

MANUAL DO ALUNO

# DISCIPLINA ORGANIZAÇÃO E TÉCNICAS DE MESA E BAR

Módulos 6, 7 e 8

República Democrática de Timor-Leste  
Ministério da Educação



## FICHA TÉCNICA

### TÍTULO

MANUAL DO ALUNO - DISCIPLINA DE ORGANIZAÇÃO E TÉCNICAS DE MESA E BAR  
Módulos 6 e 8

### AUTOR

PAULA FLAMBÓ

COLABORAÇÃO DAS EQUIPAS TÉCNICAS TIMORENSES DA DISCIPLINA

### COLABORAÇÃO TÉCNICA NA REVISÃO



### DESIGN E PAGINAÇÃO

UNDESIGN - JOAO PAULO VILHENA  
EVOLUA.PT

### IMPRESSÃO E ACABAMENTO

Centro de Impressão do Ministério da Educação, Juventude e Desporto

### ISBN

978 - 989 - 753 - 140 - 8

### TIRAGEM

50 EXEMPLARES

### COORDENAÇÃO GERAL DO PROJETO

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO DE TIMOR-LESTE  
2014



## Índice

<b>O Atendimento nos Estabelecimentos de Restauração e Bebidas .....</b>	<b>7</b>
Apresentação.....	8
Introdução .....	8
Objetivos de aprendizagem .....	8
Âmbito de conteúdos .....	8
<b>Receção dos Clientes .....</b>	<b>9</b>
Acolhimento ao cliente.....	9
Atividades .....	9
<b>Receção dos Clientes com Necessidades Especiais .....</b>	<b>10</b>
Atividades .....	11
<b>Regras Protocolares.....</b>	<b>12</b>
Como receber os clientes .....	12
Quem deve ser servido primeiro .....	13
Atividades .....	14
<b>Organização dos elementos da Ementa/Carta.....</b>	<b>15</b>
Atividades .....	24
<b>O Técnico de alimentação e bebidas enquanto promotor comercial.....</b>	<b>25</b>
O empregado de mesa como vendedor .....	25
Atividades .....	26
<b>Registo do pedido.....</b>	<b>27</b>
O Comprovativo.....	27
Atividades .....	27
<b>Preenchimento de livros /tickets .....</b>	<b>28</b>
Atividades .....	30
<b>Software relativo ao serviço .....</b>	<b>31</b>
Atividades .....	32
<b>Mise-en-place das Refeições.....</b>	<b>35</b>
Apresentação.....	36
Introdução .....	36
Objetivos de aprendizagem .....	36
Conteúdos .....	36



<b>Serviço à Francesa .....</b>	<b>38</b>
Regras & Procedimentos .....	38
<b>Serviço à Inglesa Direto .....</b>	<b>39</b>
Regras & Procedimentos .....	39
<b>Serviço à Inglesa Indireto.....</b>	<b>40</b>
Regras & Procedimentos .....	40
<b>Serviço à Americana .....</b>	<b>41</b>
Regras & Procedimentos .....	41
<b>Serviço à Russa.....</b>	<b>42</b>
Regras & Procedimentos .....	42
Atividades .....	42
<b>Diferentes tipos de mise-en-place.....</b>	<b>43</b>
Mise-en-place à Carta – à la carte (à lista).....	43
Atividades .....	45
<b>Utensílios para diferentes tipos de iguarias.....</b>	<b>46</b>
<b>Papas variadas.....</b>	<b>46</b>
<b>Pratos de sopa quente, colher de sobremesa, açúcar e leite frio. ....</b>	<b>46</b>
<b>Corn Flakes e outros .....</b>	<b>46</b>
<b>Prato de sopa frio, colher de sobremesa, leite frio e açúcar.....</b>	<b>46</b>
<b>Oveira sobre pires, colher de chá, sal e pimenta. ....</b>	<b>46</b>
<b>Terminologia do restaurante.....</b>	<b>52</b>
Vocabulário técnico de diversas iguarias.....	52
Atividades .....	54
<b>Bibliografia .....</b>	<b>55</b>
<b>Serviço de Vinhos e Outras Bebidas .....</b>	<b>57</b>
Apresentação.....	58
Introdução .....	58
Objetivos de aprendizagem .....	58
Âmbito de conteúdos .....	58
<b>Materiais e utensílios necessários ao serviço de vinhos e de outras bebidas .....</b>	<b>60</b>
Atividades .....	62
<b>Serviços dos diferentes tipos de vinhos .....</b>	<b>63</b>
Temperatura a que devem ser servidos .....	63



Atividades .....	64
<b>Ligação dos vinhos às diferentes iguarias .....</b>	<b>65</b>
Atividades .....	66
<b>Apresentação da carta de vinhos .....</b>	<b>67</b>
Atividades .....	67
<b>Apresentação do vinho, garrafa e a sua abertura .....</b>	<b>68</b>
Atividades .....	73
<b>Técnica de serviço de vinhos.....</b>	<b>74</b>
Atividades .....	76
<b>Glossário do vinho.....</b>	<b>77</b>
A .....	77
B.....	78
C.....	78
D .....	80
E.....	81
F.....	82
G .....	82
H .....	83
H .....	83
J .....	83
L.....	83
M .....	84
N .....	84
O .....	85
P.....	85
Q.....	85
R.....	85
S.....	86
T.....	86
U .....	87
V .....	87
Atividades .....	88
<b>Cuidados de armazém de vinhos de outras bebidas .....</b>	<b>89</b>
Atividades .....	90







# O Atendimento nos Estabelecimentos de Restauração e Bebidas

Módulo 6

## Apresentação

Pretende-se, neste módulo, que os alunos identifiquem e apliquem as regras de protocolo, no serviço ao cliente.

Neste contexto pretende-se, ainda, que os alunos procedam aos registos relativos ao serviço quer manualmente quer utilizando *software* específico.

## Introdução

O presente módulo faz uma abordagem às normas praticadas no atendimento dos clientes bem como às regras do protocolo utilizadas.

## Objetivos de aprendizagem

- Identificar a forma correta de receber e encaminhar os clientes à mesa;
- Distinguir e seguir as regras protocolares de sentar os clientes, apresentar a ementa e efetuar o serviço;
- Explicar a importância do protocolo para uma boa relação com o cliente, bem como para o bom nível do restaurante;
- Valorizar o sentido comercial do técnico de alimentação e bebidas;
- Preencher corretamente a documentação relativa ao serviço, quer manualmente quer através da utilização das TIC.

## Âmbito de conteúdos

Neste módulo pretende-se apresentar dados referentes à receção dos clientes:

1. Receção dos Clientes;
2. Receção dos Clientes com Necessidades Especiais;
3. Regras Protocolares;
4. Organização dos elementos da Ementa/Carta;
5. O Técnico de alimentação e bebidas e Bebidas enquanto promotor comercial;
6. Registo do pedido;
7. Preenchimento de livros / *tickets*;
8. *Software* relativo ao serviço.





# Receção dos Clientes

## *Acolhimento ao cliente*

É de extrema importância o acolhimento dispensado a um cliente que chega ao restaurante. Deve ser acolhido com deferência e amabilidade. É normalmente o chefe de mesa que recebe o cliente, lhe indica a mesa e ajuda a sentar. Apresenta-lhe a carta ou ementa, dando-lhe sugestões, se lhe forem pedidas. O chefe de mesa, deverá tomar conta do pedido, que passará depois ao chefe de turno. O cliente assim atendido, verificará que os profissionais conhecem o seu “*métier*” e que se encontra num estabelecimento bem organizado, onde o serviço se processa corretamente e sem atropelos. Durante o serviço, o chefe de mesa passará, de vez em quando, pelas mesas, verificando se tudo decorre com normalidade, se o cliente está a ser bem atendido e se não espera em demasia.

- O chefe terá esta atenção discretamente, com simpatia e sem aborrecer o cliente com conversas a despropósito ou demasiadamente incomodativas.
- Chamamos a atenção para o facto de que um cliente assim tratado, desculpará mais facilmente qualquer falha, tanto no serviço de mesa como no de cozinha.
- O chefe de mesa e a sua brigada deverão ter consciência, que é a clientela que faz o estabelecimento e que o cliente satisfeito faz o sucesso da empresa e do próprio pessoal.

## *Atividades*

Como se processa o acolhimento a clientes?



# Receção dos Clientes com Necessidades Especiais

## Acessibilidade para todos



## Respeito ao ser Humano

Quando pensamos no acolhimento dos clientes no restaurante, devemos considerar que muitos dos nossos clientes possuem necessidades especiais tais como:

- Grávidas;
- Crianças de colo;
- Idosos;
- Invisuais;
- Deficiências motoras;
- Entre outras.

A única forma de os respeitarmos é criarmos as condições necessárias para não lhes retirar a sua liberdade, designadamente na criação de:



*Rampas de acesso*



*Lugares de estacionamento*





*Wc adaptado*

*Ementas em Braille*



*Cadeiras para bebés*

*Espaços amplos*



## *Atividades*

Mencione cuidados a prestar aos clientes especiais.



# Regras Protocolares

O processo de boas vindas é o primeiro contacto do cliente com o estabelecimento e por isso marcará a sua primeira impressão ao nível da qualidade do serviço e da empresa.

## Como receber os clientes



### Não fazer esperar sem motivos

Logo que o cliente chega ao restaurante, deverá ser recebido pelo Chefe de Mesa ou pelo seu substituto. Porém, se nenhum destes estiver livre, deverá outro empregado indicar-lhe uma mesa, evitando desta maneira, que o cliente espere.

### Procurar sentar os clientes por ordem

Os clientes devem ser sentados por ordem de chegada ao Restaurante, evitando assim conflitos com estes ou entre estes.

### Como se procede para sentar as pessoas

O responsável do restaurante deve começar por sentar as pessoas, puxando e aconchegando as cadeiras, em primeiro lugar às senhoras e depois aos cavalheiros, seguindo as regras de etiqueta previstas para o efeito. No caso de haver um convidado que pegue na cadeira, para sentar uma senhora ou mesmo um cavalheiro, o empregado

não insistirá em fazê-lo.



Quando há crianças, deve ajudar a sentá-las, se possível, em cadeiras adequadas à sua idade.



## Quem deve ser servido primeiro

Com a ajuda da experiência, será fácil ao chefe de turno descobrir num grupo, qual a pessoa que deve ser servida em primeiro lugar. Na dúvida, e em certos casos particulares, será preferível informar-se antes da refeição, junto da pessoa que pagará a conta.

### Regra geral:

- Senhoras casadas, depois as senhoras solteiras e por fim os cavalheiros.
- As senhoras idosas antes das mais jovens.
- As pessoas a quem se queira honrar, serão servidas primeiro.
- A senhora que convida é a última a ser servida.
- O cavalheiro que convida é o último a ser servido.
- Se é um casal que convida, o cavalheiro provará o vinho.
- Se é uma senhora que convida, o empregado que serve os vinhos deverá dar a provar à senhora ou a um cavalheiro por ela designado.

### Exemplos:

- Pais e filhos: mãe, pai, filhos de 3 e 5 anos.

### Ordem de servir:

- 1º - Filho de 3 anos.
- 2º - Filho de 5 anos.
- 3º - Mãe.
- 4º - Pai.

