



# INFORMATIVO AUTOMÁTICA

JULHO / 2010

## EDITORIAL

Com um mês de junho meio truncado pela copa do mundo (melhor nem comentar sobre a seleção..), ainda assim temos muitas novidades com mais duas lojas da rede *Toscanello*, uma bela proposta do *Coralina Restaurante* no Setor Bancário Sul e muitos deliciosos *Acepipes*. O Piantella faz 35 anos e o Marco Aurélio vira "guru" de muitos renomados chefs – veja artigo *Consulta ao Mestre*. A nova edição do festival *Brasília Restaurant Week* está também em *Acepipes* e promete envolver 80 casas. *Direitos Demais* – a Conceição Tavares acha que os brasilienses têm – nós concordamos e você? Nosso destaque do mês fica com o artigo "*Quer Ser Franqueador?*" que dá boas dicas para aqueles que sonham em transformar sua bem sucedida proposta gastronômica em uma rede de franquias. Em *Legislação / Tributação* uma boa notícia no artigo *Fim da Ditadura dos Cartões* e informações sobre outros decretos em andamento sobre cartões e outras notícias. No *Informativo Cultural* uma deliciosa e curiosa história do livro *O Homem que Calculava*, de Malba Tahan – na mesma seção um artigo de interesse de todos os nossos colaboradores: *Mantenha seu Emprego*. Em *Tecnologia / Utilidades*, conforme prometido, apresentamos o artigo *Elaborando Planos de Contas II* e ainda o artigo *Backup* que mostra a importância das cópias de segurança para sua empresa. O destaque da seção *Tecnologia* é a sensacional novidade sobre nosso novo serviço – ver artigo *Pesquisa Rápida*. E tem também os BÃO – que bão que não dobrou espaço para os FEI – mas na próxima edição eles voltam... BOA LEITURA!

## TELEFONES

Anderson (Suporte)	8571-4261
Celina (Suporte)	8424-4843
Dora (Administrativo)	8434-6827
Everardo (Suporte)	8624-4733
Fábio (Vendas)	8434-6798
Leila (Suporte)	8624-4729
Marcelo (Suporte)	9679-6334
Margareth (Financ.)	8434-6827
Pedro (Suporte)	8450-8031
Rodolpho (Suporte)	8614-5316
Sílvio (Suporte)	8430-0139
Wagner (Vendas)	8434-6778

Central: **3274-6018.**

Informe sua equipe.  
IMPORTANTE – o plantão noturno de 2ª a 6ª é atendido pelo técnico Anderson. O plantão de final de semana é feito por rodízio de técnicos através do celular

**8434-6978**

## DESTAQUE DO MÊS: QUER SER FRANQUEADOR?

A revista *Pequenas Empresas & Grandes Negócios* de junho traz dicas importantíssimas para quem quer expandir seus negócios através de franqueados. Com o título "*Sua empresa está pronta para virar franqueadora?*", a reportagem destaca que a empresa interessada tem que responder às seguintes questões: 1) O negócio foi testado e aprovado?; 2) Outros modos de expansão foram avaliados?; 3) O empresário tem as características indicadas para ser um franqueador?; 4) Foi feito um estudo de viabilidade econômica e financeira?; 5) A expansão foi planejada?; 6) Existe um planejamento para o abastecimento das unidades?; 7) Há uma estrutura para acompanhamento do franqueado?; 8) Todos os padrões e os processos estão definidos e registrados? e 9) O empresário fez um planejamento de todo o capital a ser investido na expansão? Acrescentamos: o Girassol é uma ferramenta indispensável para quem quer ser um franqueador. Ao invés de entregar ao franqueado um enorme manual dos pratos e dos produtos, ele pode entregar um CD do Girassol, com todo o *Plano de Contas de Despesas e Receitas* já definido (o que garantirá comparações *efetivas* de desempenho entre os franqueados) e todas as *Fichas Técnicas* de todo o cardápio. É interessante lembrar que na Ficha Técnica do Girassol pode-se explicar a maneira de fazer e até implementar fotos das etapas de produção. Recentemente tivemos uma experiência agradável com o franqueador Mariposa, que entregou ao franqueado um CD de Girassol: a implantação foi "mamão com açúcar" tanto para nossa equipe quanto para o franqueado.

