



JORGE BUTSUEM

A lucratividade oferecida pelos sucos

Quer servir suco no seu restaurante? Então avalie o seu espaço físico, a sua concorrência e o seu público-alvo. Depois faça questão de oferecer os melhores sucos, e não se esqueça de apresentar uma boa variedade deles

Existe uma grande diferença entre o suco natural de polpa congelada e o de fruta fresca. No primeiro caso, quase sempre há uma pequena diluição na sua fabricação, além de outra grande com água mineral ou tratada para executar o suco no restaurante; a polpa tem menos aroma e normalmente é menos saborosa. Já as frutas frescas podem ser feitas com menos diluição e têm a preferência dos clientes.

O suco de laranja de fruta fresca (bem selecionada) não pode faltar em um restaurante, porque é ele o campeão em vendas. Os que optarem em excluir esse tipo de suco deverão ter um bom motivo operacional. Para decidir entre polpa congelada ou fruta fresca, o proprietário deverá fazer uma avaliação das diferenças entre as duas opções, as quais são bem relevantes. O primeiro passo para essa decisão é a avaliação do espaço físico; o segundo é a concorrência e o público-alvo; o terceiro é fazer questão de oferecer os melhores sucos.

No caso da fruta fresca, é preciso ter espaço físico para recebê-la e armazená-la, dentro ou fora da refrigeração, dependendo da disponibilidade física e da condição da temperatura ambiente do estoque. O colaborador da cozinha terá que, obrigatoriamente, lavar e higienizar todas as frutas. Esse procedimento também exige espaço físico para o pré-preparo – tomando mais tempo dos colaboradores – e compra de produtos químicos de higiene. Dessa for-

ma, para se ter mais rapidez no horário de movimento, é necessário descascar, picar e deixar na refrigeração do bar ou da copa (cambuza). Detalhe importante: ter variedade é fundamental e pode atrair os clientes.

Já a polpa congelada tem manipulação muito mais simples, entretanto o restaurante deverá ter um *freezer* na área em que serão feitos os sucos. O maior problema é realmente a queda da qualidade, quando a polpa não é comprada de fornecedores bons e idôneos.

Vale ressaltar também que, para restaurantes com muita venda de suco de laranja, existe um equipamento que espreme automaticamente sem necessidade de reposição, até cinco litros do suco dessa fruta. Outra opção é uma fresqueira apropriada à conservação – com sucos devidamente peneirados –, construída com pás para movimentar e misturar continuamente a polpa.

PRATICIDADE Ainda há uma alternativa: os sucos em embalagens do tipo longa vida ou similares. Eles podem ser uma boa opção para restaurantes a quilo, pois darão agilidade ao serviço. Entretanto, é bom ter o cuidado de saber se esse tipo de suco realmente faz parte da preferência do seu público-alvo. Se o seu restaurante optar por essa forma mais prática de servir sucos, procure fazer uma pesquisa detalhada de mercado, buscando

empresas fornecedoras que ofereçam bom custo e, principalmente, qualidade.

LUCRATIVIDADE Não vamos comparar a inserção de serviços de sucos com a facilidade em relação à venda de refrigerantes e águas. Sim, você terá, com os sucos, um lucro maior do que com os refrigerantes. As polpas congeladas irão facilitar várias tarefas e, conseqüentemente, darão um lucro maior com a economia operacional. Assim como os sucos em embalagens do tipo longa vida.

Já as frutas frescas geram cuidados com a higienização, maior tempo operacional e um volume de lixo muito grande. Outro ponto a ser pensado é o custo com liquidificadores, por causa do desgaste e sua conseqüente manutenção. Vale ainda salientar o cuidado que há de se ter com a possibilidade de lentidão no preparo, ocasionada pela venda acima do esperado, gerando insatisfação dos clientes no atendimento.

PALAVRAS-CHAVE PARA BUSCA NO SITE :
Sucos – frutas – polpas

Contato:

Heloisa Helena Duarte é consultora em Implantação, Reformulação e Treinamento para Restaurantes, Bares, *Fast-foods* e similares. Tel.: (11) 3871-0463
www.h2consultoria.com.br
h2heloisa@hotmail.com