- Pais e filhos: mãe, pai, filha de 18 anos, filho de 21 anos.

### Ordem de servir:

- 1º - Mãe.
- 2º - Filha de 18 anos.
- 3º - Pai.
- 4º Filho de 21 anos.



## Exemplo de um protocolo de boas vindas na sala de jantar

Objetivo da frase	Frase
Primeiro contacto, desejar as boas vindas.	Boa noite minha senhora, boa noite meu senhor.
Saber se há ou não reserva.	O senhor dispõe de reserva?
Saber em que nome está a reserva	Em que nome está a reserva, por favor?
Recolher as peças de vestuário.	Permitam-me que os ajude a arrumar os casacos.
Acompanhar os clientes à mesa.	Importam-se de me acompanhar, por favor.
Apresentar a mesa aos clientes.	Agrada-lhe esta mesa, por favor?
Puxar as cadeiras, dizendo uma frase convidativa.	Por favor, minha senhora.
Desejar bom apetite.	Desejo-lhes um bom apetite

## Protocolo de Acomodação

A acomodação dos clientes deve seguir um protocolo estabelecido, tendo em conta a idade, o sexo e a honrabilidade dos convivas.

- 1º Acomodar as senhoras, começando sempre pela de mais idade.
- 2º O empregado de mesa deve puxar a cadeira para a senhora se sentar.
- 3º De seguida, acomodam-se os homens, começando também pelo de mais idade.
- 4º Num jantar de honra, o primeiro a sentar-se é o convidado de honra, seguindo-se depois o protocolo habitual.
- 5º Quando o jantar implica a presença de crianças pequenas, estas são as primeiras a serem acomodadas, em cadeiras próprias, seguindo o protocolo habitual.

## Atividades

Explique o que são as regras de protocolo.



# Organização dos elementos da Ementa/ Carta

A carta ou Lista é o elenco de pratos que podem ser servidos em determinada unidade de restauração, e que reflete a linha gastronómica ali praticada. Por seu lado, anexamente à carta pode ser apresentada a Ementa que é a sugestão de relevo feita ao cliente.

A conceção de cartas e menus tem vindo a ser melhorada, tendo em vista o melhoramento dos serviços prestados pelos restaurantes. A elaboração de uma carta ou de um menu é antes de mais, uma tarefa de marketing pois para além de mostrar os produtos que um restaurante tem para oferecer, é o primeiro instrumento de venda e comunicação com os clientes.

Dá-se o nome de menu ao conjunto de pratos que compõem uma refeição. As cartas de um restaurante podem ter os seguintes desenhos:

- a. **Menu Fixo:** constitui uma oferta rígida e sem possibilidade de escolha por parte do cliente. Este tipo de menu é frequente em estabelecimentos que trabalham com grupos, ainda que possam existir outros menus fixos orientados para banquetes ou eventos especiais. Estes estabelecimentos estão ainda obrigados por lei a dispor de um menu do dia. O menu fixo deve ser simples, composto por dois ou três pratos e sobremesa. Os pratos devem ter como base a cozinha de mercado e a cozinha regional e ter um grande aproveitamento dos ingredientes. O preço é fixo e a percentagem de custo sobre a venda oscila entre os 30% e os 40%.
- b. **Menu – Carta:** é uma oferta com certa flexibilidade que permite ao cliente a escolha dos pratos dentro de 3 ou 4 grupos previamente estabelecidos. Cada grupo contém entre 3 a 6 pratos. O conteúdo é semelhante ao do menu fixo e o preço é também único. Pode no entanto estabelecer-se menus – carta a preços diferentes, cujo conteúdo ou qualidade dos pratos vai aumentando de acordo com o preço do menu.



- c. **Carta:** é a oferta mais flexível pois permite ao cliente a possibilidade de escolher ao seu gosto. A carta deve ser estruturada em grupos e cada um deles deve conter um determinado número de pratos. Cada prato deve ter um preço assinalado. Atualmente, as cartas são mais simples, para que se possam renovar frequentemente, centrando-se essencialmente na cozinha de mercado.
- d. **Sugestões ou recomendações do chefe:** é uma oferta pouco frequente e que cada vez se usa menos. Consiste em oferecer especialidades culinárias de categoria, produtos de época ou outros, que pelo seu preço, ou por constituir um elemento de categoria do estabelecimento, torna-se interessante promovê-los. Cada sugestão deve ter assinalado o seu preço. Não é conveniente que as sugestões de um mesmo dia sejam numerosas.

### *Objetivos da carta e dos menus*

A elaboração de uma carta é uma das principais tarefas inseridas na gestão de um restaurante. A carta criada deve atingir, ao mesmo tempo, objetivos distintos:

#### 1. A satisfação do cliente ao nível de:

- ❖ Qualidade dos produtos utilizados;
- ❖ Qualidade do produto final apresentado;
- ❖ Originalidade dos pratos;
- ❖ Relação qualidade/preço;
- ❖ Adequação entre os serviços prestados e as necessidades demonstradas pelo cliente.

#### 2. A satisfação do dono do restaurante em relação a:

- ❖ Meios técnicos (materiais, matérias-primas);
- ❖ Meios humanos: (pessoal suficiente e qualificado);
- ❖ Meios financeiros: isto é, todos os aspetos que o preço de venda deve cobrir.

### *Aspetos a ter em conta na elaboração do menu:*

Os clientes frequentam e valorizam um dado restaurante, fundamentalmente pela qualidade dos produtos que oferece, pela sua elaboração, pelo serviço esmerado que





recebem e pelo preço atrativo dos pratos que figuram na carta. Perante estas razões, os empresários da restauração devem ter em conta fatores tais como os gostos da clientela, a seleção de produtos de qualidade próprios de cada época, a correta organização e eficiência dos elementos materiais e humanos, etc.

*Aspetos com influência na elaboração de cartas e menus:*

### 1. O tipo de clientela potencial:

- ❖ Estudar as suas necessidades.
- ❖ Avaliar as suas necessidades no tempo (por exemplo, no caso dos restaurantes de época).

### 2. A época

- ❖ Para determinar a lista de produtos utilizáveis.
- ❖ Para deduzir as necessidades específicas do momento e, por isso, dos pratos que se vão escolher para confeccionar a carta.

### 3. A organização material

Tanto em cozinha como na sala, é necessário ter em conta os inconvenientes materiais que podem surgir da exploração (superfície, equipamento, fornos, etc.).

### 4. A organização das compras

É necessário verificar as possibilidades de aprovisionamento em função dos produtos, dos espaços, das épocas e dos preços, antes de eleger um prato para o incluir na carta. Estas possibilidades devem prolongar-se pelo período de utilização da carta.

### 5. A organização humana

O número de pessoas, tanto na sala como na cozinha, pode não permitir, nalguns casos, certas formas de serviço, ou determinados tipos de elaborações.

Também se deve ter em conta o nível de qualificação profissional do pessoal, já que alguns pratos requerem a aplicação de algumas técnicas específicas e é necessário assegurar a adequada realização e serviço destes pratos.



## 6. Os gostos dos clientes

Este fator é fácil de alcançar quando o restaurante tem já alguns anos de funcionamento. Quando se trata de um restaurante novo, é necessário prever os produtos que os clientes apreciarão mais e por isso, que se venderão mais, daí que:

- Se podem ser elaborados em boas condições, inclusive quando se trata de grandes quantidades.
- Possam ser servidos.
- Que o seu preço de venda e se permite assegurar um benefício conveniente, impedindo o empresário de perder dinheiro.

## 7. O preço médio

O preço médio de uma comida é a relação existente entre as vendas por comida e/ou bebidas e o número de refeições vendidas.

Este elemento deve ser tido em conta para evitar estabelecer preços de venda elevados, isto é, tarifas que não correspondam às possibilidades de compra dos clientes.

## 8. O número médio de pratos consumidos por refeição

Este número médio deve estar próximo dos três, isto é, a escolha dos clientes deve centrar-se numa entrada, num prato e na sobremesa.

Esta informação é muito importante para determinar os preços de venda da Carta já que as entradas e as sobremesas têm um gasto de matéria-prima inferior à dos pratos principais, isto é, quanto maior for a venda destes produtos, menor será o gasto global da matéria-prima do restaurante, obtendo assim maior lucro.

### *Regras básicas que as Cartas devem cumprir*

A Carta é um dos principais elementos de referência relativamente à qualidade de um restaurante. A sua adequada elaboração e apresentação aos clientes exige uma série de requisitos, alguns de natureza material como o tipo de papel e o tipo de letra utilizados, etc., que afetam a imagem do estabelecimento.

Outros aspetos relevantes prendem-se com a satisfação dos gostos dos clientes e atrair a clientela. Entre eles, destacam-se: a organização dos pratos por grupos (entrada, sopas, carnes, peixes, mariscos, sobremesas, bebidas, etc.), a possibilidade de renovar



repetidamente durante o ano para aproveitar os produtos frescos de cada estação, a variedade de apresentações e especialidades da casa, a sua colocação em lugar visível (na entrada ou na vitrina), etc.

### 1. Diferenças entre a Carta e o menu-carta

A Carta, por razões inerentes à sua própria natureza, apresenta menos variações que o menu-carta.

O conteúdo da Carta exige, pelo menos nos estabelecimentos de maior categoria, um nível de alta cozinha nacional e internacional nos pratos nela inscritos. Pelo contrário, o menu-carta tende mais para uma cozinha rápida, simples e acima de tudo rentável.

A Carta de um estabelecimento de luxo não só é o reflexo da categoria do estabelecimento, mas também do grau de profissionalismo das pessoas responsáveis pela elaboração dos pratos e do serviço.

Uma das diferenças essenciais entre a Carta e o Menu-carta pode ver-se pelo preço de venda. Esta diferença deve também refletir-se na qualidade, quantidade e apresentação.

#### Na redação de uma carta ou de um menu existem também algumas diferenças:



*Carta*

dos nossos mares, etc.) ou expressões mais ou menos brilhantes (mar de sabores).

A própria apresentação: enquanto os menus costumam ser impressos em cartolina, com ou sem capa, as cartas exigem uma apresentação algo mais vistosa, não só quanto ao tamanho, mas também nos aspetos decorativos e no material empregue.

A separação das distintas gamas: no menu faz-se apenas com um traço ou outro símbolo análogo, enquanto na carta utiliza-se o nome específico de cada um (carnes, entradas, sobremesas, etc.) ou uma referência à origem do ingrediente principal de cada prato (dos nossos campos,



*Menu*



## 2. Funções da carta ou do menu

- Aumentar o rendimento médio da conta.
- Promover a venda dos produtos apresentados ou que constituem a especialidade da casa.
- Integrar-se no estilo arquitetónico e decorativo do restaurante.
- Provocar o desejo no cliente de voltar ao estabelecimento repetidamente devido ao tipo de refeições descritas na carta ou no menu.

## 3. Cartas pequenas e direcionadas

Independentemente do tipo de restaurante, é aconselhável não sobrecarregar a carta pois isso dificultará a escolha do cliente e dará mais trabalho ao empregado de mesa, solicitando-o repetidamente para explicações adicionais. Para que tal não aconteça, o melhor será limitar as possibilidades de escolha.