**AUTOMÁTICA Automação e Informática Ltda**

SHC/Norte CL Qd 310 Bl B Ljs 09 e 11 - Subsolo - CEP 70756-520 - Brasília-DF

CNPJ: 04.375.951/0001-04 - CF/DF: 07.421.132/001-70 - Tel./Fax: (61) 3274-6018 Cel: 8434-6778

Visite nosso site: [WWW.automatica-automacao.com.br](http://WWW.automatica-automacao.com.br)

## **INFORMATIVO CULTURAL / NOVIDADES AUTOMÁTICA**

### **ESCALA DE PLANTÃO**

Nos finais de semana e feriados o plantão é atendido por rodízio de técnicos que o atende no seu celular e no **8434-6978**. A seguir os próximos plantões: **Dias 24 e 25/07/10 – ANDERSON; Dias 31/07 e 01/08/10 – EVERARDO; dias 07 e 08/08/10 – SILVIO; Dias 14 e 15/08/10 – CELINA; Dias 21 e 22/08/10 – RODOLPHO. Fale com as pessoas certas: com a Margareth resolva problemas financeiros; No horário comercial resolva problemas de suporte – dúvidas e chamados - preferencialmente ligando para o fixo da loja – 3274-6018, ou no celular 8434-6827. A Sra. Dora é a responsável pela agenda dos técnicos e vai melhor direcionar o atendimento. Assuntos comerciais devem ser tratados com o Wagner ou com o Fabio. E lembre-se, o celular de plantão é o 8434-6978. Informe sua equipe – falando com as pessoas certas, o atendimento é mais rápido e eficiente. Prepare sua instalação para receber suporte remoto – mais rápido e mais eficiente – consulte nossa equipe.**

### **CORRESPONDENCIAS:**

Olá Wagner,

Parabéns por mais uma edição do Informativo Automática! Para nós do Marketing Esys Colibri, ele é um informativo que traz muito conteúdo interessante sobre o Universo Food Service! Em tempo, no blog do Colibri Inside, publicaremos um post sobre o Case de Sucesso do cliente Le Jardin du Golf, com direcionamento para visualização do Informativo Automática.

Abraços,

**Meiry Montalvão**

Marketing & Inovação

Esys Colibri

**Resposta – A Meiry é uma incentivadora constante. Obrigado pelo “post”.**

Vendo Vuvuzela 2010 seminova, com pouquíssimo uso (5x), sem baba. Motivo: Quero comprar o modelo 2014...rs. Chega de futebol e vamos voltar a trabalhar gente!

Abs.

Luis (Jelco Informática).

**Resposta: Oi Luis – vuvuzela em 2014 NÃO! Vamos adotar o berrante!**

### **MANTENHA SEU EMPREGO**

Como sabemos que nosso Informativo tem grande penetração entre os funcionários dos nossos clientes e leitores, selecionamos alguns **MAUS HÁBITOS CORPORATIVOS** que devem ser evitados a todo o custo. O texto faz parte do Livro *Empresas Nuas* do autor *Paulo Ricardo Mubarak*, Consultor de Gestão, Qualidade, Administração de Pessoas, RH e ISO9001. Vale a pena leitura atenta:

“Um profissional é o somatório de sua genética com o que aprendeu na família, na escola, na comunidade e nas empresas onde trabalhou. Tenho conhecido muitas pessoas com genética boa, mas com maus hábitos, o que acaba por prejudicá-las em suas carreiras. São pequenas, mas desagradáveis atitudes que atrapalham muita gente e que acabam por desqualificar bons funcionários. Não basta ter conhecimentos técnicos ou gerenciais, é necessário **APRENDER A TRABALHAR**. Raramente se ensina para alguém como trabalhar e isto independe da atividade de cada um. Vale para qualquer profissão. Vejamos alguns hábitos muito ruins e frequentes em nossos profissionais: 1. **NÃO ANOTAR**; 2. **NÃO UTILIZAR AGENDA**; 3. **NÃO OUVIR**; 4. **NÃO DAR RETORNO**; 5. **NÃO SER PONTUAL**; 6. **NÃO TER O MÍNIMO DE ETIQUETA** - manifestar **PRECONCEITOS RACISMOS**; 7. **NÃO LER NEM ESTUDAR**; 8. **SER DEFINITIVO DEMAIS**: é a característica do burro por convicção; 9. **NÃO PERDER A PIADA**: são aqueles caras engraçados que fazem todo mundo rir o tempo todo; 10. **NÃO SE PREPARAR PARA UMA REUNIÃO**; 11. **PROCRASTINAR**: o popular "empurrar com a barriga"; 12. **SER ADEPTO DE FOCAS**: expor a própria vida privada e a dos outros; 13. **NÃO TER A VIDA FINANCEIRA ORGANIZADA**: aquela velha máxima de deixar os problemas pessoais "atrás da porta" quando se entra no trabalho não funciona; 14. **NÃO CUIDAR DA SAÚDE**; noitadas, excesso de peso e falta de preparo físico não prejudicam apenas atletas, prejudicam qualquer profissional; 15. **NÃO CUMPRIR COMPROMISSOS. Ensinar a trabalhar! Talvez seja a peça que está faltando no currículo das escolas, no treinamento das empresas e nas conversas entre pais e filhos.**

### **NOVIDADES EM NOSSO SITE**

Nosso site toma forma e lá você já pode encontrar: Relação de clientes Colibri e Girassol; Descrição dos produtos e dos sistemas comercializados; Relação de telefones e e-mails de todos os nossos colaboradores; Artigos de interesse de nossos clientes. Veja lá a novidade sobre pesquisas. Em breve nossos clientes poderão acessar a escala de plantão. VISITE!

