



RAPHAEL BOTTURA

CONVERSA COM O GESTOR

“No nosso ramo, são as questões microeconômicas que determinam o sucesso”

A história do **Badebec** começa em 2002 quando Lia Tulmann e Lourdes Bottura se uniram ao chef de cozinha Carlos Messias com a proposta de abrir um novo restaurante de qualidade dentro de um hotel na cidade de São Paulo. Lia e Lourdes vinham de uma trajetória de sucesso na gastronomia, principalmente no segmento *buffet*, e encontraram em Messias o parceiro perfeito para a criação de seus pratos. Já o nome do espaço foi inspirado em um personagem da literatura francesa.

A mistura deu certo e a casa logo se tornou sucesso de crítica e público. Apostando na comida brasileira, com pratos saudáveis, o sabor sempre foi o diferencial do espaço. Com isso, a marca cresceu e deu origem a outro empreendimento, o Babiló. Também ganhou mais um integrante, o filho de Lourdes, Raphael Bottura.

Atuando na gestão dos espaços, Raphael Bottura afirma que o fator determinante para seguir crescendo está nas questões microeconômicas, que envolvem encontrar os pontos comerciais certos e entregar o que o cliente quer comprar. O empresário também destaca a importância da valorização dos colaboradores e de uma política séria para a gestão de resíduos, uma de suas principais bandeiras. Confira na entrevista.

O Badebec aposta na culinária saudável muito antes de ela se tornar tendência. Como surgiu o interesse nesse segmento da alimentação?

Raphael Bottura: Na nossa casa, minha mãe cozinhava e preparava todas as refeições e sempre comemos de tudo: doces, carnes, massas, vegetais, cereais, frutas etc. Nunca consumimos alimentos processados por comodidade ou praticidade. Quando abrimos o Badebec, era dessa forma que sabíamos fazer as coisas.

Uma das suas bandeiras é a gestão de resíduos e a sustentabilidade nos restaurantes. Como esses conceitos se aplicam nas suas casas?

Raphael Bottura: Estou focado na redução da geração de resíduos nos restaurantes. Separamos e pesamos os alimentos desprezados, diariamente,

e apuramos o quanto foi descartado em relação às refeições servidas. Conseguimos uma redução de 30% neste indicador desde que iniciamos a medição. A sustentabilidade tem muitas frentes de atuação. Prefiro ser coerente e trabalhar onde posso medir os resultados.

Como funcionam os treinamentos das equipes dos restaurantes? Qual a receita para manter os colaboradores engajados e felizes no trabalho?

Raphael Bottura: Deixamos de contratar pessoas para cargos intermediários e optamos por abrir as portas da empresa somente para auxiliares, cumins e caixas. O treinamento é feito pelos mais experientes, dentro da própria operação. Temos sido mais rigorosos com apresentação de atestados, atrasos, faltas e tudo mais. Pode ser controverso, mas os pontuais e assíduos se sentem valorizados neste ambiente. É preciso estar presente e trabalhar tanto ou mais que os colaboradores, só assim consegue-se o respeito deles.

Quais as projeções para o Badebec e para o Babiló neste ano? Há planos de expansão das marcas?

Raphael Bottura: Este ano devemos fechar uma unidade do Babiló, e não temos planos de abrir novos pontos de venda para o Badebec. Acredito que poderemos recompor um pouco da margem de lucro, e recuperar o faturamento perdido, com o investimento voltado para dentro das operações.

Na sua opinião, como as conjunturas econômica e política devem impactar no crescimento do setor neste ano?

Raphael Bottura: As instabilidades vão persistir e não conto com um cenário favorável no curto prazo. Acho que a política econômica está correta, e, se implantada com sucesso, poderemos viver um novo ciclo de crescimento a partir de 2021. Porém, no nosso ramo, são as questões microeconômicas que determinam o sucesso, mais do que a macroeconomia. Encontrar os pontos comerciais certos e entregar o que o cliente local quer comprar não depende de governos.

