. A nossa ideia é oferecer um local para os clientes degustarem as delícias e ser referência para um estúdio. É inovador, pioneiro. É incrível abrir um espaço para servir de estúdio e ao mesmo tempo, comemorar com seus amigos e familiares”, afirma Tatiane.

A nova loja tem uma infinidade de doces gourmet, preparados na hora, todos artesanalmente. Além dos brigadeiros, brownies, churros, waffle e pudins, o espaço vai contar com um carro-chefe pra lá de saboroso: “É o Candy's Gateau, uma taça deliciosa com brigadeiros gourmet. Temos certeza que farão toda a diferença na nossa Candy's Brigaderia. Mas os doces gourmet tradicionais estarão em nosso cardápio, sempre”, avisa Júnior.

Quem for à loja vai aproveitar as guloseimas, mas também haverá espaço para comemorações e até sessões de fotos: “Reservamos o local para o cliente pelo período de 1, 2 ou 3 horas, ficando exclusivamente para eles, podendo escolher os doces de nosso cardápio para fazer

Uma doçura DE NOVIDADE NA BARRA

Muito
rosa e
muita fofura
na decoração
da Candy's
Brigaderia

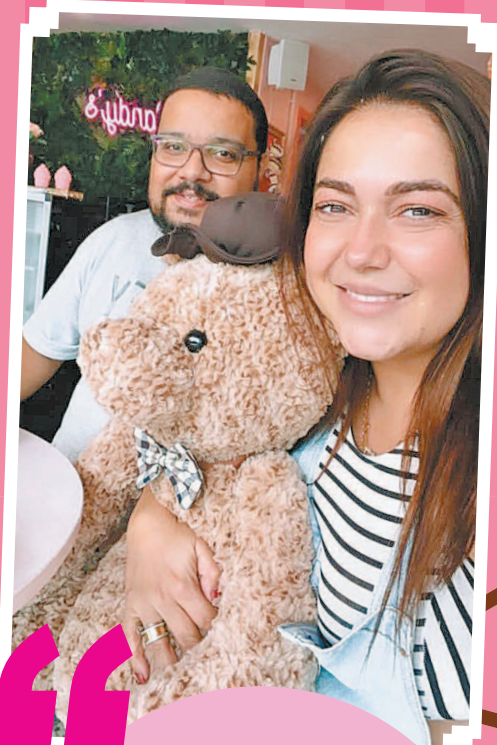


parte das fotos. Vão fotografar com as delícias e degustarem tudo. É um local perfeito para os chás de Bebê e Revelação, mesversários, dia especial com as amigas, um dia de princesa diferente etc. Muita coisa legal. Abriremos para diversos ensaios fotográficos de adultos, casamentos...tudo! Para todo mundo que quiser se encantar com a magia de nossos doces. A decoração está encantadora”, baba Tatiane.

E, mesmo sendo a primeira loja da dupla, já estão pensando no futuro.

“É desafiador, porém estamos certos que será lindo. Escolhemos iniciar na Barra, mas já estamos de olho em pontos no Leblon e Ipanema. Dando tudo certo, vamos buscar a expansão na Cidade Maravilhosa. Já tivemos até procura para virar franquia. Olha como será incrível poder encontrar uma Candy's Brigaderia em todo canto da cidade e desse país. A vida merece ser doce, ser linda e ser assim, tão deliciosa como nossos doces”, completa a empresária.

Para saber mais sobre a brigaderia, que ficará no Shopping Downtown (bloco 16, loja 104), basta seguir a loja nas redes sociais: @brigaderiacandys.



**É desafiador,
porém estamos
certos que será lindo.
A vida merece ser
doce, linda e assim, tão
deliciosa como
nossos doces”**

TATIANE SÁ, Empresária



Zona Oeste

FOTOS ALEX FERRAZ / DIVULGAÇÃO

Camila Vargas posa no Espaço Fina Flor Bronzeamento, onde ela e a sócia abriram um espaço especial para mulheres plus size



Amigas inovam oferecendo espaço de bronzeamento natural e artificial para Plus Size

O verão deste ano, que começa dia 21, promete ser quente e marcante. É que nasce o espaço de bronzeamento natural e artificial adaptado para plus size, na Zona Oeste carioca. O estabelecimento promete instalações confortáveis com serviços exclusivos a todas as mulheres.