## **INFORMATIVO CULTURAL / NOVIDADES AUTOMÁTICA**

### **O HOMEM QUE CALCULAVA**

Estou lendo, pela n-ésima vez, o livro “O Homem que Calculava”. Ele faz parte da vida dos meus filhos, pois eu o utilizava como se fosse um livro de contos de fadas e os reunia para ler capítulos, sempre interessantes, com maravilhosos segredos da Matemática. O livro foi escrito por Julio Cesar de Melo e Sousa com o pseudônimo de Malba Tahan. No livro ele conta suas peripécias com o matemático persa Beremiz Samir em suas andanças pelo oriente médio. Eis uma das histórias: O narrador (sempre referido como bagdali – nascido em Bagdá) deu uma “carona” a Beremiz em seu camelo e no caminho para Bagdá encontraram três irmãos diante de uma tropa de camelos, em calorosa discussão. Ouviram o seguinte relato: - Somos irmãos – esclareceu o mais velho – e recebemos, como herança, esses 35 camelos. Segundo a vontade expressa de meu pai, devo receber a metade, o meu irmão Hamed Namir uma terça parte e ao Herim, o mais novo, deve tocar apenas a nona parte. Não sabemos, porém, como dividir dessa forma 35 camelos e a cada partilha proposta segue-se a recusa dos outros dois, pois a metade de 35 é 17 e meio. Como fazer a partilha se a terça parte e a nona parte de 35 também não são exatas? – É muito simples – atalhou o homem que calculava. – encarrego-me de fazer, com justiça, essa divisão, se permitirem que eu junte aos 35 camelos da herança este belo animal que, em boa hora, aqui nos trouxe! - Não posso consentir em semelhante loucura! - proclamou o bagdali - Como poderíamos concluir a viagem se ficássemos sem o camelo? – Não te preocupes com o resultado, disse Beremiz. A segurança de Beremiz convenceu o bagdali e o seu camelo foi reunido aos outros. E assim fez-se a partilha: o mais velho recebeu 18 (a metade, mais que os 17 e meio), o segundo recebeu 12 (1/3, mais do que os 11 e pouco) e o mais novo recebeu 4 (1/9, mas que os 3 e pouco). Disse Beremiz: - pela vantajosa divisão feita entre os irmãos, sobraram dois camelos (18+12+4=34), um deles do bagdali e outro que me cabe com justiça, por ter resolvido o problema. Virando-se para o Bagdali, entregou-lhe seu camelo dizendo: - Poderás agora, meu amigo, continuar sua viagem no teu camelo manso e seguro, pois tenho outro, especialmente para mim... Todos felizes...

## **LEGISLAÇÃO / TRIBUTAÇÃO**

### **FIM DA DITADURA DOS CARTÕES**

Desde o dia 01/07, o mercado de meios de pagamento está enfrentando uma verdadeira revolução, que acaba com a ditadura dos cartões: as credenciadoras de cartões de crédito, representadas por suas maquininhas específicas, passaram a aceitar qualquer bandeira. Em outras palavras, acabou a exclusividade para as operadoras e qualquer maquininha aceitará qualquer bandeira (como, aliás, já era feito há anos nos teclados de TEF acoplados a impressoras fiscais, o que demonstra que tecnicamente a solução já era viável há muito tempo). Na prática: as maquininhas da Redecard que aceitavam apenas o cartão MasterCard passarão a aceitar também o Visa e outros. A antiga Visanet, que agora inaugura o novo nome Cielo, passa a aceitar também o MasterCard e outros. O consumidor é beneficiado, pois não precisará mais ter cartões das duas bandeiras. Mas o grande beneficiado mesmo é o comerciante, pois sem a exclusividade o segmento ficará menos concentrado e as taxas cobradas das empresas tendem a cair. Segundo a Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas, CNDL, o recuo pode chegar a 30%. Nossa opinião não é tão otimista porque, na prática, Visa e Master, já se uniram e dominam amplamente o mercado. De qualquer forma, aconselhamos aos nossos clientes que NÃO DEVOLVAM ainda nenhuma das maquininhas – certamente ocorrerão problemas operacionais nos primeiros meses da quebra do monopólio. Antes de devolver uma delas, avalie custos, velocidade de operação com cada bandeira, atendimento técnico e outros serviços. A Cielo já saiu na frente e está colocando maquininhas mais velozes e de uma geração tecnologicamente mais avançada. E ninguém esqueceu ainda o susto que a Redecard deu no comércio em geral no último natal...

