

Clipping para VINHOS DE LISBOA semana de 08 de Fevereiro a 15 de Fevereiro de 2013

NOTÍCIAS DIRECTAS

01-01-2013- Pedro Marques – Revista de Vinhos página 60

Pedro Marques nasceu em 1980 e estudou Engenharia Agronómica no Instituto Superior de Agronomia, em Lisboa. A família tinha vinhas na zona de Torres Vedras já há várias gerações, e hoje lidera o respectivo projecto. Vale da Capucha. Estagiou na Quinta de Pancas, Quinta da Leda, Califórnia, Dois Portos, Nova Zelândia, e teve posições na Herdade da Malhadinha Nova e Herdade do Rocim, antes das actuais na Sociedade Agrícola Félix Rocha e Adega Cooperativa da Labrugeira.

- Qual o momento em que decidiu ser enólogo? O meu primeiro ano em Agronomia não correu muito bem, fui forçado a dar uma ajuda na vindima, entusiasmei-me e a partir desse ano resolvi aplicar-me a sério. - Qual o enólogo que mais admira?

- Acho que ainda o conheci. Talvez a equipa com quem trabalhei na Quinta da Leda, incluindo o José Maria Soares Franco e o Luís Sottomayor. E também o João Melícias, que é o tipo de pessoa que já não se faz.

- Descreva o seu consumidor ideal. E o que não suporta?

- O consumidor ideal é a pessoa que tenta perceber um mais o que está dentro da garrafa, alguém que não tem medo de cheirar coisas diferentes, coisas que vão além da fruta e que existem na Natureza. O que não suporta é o que diz que vinho é tinto. A seguir, tenho uma guerra com a questão das regiões, é preciso perceber que há bons vinhos fora do Douro e Alentejo.

- Escolha uma vinha em Portugal de onde gostaria de fazer o vinho.

- É uma vinha de Bical em solo calcário, onde eu gostava de fazer um branco de guarda. Na Bairrada.

- Porque é que umas castas não viajam e outras viajam tão bem?

- As que não viajam transmitem muito mais do que a casta, transmitem um terroir. As que viajam são diferentes, são ingredientes para fazer vinho. Às vezes precisam de tempo para encontrar o seu terroir.

- É melhor ser enólogo chefe no Vale da Capucha ou estagiário no Romanée-Conti? - Penso que é enólogo chefe. É bom ter o controle.

- Escolha um filme para ver enquanto se bebe o Pynga

Alvarinho e Viogner. - O Talentoso Mr.Ripley.

Pedro Marques

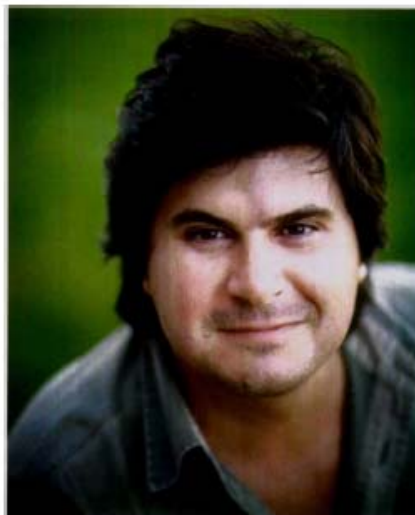
Pedro Marques nasceu em 1980 e estudou Engenharia Agronómica no Instituto Superior de Agronomia, em Lisboa. A família tinha vinhas na zona de Torres Vedras já há várias gerações, e hoje lidera o respectivo projecto, Vale da Capucha. Estagiou na Quinta de Pancas, Quinta da Leda, Califórnia, Dois Portos, Nova Zelândia, e teve posições na Herdade da Malhadinha Nova e Herdade do Rocim, antes das actuais na Sociedade Agrícola Félix Rocha e Adega Cooperativa da Labrugeira.

***Qual o momento em que decidiu ser enólogo?** → O meu primeiro ano em Agronomia não correu muito bem, fui forçado a dar uma ajuda na vindima, entusiasmei-me e a partir desse ano resolvi aplicar-me a sério.

***Qual o enólogo que mais admira?** → Acho que ainda não o conheci. Talvez a equipa com quem trabalhei na Quinta da Leda, incluindo o José Maria Soares Franco e o Luis Sotomayor. E também o João Melícias, que é o tipo de pessoa que já não se faz.

***Descreva o seu consumidor ideal. E o que não suporta?** → O consumidor ideal é a pessoa que tenta perceber um pouco mais o que está dentro da garrafa, alguém que não tem medo de cheirar coisas diferentes, coisas que vão além da fruta e que existem na Natureza. O que não suporto é o que diz que vinho é tinto. A seguir, tenho uma guerra com a questão das regiões, é preciso perceber que há bons vinhos fora do Douro e Alentejo.