## 4. Dispor de uma carta dinâmica

Renovar a carta no mínimo três vezes por ano ou em função das épocas (duas vezes por ano). Propor sempre a mesma carta, cozinhar e preparar os mesmos pratos pode chegar a ser altamente monótono tanto para os clientes como para o pessoal do restaurante.

Dispor de uma carta diferente para cada época proporciona as seguintes vantagens:

- Dá a sensação de variedade ao cliente e ao pessoal da cozinha e de mesa.
- Supõe uma melhor adaptação às necessidades gastronómicas, aos gostos e às tendências do cliente.
- Aproveitam-se os produtos frescos da época de forma que se oferece maior qualidade com um menor custo de matérias-primas.

## 5. Cartas personalizadas e simplificadas

A carta pode chegar a converter-se na melhor publicidade externa de um restaurante. Tudo nela deve estar bem pensado e harmonizado (o formato, a apresentação. A qualidade do papel, a tipografia, as cores, etc.), como a seguir se descreve:

- Harmonizar a carta com a imagem e estilo do restaurante.
- Não apresentar uma carta demasiado grande. O tamanho deve estar de acordo com o número de pratos apresentados.



- Escolher um papel em consonância com a categoria e tipo de estabelecimento.
- O tipo de letra impressa na carta e o seu tamanho devem ser no mínimo de 2,5 mm, para permitir uma leitura fácil, clara e agradável.
- A redação da carta deve privilegiar a venda, ao mesmo tempo que deve desempenhar um papel pedagógico, isto é, o cliente deve compreender perfeitamente todos os pratos propostos.
- Ter em conta a decoração e as cores utilizadas na carta, para que se enquadrem no tipo e categoria de estabelecimento apresentado.
- Em termos de organização da carta, os pratos devem estar colocados por famílias e por ordem de pedido.

## 6. Estrutura e disposição dos elementos de uma carta

Jogando com a disposição dos distintos componentes da carta, podem orientar-se as vendas. Para tal, há que estabelecer a diferença entre as especialidades da casa, as promoções, os pratos que possuem maior margem de lucro. Ex: se uma denominação estiver sublinhada, impressa com letras grandes ou a negrito, chamará mais facilmente a atenção do cliente e aumentará as vendas. As cores também influenciam bastante as vendas.

## 7. A duração da carta

Por motivos de custos, seria desejável que a vida de uma carta fosse a mais longa possível. Porém, quando se tem a mesma carta durante bastante tempo, está-se obrigado a eliminar preços e pratos e a assinalar na lateral a substituição, o que provoca desconfiança e má impressão no cliente, devendo evitar-se este procedimento.

## 8. A carta exterior

A carta é o primeiro contacto entre o cliente e o restaurante. Por esta razão é conveniente situá-la num porta-menu iluminado, no exterior ou numa vitrina.

A carta exterior deve reunir as seguintes características:

- Ser facilmente visível.
- Preços atualizados.
- Deve estar limpa e ser nova.



- Deve ter os pratos especiais e as promoções em destaque.
- Indicar os cartões de crédito aceites num lugar visível.
- Indicar os prémios obtidos, caso existam.

### 9. Dados a ter em conta na elaboração de uma carta

Para uma correta elaboração de uma carta devem ter-se em conta uma série de questões que definirão e marcarão a linha e a imagem do restaurante.

#### ➤ Perguntas frequentes antes da elaboração:

- A que clientela se dirige? Que produtos apresentar?
- Que tipo de letra utilizar, tendo em conta a iluminação do estabelecimento e também a média de idades dos clientes?
- Qual é cor da luz, dos atoalhados, da faiança e dos copos?
- Que tamanho têm as mesas e a que distância estão as cadeiras?
- Que objetos ou utensílios se encontram dispostos na mesa aquando da chegada do cliente?
- Com que frequência e época do ano se pensa modificar o menu?
- As fotografias destinadas à carta do restaurante serão adequadas?
- Serão usadas palavras descritivas usando-se deliberadamente adjetivos?
- Utilizar-se-ão menus especiais?
- O restaurante oferece outros serviços e instalações que poderão ser publicitados na carta ou no menu?

#### ➤ Recomendações a ter em conta

A carta deve ler-se sem dificuldade; a sua impressão deve ser clara e legível.

Dado ser um auxiliar do cliente, deve servir de guia para que este possa escolher facilmente, não se sentindo confuso.

Os produtos apresentados devem exibir-se de forma destacada e não ficarem escondidos em locais menos visíveis na carta.

Geralmente usa-se um fundo branco ou muito claro para o material impresso.

É uma declaração aos clientes: se a carta contém um produto, este deve estar efetivamente disponível.



O mais conveniente é escolher um estilo básico e conservá-lo por um tempo razoável. As listas especiais, os selos de cera poderão conferir ao menu um toque de elegância caso se realizem com bom gosto e em sintonia com o carácter do restaurante.

Não apresentar todos os pratos disponíveis na carta; caso se apresente tudo, na realidade, não se está a apresentar coisa alguma.



A tendência atual é a de simplificar e redigir de forma simples e clara os pratos que compõem uma carta ou um menu, salvo as ocasiões especiais.

A carta deve variar com bastante frequência, coincidindo, se possível, com a mudança de época.

## Sequência básica de Cartas e Ementas

### 1º Grupo

Agrupam alimentos que estimulem o apetite, vulgarmente chamados de entradas.

Ex.: saladas, pão, patés, tostas, etc.

### 2º Grupo

Abarca alimentos ligeiros, que compõem a fase intermédia da refeição e que integra essencialmente hortaliças, sopas, caldos, arroz, pastas e ovos.

### 3º Grupo

Grupo mais relevante e que acolhe o prato principal, constituído por preparações de carne ou peixe executadas em assados, estufados, guisados, cozidos ou fritos e as respetivas guarnições.



## 4º Grupo

Área que descreve a sobremesa, composta por doces, frutas e gelados.



## 5º Grupo

Secção especial reservada às sugestões do chefe, onde este indica as especialidades culinárias disponíveis na unidade.

## Como apresentar a carta ou a ementa

A ementa é apresentada pelo lado direito do cliente e com a mão direita e seguindo a mesma ordem em que se servem as pessoas. Na mão esquerda deve-se ter o bloco para tirar o pedido.

## Atividades

Elabore uma ementa para um restaurante “Grill”.





# O Técnico de alimentação e bebidas enquanto promotor comercial

## *O empregado de mesa como vendedor*

Raramente o empregado de mesa tem a perfeita consciência da sua importância como vendedor, no conjunto da empresa.

Para ser bom vendedor:

- Terá que conhecer perfeitamente o produto que vende;
- Deve ter conhecimento em pormenor da composição da carta, ementa, carta de vinhos, etc..;
- Deve saber sugerir discretamente, quando o cliente se mostra indeciso. Para isso é necessário que seja um bom psicólogo e vá ao encontro dos desejos do cliente;
- Deve saber aconselhar um vinho, que ligue com a iguaria que foi escolhida e saber a razão do seu conselho;
- Deverá ainda, por indicação do chefe de mesa ou do chefe de cozinha, tentar vender com subtileza, o artigo que convém mais à empresa;

Para o seu rendimento como vendedor ser perfeito, oferecerá ao cliente outros serviços que não pensou consumir, quando entrou no restaurante:

- Se o cliente tem que esperar alguns minutos, para ocupar o seu lugar, o empregado poderá guiá-lo até ao bar de apoio ao restaurante e sugerir-lhe um aperitivo.
- O mesmo deve acontecer, aconselhando-lhe um bom vinho de marca para acompanhar uma iguaria que o justifique.
- Não esquecer as bebidas digestivas que acompanham o café.

O empregado de mesa não deverá fazer um serviço apático, sem qualidade, dando unicamente e com indiferença o que o cliente lhe pede, deverá ser subtil e nunca incomodativo ou insistente, pois a venda terá que ser feita com o intuito de agradar ao cliente e não de o forçar a comer e a beber coisas que ele não quer. Assim o efeito seria prejudicial.



## *Atividades*

Que atitudes deve ter o técnico de alimentação e bebidas para ser um bom comercial?



# Registo do pedido

## *O Comprovativo*

### *Regras de preenchimento*

O comprovativo é um documento passado em triplicado (refeições) ou duplicado (vinhos), numerado, no qual são inscritos, por certa ordem, os pedidos efetuados pelos clientes. O número de sopas ou entradas que vão ser servidas, o número de peixes e o nome destes, o número de carnes e os respetivos nomes.

Na ordem de servir já sabemos que, em primeiro lugar, se servem as senhoras, assim, ao tirar-se o pedido, escreve-se em primeiro lugar o que as senhoras pedem, para que o chefe de turno não tenha que perguntar para quem é o peixe ou quem come o bife, ou mesmo servir trocado. Pela ordem o chefe de turno já sabe o que comem as senhoras e os cavalheiros. Este documento, para além do que já se referiu, deve ainda incluir a indicação do número da mesa, número de talheres, data e local para a assinatura de quem tirou o pedido. Eventualmente pode ser aí inscrito o número do quarto do cliente, se o estabelecimento for um hotel. O comprovativo que se destina à cozinha terá uma cor, aos vinhos outra e ao serviço de apoio ao bar, outra. As cores diferentes servirão para maior facilidade da identificação.

### *A sua importância como elemento de controlo de vendas*

O comprovativo tem muita importância nos serviços, na medida em que é o único meio de controlo dos artigos servidos. Nada deve ser pedido ou entregue, se não for feito por intermédio de um comprovativo (Bon; Ticket ou Vale de serviço). Os comprovativos, antes de chegarem às secções fornecedoras de serviço, passarão pelo local de controlo onde o original será carimbado (como prova de entrega) e só então entregue na cozinha, cave do dia, bar, etc.. O duplicado ficará no controlo de restaurante, a fim de que, a partir dele, se abra uma fatura ao cliente. No final da refeição, tanto o chefe de cozinha como o controlador do restaurante efetuarão, a partir dos comprovativos, os mapas que lhes foram pedidos pela direção do estabelecimento.

## *Atividades*

Praticar o levantamento de pedidos.



## Preenchimento de livros /tickets

Logo tipo da Empresa		Login de usuario ou cadastro se não tiver conta			
		Nome do Usuario apos o login			
Home	Administração	Cardapio	Pedido	Minha Conta	Institucional
Tipo de Pratos		Mensagem de pedidos para o restaurante			
Tipo de Bebidas					
Roda Pé					

O preenchimento de livros/tickets pode ser realizado tanto manualmente como informaticamente, mas independentemente do método utilizado pelo estabelecimento, o técnico de alimentação e bebidas deverá ter conhecimentos para fazer o preenchimento correto.



Regra geral os dados a registar consistem na identificação, do pedido do cliente tanto a nível dos pratos escolhidos como das bebidas. Conforme podemos observar na figura acima, geralmente existe um campo para que o técnico anote alguma especialidade solicitada pelo cliente.