### **MAIS....**

**SOBRE CARTÕES** - Por falar em cartões, existem ainda 2 projetos de lei sobre o assunto em tramitação no Congresso: o de nº 678/2007, que propõe que o Banco Central seja o regulador do segmento de cartões e o de nº 3499/2008, que propõe que as empresas emissoras ou administradoras dos cartões não possam cobrar comissão superior a 2% de valor da venda. Lute por eles, pois o lobby dos cartões é fortíssimo...

**PRAZO MAIOR** - A Câmara Distrital aprovou, antes das férias legislativas, o Projeto de Lei Complementar (PLC) nº 153/2010 que aumenta de 60 meses (5 anos) para 180 meses (15 anos) o prazo para parcelamento de débitos dos contribuintes com o GDF. Este prazo vale para pessoas devedoras dos impostos IPTU e IPVA. Após o recesso parlamentar serão analisados outros três projetos de lei do pacote que se referem ao ICMS.

**TECNOLOGIA / UTILIDADES****ELABORANDO PLANOS DE CONTAS II**

Na edição anterior, em *Elaborando Plano de Contas I*, mostramos a visão do empresário Leandro Urias dos Santos sobre uma estrutura de despesas baseada em seu artigo *Onde está o meu dinheiro?* Abaixo sugerimos um modelo de Plano de Contas de Receitas e Despesas que temos adotado em alguns clientes. Se você desejar uma listagem com todas as analíticas sugeridas entre no nosso site / opção fale conosco e solicite.

<u>Conta</u>	<u>Descrição da Conta</u>	<u>Tipo Cta</u>	<u>Grupo</u>
01	RECEITAS	RECEITA	RESULT
01	RECEITAS COLIBRI		
001	DINHEIRO		
002	CHEQUES		
01	CHQ A VISTA		
02	CHQ REAPRESENTADOS		
...			
02	RECEITAS OPERAC. DIVERSAS		
001	EVENTOS		
002	RECBTO INADIMPLENTES		
003	RECUP DESPESAS		
...			
03	RECEITAS NÃO OPERACIONAIS		
001	RECEITAS FINANCEIRAS		
01	JUROS/REND APLICAÇÕES		
02	OUTROS REND FINANCEIROS		
002	OUTRAS REC NÃO OPERAC		
01	EMPRESTIMOS BANCÁRIOS		
...			
02	DESPESAS FIXAS	DESPESA	RESULT
01	DESPESAS FIXAS LOJA		
001	PREDIAL		
01	ALUGUEL/CONDOMINIO		
02	IPTU		
03	LUZ		
...			
002	PESSOAL FIXO		
01	FOLHA PAGAMENTO		
02	13. SALARIO		
...			
003	MANUTENÇÕES FIXAS		
01	CONTADOR		
02	DEDETIZAÇÕES		
03	SOFTWARE		
...			
004	PRÓ-LABORE		
01	SÓCIO 1		
02	SÓCIO 2		
02	DESPESAS FIXAS ESCRITÓRIO		
001	PREDIAL		
...			
03	MATERIA PRIMA/INSUMOS	DESPESA	RESULT
01	NÃO ALCOOLICOS		
001	AGUAS		
...			
02	ALCOOLICOS		
001	CERVEJAS E CHOPES		
002	UISQUES		
003	OUTRAS BEB QUENTES		
01	BEB QUENTES NACIONAIS		
02	BEB QUENTES IMPORTADAS		
004	VINHOS TINTOS		
01	TINTOS NACIONAIS		
02	TINTOS ARGENTINA		
03	TINTOS CHILE		
...			
005	VINHOS BRANCOS/ESPUMANTES		
...			

006	HORTIFRUTIGRANJEIROS		
01	FRUTAS		
02	HORTALIÇAS		
03	LEGUMES		
...			
007	LATICINEOS		
01	LEITES		
02	MARGARINAS/MANTEIGAS		
...			
008	CARNES		
01	FRANGOS E AVES		
02	BOVINA		
...			
009	MERCEARIA EM GERAL		
01	CEREAIS E GRAOS		
02	CAFES		
03	ENLATADOS		
...			
010	TABACARIA		
01	CIGARROS		
...			
011	CONFEITARIA		
01	BOLOS		
02	TORTAS		
...			
04	OUTRAS DESP OPERACIONAIS	DESPESA	RESULT
01	PESSOAL EXTRA		
001	GARÇONS		
002	CUMINS		
003	MANOBRISTAS		
004	MOTOQUEIROS		
...			
02	COMUNICAÇÕES/PROPAGANDA		
001	PROVEDOR INTERNET		
...			
03	SERVIÇOS GERAIS		
001	LAVANDERIA		
002	CORREIOS		
...			
04	MATERIAS DIVERSOS		
001	MATERIAL DE LIMPEZA		
...			
05	MANUTENÇÕES DIVERSAS		
001	FLORES		
...			
06	VEICULOS/TRANSPORTE		
001	COMBUSTIVEIS		
...			
07	IMPOSTOS E TAXAS		
001	SIMPLES		
...			
08	DESP CARTÕES DE CRED		
001	DESP VISA		
01	ANTECIP VISA		
02	TAXAS/JUROS VISA		
...			
09	DESP TICKETS		
...			
10	DESPESAS BANCÁRIAS		
001	BANCO DO BRASIL		
01	TAXAS/JUROS		
...			
11	DESP OPER EVENTUAIS		
05	DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	DESPESA	NÃO RES
01	PAGTO EMPREST BANCARIOS		
02	RESSARCIMENTO SÓCIOS		
...			
06	IMOBILIZAÇÕES	DESPESA	NÃO RES
01	MAT EQUIPAMENTOS		
001	MAT EQUIP COZINHA		
...			
02	OUTRAS IMOBILIZAÇÕES		
001	MARCAS E PATENTES		
...			
07	ACERTOS/RECEITAS	RECEITA	NÃO RES
08	ACERTOS/DESPESAS	DESPESA	NÃO RES

