



MARCO KERKMEESTER

# CONVERSA COM O GESTOR

“No Brasil, as leis mudam a cada hora”, diz Marco Kerkmeester, CEO do Santo Grão

Quase uma unanimidade global, o bom e velho cafezinho faz parte da vida de muita gente. Um dos apaixonados pela bebida é o neozelandês **Marco Kerkmeester**, CEO do Santo Grão. O amor pelo café foi um dos motivos que impulsionaram o antes executivo de multinacional a trocar a carreira dentro de grandes companhias pelo papel de empreendedor.

Cansado da vida corrida que levava como diretor da gigante de tecnologia IBM, embarcou com a esposa para o Brasil, onde tinham o sonho de criar os filhos. Uma vez no país decidiram que era hora de abrir o próprio negócio. Foi em 2003 que nasceu Santo Grão, focado essencialmente em dois produtos: a oferta de um café de qualidade e a proposta de um ambiente acolhedor.

Mesmo mantendo uma relação fraterna com o país, Kerkmeester ressalta que empreender por aqui é um desafio diário. Na opinião dele, as leis mudam muito, de acordo com a interpretação de cada juiz ou localidade, o que interfere no desenvolvimento sustentável da empresa. Confira na entrevista.

### Por que escolheu o Brasil para empreender?

**Marco Kerkmeester:** Eu fui diretor da IBM por mais de dez anos na Ásia-Pacífico e passava horas viajando entre um país e outro. Em uma dessas viagens, eu praticamente pifei. Na mesma época, conheci Renata, hoje minha esposa. Juntos, começamos a pensar onde morar e o que fazer, já que ela é brasileira e eu neozelandês. Queríamos ter filhos, então nossa questão era: “qual é o melhor lugar para se criar as crianças?”. Para nós era o Brasil. Nunca encontrei um povo tão feliz e apaixonado. Optamos por São Paulo e começamos a pensar em negócios no qual pudessemos ser nós mesmos, sem precisar representar uma personagem. Quando eu viajava, gostava de ficar sentado em uma cafeteria tomando café. A Renata também sempre gostou de café. Com isso, decidimos que era esse tipo de negócio que gostaríamos de gerir.

### Quais as principais particularidades do mercado brasileiro em relação à gestão de uma empresa? Quais as principais dificuldades?

**Marco Kerkmeester:** O mercado aqui é enorme e tem uma abundância de riquezas naturais. Por outro lado, o Brasil é igual o Wild West: as leis mudam a cada hora. Uma lei pode ser interpretada de um jeito por um juiz e de modo diferente por outro. É difícil planejar e precisa de muita paciência. Também existe pouca confiança no outro e, por isso, existe muita burocracia, o que gera impostos exorbitantes. Mas eu diria que o mercado brasileiro é igual qualquer outro: quem faz um bom trabalho, com integridade, ganha.

### Antes de inaugurar o Santo Grão, o Sr. se preparou com diversos cursos

### ligados à área. Qual a importância dessa imersão para um gestor?

**Marco Kerkmeester:** Robert Orben disse: “se você acha educação cara – tente ignorância”. Cresci em uma fazenda de kiwi e gerenciei sete homens durante a colheita quando tinha 13 anos. Sou formado em química. Era Tenente no Exército e diretor de Marketing na IBM. Fiz MBA na Auckland University. Nunca paro de estudar. Quando resolvi abrir o Santo Grão, fiz cursos de degustação e torrefação de café na ABIC e na Associação Comercial de Santos. Fiz cursos de português e de programação neurolinguística. Educar vem do latim «educare», que significa “instruir” e também “criar”. Assim, a educação é fundamental para a criação de uma empresa e de novas ideias para garantir o sucesso contínuo do negócio.

### Como funciona o preparo da equipe e quais os investimentos aportados nesses funcionários?

**Marco Kerkmeester:** Nosso objetivo é espalhar a cultura de “integridade é o caminho para o amor”. Investimos nisso informalmente nas reuniões, conversas e treinamentos internos. Dedicamos mais de R\$ 100 mil todos os anos para cursos de “Coaching”, “Neurolinguística”, “Liderança Situacional” e “Comunicação Não Violenta”. Investimos naqueles colaboradores que mais mostram integridade. Eles ganham promoções, passam por áreas diferentes da empresa. Quando prontos, recebem apoio e financiamento de até R\$ 500 mil para montar e ser sócio do seu próprio Santo Grão.

### A filosofia do Santo Grão é que os clientes não vão até as unidades para tomar café, mas para encontrar pessoas. Na era da Internet, como estimular o público a manter esse hábito?