INFORMATIVO ANR

Esclarecimentos sobre ICMS no estado de São Paulo para drinks e coquetéis

A consultoria jurídica da ANR, Dias e Pamplona, fez um Informativo na semana passada para os associados da entidade sobre a tributação de ICMS em drinks e coquetéis no estado de São Paulo.

O texto expôs a mudança de entendimento da Secretaria da Fazenda, revelada a partir de consultas formais de empresas feitas em 2018 e 2019 – nenhuma delas formulada pelo escritório Dias e Pamplona. Segundo as últimas respostas, bebidas alcoólicas e as denominadas “drinks e coquetéis” não podem ser tributadas pelo regime especial utilizando o percentual de 3,2% sobre o faturamento, previsto no Decreto nº 51.597/2007 e na Portaria CAT-31/2001.

O novo entendimento tem motivação a fiscalização a atualizar restaurantes, bares e similares cobrando o ICMS às alíquotas de 18% (basicamente, para cachaça) ou 25% (para as demais bebidas quentes) sobre o fornecimento de drinks e coquetéis.

“Infelizmente, isso não é tudo. Em algumas respostas de con-



Foto: Banco de Imagens

sultas percebe-se que o Fisco está entendendo que o fornecimento de bebidas alcoólicas em doses ou taças também deve ser tributado pelas alíquotas de 18% ou 25%, independentemente de tais produtos estarem sujeitos ao regime da Substituição Tributária. Ou seja, a venda de uma garrafa de vinho (produto sujeito ao regime de ST) pelo restaurante teria tributação zero, mas a mesma bebida vendida em taça deveria ser tributada à alíquota de 25%”, diz o informativo nº 020 da ANR divulgado na última sexta, 29. A mudança de entendimento da Secretaria da Fazenda, revelada nas respostas às consultas, diz respeito ao regime Especial de Tributação, em vigor desde 2000, pelo qual restaurantes, bares e similares podem optar pela tributação de ICMS simplificada, com aplicação de alíquota fixa (atualmente de 3,2%) sobre o faturamento mensal, excluindo-se algumas receitas, em especial as decorrentes de vendas de produtos com Substituição Tributária.

EVENTO

SuperBac aborda armadilhas da cozinha em evento na ANR, com presença do Dr. Bactéria

Na última semana, foi realizada uma mesa redonda com grandes especialistas das áreas de nutrição e saúde, que discutiu as melhores práticas no estabelecimento de uma rotina segura de manutenção de bares e restaurantes. Promovido pela SuperBAC com o apoio da ANR, o encontro abordou soluções em biotecnologia que dispensam uso de energia e reduzem a frequência de manutenções, a importância das boas práticas de manipulação dos alimentos e gestão de qualidade.

Durante o encontro, o biomédico Roberto Martins Figueiredo, mais conhecido como Dr. Bactéria pelo quadro que apresenta na TV brasileira, esclareceu dúvidas sobre contaminação de alimentos, higiene e saúde pública. Ele também falou a respeito de soluções preventivas contra entupimentos inesperados, que podem causar problemas em momentos de maior movimento no restaurante, o mau cheiro que pode se acumular no local e se espalhar por todo o estabelecimento e a atração de insetos e roedores.

Além do Dr. Bactéria, a reunião contou ainda com a presença de Vinicius Rodrigues, diretor de novos negócios da SuperBAC; Márcia Cristina Basílio, nutricionista graduada e pós-graduada em Administração de Serviços de Saúde



Foto: Divulgação | ANR

pela USP e professora de Nutrição no SENAC; Tatiana Almeida Valvassoura, autoridade sanitária do Núcleo de Vigilância de Alimentos da COVISA; e Eliana Alvarenga, consultora técnica da ANR e coordenadora do Grupo Técnico de Nutricionistas e RTs.

CURSO

Curso contabilidade e análise de balanço acontece nos dias 16/04 e 23/04

Com o objetivo de capacitar os associados sobre técnicas de contabilidade, a ANR promove, no mês de abril, o curso Contabilidade e Análise de Balanço. Voltado para profissionais do setor de restaurantes ligados à área financeira (auxiliares contábeis, analistas de crédito) ou comercial, o treinamento acontece nos dias 16/04 e 23/04/2019 (conteúdo dividido em dois dias), totalizando sete horas.