## TECNOLOGIA / UTILIDADES (Cont.)

### BACKUP

Na edição anterior enfatizamos no artigo *Dever de Casa*, as providências que o empresário responsável deve tomar para ter uma boa solução de automação. Neste artigo, em parte extraído do *Informativo APP Sistemas* e de autoria de *Carlos Rodrigo Sartorelli* – SAC – Gerência de Atendimento Interno da APP, reforçamos a necessidade de se tirar cópias de segurança dos dados dos sistemas utilizados. Vamos lá:

Todos sabemos que um dos bens mais importantes no mundo corporativo da atualidade é a informação. Sem ela não conseguimos nos relacionar satisfatoriamente com o mercado, fornecedores e principalmente clientes. Os sistemas informatizados possibilitam isso: as informações ficam de tal forma organizadas que podemos usufruir delas de forma ordenada e cumprindo nossos objetivos. Além dos cuidados referidos em artigo da nossa edição anterior, um assunto muito importante normalmente é esquecido, ou pior, só sabemos que não está funcionando quando necessitamos dele: a cópia de segurança. Como está sendo feita a cópia de segurança de seus dados? Ela está consistente? Ela está sendo replicada para um local alternativo para o caso de perda total de um servidor, por exemplo? Ela tem uma versão que é retirada das dependências do empreendimento? Temos notícia, no mercado de T.I., de perda irreversível de dados pelos mais diversos motivos, entre eles: a) Descargas elétricas no computador servidor, queimando componentes, inclusive disco rígido; b) "Crashes", ou estouro sem motivo aparente de disco rígido; c) Assalto ao empreendimento, onde o computador servidor (ou todos os computadores) são levados pelos assaltantes e não são mais localizados e d) Pane no sistema operacional de todo o tipo. Nos sistemas *APP Hotel* e *APP Ceasa* toda a operação de Backup é totalmente automática e programada pelo administrador. Para os sistemas Colibri e Girassol existem formas de programação externa dos backups. Para esclarecimento de dúvidas consulte nossa equipe.

## **Pesquisa Rápida**

*Pesquisa de Opinião, Fácil Assim!*

**PARA CONHECER  
MAIS ACESSE:**

[automatica-automacao.com.br](http://automatica-automacao.com.br)



### UM NOVO SERVIÇO

O objetivo maior de nossas empresas é a **SATISFAÇÃO DO CLIENTE**. Este é o pilar sobre o qual se assenta todo resultado do nosso empreendimento. Portanto, conhecer o que o nosso cliente pensa sobre nossa empresa, como ele avalia os produtos que vendemos, o que ele acha da qualidade dos serviços que prestamos, como ele se sente em nossa casa (o conforto, o ambiente, a limpeza), é absolutamente fundamental para nossa sobrevivência.

Absorvidos com o massacrante dia-a-dia do trabalho, muitas vezes não percebemos que pequenos fatos podem estar incomodando os clientes: um descascado na parede, uma infiltração, uma toalha rota, um container de lixo muito próximo, um funcionário mal-humorado, um descuido bobo. Pesquisas impressas incomodam o cliente – já vimos pesquisa de avaliação em hotéis com mais de 40 perguntas - quase ninguém preenche, a não ser que a insatisfação seja muito grande... Estamos preparados para prestar aos nossos clientes um novo serviço: A **PESQUISA RÁPIDA** com o equipamento da GERTEC cuja foto se vê acima. Oferecemos duas opções: 1) o cliente compra os equipamentos e nós damos todo o suporte e treinamento para que a sua própria equipe faça suas pesquisas OU 2) nós montamos a pesquisa junto com sua equipe, emprestamos o equipamento pelo período de avaliação e entregamos a tabulação dos resultados em relatórios e gráficos impressos e em planilha Excel. No nosso site você poderá assistir a um vídeo de apresentação do produto e simular a resposta a uma pesquisa (Opção Produtos/clique na barra GERTEC). Consulte-nos para maiores detalhes. E pode ter certeza: custa **MUITO MENOS** do que você calcula...