Exemplo de um vale de serviço:

<b>Mesa número</b> <u>  2  </u>	<b>Ticket número</b> <u>  102  </u>
	<b>Número de Talheres</b> <u>  4  </u>
	2 Consommés
	2 Cocktail de marisco
	***
	1 Truta à transmontana
	2 Linguados Colbert
	***
	3 Tornado Rossini
	1 Paillard
	***
	2 Taça Dinamarquesa
	3 Soufflé de limão
<b>Data:</b> 20:01:2012	<b>Assinatura</b>
	_____

### Como tirar o vale de vinhos

No vale de serviço de vinhos tem de constar o número da mesa, o número de garrafas a serem servidas, a marca do vinho tinto ou branco e o ano da colheita.

O vale de serviço de vinhos é tirado em duplicado, o original vai para a secção que fornece a cave do dia e o duplicado vai para o controlo, para que ao tirar a conta para o cliente, o vinho consumido lhe seja faturado.



Exemplo de vale de serviço:

<b>Ticket número</b> <u>301</u> <b>Mesa número</b> <u>2</u>
1 branco. Seco JMF 1966 ½ Conde de Santar B. 1968
<b>Data:</b> <u>08/02/2012</u>
<b>Assinatura</b> _____

## *Atividades*

Praticar o preenchimento de vale de serviço.



## Software relativo ao serviço

Informatizar o serviço no restaurante melhora consideravelmente a qualidade do atendimento, uma vez que este não se resume apenas à venda de uma mercadoria, mas também a todo o *back-office que* a envolve. Estes equipamentos eletrónicos facilitam o desempenho do técnico de alimentação e bebidas da seguinte forma:



### Na sala:

- Evitam erros nos pedidos;
- Aumentam a rapidez no atendimento;
- Ao seleccionar o produto, o sistema informático atribui o preço (diminuindo a possibilidade de erro por parte do colaborador);
- As faturas são disponibilizadas mais prontamente.

### Na cozinha:

- O pedido chega à cozinha através de um terminal (comunicação sem fios), que imprime o pedido proporcionando uma otimização de tempo bastante satisfatória, pois o colaborador fica na sala onde pode dar mais atenção ao cliente.

### Administração:

- Os stocks (entradas e saídas de mercadorias) passam a ter uma diminuição de erros manuais que permite realizar uma gestão mais próxima da realidade, diminuídos custos dispensáveis e aumentando desta forma os lucros.
- Os inventários demoram menos tempo, permitindo um aumento da produtividade uma vez que o colaborador tem mais tempo para dispensar noutras tarefas como por ex. no marketing e logística do estabelecimento.



## *Atividades*

Qual(ais) a(s) vantagem(ns) de se utilizar registo informático?











# Mise-en-place das Refeições

Módulo 7

## Apresentação

Neste módulo, os alunos deverão conhecer os serviços de mesa à Francesa, à Inglesa direto, à Inglesa indireto, à Americana e à Russa, bem como as ocasiões em que cada um deve ser aplicado.

Os alunos deverão, ainda, identificar os tipos de restaurante mais adequados a cada serviço.

## Introdução

O presente módulo aborda os diversos tipos de mise-en-place utilizados no restaurante, nos distintos tipos de serviços e iguarias.

## Objetivos de aprendizagem

- Identificar os serviços de mesa à Francesa e Inglesa direto, à Inglesa Indireto, à Americana e à Russa suas vantagens e desvantagens.
- Identificar os tipos de serviço do restaurante, as suas vantagens e desvantagens em diferentes tipos de serviço.
- Identificar os tipos de serviço do restaurante, as suas vantagens e desvantagens em diferentes tipos de serviço.
- Reconhecer a importância das mise-en-place para todos os tipos de serviço.
- Identificar os vários tipos de ementa e as situações em que cada uma se aplica.
- Indicar as mise-en-place para cada tipo de ementa.
- Utilizar corretamente a terminologia do restaurante.
- Executar os mesmos serviços, de acordo com as regras específicas de cada serviço.

## Conteúdos

Neste módulo pretende-se apresentar dados referentes à distinta mise-en-place praticada nos diversos tipos de restaurantes que utilizam um serviço segundo a sua categoria. Os serviços praticados são apresentados de seguida.



1. Serviço à Francesa.
  - 1.1. Regras.
  - 1.2. Procedimentos.
2. Serviço à Inglesa Direto.
  - 2.1. Regras.
  - 2.2. Procedimentos.
3. Serviço à Inglesa Indireto.
  - 3.1. Regras.
  - 3.2. Procedimentos.
4. Serviço à Americana.
  - 4.1. Regra.
  - 4.2. Procedimentos.
5. Serviço à Russa.
  - 5.1. Regras.
  - 5.2. Procedimentos.



# Serviço à Francesa

## Regras & Procedimentos

### Serviço à Francesa

Este é o serviço em que o empregado segue as etapas seguintes.

- Coloca o prato (aquecido para comidas quentes e frio para comidas frias) ao cliente, pelo lado direito, e com a mão direita.
- Recolhe o serviço na cozinha e transporta a travessa na mão esquerda, devidamente protegido pelo pano de serviço (lito).
- Coloca-se à esquerda do cliente.
- Aproxima a travessa do prato (8 a 10 cm) para que qualquer alimento ou pingo, não caia na toalha, permitindo que o cliente se sirva a seu gosto.
- Na travessa irá colocado o talher de serviço (colher e garfo) com os cabos voltados para o cliente.
- O empregado deve manter-se em posição correta, pés juntos, um pouco curvado sobre a mesa, para melhor facilitar o serviço, e a mão direita levemente sobre as costas.
- No caso de existir um molho ou uma guarnição separados, utiliza-se a mão direita para segurar e apresentar os recipientes.
- No serviço à francesa, quando se servem até quatro pessoas, pode-se colocar a travessa com a iguaria principal em cima da mesa.
- Esta modalidade de serviço é destinada a uma clientela que não está condicionada por horários, dado que não é o tipo de serviço mais rápido.



# Serviço à Inglesa Direto

## *Regras & Procedimentos*



- O empregado recolhe o serviço na cozinha.
- Transporta-o para a sala.
- Apresenta-o ao cliente (pelo lado esquerdo).
- Após aprovação deste, começa a servir, utilizando o talher de serviço que manipula em jeito de pinça com o qual passa os alimentos da travessa para o prato do cliente, tendo o cuidado de os colocar segundo as normas previstas, ou seja:
  - o alimento principal (carne, peixe ou outros) será colocado um pouco sobre o lado do cliente;
  - a guarnições ou acompanhamentos, sobre o lado contrário e colocados de forma a contrastar as suas cores e criar um aspeto vistoso;
  - os molhos, sempre que sejam apresentados em separado, devem ser colocados ao lado das iguarias e nunca sobre elas;
  - se a iguaria vem envolta no molho, pode-se colocar sobre aquela;
  - os pratos, como sempre, são colocados e retirados pelo lado direito do cliente, salvo nos casos em que devido à posição da mesa, se torne mais fácil e mais cómodo para o cliente, executar esta operação pelo lado esquerdo, devendo neste caso pegar nos pratos com a mão esquerda.
- Esta modalidade de serviço é rápida, mas o empregado de mesa está sujeito a um esforço físico maior.



# Serviço à Inglesa Indireto

## *Regras & Procedimentos*

- O empregado transporta a iguaria usando dos mesmos cuidados atrás mencionados, mas em vez de colocar os pratos vazios na mesa, coloca-os sobre a mesa de serviço “guéridon”.
- O “guéridon deverá ficar num local o mais próximo da mesa e com a melhor visibilidade possível.
- O empregado de mesa apresenta a iguaria na travessa e coloca a mesma no “guéridon” do lado esquerdo e os pratos no lado direito.
- Para servir, o empregado utilizará o talher de serviço, mas desta vez com a colher na mão direita e o garfo na mão esquerda, a iguaria é colocada no prato, sem nunca descuidar o fator estético.
- As iguarias, são colocadas nos pratos à vista do cliente, sem contudo existir o perigo dos fatos serem manchados com molho.
- Este tipo de serviço é caracterizado pela elegância, de notar também que o empregado de mesa não está sujeito a tanto esforço físico e cada cliente tem o empratamento feito de modo idêntico.
- A escolha deste tipo de serviço representa um aumento no investimento do mobiliário de restaurante.





# Serviço à Americana

## *Regras & Procedimentos*

É o mais fácil de todos os serviços, pois as iguarias são empratadas na cozinha e daí seguem diretamente para as mesas.



Não há praticamente serviço de mesa, a não ser o transporte de pratos e a sua colocação pelos processos previstos (o empregado de mesa serve o prato pela direita, respeitando o protocolo), o empregado não tem serviço, em que possa demonstrar algo dos seus conhecimentos.

As cadeiras são colocadas exatamente em frente do local onde vão ser colocados os talheres. Elas devem ficar dispostas de maneira que as pernas da mesa não incomodem os clientes.

O guardanapo é utilizado para fazer a marcação do lugar, é aconselhável fazer uma dobragem que decore este espaço.



# Serviço à Russa

## *Regras & Procedimentos*



Este tipo de serviço está praticamente retirado da prática pela sua morosidade.

As peças vêm da cozinha, geralmente inteiras e são apresentadas à apreciação dos convivas, após o que serão colocadas sobre o “guéridon” para serem trinchadas e reconstruídas (sendo mantido o seu formato primitivo) e são novamente levadas ao cliente.

O empregado de mesa apresenta a iguaria na travessa, passando para o carro de serviço para proceder ao trincar da iguaria, que regra geral é uma peça grande como por exemplo de caça, de seguida a iguaria é colocada na travessa juntamente com o talher de serviço que irá permitir ao cliente servir-se. O empregado de mesa deve colocar-se pelo lado direito.

Como se subentende esta modalidade de serviço é bastante complexa, necessitando o empregado de mesa de grande experiência na arte de trincar - uma formação profissional de nível elevado.

Tal como acontece com o serviço à inglesa indireto, é necessária a aquisição de um carro de serviço para esta modalidade o que explica, pelo conjunto de exigências inerentes, o preço elevado praticado.

Revela inconvenientes, mas é certamente uma oportunidade de um “artista” no trincar e no flamejar exibir a sua arte.

Só pode ser utilizado em pequenos e requintados banquetes para os quais se disponha de muito pessoal.

## *Atividades*

Indique os tipos de serviço de mesa que conhece.



# Diferentes tipos de mise-en-place

A mise-en-place das mesas deverá ser feita de acordo com o tipo de serviço a praticar e da ementa a servir. Assim, será diferente para um serviço de mesa *table d'hôte* (ementa) ou à carta.

Independentemente do serviço, devem-se respeitar alguns pontos fundamentais, tais como:

- não colocar mais de 4 copos em cada lugar;
- não colocar mais de 3 peças de talher de cada lado;
- não colocar 2 copos do mesmo tamanho;
- não colocar o copo mais alto à direita de outro mais baixo.

## *Mise-en-place à Carta – à la carte (à lista)*

Este tipo de *mise-en-place* é destinado a ementas onde consta uma relação de possíveis iguarias a consumir, agrupadas segundo as suas características e afinidades.

Neste tipo de ementa o cliente tem a vantagem de eleger as iguarias segundo o seu gosto e/ou poder de compra.

