

Cocktail Team: Há 20 anos a formar bartenders em Portugal

Após formar cerca de 5.000 alunos, a Cocktail Team celebra 20 anos de atividade focada na formação de *bartenders* e na rentabilização dos negócios de bar.

Texto Carla Nunes Fotografia Just Frame It

LÚCIA
ENCARNAÇÃO E
HUGO SILVA,
fundadores da
Cocktail Team



EM 2005, A COCKTAIL TEAM surgiu no panorama português como a primeira escola certificada pela Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho (DGERT) exclusivamente dedicada à formação de *bartenders*. Em 2025 celebra 20 anos de atividade após formar cerca de 5.000 alunos, dinamizar 4.500 eventos e prestar aproximadamente

1.000 consultorias de bar. Tudo começou quando Hugo Silva voltou de Inglaterra, após um período de formação. Ainda na época em que os portugueses se referiam a “contos”, a faturaçāo recorde de Hugo Silva num bar na Marina de Cascais rondava os 96 contos (cerca de 500 euros). Após a vinda de Inglaterra, onde aprendeu técnicas de *flair*-

bartending, a sua faturação triplicou, passando para 312 contos (cerca de 1.500 euros).

“No *flairbartending* o que difere é a velocidade, o tempo que temos para o cliente. Trabalhamos com as duas mãos, temos técnicas de medição completamente diferentes. Conseguimos usar um medidor, se for necessário, mas usamos uma ponteira, por isso somos mais rápidos. Usamos ainda a regra dos 360° graus, com 95% dos produtos ao alcance das mãos do *bartender*”, explica Hugo Silva, co-fundador da empresa de formação.

A partir dos bares tornou-se embaixador de uma marca de bebida em Portugal em 2003, altura em que conheceu Lúcia Encarnação, com quem acabou por co-fundar a Cocktail Team.

“Foi o mercado que ditou esta oportunidade. Muitas pessoas começaram a dizer que gostavam de aprender este tipo de serviço de bar e vimos potencial na área. Percebemos que quem queria ter formação de bar [na altura] tinha de passar pelos três anos das Escolas do Turismo de Portugal, ou por cursos técnico-profissionais em que tinham de se formar em cozinha e pastelaria, ou serviço de mesa-bar, quando o que queriam era especializar-se”, explica Lúcia Encarnação, co-fundadora da Cocktail Team.

Paralelamente às formações, os co-fundadores apostaram em mais duas áreas de negócio: a parte de eventos, ligada não só a serviços de bar como também a atividades de *team building* com *workshop* de bebidas; e a consultoria de bar.

Aqui, mais do que formar, a preocupação passa por “ver o profissional enquanto número” – um ponto que Hugo Silva não vê como chocante, já que o objetivo passa por dar aos alunos ferramentas para que o seu trabalho seja mais rentável, logo, mais lucrativo para a empresa em que trabalham.

A oferta formativa da Cocktail Team foi desenhada para oferecer cursos quer para um apaixonado por bebidas, quer para um bar manager que deseja progredir na carreira. Para iniciantes, a escola conta com uma série de *workshops* de cinco horas centrados em vários tipos de bebidas. Já o curso de técnicas de bar, de 15 horas, foi o primeiro curso criado pela Cocktail Team, estando preparado para profissionais como jovens que trabalham numa quinta e precisem de mais rapidez. O curso de *bartender*, de 35 horas, prepara os formandos para trabalhar com rapidez e algum conhecimento de bebidas, enquanto o curso de pre-



FORMAÇÕES

A oferta formativa da Cocktail Team abrange desde *workshops* para iniciantes, como cursos de gestão para profissionais

mium *bartender*, de um mês, inclui visitas de estudo, estágios, técnicas de *flairbartending*, animação de bar e mixologia. A escola conta ainda com um MBA executivo em gestão de bar, que prepara o profissional para gerir o bar, liderar equipas e ter noção das leis aplicáveis.