## ACEPIPES / GIRO PELA PRAÇA

**RÓTULOS EXCLUSIVOS.** Bares e restaurantes da cidade investem em cervejas, vinhos e espumantes próprios e o objetivo declarado é encantar os clientes. Casas tradicionais como Calaf e Beirute já possuem sua própria cerveja. O restaurante Bier Fass do Pontão resolveu também lançar marcas próprias e selecionou um vinho tinto com uva Cabernet Sauvignon e um espumante com Chardonnay e Pinot Noir. "Ter um rótulo próprio é uma forma de promover a nossa casa. Escolhemos a melhor safra com um bom custo benefício. Para o cliente é bom saber que ele vai consumir um produto indicado pelo restaurante que ele escolheu", analisa a empresária Ivone Carvalho, uma das sócias da casa. Não é tão complicado, basta escolher as parcerias corretas. Porque você não experimenta?

## **ACEPIPES / GIRO PELA PRAÇA (Cont.)**

**SABORES DE PIRENÓPOLIS** – realizou-se entre 24 a 27 de junho último, a sexta edição do festival gastronômico de Pirenópolis, desta vez com a presença do renomado chef Alex Atala, dono de um dos 20 melhores restaurantes do mundo. Paralelamente foi realizado também o 1º Festim – festa do patrimônio imaterial de Pirenópolis. Mais de 20 restaurantes participaram do Festival e minha prima, Telma Lopes, teve participação especial com mostra de seu insuperável *Café Colonial*, servido na fantástica *Fazenda Babilônia*, propriedade de sua família.

**CLIENTELA PEDESTRE.** Uma constatação de muitos bares e restaurantes localizados em bairros residenciais: com os rigores da Lei Seca, muitos clientes que nem sabiam da existência de casas nas redondezas de sua residência, passaram a frequentá-las a pé, sem necessidade de dirigir ou de pagar um táxi... O movimento é tão forte que alguns restaurantes viram seu movimento aumentar em mais de 40%: o argentino Gastón Duarte, dono do Blú Bistrô, em Perdizes, bairro de pouca expressão gastronômica de São Paulo, relata que agora “santo de casa faz milagre” e contabiliza que cerca de 50% da sua clientela chega a pé, sem usar transporte, sem sobrecarregar o estacionamento e nem os manobristas. Que tal investir em sua vizinhança?

**VALENTINA PIZZARIA.** Corre a todo vapor a reforma do antigo Antártida para receber a nova loja Valentina. Além do espaço disponível das antigas instalações, uma nova loja foi incorporado ao local (onde ficava uma loja de tintas). A nova casa deve superar em capacidade de atendimento a loja da 214 Norte, de 240 lugares. Será certamente a maior pizzaria do plano piloto.

**SOM BRASIL CHOPERIA.** Na edição anterior anunciamos a nova casa Traíra sem Espinha no Riacho Fundo. Por causa da casa homônima da Vila Planalto, o nome foi mudado para Som Brasil Choperia. Mas a proposta continua a mesma. Sucesso!

**RECALL DE COPOS** - A Rede McDonald´s anunciou o recall de 12 milhões de copos que estão à venda nos Estados Unidos e no Canadá como peça promocional do novo filme de animação “Shrek Para Sempre”. O motivo alegado é a existência de cádmio, um agente cancerígeno, presente na tinta dos desenhos no copo. A rede no Brasil informa que o problema não tem nada a ver com os copos da Coca-Cola que ele está distribuindo no Brasil.

**CORALINA RESTAURANTE** - Vem aí uma proposta gastronômica diferente no Setor Bancário Sul. Localizado no térreo do novo edifício João Carlos Saad, em amplas e confortáveis instalações, a nova casa pretende oferecer ao grande público que diariamente trabalha no setor, uma proposta gastronômica de bom gosto com preços acessíveis. A pretensão é manter a casa ocupada em todo o horário comercial, começando pelo café da manhã, passando pelo lanche matinal, oferecendo variado bufê no almoço e seguindo à tarde com lanches rápidos. Por enquanto não se cogita abrir à noite, embora o setor seja ideal para um happy hour seguido de boa música ou mesmo uma casa dançante como o vizinho Calaf. Para facilitar a vida dos trabalhadores do setor, pretende-se implantar a operação de entrega com variado cardápio. A casa será tocada pelas jovens e dinâmicas empresárias Gabriela Leão e Patrícia.