A base da mesa é composta do segundo modo:

- Guardanapo
- Faca a carne
- Garfo a carne
- Prato a pão com espátula de manteiga
- Copo de vinho tinto
- Copo de água
- Saleiro
- Pimenteiro
- Cartão com número da mesa
- Solitário





### Mise-en-place table d'hôte

Este tipo de mise-en-place é aplicado em ementas onde é referido um conjunto de pratos, dois a três, das diferentes etapas da refeição, e onde o preço praticado não sofre alteração independentemente da escolha efetuada.

Este tipo de ementa traz vantagens para o estabelecimento de restauração, uma vez que são dados a conhecer os pratos da casa ou região, tem uma melhor gestão ao nível das matérias-primas.

Como desvantagem pode referir-se o facto de talvez não se efetuarem lucros tão altos como na ementa à la carte.

Olhando para o cliente a ementa table d'hôte significa vantagens ao nível económico e ao nível da rapidez de atendimento, dado que tem acesso a um menu completo sem variação de preço e uma parte dos alimentos já estão pré-cozinhados.

Como desvantagem apresenta-se ao cliente uma opção de escolha bastante limitada.

A base da mesa é composta do modo a seguir apresentado.

- Guardanapo
- Faca a carne
- Garfo a carne
- Faca a peixe
- Garfo a peixe
- Prato a pão com espátula de manteiga
- Copo de vinho branco
- Copo de vinho tinto
- Copo de água
- Saleiro
- Pimenteiro
- Cartão com número da mesa
- Solitário

\* A colocação de talheres de sobremesa é facultativa.



## *Atividades*

Explique como se procede à mise-en-place à Carta.



# Utensílios para diferentes tipos de iguarias

Cada iguaria deverá ser servida com os utensílios e acompanhamentos adequados. Como tal, mostramos de seguida uma lista com alguns exemplos.



## Sumos de Frutas

Copos sem pé, sobre pires forrado, colher de chá e açúcar.

## Sumo de tomate

Como o anterior, com colher de chá, acompanhado de sal, pimenta e molho inglês.



## Papas variadas

Pratos de sopa quente, colher de sobremesa, açúcar e leite frio.

## Corn Flakes e outros

Prato de sopa frio, colher de sobremesa, leite frio e açúcar.



## Ovos "à la coque" (ovos quentes)

Oveira sobre pires, colher de chá, sal e pimenta.



**Consommés**

Chávena a consommé (ou na sua falta almoçadeira) sobre pires adequado, colher de sobremesa.

**Sopas**

Prato de sopa (quente ou frio, conforme os casos) sobre prato raso, colher de sopa à direita.

**Acepipes variados**

Prato raso frio, faca e garfo de sobremesa.

**Caviar (porção)**

Prato de sobremesa frio, faca especial prateada ou faca de sobremesa, torradas à inglesa de pão escuro, manteiga e limão, folhas de blinis e natas azedas. (É costume colocar na mesa salsa, cebola, gema de ovo, tudo picado finamente.)

**Caviar sobre tosta**

Prato de sobremesa frio, faca e garfo de sobremesa.

**Esparguete e outros**

Prato de sopa quente, garfo de carne à direita e queijo ralado.





### **Omeleta simples, ovos mexidos**

Prato raso quente, garfo de carne do lado direito.



### **Ovos em "cocotte"**

Cocotte colocada sobre prato de sobremesa forrado, colher de chá.



### **Ovos sobre torrada**

Prato raso, faca e garfo de sobremesa.

### **Ovos estrelados simples**

Prato de ovos (frigideira) sobre prato raso forrado, colher e garfo de sobremesa.



### **Ovos estrelados com bacon, presunto ou fiambre**

Pratos de ovos (frigideira) sobre prato raso forrado, faca e garfo e colher de sobremesa.

### **Cocktail de crustáceos**

Taça apropriada sobre prato de sobremesa forrado colher e garfo de sobremesa.







### Foie Gras

Prato de sobremesa frio, faca e garfo de sobremesa, torradas e manteiga.

### Queijos

Prato de sobremesa frio, faca e garfo de sobremesa, torradas, bolacha tipo água e sal, pão e manteiga, sal e pimenta.



### Sobremesas frias

Prato de sobremesa frio, garfo e colher de sobremesa.

**Sobremesas quentes** - igual às sobremesas frias, mas com o prato aquecido.



### Toranja

Meia toranja, colocada em taça própria e esta sobre prato de sobremesa forrado, colher de chá, açúcar fino e lavabo.

### Meia meloa

Prato de sobremesa frio, colher de sobremesa e lavabo.



### Melão com presunto

Prato de sobremesa frio, faca e garfo de sobremesa, o presunto colocado ao lado da fatia de melão.



## Gelado com frutas

Taça colocada sobre prato de sobremesa forrado, colher de sobremesa e garfo de sobremesa.



## Outros gelados em taça

Prato de sobremesa forrado, colher de sobremesa.

## Tartes de frutas

Prato de sobremesa frio, colher e garfo de sobremesa.



## Doces servidos ao lanche

Prato de sobremesa, garfo especial de bolos ou garfo de sobremesa colocado à direita.

## Cesto de frutas

Prato de sobremesa frio, faca e garfo para frutas, lavabo ou, em alguns casos, saladeira com água para as frutas.



## Salada de frutas

Taça colocada sobre prato de sobremesa forrado, colher de sobremesa.



## Tarte de frutas

Prato de sobremesa frio, colher e garfo de sobremesa.



**Morangos e frutos congéneres**

Prato de sobremesa frio, colher e garfo pequeno, açúcar fino.

**Couverts especiais:****Ostras**

Prato especial (com cavidades) ou prato raso com guardanapo de pano ou ainda prato de sopa com gelo, garfo de ostras, torradas de pão escuro, gomos de limão, moinho de pimenta e lavabo com água tépida e limão.

**Lagosta fria**

Prato raso frio, faca e garfo de sobremesa, pinça à direita, alicata à esquerda e lavabo com água tépida e limão.

**Fondue Bourguignone**

Prato especial sobre prato raso quente, talher de carne e espeto para fondue.



# Terminologia do restaurante

## *Vocabulário técnico de diversas iguarias*

Frequentemente, as iguarias adquirem um nome devido à sua composição, guarnição, modo de confeção ou molhos que as acompanham. Assim, veremos de seguida alguns termos técnicos usados em nomes de iguarias.

**Caldo Brunesa** – caldo com legumes variados cortados em cubos de 1 a 3 mm de lado, podendo ser adicionado arroz ou outros.

**Creme “Argenteuil”** – Creme de espargos com pontas de espargos e crostões.

**Creme Alsaciana** – Creme vulgar com couve lombarda, ligado com farinha e guarnecido com juliana de couve e bolos de batata.

**Creme “Dubarry”** – Creme de couve-flor, batata e cebola, guarnecido com pontas de couve-flor.

**Creme S. Germano** – Creme de ervilhas guarnecido com ervilhas e crostões de pão.

**Ovos estrelados Florentina** – Ovos estrelados sobre folhas de espinafres estufados em manteiga e polvilhados de queijo, rodeados de molho “Mornay”.

**Omeleta Lionesa** – Ovos batidos com cebola picada e depois de feita a omeleta, é guarnecida com rodela de cebola frita.

**Ovos “Parmentier”** – Ovos mexidos com batata “sauté” e salsa picada.

**Tornedó Rossini** – Salteado e servido com molho “demi-glace” com essência de trufas. Leva uma rodela de “foie-gras” sobreposta e sobre esta, uma rodela de trufa.



## GUARNIÇÕES

Guarnição	Composição	Utilização
Africana	Batatas castelo, beringelas fritas e pepinos recheados com tomate concassé.	Várias carnes
Americana	Rodelas de lagosta e molho à americana.	Vários peixes
Andaluza	Pimentos assados recheados de arroz, rodelas de beringelas e de tomate fritas. Molho de carne.	Carnes de talho
Bizantina	Batata duquesa recheadas com couve-flor e natas e gratinadas, alfaces estufadas. Molho de carne ligado com manteiga.	Peças de açougue e tornedós
“Boulangère” (Padeiro)	Cebola e batata em gomos, salteada em manteiga. Para criação: batata do tamanho de azeitonas e cebolinhas estufadas. Molho do assado.	Carneiro, cabrito, criação
“Bouquetière” (Ramalheteira)	Nabo e cenoura tirados à colher, batata castelo, ervilhas, feijão-verde e couve-flor salteados em manteiga. Molho da peça assada.	Carnes de talho
“Bourguingnone” (Borgonhesa)	Cebolinhas, cogumelos laminados, dados de bacon salteados em manteiga e juntos à peça. Molho do assado com vinho tinto.	Carne de vaca. Bifes e tornedós
“Bretonne” (Bretã)	Feijão branco cozido, ligado com refogado de cebola picada, alho esmagado, vinho branco e molho espanhol, salsa picada.	Carneiro e borrego
Marinheira (Escoffier)	Mexilhões cozidos em vinho branco e camarões descascados. Molho marinheiro.	Peixes à Marinheira
Mexicana	Cogumelos grelhados, puré de tomate espesso e pimentos grelhados.	Carnes de talho e criação
Napolitana	Esparguete cozido e ligado com queijo gruyère e parmesão ralado e adicionado de puré de tomate e manteiga, na hora de servir. Fundo do assado.	Carnes de talho e criação
Parisiense	Fundos de alcachofras estufados e guarnecidos de salpicão, cogumelos e trufas, batata parisiense. Molho demi-glacé.	Carnes de talho e criação



Primores	Cenouras e nabos torneados e estufados, feijão-verde, ervilhas e bolas de couve-flor. Molho demi-glace.	Carnes diversas
“Rossini”	Rodelas de pasta de fígado (foie-gras) salteadas em manteiga e lâminas de trufas.	Escalopes Tornedós
Strasburguesa	Chucrute estufada com fatias de bacon, rodelas de foie-gras.	Patos, gansos e perus
Truvilhesa	Camarões descascados, mexilhões cozidos em vinho branco e cogumelos branqueados. Molho de camarão.	Peixes diversos

### Atividades

Indique qual a mise-en-place para cada um dos seguintes pratos.

- Tarte de frutas.
- Melão com presunto.
- Ovos estrelados.



# Bibliografia

CRACKNELL, H. L., Kaufman, R. J., Nobis, *Serviço de Restaurante: Manual Prático e Profissional*, Vol. I e II. Mem Martins: Edições CETOP, 1989.

JANEIRO, J. A., *Guia Técnico de Hotelaria: A Arte e a Ciência dos Modernos Serviços de Restauração*, Lisboa: Edições CETOP. Coleção Hotelaria & Turismo, 1991.









# Serviço de Vinhos e Outras Bebidas

Módulo 8

## *Apresentação*

Pretende-se, neste módulo, que através do contacto com materiais adequados os alunos aprendam as técnicas fundamentais ao serviço de vinhos e de outras bebidas.

## *Introdução*

O presente módulo tem como finalidade abordar o serviço dos diferentes vinhos, para que os formandos adquiram os conhecimentos necessários sobre os mesmos e fiquem habilitados a aconselhar um vinho em função da iguaria, das características do vinho e o possam manusear com o devido cuidado que este necessite.