**Marco Kerkmeester:** A internet está aumentando a demanda das cafeterias porque ela ainda não consegue proporcionar um encontro presencial em torno de um bom café e de um ambiente acolhedor. Esse mercado tem crescido mais rápido do que a alimentação fora do lar em geral. As cafeterias são os *third places*, o lugar fora de casa e do escritório onde pessoas se encontram e fazem *networking*.

### Quais são as projeções da marca para 2019 e como foi o ano de 2018 em termos de crescimento?

**Marco Kerkmeester:** A expectativa no início do ano passado era de um crescimento de 6%, mas o resultado final foi ainda mais positivo. Mesmo sem abrir novas unidades, crescemos pouco mais de 7%, faturando cerca de R\$ 37 milhões. Para 2019, minha expectativa é manter esse crescimento.

### PALESTRA

## SuperBAC promove palestra sobre as armadilhas da cozinha na ANR



Foto: Banco de imagem

Na próxima quinta-feira (28), será realizado uma mesa redonda com grandes especialistas das áreas de nutrição e saúde para discutir as melhores práticas no estabelecimento de uma rotina segura de manutenção de bares e restaurantes. O encontro é promovido pela SuperBAC com apoio da ANR.

O debate irá contar com a presença do biomédico brasileiro Dr. Roberto Martins Figueiredo, mais conhecido como Dr. Bactéria pelo quadro que apresenta na TV brasileira esclarecendo dúvidas sobre contaminação de alimentos, higiene e saúde pública; Vinicius Rodrigues, diretor de novos negócios da SuperBAC; Márcia Cristina Bastião, nutricionista graduada e pós-graduada em Administração de Alimentos de Saúde pela USP e professora do Núcleo de SENAC; Tatiana Almeida Valvassoura, autódica sanitária do Núcleo de Vigilância de Alimentos da COVISA; e Eliane Alvarenga, consultora técnica da ANR e coordenadora do Grupo Técnico de Nutricionistas e RTs.

O evento será realizado no Auditório da ANR das 9h às 11h. As inscrições podem ser feitas pelo e-mail [comunicacao@anbrasil.org.br](mailto:comunicacao@anbrasil.org.br) ou pelo telefone (11) 3083-1931.



Foto: Banco de imagem

### TRIBUTOS

## Informativo ANR esclarece crédito de 3,9% de ICMS na aquisição de insumos com substituição tributária

O Informativo ANR nº 019/2019 da ANR esclarece que restaurantes, bares e similares do estado de São Paulo têm a oportunidade, desde outubro de 2011, de deduzir do ICMS mensal o valor resultante da aplicação do percentual de 3,9% sobre as entradas de mercadorias sujeitas ao regime de substituição tributária.

A condição é que os referidos produtos sejam utilizados como ingredientes de refeições ou se tratem de materiais de embalagens das mesmas. Contudo, apenas os estabelecimentos paulistas sujeitos ao regime especial de tributação do ICMS (alíquota de 3,2% sobre o faturamento mensal) podem se beneficiar

da redução do imposto. Aqueles que apuram o imposto no sistema de crédito e débito não estão contemplados. A redução também não se aplica aos contribuintes inscritos no SIMPLES. É importante ressaltar, de acordo com o Informativo, que o percentual de 3,9% não é aplicável para mercadorias adquiridas sem substituição tributária, bem como para produtos que não são ingredientes ou insumos, como, por exemplo, cerveja e vinho.

O Informativo nº 019/2019 foi preparado pelo advogado Carlos Augusto Pinto Dias, da Dias e Pamplona, e enviado aos associados na última quarta-feira, dia 20.

### GRUPO DE TRABALHO I

## Auditoria interna trabalhista foi tema do 3º GT e-Social da ANR em 2019

A ANR realizou na última quinta-feira, dia 21, a terceira reunião do GT e-Social em 2019. O tema foi auditoria interna trabalhista. O encontro contou com a participação massiva dos associados, uma vez que o assunto é um dos mais relevantes atualmente das áreas de recursos humanos.

Coordenado pela advogada Camila Lopes Cruz, também professora e palestrante, especialista em eSocial, com auxílio da gerente de RH do Grupo Egeu, Patricia Betta Navarro, o GT tem o principal objetivo de buscar o aprofundamento nas questões ligadas ao tema.

“A auditoria interna, por meio de seus processos, pode antecipar qualquer problema. Certamente é um procedimento indispensável que pode ajudar, inclusive, a evitar multas”, afirma Camila Lopes Cruz, que comemorou a grande adesão dos associados ao GT e-Social.