## **RESTAURANT WEEK**

De 19 de julho a 1º de agosto, será realizado mais uma vez o festival *Brasília Restaurant Week*, com a participação de 80 restaurantes. O objetivo é permitir o acesso de uma parcela significativa da população às casas mais destacadas da cidade na alta gastronomia. O empresário Emerson Silveira, dono da marca Brasil Restaurant Week se reuniu com o SINDHOBAR – Sindicato de Hotéis, Restaurantes, Bares e similares do DF, para acertar os detalhes do evento. Os restaurantes participantes deverão dar asas à criatividade para lançar cardápios completos e exclusivos, com entrada, prato principal e sobremesa, a um preço fixo, absolutamente igual para todos os participantes: almoço a R\$ 27,50 + R\$ 1,00 e jantar a R\$ 39 + R\$ 1,00. O adicional de R\$ 1,00 em cada refeição será repassado à entidade filantrópica Fundação Nosso Lar. Se repetir o sucesso do ano passado já está de bom tamanho... Acesse [WWW.restaurantweek.com.br](http://WWW.restaurantweek.com.br).

## **DIREITOS DEMAIS**

Sempre achei o brasileiro com direitos demais... Com o título de “*Cheios de Direitos*” a jornalista *Conceição Freitas* em sua *Crônica da Cidade* no *Correio* declarou: “O brasileiro do Plano Piloto e de áreas nobres, é um sujeito muito mal acostumado. Por conta do privilégio de viver numa cidade derramada, aprazível, ordenada e verdejante, ele se acredita vivendo num mosteiro – desde que não badalem sinos. Há nele um desejo obsessivo de bem-estar, o de cada um, não o de todos. O brasileiro do topo da Pirâmide da cidade mais desigual do país tem os ouvidos sensíveis como os das freiras enclausuradas – com a diferença de que elas se enlevam com o soar dos sinos”. A persistir essa mentalidade que sonha com a Brasília de 20 anos atrás, no Plano serão proibidos os botecos, os bares, os restaurantes e, pasmem, igrejas.

## **ACEPIPES / GIRO PELA PRAÇA (Cont.)**

### **CONSULTA AO MESTRE**

Já se tornou uma constante: a primeira coisa que fazem todos os restaurateurs que planejam vir para Brasília é entrar em contato com o Marco Aurélio Costa, dono do Piantella, que comemora 35 anos de sucesso no mercado local e cuja história vai virar livro pelas mãos do mineiro Fernando Moraes. O Marco é o símbolo do restaurateur que deu certo e por isso recentemente foi consultado pelo chef *Alex Atala*, seu amigo de longa data, que planeja abrir filial do seu restaurante paulistano *Dalva e Dito* na cidade. Outro que planeja aportar por aqui, o chef *Olivier Anquier*, também o consultou. A pergunta que Olivier se faz é se o nosso mercado poderá absorver uma filial do *Entrecôte de Ma Tante*, que está bombando em São Paulo, nasceu na França e serve apenas um prato... Não sabemos o conselho que o Marco Aurélio lhe deu, mas o que podemos afirmar com segurança é que Brasília é hoje uma metrópole com alta renda per capita e com um público exigente e de bom gosto. Não devemos nada ao mercado de São Paulo em termos de capacidade de consumo e valorização do que é bom.

### **GRUPO TOSCANELLO**

Um dos primeiros clientes do Colibri em Brasília, o grupo Toscanello, criado pelo empresário Lucas Zanello, é um sucesso no ramo de massas frescas e congeladas, também oferecendo uma enorme variedade de pratos congelados. Hoje são 5 lojas: Na 203 Sul (a primeira da rede), na 111 Norte, no Deck Brasil no Lago Sul, na quadra 104 do Sudoeste e também no Shopping Jardim Botânico. Há cerca de 10 anos, o Lucas conta com a ajuda de sua irmã Maíga, que toca as lojas do sudoeste e do Deck Brasil. São duas centrais de produção: na 104 do Sudoeste para atender a demanda da própria loja e também da loja do Deck Brasil e na 203 Sul para atender às demais. Agora novas lojas serão inauguradas brevemente: na 105 do Sudoeste, com maior espaço e que deve absorver a produção da loja da 104, e também na emergente cidade de Águas Claras. O Girassol está sendo implantado para permitir a utilização do módulo emissão de Nota Fiscal Eletrônica, tanto para clientes quanto para operações entre as lojas. Voltaremos com mais detalhes sobre as novas lojas. A segunda geração dos Zanellos começa a tomar conta das casas – mas isto é outra história que contamos depois...

Tamanho real da imagem: Um bilionésimo de milímetro – representa um fio de cabelo maltratado...

**"Achar que o mundo não tem um criador é o mesmo que afirmar que um dicionário é o resultado de uma explosão numa tipografia".**  
**(Benjamin Franklin).**



**BÃO...** Hagar, o horrível, conversando com seu filho: - Filho sabe qual o segredo de conviver bem com as mulheres? Quando uma delas pedir sua opinião sincera sobre algo que comprou, diga que adorou! E pensando consigo mesmo: se meu pai tivesse me dito isso, minha vida teria sido muito mais fácil...

### **EITAQUEOTREMTÁBÃO...**

**BÃO...** A maravilhosa figura ao lado faz parte de um e-mail enviado pelo leitor Renato Nascimento. A frase de Benjamin Franklin é maravilhosa.