## *Objetivos de aprendizagem*

- Identificar o vinho adequado a servir, tendo em conta as suas características e as características da refeição;
- Indicar as temperaturas corretas para servir cada um dos diferentes vinhos, bem como a melhor altura para o fazer;
- Identificar os utensílios necessários ao serviço dos diferentes vinhos, bem como de outras bebidas;
- Selecionar e aplicar as regras para uma correta ligação vinho – alimento;
- Efetuar a apresentação da carta de vinhos, bem como a escolha dos mesmos;
- Exemplificar corretamente a técnica de serviço de vinhos;
- Descrever as formas corretas de conservação e armazenamento de vinhos e de outras bebidas.

## *Âmbito de conteúdos*

1. Materiais e utensílios necessários ao serviço de vinhos e de outras bebidas
2. Serviços dos diferentes tipos de vinhos
3. Ligação dos vinhos às diferentes iguarias
4. Apresentação da Carta de Vinhos
5. Apresentação do vinho, garrafa e sua abertura



6. Técnica de serviço de vinhos
7. Procedimentos na mudança de vinhos
8. Transporte dos diferentes tipos de vinhos
9. Glossário do vinho
10. Cuidados de armazenamento de vinhos e de outras bebidas





## Materiais e utensílios necessários ao serviço de vinhos e de outras bebidas

O Técnico de alimentação e bebidas, para desempenhar um bom serviço de vinhos necessita de alguns utensílios conforme se segue:



*Saca-rolhas*



*Faca adequada ao corte de cápsulas de estanho, chumbo ou plástico, existente no gargalo da garrafa.*



*Tenaz apropriada para partir garrafas pelo gargalo.*





*Termómetro para o vinho*



*Apara gotas*



*Decanter*



*Jarros*



*Frappé*

*Suportes para vinhos velhos*





*Suporte para frappé*



*Baldes e pinça para gelo*



*Fósforos*



*Lamparina*



*Carta de vinhos atualizada*



*Copos e cálices de vários tamanhos e feitios*

## *Atividades*

1. Mencione seis utensílios para o serviço de vinhos.
2. Indique o nome dos utensílios utilizados para abrir garrafas.
3. Indique qual o utensílio utilizado para manter o vinho fresco.



## Serviços dos diferentes tipos de vinhos



A ordem para servir os vinhos obedece à seguinte regra:



### *Temperatura a que devem ser servidos*

A tabela que a seguir se apresenta contempla as temperaturas aproximadas para os diferentes vinhos, segundo as suas características:



Vinho	Temperatura
Vinhos aperitivos generosos ou licorosos	5 a 7º
Espumantes naturais	6 a 8º
Vinhos brancos adamados e verdes	6 a 8º
Vinhos brancos secos e tintos verdes	6 a 10º
Vinhos rosados	10 a 12º
Vinhos tintos leves e novos	12 a 14º
Vinhos tintos encorpados	14 a 16º
Vinhos tintos velhos	16 a 18º
Vinhos tintos garrafeira especiais	18 a 20º
Vinhos generosos ou licorosos doces	18 a 20º

## Atividades

1. Diga que tipos de vinhos são servidos entre 5 e 10º.
2. Indique a ordem para servir os vinhos.





# Ligação dos vinhos às diferentes iguarias

A utilização dos vinhos como complemento das refeições obedece a diversas regras em função da ligação destes com as iguarias, da temperatura a que devem ser servidos, do material a utilizar para o efeito, etc. A escolha metódica e racional das bebidas para acompanhar a



refeição faz passar despercebida, algumas vezes, uma menos brilhante confeção duma iguaria constante no menu. Não existe uma regra para a ligação dos vinhos com as comidas, mas através da experiência e conhecimento dos principais ingredientes que as compõem, surge a inspiração para estabelecer a ligação adequada dos vinhos com as iguarias. Ao longo das refeições nós procuramos instintivamente uma certa harmonia entre o sabor do que bebemos e o sabor do que comemos.

Assim teremos:

- Uma iguaria com sabor forte ou mais temperado opõe-se a um vinho ligeiro e delicado.
- Um vinho com demasiada graduação alcoólica para acompanhar uma iguaria ligeira e delicada, seria a destruição da iguaria e do vinho.



## Regras a considerar sempre que possível

<b>Vinhos brancos secos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• com acepipes ou peixes de confeção forte ou temperada.</li></ul>
<b>Vinhos brancos meio secos ou adamados</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• com peixes cozidos ou peixes de confeção à base de manteiga.</li></ul>
<b>Vinhos tintos leves</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• com carnes brancas, caldeiradas, guisados, etc.</li></ul>
<b>Vinhos tintos encorpados</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• com carnes vermelhas e caça de pelo.</li></ul>
<b>Vinhos tintos velhos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• com assados e caça de penas, queijos após as refeições.</li></ul>
<b>Vinhos generosos ou licorosos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• com doces e queijos.</li></ul>

## Atividades

1. Indique o tipo de vinho a aconselhar com peixes cozidos.
2. Que tipo de vinhos conhece?
3. Comente a frase “ Ao longo das refeições nós procuramos instintivamente uma certa harmonia entre o sabor do que bebemos e sabor que comemos.”.



# Apresentação da carta de vinhos

A carta de vinhos é apresentada pela direita do anfitrião, com a mão direita. A mão esquerda segura o bloco para tirar o pedido. A carta deverá ser apresentada só após o chefe ter tirado a encomenda da refeição.

No pedido de serviço de vinhos deverá constar o número da mesa, o número do quarto, quando seja caso disso, a marca e ano de colheita do vinho pedido. Este documento é tirado em triplicado, sendo um para o controlo, outro para a cave e, por último um para o funcionário que o vai servir.



## Atividades

1. Indique a altura em que a carta de vinhos deve ser apresentada.
2. Mencione os dados a apontar no bloco do pedido do vinho.



# Apresentação do vinho, garrafa e a sua abertura

Abertura da garrafa com tenaz



*Tenaz*

*Mise-en-  
place*



*Acender a  
vela*

*Preparação  
do corte do  
gargalo*



*Corte do  
gargalo  
com  
tenaz*





*Deitar  
água*



*Rotura do gargalo*



*Retirar o gargalo com um pano*



*Escanção cheirando a rolha*



*Escanção decantando o vinho*





*Escanção a verificar o vinho*



*Escanção a cheirar o vinho*



*Escanção a provar o vinho*



*Escanção a servir o vinho ao cliente*

### Abertura da garrafa de champagne



*Abertura da garrafa*



*Retirar a rolha*





*Retirar a  
garrafa do  
frappé  
e enxugar*



*Pronta para  
servir*

*Servir o champagne*



*Abertura do  
champagne  
com sabre/  
abertura à  
Russa*



*Abertura da garrafa*



*Vista da garrafa*





*Vista do gargalo*

**Abertura de garrafa de vinho**



*Preparar a abertura*



*Retirar e cheirar a rolha*



*Limpar o gargalo*



*Observação do vinho*







*Mostrar a garrafa ao cliente*



*Vinho e champagne servido*

## *Atividades*

Indique o processo utilizado pelo escanção na abertura de uma garrafa de vinho.



# Técnica de serviço de vinhos

## Manipulação da garrafa

Uma vez servidos todos os comensais, deposita-se a garrafa no *guéridon* ou na mesa auxiliar. Os vinhos brancos e rosados, para se manterem frescos, depositam-se num balde de gelo.

Para retirar uma garrafa vazia deve obter-se o consentimento da pessoa que fez a degustação.

Quando o vinho já está servido no copo, com um movimento cuidadoso elevamos a garrafa, e fazemo-la girar sobre si mesma. Com um pano, que levamos na outra mão, limpamos o gargalo para não manchar a toalha de mesa.

Devemos recordar que não se deve servir vinho de garrafas diferentes no mesmo copo.

Cada nova garrafa precisa de um novo copo.

A mão esquerda permanece oculta atrás das costas, segurando um pano ou um guardanapo.



## Processo de decantação

Quando servimos um vinho tinto de reserva, grande reserva ou criança, podemos realizar a abertura da garrafa seguindo um processo de decantação do vinho.

Uma vez selecionado, o vinho apresenta-se ao cliente no interior de um cesto de palha ou um cesto metálico, com o rótulo bem visível.

Dentro do cesto, pousado sobre o *guéridon* ou na mesa auxiliar, começamos o processo de retirada da rolha. A cápsula metálica deve ser retirada na sua totalidade, a fim de comprovar visualmente, numa primeira análise o estado do vinho.

Pegamos numa vela, que estará sobre um castiçal.

Com a mão esquerda seguramos a caneca ou a garrafa de decantação e com a mão direita deitamos o vinho no seu interior.

Durante esta etapa a vela está diante da garrafa com objetivo de iluminá-la.



O Escanção cheira e comprova a cor do vinho antes de o provar. Uma vez verificada a qualidade do mesmo, serve um pouco de vinho no copo da pessoa que vai realizar a cata.

### **Abertura de uma garrafa de vinho branco**

O vinho branco é normalmente servido frio, pelo que se precisa de um balde com gelo e com água no seu interior.

A abertura da garrafa deve ser realizada no interior do balde.

### **Modo de realização**

Corta-se se a cápsula por debaixo do gargalo.

Os movimentos devem ser realizados devagar, movendo a navalha ou o saca-rolhas e nunca a garrafa.

O movimento realizado durante o corte da cápsula deve ser rodar em semicircunferência.

Introduz-se o saca-rolhas e gira-se sobre si mesmo. Devemos de novo recordar que a garrafa não deve ser movida, até que fique corretamente introduzido o saca-rolhas no interior da rolha.

Tira-se a rolha trabalhando com uma só mão. A outra mão tem que segurar a garrafa e coloca-se entre o gargalo e o corpo da garrafa. Trabalha-se com a mão direita, sendo a função da mão esquerda segurar a garrafa.

O Escanção, uma vez extraída a rolha, procede à limpeza do extremo superior do gargalo com um guardanapo ou um pano branco. A rolha retirada, deverá ser conservada num pequeno prato junto ao resto dos utensílios.

### **Abertura de uma garrafa de champagne**

O champagne tem que ser servido frio, em balde de gelo, com e água no seu interior.

Apresentamos a garrafa com a etiqueta à vista do cliente.

Retiramos o envoltório metálico que cobre a rolha e tiramos também o arame. Esta operação deve fazer-se com a mão direita. O dedo polegar da mão esquerda coloca-se na parte superior da garrafa, por cima da rolha, os dedos auricular, anelar, médio e indicador estarão colocados no gargalo da garrafa.



Para servir o cliente, seguramos a garrafa com a mão direita, sem ocultar a etiqueta e deixamos cair o Champagne muito lentamente no interior do copo de champagne, também chamado flute. A mão esquerda está atrás das costas a segurar um pano branco ou guardanapo.



Uma vez servido o Champagne limpamos discretamente o gargalo da garrafa, com o fim de evitar que uma pinga suje a toalha da mesa do cliente.

Há um serviço de Champagne chamado em *magnum* no qual, com a mão direita seguramos a garrafa, colocando o dedo polegar no interior do fundo da mesma.

Mantemos a garrafa na posição horizontal e no dedo indicador da mão esquerda apoiámos a garrafa para separá-la do copo.

### Atividades

Indique os princípios básicos para servir um vinho na sala do restaurante.