Com o calor e o sol forte, logo vem à mente o bronzeado, características do carioca na alta estação. E quem receia que a pandemia e suas incertezas poderão comprometer o bronzeado, uma alternativa é o bronzeamento natural e artificial, onde o sol nasce realmente para todas.

É o que garante Camila Vargas, enfermeira, que iniciou sua especialização no atendimento de bronzeamento, há cerca de um ano. E, junto de sua amiga e sócia, Regina Santos, resolveram transformar seu espaço num local de representatividade social. Incluindo o público plus size neste atendimento.

A ideia começou quando atenderam uma primeira gordinha. Elas começaram a pensar em como oferecer um serviço com total qualidade para suas clientes, sem nenhum tipo de exclusão. Foi aí que adaptaram o Espaço Fina Flor e, para a alta estação, já podem atender a todas.

O ambiente é simples, mas, possui aquele clima acolhedor, com muito charme. Ao chegar no espaço a cliente preenche uma ficha de anamnese, sendo conduzida ao banho e esfoliação. Depois é feita a montagem do biquíni de fitas, que é confeccionado com ricos detalhes, e inicia-se o bronzeamento, com toda segurança e monitoramento ao sol. Uma música suave de fundo, macas de madeira firmes e espaçosas que recebem todo tipo de mulher. No cardápio de bebidas, sucos com betacaroteno para refrescar e cuidar da cor, com saúde, além de muito papo e também, conforto, para que todas se sintam incluídas. Com a pandemia, os serviços acontecem com agendamento prévio, proporcionado toda exclusividade necessária.

É a primeira vez que as

Clínica de Jacarepaguá, na Zona Oeste, pretende promover a inclusão

duas montam um negócio próprio. E celebram essa conquista. Para a dupla, não é fácil empreender no Brasil, ainda mais em tempos de pandemia, mas, ambas estão positivas, em dar certo.

Camila conta que a escolha deste nicho é desafiadora. Para ela é um mercado em ascensão, que ainda tem muitos clientes a conquistar, porém há muito preconceito. “Algumas pessoas ainda têm



uma visão distorcida sobre o bronzeamento artificial, outras temem a questão da segurança. Mas ter a pele bronzeada é uma paixão do carioca. E dispomos de qualificação profissional e toda segurança para que este bronze aconteça de forma natural. Desejamos proporcionar o bronzeado saudável para todas que o desejam, inclusive para as gordinhas”, comenta a empresária, que se sente feliz por levantar a autoestima das gordinhas, como de todas as mulheres que amam um bronzeado.

Regina também conta que sempre foi contra os padrões impostos ao corpo da mulher. Em seu espaço, elas buscam que todas sejam elas mesmas, sem ter o sentimento de estar sendo observadas e muito menos cobradas por não estarem dentro dos ditos “padrões” de beleza.

“Nós, mulheres, somos massacradas diariamente com a necessidade de estar dentro dos ‘padrões’. Queremos oferecer um lugar onde o único padrão que importa é o do atendimento. Pensamos nos detalhes, desde as instalações que acomodam todas as mulheres, como num bronzeado a jato, que não manche a pele por conta das dobrinhas de seu corpo. Queremos mostrar nosso pioneirismo neste mercado, ainda escasso para o público plus size”, comenta.

O valor do serviços das amigas fica entre R\$ 80 e R\$150. Também há pacotes promocionais e cartão vip com vantagens especiais. Mais informações pelo telefone 96426-9710 ou nas redes sociais. O endereço do Instagram é @finaflorbronze. Já no LinkedIn e Facebook, basta buscar Fina Flor Bronze.



Algumas pessoas ainda têm uma visão distorcida sobre o bronzeamento artificial, outras temem a questão da segurança
CAMILA VARGAS