**BÃO...** “A mudança é a lei da vida. E aqueles que confiam somente no passado ou no presente estão destinados a perder o futuro”. *John Kennedy*.

**BÃO...** Pérolas do vestibular 1: “O Brasil não teve mulheres presidentes, mas várias primeiras-damas foram do sexo feminino”.

**BÃO...** Pérolas do vestibular 2: “O cérebro tem uma capacidade tão espantosa que hoje em dia, praticamente, todo mundo tem um”.  
Certamente, menos o autor...

**BÃO...** “Não se preocupe em entender, viver ultrapassa qualquer entendimento”. *Clarice Lispector*.

**BÃO...** “Do arco que empurra a flecha, quero a força que a dispara; da flecha que penetra o alvo, quero a mira que o acerta”. *Marina Silva*.

## **EITAQUEOTREMTÁBÃO...**

**BÃO...** “Está tudo do avesso nesta Copa. A Alemanha jogando bonito, a Itália última do grupo, o Japão partindo para cima. Só falta o Pelé acertar palpite”. *Dadá Maravilha.*

**BÃO...** “O mundo é um lugar perigoso de se viver, não por causa daqueles que fazem o mal, mas por causa daqueles que observam ou deixam o mal acontecer”. *Albert Einstein.*

**BÃO...** Mudança na maneira dos funcionários olharem as empresas. Há cinco anos o que mais levavam em conta na hora de escolher uma empresa para trabalhar: 1) Empresa com boa imagem e credibilidade no mercado; 2) Bons salários e benefícios; 3) Desafios; 4) Valorização profissional e 5) Carreira internacional. E Hoje: 1) Bom ambiente; 2) Desenvolvimento profissional; 3) Qualidade de vida; 4) Possibilidade de rápido crescimento e 5) Empresa com boa imagem e credibilidade no mercado. Uma mudança e tanto hein!

**BÃO...** Depois de certa idade a gente não tem mais currículo. Tem prontuário.

**BÃO...** Estou fazendo um check-up. São tantos exames: eletrocardiograma, eco cardiograma, Holter 24 horas, Eco Doppler Collor, Eco Doppler Carótidas, Cintilografia... Melhor fazer tudo para adiar o pior deles: a Autópsia...

**BÃO...** “O verdadeiro analfabeto é aquele que aprendeu a ler e não lê”. *Mário Quintana.*

**BÃO...** “Paz e harmonia: eis a verdadeira riqueza de uma família”. *Benjamim Franklin.*

**BÃO...** “A maneira mais breve de fazer muitas coisas é fazer uma de cada vez”. *Dito popular.*

**BÃO...** “Tudo é precioso para aquele que foi, por muito tempo, privado de tudo”. *Friedrich Nietzsche.*

**BÃO...** “Ser bom é fácil. O difícil é ser justo”. *Victor Hugo.*

**BÃO...** “O presente que se ignora vale o futuro”. *Machado de Assis.*

**BÃO...** Padre na missa de corpo presente: - marido exemplar, pai extremoso... A viúva para o filho: - dá uma olhada discreta no caixão e vê se é o seu pai mesmo que está lá...

**BÃO...** Duas amigas assistindo a um filme em que uma das personagens chama a outra de ninfomaníaca. – O que significa esta palavra? – Que a outra é uma mulher viciada em sexo. – Ah... Como se chamam os homens viciados em sexo? – Homens...

**BÃO...** “Levem o mundo: deixem-me o momento!” *Fernando Pessoa.*

**BÃO...** “O tempo nada mais é do que a distancia que separa as nossas lembranças”. *Henri Frédéric Amiel.*

**BÃO...** “Quanto mais te disfarçares, mais te parecerás a ti próprio”. *José Saramago.*

**BÃO...** “Parte da ausência de humanidade do computador deve-se ao fato de que, competentemente programado e trabalhando bem, é completamente honesto”. *Isaac Asimov.*

**BÃO...** A nora, quando se torna mãe, passa a adorar a sogra, que deixa de ser sogra e se transforma em avó – uma ótima babá amorosa, de confiança e “de grátis...”. Vale também para genros fingidos...

**BÃO...** Cliente bom é aquele que reclama – isto prova que ele não desistiu da gente...

**BÃO...** “Podemos nos defender de um ataque, mas somos indefesos a um elogio”. *Sigmund Freud.*

**BÃO...** “Quem não espera vencer já está vencido”. *José de Alencar.*

**BÃO...** “Se disser a verdade, não tem de se lembrar de nada”. *Mark Twain.*

**BÃO...** “Às vezes, vencer é saber esperar”. *Getúlio Vargas.*

**BÃO...** O teco-teco é ultrapassado por um Mirage: UWOLLLL. O piloto diz ao teco-teco: - “Viu? Isso é que é avião”. O teco-teco dá de ombros (humpf!) e responde: “Com fogo no rabo até eu...”.