# Glossário do vinho

## A

**Aberto** - Diz-se de um vinho com pouca cor ou de cor clara.

**Acidez** - Conjunto dos diferentes ácidos que compõem o vinho. A acidez é fundamental para o equilíbrio dos vinhos. De uma boa relação entre acidez e grau alcoólico resulta a harmonia dos vinhos.

**Açúcar** - Um dos componentes básicos do sumo de uva. Os açúcares mais abundantes são a frutose e a lactose.

**Adocicado** - Doce e com baixa acidez, desequilibrado.

**Adstringente** - Quando o vinho transmite uma sensação de amargo resultante dos taninos.

**Agressivo** - Excesso de acidez ou de tanino.

**Aguado** - Diz-se de um vinho desequilibrado por falta de extrato (corpo, textura).

**Agulha** - Sensação provocada por bolhas carbónicas existentes no vinho.

**Álcool etílico** - Juntamente com a água, é o elemento mais abundante na composição de um vinho. O álcool etílico resulta da fermentação dos açúcares da uva no processo de vinificação. Por exemplo, um vinho com 10% de vol. álcool, é aquele em que 10% de todos os seus elementos são álcool.

**Álcool metílico** - É altamente nocivo para a saúde. Pode provocar cegueira e até causar a morte. A sua presença no vinho em doses superiores a 0,5 g por litro é muito perigosa.

**Ampelografia** - Ciência que estuda as castas descrevendo-as e classificando-as pelo seu aspeto externo.

**Apagado** - De aroma inexpressivo.

**Aroma** - Conjunto de sensações olfativas provocadas pelo vinho.

**Aromático** - Diz-se de um vinho muito perfumado.

**Áspero** - Com excessiva adstringência e acidez.

**Austero** - Adstringente.

**Aveludado** - Quando o vinho é macio na boca. Também se diz “redondo”.

**Avinagrado** - Com odor e sabor do vinagre, impróprio para consumo.



### B

**Baga** - Pequeno fruto carnudo, sem caroço apenas com sementes.

**Bagaço** - Parte do cacho de uvas, engaço.

**Barrica** - Vasilha de madeira de carvalho com capacidade média de 225 l, utilizada na fermentação ou estágio de vinhos.

**Bica aberta** - Refere-se ao método de vinificação, normalmente utilizado para vinhos brancos, que consiste em fermentar o sumo das uvas (o mosto) sem películas nem engaços. Por vezes, em certos vinhos brancos, junta-se ao sumo a película das uvas. Neste caso, através da ‘maceração pelicular’ pretende-se extrair cor, taninos e aromas existentes nas películas.

**Bolha** - Gás carbónico que se liberta do espumante, resultante da segunda fermentação do vinho em garrafa ou em cuba fechada.

**Bouquet** - Conjunto dos aromas que o vinho desenvolve ao longo da sua vida podendo haver três tipos (ver seguintes).

**Bouquet Primário** - Originário da casta.

**Bouquet Secundário** - Aquele que se forma durante a fermentação.

**Bouquet Terciário** - Aquele que se desenvolve durante o envelhecimento.

**Bruto** - Característica de sabor muito seco de um espumante com uma proporção de açúcar inferior a 15 g por litro.

### C

**Cango/Cangaço** - O mesmo que engaço; a parte lenhosa dos cachos de uva; bagaço.

**Cansado** - Diz-se de um vinho que surge na garrafa sem vigor, sem aromas, e sabores “perdidos” por excesso de estágio sem engarrafamento.

**Carácter** - Conjunto de qualidades que dão personalidade própria ao vinho e permitem distingui-los.

**Caramelizado** - Aroma e sabor a açúcares caramelizados. Surge, por vezes, nos vinhos generosos.

**Carregado** - Vinho com excesso de cor.

**Casta** - Características comuns de um conjunto de videiras, provenientes de uma ou de várias plantas.



**Cepa** - Planta produtora, videira.

**Chambrier/Chambrear**- Expressão francesa e galicismo que significam pôr o vinho (tinto) à temperatura ambiente da sala onde vai ser servido.

**Champagne**- Denominação de origem controlada que se aplica aos vinhos espumantes originários da região francesa de Champagne e somente a estes. Método champanhes corresponde à segunda fermentação do vinho em garrafa, provocada pela adição de açúcar e leveduras ao vinho base.

**Chaptalização** - Adição de açúcar ao mosto. Prática utilizada em França desde o final do século XVIII, foi teorizada e preconizada por Chaptal, médico e químico, ministro do Interior francês de 1800 a 1804. Por este método adicionam-se ao mosto 17 g de açúcar por litro, o que equivale a provocar a formação de um grau alcoólico suplementar.

**Chardonnay** - Casta branca da região francesa da Borgonha, e uma das três castas principais de Champagne.

**Chato** - Quando um vinho decaiu; está sem alma, nem carácter.

**Clarete** -Vinho tinto “desmaiado” de cor.

**Clarificação** - Operação destinada a eliminar matérias sólidas que se encontrem em suspensão no vinho para o tornar límpido, sem turvações.

**Completo** -Quando um vinho é rico, equilibrado, harmonioso.

**Complexo** -Quando um vinho sugere uma grande diversidade de sensações.

**Cor** - Aspeto cromático do vinho. Há vinhos brancos, rosé e tintos, consoante a sua cor. A intensidade da cor deriva das castas, do clima e do método de vinificação.

**Coroa** - Círculo de espuma que se forma na superfície de um espumante natural quando vertido numa ‘flute’. A formação de coroa, resultante do desprendimento da bolha de gás carbónico, é sintoma de boa qualidade do espumante.

**Corpo** - Característica resultante da presença do álcool e do extrato seco, ou seja, de todas as substâncias nele desenvolvido.

**Coupage** - Expressão francesa para designar <lote> de vinhos de origem diversa, para obter um produto final homogéneo e equilibrado.

**Cristalino** - Vinho límpido e brilhante como um cristal.

**Cru** - Expressão francesa para designar um vinho determinado pela sua origem geográfica.

**Cuba** - Recipiente de grandes dimensões. Há cubas para fermentação ou armazenamento. Há cubas de diferentes materiais inox, cimento ou madeira.



**Curtimenta** - Método de vinificação em que as películas (e também a matéria lenhosa) fermentam com o mosto. Quando está presente, a matéria lenhosa designa-se por curtimento completa; quando ficam só as películas, designa-se simplesmente por curtimento.

**Curto** - Que não deixa sabor persistente na boca.

**Cuvée** - Designação francesa para lote, loteamento de vários vinhos da mesma origem. Caso do Champagne, em que o vinho base destinado à segunda fermentação é, em geral, resultante de um lote de vinhos da região.

### D

**Débil** - Vinho com carácter pouco pronunciado.

**Decantação/Decantar** - Operação de passar o vinho da garrafa onde se encontrava para outro recipiente de vidro (garrafa 'decanter') para o separar do depósito. Também se pode decantar o vinho para arejá-lo. Quer os vinhos brancos tranquilos quer os vinhos tintos beneficiam com a decantação que deve ser feita no momento de servir.

**Decrépito** - Vinho completamente desequilibrado por velhice a mais.

**Degradado** - Diz-se de um vinho que evoluiu mal.

**Dégustation** - Expressão francesa que significa o ato de experimentar, analisar e apreciar um alimento ou bebida. Há quem utilize a palavra degustação, o que, para o caso do vinho, corresponde à prova.

**Delgado** - Vinho de pouco corpo.

**Delicado** - Vinho harmonioso de qualidade, com aromas e sabores equilibrado.

**Denominação de Origem** - Conceito aplicável à designação de determinados vinhos cuja originalidade e individualidade estão ligados de forma indissociável a uma determinada região.

**Denso** - Viscoso, encorpado.

**Depósito** - Quando o vinho tem depósito (que pode ser natural, resultante do envelhecimento em garrafa).

**Desagradável** - Sensação proporcionada por vinhos defeituosos.

**Destilação** - Operação de passagem do vinho do estado líquido ao estado vaporoso, em consequência do seu aquecimento, para separar os diferentes elementos indispensáveis à feitura da aguardente vínica.





**Desmaiado** - Vinho com pouca cor.

**D.O.C.** - Denominação de Origem Controlada.

**Doce** - Vinho com teor de açúcar superior a 50 g/litro.

**Duro** - Vinho naturalmente ácido, com elevada adstringência. Não tem sentido negativo.

Com os anos o vinho pode “arredondar”, amaciar.

## E

**Efervescente** - Com ligeiro desprendimento de gás carbónico

**Elegante** - Diz-se de um vinho harmonioso, delicado.

**Encorpado** - Quando um vinho é espesso, pesado.

**Enófilo** - Apreciador e/ou estudioso de vinhos; pessoa que ama e exalta as virtudes do vinho.

**Enologia** - Disciplina que se dedica ao estudo do vinho.

**Enólogo** - Técnico de vinho; formado em faculdade de enologia.

**Enxertar** - Unir a variedade da videira (a casta) ao porta-enxertos.

**Equilibrado** - Diz-se de um vinho em que se verifica uma harmonia entre a sua adstringência, resultante dos taninos, a sua acidez e a sua macieza.

**Escanção** - Responsável pelo serviço de vinhos de um restaurante.

**Espesso** - Vinho encorpado e cheio.

**Espirituoso** - Vinho rico de aromas a álcool.

**Espumoso** - Uma das variedades de ‘zurrapa’; vinho com gás carbónico introduzido artificialmente.

**Espumante Natural** - Vinho com gás carbónico produzido naturalmente através de uma segunda fermentação do vinho base em garrafa (método champanhes) ou em cuba fechada (método contínuo ou Charmat).

**Estufagem** - Método forçado de envelhecimento do vinho Madeira em caves sobreaquecidas para provocar oxidações motivadas pelo choque térmico. Deste modo “apressa-se” o envelhecimento dos vinhos.

**Etanol** - Principal álcool do vinho, resultante da fermentação do açúcar das uvas. Depois da água, é o principal constituinte do vinho. Fundamental para o equilíbrio gustativo, a par dos taninos e da acidez. Transmite uma sensação de calor.

**Exuberante** - Vinho com intensa expressão aromática.



### F

**Fechado** - Quando um vinho ainda não exprimiu todas as suas qualidades.

**Feminino** - Vinho elegante, 'sedoso' na boca, de aromas serenos e tranquilos.

**Fermentação (alcoólica)** - A transformação dos açúcares das uvas em etanol. Esta reação desenvolve calor, e daí a importância do controlo das temperaturas de fermentação na vinificação.

**Filoxera** - Inseto que ataca a videira nas raízes e nas folhas. Devastador. Originário da América do Norte este parasita da vinha foi introduzido acidentalmente na Europa no final do século passado. As vinhas americanas resistem às investidas deste inseto e são utilizadas para posterior enxertia com encepamentos nobres.

**Filtração** - Processo de clarificação do vinho. Há três espécies de filtros utilizados em enologia de terra, de placas e de membranas.

**Fim de boca** - Designa a impressão que resta e se prolonga, ou não, depois de termos bebido o vinho. Se a impressão é longa, dizemos que o vinho tem um fim de boca longo; se desaparece após o bebermos, diremos que o vinho tem um fim de boca curto.

