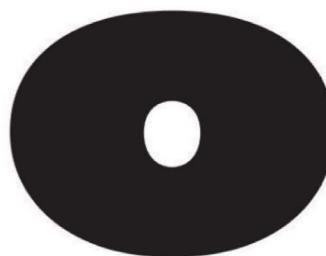




Promover a paixão de bartenders ou entusiastas através da formação, eventos e consultoria na área de bar. É esse o mix perfeito da Cocktail Team

Texto
MARIA
JOÃO LIMA

Fotografia
PAULO
ALEXANDRINO



nome Brian Flanagan ainda faz o seu coração disparar? Foi no final dos anos 80 que, no filme "Cocktail", Tom Cruise deu vida à personagem de um bartender que fez sonhar muitas adolescentes. Aí muitos

dos espectadores tomaram contacto, pela primeira vez, com técnicas de flair bartending, ou seja, espetáculo com garrafas e acessórios de bar durante a preparação de bebidas.

Mais de 30 anos depois não falta quem sonhe com este imaginário e queira aprender técnicas e truques para fazer boa



figura com um copo e um shaker na mão. E há uma empresa, em Portugal, que se tem dedicado a formar profissionais de elite nos últimos 20 anos: a Cocktail Team. Aí, quer seja apenas um entusiasta de uma bebida em específico ou queira abrir o seu próprio bar, há diversos níveis de formação por onde já passaram mais de 4500 formandos.

A Cocktail Team nasceu em 2005 pelas mãos de Lúcia Encarnação e Hugo Silva. Para trás, no caso da fundadora, havia a formação em Marketing e Comunicação. O parceiro (nos negócios e na vida) tinha a formação na Escola de Turismo de Portugal no Estoril. Hugo Silva fora também o mais jovem embaixador do whisky Cardhu de todo o mundo. Quando se conheceram, uma das funções de Hugo era dar formação da Absolut Vodka, de norte a sul do País, em bares e discotecas;

à noite fazia activação da marca. «Começou a ter muito sucesso, porque, para além da formação clássica, tinha também a particularidade de mandar garrafas ao ar», à semelhança da personagem de Tom Cruise, conta Lúcia Encarnação, que começou a acompanhá-lo. «Percebemos que havia pessoas a querer aprender com o Hugo. O mercado ditou a oportunidade.»

Hugo Silva vinha da escola de turismo e sabia o que é que faltava, como as estações de serviço (de bar) e a prática. Quem queria ir para bares ia mal preparado no sentido de serem muito lentos. «Percebemos esta lacuna e abrimos a Cocktail Team em Março de 2005», uma escola só especializada na parte de bar e onde existem, por exemplo, 20 estações de serviço.

A formação é apenas uma das três áreas de negócio da Cocktail Team. Como Hugo Silva já fazia muitos eventos a nível particular (para marcas de bebidas e galerias de arte), abriram também a área de eventos com a especificidade, uma vez mais, no bar. A somar – apercebendo-se das dificuldades que os bares têm a ter sucesso, uma gestão eficaz ou cartas de bar capazes – abriram a área de consultoria de bar.

O modelo de negócio estava definido, mas não conseguiram arrancar sem ajudas e recorreram ao IEFP, que tinha apoios para jovens que nunca tinham trabalhado e queriam criar o seu próprio negócio. Depois de chumbado por não haver benchmarking em Portugal – «explicámos que lá fora havia e que ia chegar a Portugal pelas nossas mãos», recordam –, conseguiram reunir os requisitos que os afastavam do apoio.

Abriram com escola de bar, eventos e consultoria. Três áreas independentes, mas que se intercalam. «Vamos buscar pessoas que formámos para as outras áreas. Depois de formados, os nossos alunos trabalham nos nossos eventos. E quando fazemos consultoria (criação de cartas de bar, recrutamento, colocação de equipas, formação), também colocamos os nossos alunos.

Com um volume de negócios de meio milhão de euros em 2023, representando um crescimento de 43%, para este ano, segundo os fundadores, as estimativas são de crescer 27%. A escola e os eventos representam, cada um, uma fatia de 40% do volume de negócios, sendo os restantes 20% da consultoria.

BÊ-Á-BÁ ATÉ CHEGAR A BAR MANAGER

A formação na Cocktail Team vai da base ao topo de um bar. Na base podem ser encontrados os simples entusiastas ou alguém que trabalha num bar e se interessou por uma bebida em específico, indo frequentar um dos 15 workshops activos. Com a duração de cinco horas, estes workshops são dedicados a vinho, cerveja, rum, tequila, whisky ou outras bebidas, com formadores especializados em cada uma delas.

