

Cada vez mais fome e menos clientes!

19-Nov-2008

"O DiÁRIO de Viseu foi perceber se os hábitos alimentares continuam os mesmos, numa altura em que toda a gente se diz afectada com a crise. As chamadas refeições económicas perdem clientes e há quem diga que "já há muita gente a ficar sem almoço". "Voltámos ao tempo da marmita".

A palavra crise anda de boca em boca e é tão corrente que já é quase banal. Mas a expressão facial e o brilho nos olhos com que se pronuncia é a mesma com que se fala da desgraça de alguém que é próximo.

"Ui menina, há cada vez menos clientes", é a frase recorrente seja qual for o restaurante ou a loja onde se entre. "Já houve altura em que ainda dava para ganhar uns trocos, agora, é troca por troca, não se ganha nada", garante Augusto Bernardo, do restaurante o Brasão, que faz refeições com preço fixo há vários anos.

"Nestes últimos três anos tenho perdido clientes, há muita gente a deixar de almoçar, julgo eu. Os almoços que sirvo são para os funcionários dos serviços porque do comércio ninguém como fora".

Augusto Bernardo garante que "para dar a volta tem que se ir variando também nas refeições". "Tive que incluir a sobremesa e não aumentar o preço e tento ter um leque variado para que as pessoas tenham opção", conta.

Falta de estacionamento prejudica

Carlos Alves José, do Retiro do Hilário, diz que a clientela tem vindo a diminuir e "a falta de lugares para estacionar não ajuda nada a esta crise". Carlos José adianta que "os comerciantes não comem em restaurante e como os serviços têm sido retirados não há gente para almoçar", lamenta. Para o responsável do Retiro, a "concorrência desleal das cantinas da câmara e da segurança social", também não ajudam. "Acho bem que tenham cantinas mas que sejam só para os funcionários e não abertas ao público, porque isso é desleal para com os restaurantes e com os problemas financeiros a agravarem-se isso sente-se", considera.

Ir ao encontro das

necessidades dos clientes

Fernando Sousa, do restaurante Rodelas, defende que "com as alterações que vai havendo nos hábitos da sociedade também é preciso ir fazendo-as no serviço que se apresenta". "Ao longo dos anos, no restaurante, fomos alterando a oferta aos nossos clientes para conseguirmos dar a volta por cima. É muito fácil falar da crise e acomodarmo-nos, culpando a crise. Temos que saber contornar a questão e ir ao encontro das necessidades dos clientes para os conquistarmos", garante.

Fernando Sousa sabe que as pessoas aproveitam a hora de almoço para irem aos correios, ao banco e a todo o lado onde precisam e, o almoço, acaba por ser a correr, daí - a solução do buffet, a preço fixo, para não se perder tempo à espera. A pessoa, chega, serve-se, come e vai".

"Há pessoas que passam

com uma sandes no carro"

Fernando Sousa admite que a estratégia mudou também pela alteração de clientes, que começou a notar. "Quem come nos restaurantes são as pessoas de classe média e média alta, porque os antigos clientes já não o conseguem fazer. Há muita gente que não almoça ou come uma sandes no carro, porque não tem tempo de ir a casa nem dinheiro para gastar num almoço".

"Voltamos ao tempo da marmita, ao tempo do operariado dos serviços. Estou convencido que há muita gente a ficar sem almoço. Aguenta-se talvez com uma sopa", disse..

Meia dose para uma família

Com um outro serviço na cidade, o Margarida, que só vende comida para fora, Fernando Sousa percebeu melhor a realidade. "Meia dose dá para uma família, dá para perceber isso e nós, claro, tentamos ser sensíveis e não as fazemos pequenas, porque o que antes dava para uma pessoa, estou convencido que, hoje, é para a família inteira".

"Hoje a fome anda de gravata", diz. A venda de comida para fora tem crescido também por isso, "porque ninguém sabe para quantas pessoas se está a comprar, ao contrário do que  visível se o fizerem no restaurante".

Comerciantes almoam

em casa ou na loja

Uma volta por algumas lojas da cidade e percebe-se que os lojistas ou vo almoçar a casa ou comem mesmo na loja. Apesar de nenhum querer dar a cara todos foram comentando que traziam o almoço de casa. "Um pouco do jantar do dia anterior, ou alguma coisa rápida que preparo de manhã, dá muito bem para o meu almoço".

Num espaço reservado, algumas das lojas têm um microndas, benesse ou não do patrão, o que é certo é que "dá muito jeito, pois sempre se poupam uns trocos e se come alguma coisa mais quente".

Os que comem fora garantem que " impossível ir ao restaurante todos os dias". "Mesmo a pagar, quatro ou cinco euros a refeição, não dava. Não é caro mas  inoportvel para quem ganha o ordenado mínimo e tem outras despesas".

Refeitórios de acesso

reservado ou não

A responsável do refeitório dos serviços sociais da administração pública que abriu, este ano, adianta que o acesso  restrito. "Há preços para funcionários no activo, para os aposentados e convidados mas, estes, não podem ir todos os dias", garante.

O refeitório das obras sociais da Câmara, é aberto ao público e, serve em média, 120 refeições diárias. "Como é barato - porque não visamos o lucro, s não queremos prejuízo. uma vez que temos uma função eminentemente social -, sabemos que há muita gente que aproveita esse facto e isso nota-se no aumento de refeições que tem havido", esclarece Jorge Couto.

O responsável tem consciência que " uma forte concorrência aos restaurantes mas com a falta de dinheiro que há", Jorge Couto acredita que, "em muitos casos, estão a beneficiar pessoas que estão a passar por imensas dificuldades". Os clientes que mais têm crescido na cantina, são os prrios funcionários da autarquia e os estudantes. "Apesar de não termos um estudo feito, é o que temos percebido acontecer".

In Diario de Viseu , ed. de Tersa-feira, 18 de Novembro 2008