**Final Longo** - Depois da prova persistência do vinho e aromas, na boca.

**Firme** - Jovem com estilo.

**Franco** - Vinho sem defeitos, de cor definida, franca.

**Fragrância** - Qualificativo de vinhos com aromas intensos e persistentes.

**Fresco/Frescura** - Quando um vinho transmite a sensação de jovialidade e frescura resultante da sua acidez natural.

**Frutado** - Vinho com aroma de frutos.

### G

**Gás carbónico** - Gás produzido durante a fermentação alcoólica e posteriormente durante a malolática. A libertação do gás carbónico transparece no aspeto tumultuoso das fermentações.

**Gaseificado** - Outra variante das 'zurrapas'. Trata-se de produtos a que chamam vinhos e a que adicionam artificialmente gás carbónico.

**Generoso** - Forte, com alto teor alcoólico.



**Gordo** - Suave e maduro.

**Grosseiro** - Adstringente, sem elegância.

**Grosso** - Elevada acidez e muito extrato.

**Guloso** - Um vinho que se bebe bem pela sua macieza e equilíbrio.

## H

**Harmonioso** - Um vinho equilibrado, agradável, bonito.

**Herbáceo** - Aroma ou sabor a 'erva' motivado pela pouca maturação das uvas ou por vinificações sem desengajo.

## H

**Insípido** - Sem gosto característico, sem carácter.

**Intensidade** - Intensidade aromática; quando um vinho tem aromas persistentes e vincados.

**I.P.R.** - Indicação de Proveniência Regulamentada.

**I.V.P.** - Instituto do Vinho do Porto.

**I.V.V.** - Instituto da Vinha e do Vinho.

## J

**Jovem** - Vinho com juventude; novo.

## L

**L.B.V.** - Late Bottle Vintage. É um vinho do Porto engarrafado entre os 4 e os 6 anos de casco, após aprovação do IVP. No rótulo deve ser indicado o ano da colheita e a data de engarrafamento.

**Leve** - Vinho pouco alcoólico, pouco encorpado.

**Levedura** - Conjunto de micro-organismos que desencadeia a fermentação.

**Límpido** - Vinho sem defeitos no aspeto visual; límpido; sem turvações ou resíduos.



**Longo** - Com gosto que permanece na boca; de retrogosto longo; persistência longa (quanto maior a persistência, melhor a qualidade do vinho).

### M

**Maceração** - Contacto entre o sumo das uvas e as partes sólidas (películas e bagaço, caso as uvas não sejam desengaçadas). Com este contacto procura obter-se mais cor para os vinhos e mais taninos da película e até da matéria lenhosa. Normalmente este procedimento refere-se aos tintos. No caso dos brancos, também se realiza a maceração pelicular para assim se retirarem taninos, cor e aromas das películas das uvas.

**Madeira/Madeirizado** - Cor do vinho; sabor e aroma do vinho.

**Maduro** - No apogeu de sua vida.

**Magnum** - Garrafa com capacidade de 1,5 litros.

**Magro** - Aguado, diluído, deficiente em álcool (etanol e glicerol); sem carácter.

**Maturação** - Processo de desenvolvimento da uva que representa perda da sua acidez em favor do aumento dos açúcares.

**Mole** - Sem acidez, sem carácter.

**Mortórios** - Campos de vinha devastados pela filoxera e abandonados.

**Mosto** - Sumo fresco da uva que iniciou a fermentação.

**Mosto lágrima** - Sumo saído da uva sem qualquer pressão de prensas.

**Mosto prensa** - Mosto resultante da prensagem das uvas de que se separou o mosto lágrima, o sumo que escorreu sem pressão significativa.

### N

**Nariz** - Bom nariz: vinho que cheira bem. Aromático.

**Nervoso** - Com acidez e adstringência altas, não necessariamente excessivas.

**Neutro** - Sem carácter marcante.

**Novo** - Do ano em que foi colhido ou com um ano de engarrafamento.



## O

**Oídio** - Fungo parasita das videiras, que as mata caso não seja combatido.

**Oleoso** - Viscoso.

**Opaco** - Turvo, velado, sem limpidez.

**Oxidado** - Vinho alterado por forte influência do oxigênio do ar.

## P

**Passado** - Vinho oxidado cujo consumo é desagradável.

**Pastoso** - Vinho denso, com muita textura, que se 'mastiga'.

**Pé** - Borra, depósito, sedimento.

**Perda** - Vinho em decadência, vinho em perda.

**Perfumado** - Vinho com bons aromas.

**Persistência** - Qualidade que tem o vinho para conservar as características gustativas.

**Pesado** - Vinho com muita cor e muita estrutura.

**Picado** - Vinho com evidentes sintomas de estar 'avinagrado'.

**Pipa** - Vasilha de madeira, com cerca de 550 litros.

**Plano** - Sem sabor e sem corpo ou sem corpo e sem acidez; também usado como sinônimo de chato.

**Prova** - Apreciação, através dos órgãos sensoriais (gosto, vista e cheiro), das qualidades organolépticas dum vinho.

## Q

**Quebrado** - Vinho em decadência.

**Quente** - Teor alcoólico alto, mas equilibrado.

## R

**Redondo** - Vinho macio.

**Refrescar** - Misturar um vinho jovem com um vinho velho.



**Refrigeração** - Do mosto, para evitar que a temperatura de fermentação ultrapasse certas temperaturas.

**Retinto** - Cor púrpura profunda; tinto muito carregado.

**Retrogosto** - Sensações gustativas e olfatórias finais deixadas pelo vinho na boca.

**Robusto** - Encorpado, nervoso e sobretudo redondo.

**Rubi** - Cor semelhante à da pedra preciosa homónima.

### S

**Seco** - Vinho sem açúcar ou em quantidades não perceptíveis ao paladar.

**Sedimento** - Matéria depositada na garrafa durante o envelhecimento.

**Sedoso** - Aveludado.

**Selo de Garantia** - Garantia da origem e qualidade do vinho, através de uma marca especial colocada sobre as garrafas.

**Solera** - Processo de envelhecimento em madeira de vinhos generosos, originário da região espanhola de Jerez, que consiste no empilhamento de vários cascos em pirâmide, passando o vinho de casco em casco. O vinho mais próximo do solo, o mais velho, é o que é comercializado.

**Subtil** - Vinho delicado.

### T

**Taninos** - Termo genérico referente a um certo número de substâncias vegetais existentes sobretudo no cango e no bago e também na película das uvas. Desempenha funções essenciais à estrutura do vinho e tem um sabor adstringente característico. Os taninos contribuem para a cor do vinho e para a definição do seu carácter. São o esqueleto dos vinhos tintos, suporte da sua estrutura, corpo e textura. São determinantes para um bom envelhecimento dos vinhos.

**Terroso** - Com sabor de terra, do solo de onde veio a uva.

**Tonel** - Recipiente em madeira destinado ao aprovisionamento do mosto ou do vinho.

**Tranquilo** - Vinho sem gás carbónico.



## U

**Untuoso** - Vinho macio e gordo à prova.

**Uva** - Fruto essencial para a feitura do vinho. Uva da *vitis vinifera*, porque também há uva de mesa, que não serve para fazer vinho.

## V

**Variedade** - Tipo de uva, casta.

**Varietal** - Vinho de uma só casta.

**Velho** - Bastante envelhecido.

**VEQPRD** - Vinho Espumante de Qualidade Produzido em Região Determinada.

**Vigoroso** - Saudável, vinho jovem em pleno vigor.

**Vinhão** - Principal casta tinta para a feitura dos vinhos verdes da região.

**Vinho de Mesa** - Vinho que não é VQPRD nem Vinho Regional. Inclui vinhos desclassificados para VQPRD ou para Vinhos Regionais.

**Vinho Regional** - Vinho de mesa com direito a indicação geográfica, produzido segundo as regras definidas para a região de proveniência.

**Vinificação** - Conjunto de operações necessárias para transformar as uvas em vinho.

**Vinoso** - Vinho de elevada graduação, denso na boca e intenso ao nariz.

**Vintage** - Vinho do Porto de excepcional qualidade, retinto e encorpado, de uma colheita produzida em anos de reconhecida qualidade. Este vinho é engarrafado em garrafa especial de vidro não transparente entre os 18 e os 24 meses de estágio em madeira, após aprovação do IVP. Usa na garrafa a designação Vintage e respetiva data de colheita.

**Viticultura** - Ciência e arte do cultivo da vinha.

**Vitis Vinifera** - Nome da espécie de videira, pertencente ao género vitis. Originária da Europa e do Próximo Oriente. Há mais de 4000 variedades (castas).

**VLQPRD** - Vinho Licoroso de Qualidade Produzido em Região Determinada.

**VQPRD** - Vinho de Qualidade Produzido em Região Determinada.



### *Atividades*

Diga o que entende por um vinho VQPRD.

As uvas são todas apropriadas para fazer vinho?

Mencione os órgãos sensoriais utilizados, numa prova de vinho.





# Cuidados de armazém de vinhos de outras bebidas



Nem todos os vinhos devem ser guardados. Enquanto uns necessitam de um tempo de envelhecimento para mostrar todo o seu potencial, outros não ganham nada com o facto de serem guardados.

De modo a “construir” uma garrafeira corretamente, devemos começar por aconselhar-nos com um enólogo sobre os vinhos a selecionar. Destacam-se, por normalmente envelhecerem bem, os encorpados com bom equilíbrio entre o álcool e os ácidos, tanto os tintos como os brancos.

## A garrafeira

Na sua forma ideal, a garrafeira deve ser uma divisão ampla (geralmente uma cave), com uma única porta, de preferência virada para Norte. Deverá ter apenas frestas junto ao teto, protegidas com rede de malha muito fina, ficando assim abrigada da luz solar, correntes de ar ou vapor, trepidações ou cheiros fortes e mantendo uma temperatura entre os 9º e os 13ºC, sem grandes variações entre as estações do ano. Uma das vantagens da cave é permitir manter um grau de humidade (à volta de 70%) que ajudará a conservar as rolhas em bom estado. Convém, no entanto, não ultrapassar em muito este valor correndo o risco de encorajar o aparecimento de insetos, que podem danificar as rolhas e estragar o vinho.

Para um controlo mais rigoroso, é conveniente existir na garrafeira um termómetro e higrómetro (para medir a humidade). Ainda, se a dimensão da garrafeira o justificar, é útil um livro para registar os vinhos existentes. É um fator importante em vinhos de “pasto” (os maduros e verdes que não são generosos, licorosos, frisantes ou espumantes), que as garrafas fiquem deitadas, proporcionando o contacto da rolha com o líquido e dilata, vedando assim, ainda melhor a entrada ao ar, prevenindo a oxidação exagerada. No caso de o vinho estar a envelhecer em cascos de madeira, o movimento é benéfico, sendo que



os produtores mandavam os seus vinhos em longas viagens de barco, porque afirmavam que o movimento natural da ondulação fazia maravilhas para o envelhecimento do vinho. As restantes bebidas, devem estar acomodadas nas prateleiras, de fácil acesso e com o rótulo virado para fora.

## *Atividades*

1. Descreva as características de uma garrafeira.