“Se no início diziam que íamos de frente com o Turismo de Portugal, porque ninguém ia pagar 150 euros [pelos nossos cursos], hoje as pessoas pagam 2.700 euros para tirar formações connosco e os cursos estão sempre cheios”, assegura Lúcia Encarnação.

O bar como diferencial do hotel

Na área da consultoria, Lúcia Encarnação explica que o objetivo passa por fazer do bar “um diferencial competitivo”, não só trabalhando as equipas, como também o conceito do bar “enquanto cultura e identidade do hotel, além de uma fonte de rentabilidade”. Para a profis-

sional, “o bar tem de estar também no centro da receita do hotel”, já que “um bar bem gerido dá dinheiro” – apontando que este tem menos desperdícios que um restaurante. Indica ainda a importância destes espaços na criação de negócios.

“Muitas das vezes, os grandes negócios são criados na zona dos bares, e o profissional com boa formação e uma carta de bar com a identidade do hotel faz com exista um alinhamento e enquadramento de toda uma identidade e cultura”, afirma Lúcia Encarnação.

Pontos como o tempo despendido na preparação de *cocktails*, a existência (ou não) de manuais de serviço que estipulem a receita e preparação de bebidas, bem como a formação das equipas são avaliados pela Cocktail Team antes do processo de consultoria, por forma a perceber quais as principais dificuldades.

De acordo com Hugo Silva, os pontos mais requisitados pelos hotéis antes da implementação da consultoria prendem-se com a velocidade e o esquema de rotação de serviço – um ponto avaliado pelas auditorias externas nas grandes cadeias internacionais – mas também as montagens de cartas de bar.

“Além de darmos as fichas técnicas das receitas, damos sempre as fichas de gestão. Temos de dar a noção ao profissional da panóplia de consumíveis que é necessário ter e do desperdício se não se vender. Para se criar tem de existir a noção de gestão na área de bar, porque todos trabalhamos para o objetivo da maior rentabilidade do negócio”, explica Lúcia Encarnação.



Tendências e desafios

Passados 20 anos, Hugo Silva defende que é esperado que um *bartender* “seja mais do que um aviador de copos”. Como refere, têm de existir “muitas vendas e profissionalismo nas fichas técnicas, sem toque pessoal [na confecção das bebidas]”.

Com os *cocktails* pré-preparados, as clarificações e as destilações a marcarem as tendências na área, Hugo Silva enfatiza a importância da criação de experiências nos bares: “Temos coisas que já não encontramos de bar para bar porque é o seu espaço que vai ter a própria receita, fechada, que não consegue encontrar outro local”, refere.

Por essa razão, defende que num bar de sucesso não podem faltar recursos humanos bem formados.

“A cultura é essencial para a evolução dos profissionais de bar. A cultura faz com que os profissionais sejam melhores. Se espalharmos essa cultura toda a gente vai ficar a ganhar, porque temos histórias lindas que as bebidas nos deram, que estão ligadas a pontos históricos”, refere.

Projetando os próximos anos, a Cocktail Team tem os olhos postos na internacionalização, apoioando empresas nacionais lá fora.

“Cada vez trabalhamos mais com grupos de luxo que nos pedem que a experiência do hotel em Portugal seja a mesma do hotel nas Caraíbas ou em Espanha. Nesta fase da empresa estamos de facto a conseguir partir para esses voos. Já o fizemos, e o retorno que tivemos e o passa palavra é cada vez maior”, termina Lúcia Encarnação. **h**

A oferta formativa da Cocktail Team

Para iniciantes

- “Master Barista”;
- “Master Whisky, Cognac & Brandy, Rum, Vodka, Tequila, Wine, Craft Beer, Gin, Cocktails”;
- Cocktail Art;
- Visitas de estudo a destilarias nacionais e internacionais.

Cursos técnicos para quem quer potenciar a carreira

- International Premium Bartender;
- Curso de Bartender;
- Flair Bartending;
- Mixologia Molecular;
- Técnicas de Bar.

Para gestores que querem melhorar vendas

- “Bartender Like an Actor”;
- Técnicas de Venda no Bar;
- Iniciação à Gestão de Bar;
- MBA Executivo em Gestão de Bar.