

“Quando o cliente senta à mesa, ele tem sede de coisa nova e descobrir o que ele realmente procura é o nosso desafio. Por isso, procuro sondar suas preferências”



ganhando mais prêmios e sendo reconhecidas pelo consumidor final”, afirma.

Prova desse reconhecimento, segundo o *beer sommelier*, é o sucesso de franquias de cervejas especiais, espalhadas por shoppings de todo o País, e a abertura e expansão de vários bares interessados nesse nicho de mercado.

LIVROS E CURSOS

Gustavo volta ao bar como beer sommelier, mas entre idas e vindas é funcionário da casa há três anos. Foi lá que, trabalhando como cumim (ajudante de garçom), conheceu e se apaixonou pelo mundo das cervejas especiais, o qual costuma definir como “um caminho sem volta”. Daí, para se tornar um “cervejólogo”, foi um pulo.

“Comecei a ler vários livros sobre o tema e frequentar cursos livres, até me matricular na quinta turma do curso da ABS”, diz.

E é preciso muito conhecimento, já que no bar há uma tarefa nem sempre fá-

cil pela frente: encontrar a cerveja certa para cada cliente.

“Quando nosso cliente senta à mesa, ele tem ‘sede’ de coisa nova e descobrir o que ele realmente procura é o nosso desafio. Para isso, procuro sondar suas preferências, pergunto se gosta de cerveja mais clara ou mais escura, amarga ou doce, leve ou mais encorpada, a fim de encontrar a mais adequada ao seu paladar, pois ele tem que gostar, ficar satisfeito”, ressalta.

Segundo Gustavo Renhas, ele se dedica atualmente com um público bastante alternado, entre 18 a 65 anos. A maioria, porém, está na faixa dos 25 a 45 anos. Todos sedentos de informações e novidades.

“Sempre perguntam algo relacionado à variedade, origem dos rótulos, estilos. O consumidor de cerveja artesanal não quer simplesmente beber, pagar e ir embora, quer saber por que tem tal cor, por que a espuma é diferente”, ilustra Gustavo, que procura desmistificar alguns conceitos acerca da cultura cervejeira.

“Vivemos numa cultura em que o vinho é nobre e a cerveja é coisa de ogro, gordo e barbudo. Essa visão é errada e um dos objetivos deste profissional é justamente este, mostrar que a cerveja é uma bebida tão nobre quanto as outras, que tem copos especiais e serve para brindar”, salienta.

Sim, segundo Gustavo, pouca gente sabe, mas, assim como o vinho tem sua taça, a cerveja tem seu copo.

Outra função destacada por Gustavo Renha é indicar qual prato casa com determinada cerveja ou vice-versa.

“Assim como o vinho, a cerveja é uma bebida que proporciona perfeita harmonização com diversos pratos”, diz.

E em tempos de Lei Seca e para quem não deve ou não pode consumir bebidas alcoólicas, o beer sommelier promete apresentar boas opções de cervejas artesanais sem álcool. Na verdade, esta é uma questão polêmica, já que mesmo as assim classificadas possuem um percentual mínimo de álcool em sua composição (cerca de 0,4%).■

para sua empresa ter a melhor relação custo x benefício tem que ser **AMIGO**



a partir de **R\$ 51,47***

Com uma estrutura completa, atendimento perto de você e um preço que não pesa no orçamento de sua Empresa, o Plano Amigo é uma opção diferente na hora de oferecer um benefício a seus funcionários.

Amigo Empresarial

*plano essencial, consultas, exames, internação em quarto coletivo, faixa etária de 0 a 18 anos

Tel: (21) 3715-8600 | planoamigo.com.br

PLANO AMIGO
assistência médica
SEGURO, FAZ TEMPO

5-52676 em SNU