Foto: ANR

### GRUPO DE TRABALHO II

## GT-RH ganha novo formato e vai apresentar cases e boas práticas em gestão de pessoas

O GT-RH passa a ter um novo formato já a partir da próxima reunião, que acontece no dia 11 de abril, das 15h30 às 17h, na sede da ANR. Haverá agora apresentações de casos práticos em empresas ou discutindo roteiros de boas práticas em gestão de pessoas. Os temas e cases serão trazidos ao encontro pelo Comitê de Patrimônio Humano da ANR, com

larga experiência nos temas do setor.

O conteúdo jurídico será mantido em parte das reuniões, permitindo a atualização de todos sobre mudanças na legislação trabalhista, e permanecerá sob a responsabilidade da advogada Andrea da Cunha Tavares, sócia da área trabalhista da Dias e Pamplona Advogados.

### LEGISLAÇÃO

## Lei do engasgo obriga restaurantes a apresentar cartaz explicativo da manobra de Heimlich no DF



Foto: Divulgação

1. Avise a pessoa que tentará desengasgá-la, posicionando-se por detrás dela e incline levemente seu tronco para frente.
2. Feche o punho em uma das mãos
3. Coloque os braços ao redor da pessoa e agarre o punho fechado com a outra mão na altura entre o umbigo e o osso esterno do tórax.
4. Faça um movimento forte e rápido para dentro e para cima, quantas vezes for necessário.

A Lei 6.258, publicada em fevereiro deste ano no Diário Oficial do Distrito Federal, conhecida como Lei do Engasgo, prevê que restaurantes, lanchonetes, praças de alimentação de centros comerciais, shopping centers e estabelecimentos similares mantenham afixados cartazes explicativos que demonstrem a aplicação da manobra conhecida como abração da vida, ou manobra de Heimlich (compressão abdominal), empregada para desobstruir rapidamente as vias respiratórias no caso de engasgo.

Para garantir a visibilidade da informação pelo consumidor, o material deve ser afixado em local visível e em número compatível com as dimensões do local. Os estabelecimentos que descumprirem a determinação da nova regra ficarão sujeitos a multa de quase R\$ 10 mil.

Apesar de a própria lei dizer que ainda será regulamentada pelo Poder Executivo, o PROCON já vem exigindo a afixação dos cartazes em restaurantes, bares e similares do Distrito Federal. Vale lembrar que existem leis semelhantes no Estado de Pernambuco (Lei nº 15.714 de 2016) e no município de Londrina (Lei nº 12.588 de 2017). O tema consta no Informativo nº18/2019, da ANR, preparado pelo advogado Carlos Augusto Pinto Dias, da Dias e Pamplona, enviado aos associados na última quarta-feira, dia 20.

### LANÇAMENTO

## Restaurante Manioca lança novo menu de almoço

O restaurante **Manioca**, comandado pela chef Helena Rizzo, acaba de lançar um menu-executivo exclusivo para o almoço, servido durante a semana. O novo “Menu da Estação” inclui salada, prato e sobremesa do dia.

São três opções de salada: rúcula com mix de tomates, cebola-roxa e lascas de parmesão; feijão-manteiguinha com mix de folhas, queijo coalho e castanha-de-caju; e beterraba assada com iogurte, maçã verde, pickles de cebola-roxa e azeitina. O prato principal e a sobremesa variam de acordo com o dia da semana. Às segundas, por exemplo, é servida a moqueca vegana de caju, batata-doce, pupunha, quiabo e tomate. Arroz de jasmim e farofa acompanham o prato. Para adoçar, há minicopo de iogurte, morango, doce de leite, suspiro e nata.

Às terças é a vez do arrumadinho de carne-de-sol desfiada, cuscuz de milho, salada de feijão-manteiguinha e purê de abóbora. A sobremesa é uma versão menor do Ovo, clássico do Maní que tem espuma de coco, sorvete de gema e coco caramelizado.



Foto: Divulgação

### PROJEÇÃO

## Giraffas anuncia investimento de R\$ 60 milhões em 2019

Seguindo um agressivo plano de expansão, o **Giraffas** anunciou um investimento de R\$ 60 milhões para 2019. O valor será destinado para a abertura de 40 novas unidades, reformas de lojas, marketing, inovação e tecnologia. O plano é crescer 8% em relação a 2018.

“Após um início de ano tão positivo, precisamos aproveitar a retomada, garantindo melhores resultados para a marca e seus franqueados. Não estamos crescendo apenas vendendo comida, estamos alimentando brasileiros, levando opções inclusivas para preencher carências do setor e fazendo isso com brasilidade e alegria”, afirma Carlos Guerra, Fundador e CEO do Giraffas.



Foto: Banco de imagem