Depois há o curso de técnicas de bar, que foi o primeiro curso da Cocktail Team. É um curso de 15 horas, onde aprendem a técnica. Para passarem esse curso têm que construir cinco bebidas de composição diferente em menos de dois minutos e meio. «São 15 horas a trabalhar eficiência que era, de facto, a lacuna», sublinha Lúcia Encarnação.

O curso de bartender é de uma semana intensiva, 35 horas, onde aprendem a técnica e a criação de cocktails. Finda esta formação, «consideramo-los barman de segunda. Ficam aptos a fazer o serviço rápido, eficiente e ter conhecimento de cocktails», explica a fundadora. O passo seguinte, para chegar a «primeiro bartender», junta a técnica do curso de técnicas de bar, o conhecimento dos cocktails e a cultura de bar. Nesta formação há visitas de estudo, aprendizagem da área da mixologia molecular e animação de bar.

Em regra, depois deste curso de primeiro bartender, os formandos trabalham quatro a cinco anos no mercado e regressam à Cocktail Team para o MBA Executivo em Gestão de Bar. «Fazemos a jornada toda. Uma inovação mundial.»

Com o preenchimento das salas de formação, cresce a base de dados de profissionais formados para trabalhar nos eventos da Cocktail Team. «Hoje, temos mais de 1500 profissionais especializados na base de dados», conta Hugo Silva.

No que toca à área de eventos, nos primeiros três anos de actividade, houve um foco sobretudo nas marcas da distribuidora Diageo. Com o terminar desse contrato, intensificaram o trabalho nos eventos corporativos onde, de lá para cá, já contaram com clientes como Microsoft, Lidl, Sonae, Google e Mercedes. «Sempre brilhámos muito nos eventos e, como tal, apareciam logo outros clientes. É uma bola de neve», conta Lúcia Encarnação, salientando que nos eventos a bebida é sempre o melhor anfitrião. «Os eventos têm sempre bebida.»

E se é inegável que as empresas querem ter pessoas nos seus eventos, o que as pessoas procuram são experiências. «Levamos uma experiência às pessoas, seja através da animação, seja através de um cocktail onde literalmente imprimimos a marca (ou uma frase) do cliente, ou com fumos.»

Entre os vários eventos corporativos, as festas de Natal são um dos momentos onde a Cocktail Team tem tido participa-

ção, bem como feiras, congressos e team buildings. No leque de trabalhos há também festas de casamento (e de divórcio) de luxo, de que é exemplo um que está a ser preparado para 700 pessoas no Hotel Savoy (na Madeira) que conta com Sarah Haywood como wedding planner, revela Hugo Silva.

A empresa está apta a ter vários eventos em simultâneo. «Com serviço de bar catering conseguimos ter, no máximo, 14 eventos ao mesmo tempo», conta. Se para outros eventos forem pedidos apenas bartenders, o número de trabalhos simultâneos cresce, podendo estar com profissionais em múltiplos clientes. No ano passado, excluindo os trabalhos apenas com bartenders, «fizemos 120 eventos chave na mão, com os nossos balcões.»

No que toca à terceira área da empresa (em volume de negócios), a da consultoria, são três os produtos disponibilizados na empresa: o alta performance – «colocar pessoas da alta performance, formados por nós, a trabalhar nos hotéis» –, a academia – «contratarem-nos para ir aos espaços dar formação» – e consultoria 360 – «pessoas que vão abrir um bar e precisam de ajuda para tudo o que o bar necessita, inclusive negociação com fornecedores», explica Hugo Silva.

Para o futuro a Cocktail Team quer continuar a consolidar o posicionamento de que se alguém quer um serviço de bar é ali que deve ir. «Queremos mostrar às empresas que se querem uma experiência para as equipas, algo diferente, a arte da mixologia é superdivertida e agradável. Queremos focar no mercado corporativo e também no dos eventos de luxo», assumem.

O mercado fora de Portugal está também debaixo de olho, tendo surgido contactos para ir além-fronteiras. «A nossa internacionalização é no sentido de verem a Cocktail Team como uma empresa que vai a qualquer parte do mundo, faz o serviço e volta. Chegamos ao local com as nossas estações, colocamos na decoração e funcionamos com eventos de alta cidadância e com cocktails de luxo», explana Lúcia Encarnação. ■



PREMIADA E CERTIFICADA

A ocupar novas instalações desde 2023, a Cocktail Team «é a maior escola de bar da Europa em área», sublinha Lúcia Encarnação, lembrando que a nível de prémios (importantes para o trabalho de notoriedade da marca) em 2022 recebeu o prémio de Melhor Projecto Educacional nos Hospitality Awards Education e, em 2024, foi distinguida com o prémio Heróis PME pela CCIP. A par disso é a primeira escola de bar certificada pela DGERT e a única com o selo de qualidade atribuído pelo Turismo de Portugal.