Conceitos, princípios e funções da contabilidade; conceito de origem e aplicação de recursos; lançamentos contábeis; utilização de balanço para tomada de decisão; e análise de indicadores são os principais pontos que

serão abordados no workshop.

Maria Cristina Prates Maturano, economista com 27 anos de experiência no mercado financeiro e com especialização em finanças, liderança e gestão de negócios, será a responsável por ministrar a capacitação. “Espero auxiliar os participantes a utilizarem a contabilidade como um recurso e uma ferramenta de apoio para o processo diário de tomada de decisão. Quero desmitificar a ideia de que a contabilidade está ligada somente a questões burocráticas. Ter esse domínio contribui para uma melhor gestão de bares e restaurantes”, explica.

PARCERIAS

Oracle e Franco Bachot são os novos sócios-fornecedores da ANR

A **Oracle**, empresa multinacional de tecnologia e informática, é a mais nova parceira da ANR. Especializada no desenvolvimento e comercialização de hardware e softwares e de banco de dados, a companhia busca uma aproximação das empresas associadas que atuam no segmento de Alimentos e Bebidas. “Através da ANR conseguimos identificar as reais necessidades do setor e ter também ter também uma melhor visibilidade do mercado”, explica Eduardo Cunha, executivo de vendas da Oracle.

A empresa atua diretamente no segmento de Alimentos e Bebidas ofertando soluções para gestão de restaurantes e grandes redes. “Com a relação entre Oracle e ANR, conseguimos nutrir as necessidades dos estabelecimentos associados que buscam conhecimento, novidades e melhorias para gestão de seu negócio”, finaliza Eduardo.



FRANCO BACHOT

A **Franco Bachot**, especializada em móveis para o setor da alimentação fora do lar, também passa a integrar os sócios-fornecedores da ANR. A empresa conta com mais de 230 itens no catálogo, produzidos em 400 especificações diferentes.

Os produtos da marca equipam estabelecimentos das mais variadas organizações, incluindo algumas das principais franquias e redes dos segmentos, shopping centers e hotéis.

“A Franco Bachot quer estreitar o relacionamento com os *stakeholders* importantes, como profissionais e grupos empresariais atuantes no segmento de food service. Esperamos que o nosso envolvimento junto às atividades desenvolvidas pela ANR nos possibilite uma relação de troca que resulte no amadurecimento das nossas estratégias de gestão e, consequentemente, proporcione o crescimento da nossa companhia”, destaca Adriano Lemos, coordenador de marketing da Franco Bachot.

NOVO ASSOCIADO

Cantina Giggio entra para quadro de associados da ANR

Tradicional restaurante de culinária italiana da capital paulista, a **Cantina Giggio** é a mais nova associada ANR. “O que motivou nossa associação foi a necessidade de estarmos atualizados sobre tudo que acontece no segmento nas mais variadas frentes como, por exemplo, RH, jurídico, leis sanitárias, entre outras. Também é uma oportunidade de troca de experiências e ideias junto aos demais associados”, afirma



Viviane Braz, sócia da Cantina Giggio.

De clima familiar e ambiente característico, a cantina, que tem mais de 45 anos, é conhecida pelas porções generosas, que servem até quatro pessoas. Possui a massa como carro-chefe, mas também oferece opções de carnes e peixes. Também vale destacar os molhos artesanais da casa, além da mesa de queijos e antepastos.

NOVIDADE

Johnny Rockets nos voos da Gol Linhas Aéreas



Os amantes da rede **Johnny Rockets** vão poder saborear alguns pratos nas alturas. A marca fechou uma parceria exclusiva com a Gol Linhas Aéreas para oferecer seu cheeseburger aos clientes da companhia no happy hour que acontece todas as sextas-feiras, das 17h às 23h, nas rotas Congonhas-Salvador e Salvador-Fortaleza.

Junto com a novidade, são servidas gratuitamente bebidas variadas, como água, café, suco e refrigerante.