***Escolha uma vinha em Portugal de onde gostaria de fazer o vinho.** → É uma vinha de Bical em solo calcário, onde eu gostava de fazer um branco de guarda. Na Bairrada.



***Porque é que umas castas não viajam e outras viajam tão bem?** → As que não viajam transmitem muito mais do que a casta, transmitem um terroir. As que viajam são diferentes, são ingredientes para fazer vinho. Às vezes precisam de tempo para encontrar o seu terroir.

***É melhor ser enólogo chefe no Vale da Capucha ou estagiário no Romanée-Conti?** → Penso que é enólogo chefe. É bom ter o controle.

***Escolha um filme para ver enquanto se bebe o Pynga Alvarinho e Viogner.** → O Talentoso Mr. Ripley.

01-02-2013- Brian Julyan visita Portugal- Paixão pelo Vinho

Brian Jutyan, o Chief Executive Officer do Court of Master Sommeliers esteve recentemente de visita a Portugal. Desde que João Chambet descobriu o ponto fraco de Brian - o querer conhecer mais os vinhos de Carcavelos e Cotares que, a intenção o E Tudo o Vinho Levou Convida IETOVLI fazer uma simples entrevista, passou a ser um dia cheio de visitas a produtores, à descoberta da boa gastronomia e à prova de dezenas de vinhos portugueses. Se o simples facto de poder estar com alguém que fundou em 1977 o Court of Master Sommeliers, editou livros sobre vinho e sobre o seu serviço, que é responsável pelos cursos finais de todos os Master Sommetiers e leciona por todo o mundo; se lidizíamos) o simples facto de estar com alguém com este currículo pode parecer algo atrativo e entusiasmante, não deixaremos de confessar algum nervosismo quando nos vimos, de um momento para o outro, responsáveis por lhe dar a conhecer estas duas particularidades vinicas de Portugal: Carcavelos e Colares.

No entanto, como todas as pessoas que detêm um magnetismo especial, Brian Julyan é uma pessoa extremamente afável, entusiasta e comunicativa. O dia foi muito longo das nove da manhã até altas horas da madrugada, mas repleto de surpresas e histórias.

Brian fala com muito orgulho na profissão de sommetier e realça a sua importância nos dias de hoje: O Sommelier é muito diferente de um Master of Wine. Nós los sommeliers! somos pessoas da parte da frente do serviço, ou seja, estamos em contacto direto e constante com o cliente. E dada uma importância imensa ao cliente ou, mais particularmente, aos desejos do cliente. Quando trabalhava como sommelier em Torquay, cidade onde presentemente vivo, um cliente pediu para acompanhar o almoço duas garrafas de Château d Yquem. Rapidamente retorqui que ótima escolha para acompanhar o seu almoço. O melhor vinho de colheita tardia do mundo! .

Brian conta várias vezes esta história verídica nos cursos, porque consiste num bom exemplo de como um

sommetier deve proceder perante o seu cliente. Seria Yquem o vinho perfeito para emparelhar com o almoço? Provavelmente não. Mas era o vinho que o cliente queria. Assim sendo, Brian Julyan, mediante uma pequena observação, informou o cliente, sem nunca o contradizer, que estava a escolher um colheita tardia, ou seja, um vinho adocicado. Uma maneira subtil e elegante de orientar o cliente, sem imposição. Mas não só com o cliente trabalha o sommelier. Segundo o CEO do Court of Master Sommeliers, o trabalho do escanção passa por uma ótima ligação com o Chef e com a cozinha, pois um bom sommelier deve emparelhar a comida com os vinhos e, se há clientes que sabem o que querem, há outros que gostam de seguir a orientação

do sommelier. Brian Jutyman tem vindo a acompanhar uma nova tendência particularmente notória nos EUA: os Master Sommeliers têm vindo a ser colocados como responsáveis das grandes distribuidoras de vinho. Achámos algo estranho, mas foi-nos imediatamente esclarecido, com um sorriso: Sabem, um sommelier sabe falar com outro sommelier. Por isso, as grandes companhias têm toda a vantagem em ter um sommelier à frente das suas vendas. Um amante de terroir, Brian é fascinado pelo solo e pelas características que o mesmo dá à uva e ao vinho. Contou muitas histórias sobre o boom inicial dos vinhos nos Estados Unidos e sobre a perfeita descultura dos produtores americanos relativamente ao solo. A visita a produtores de Colares com Brian foi fantástica, pois permitiu-nos ver no CEO do Court Master Sommeliers um sorriso e um entusiasmo sinceros pela maneira como estas vinhas são plantadas. Em jeito de tendências, Brian acredita que a China irá rapidamente dar cartas no mundo dos vinhos. Nas suas visitas recentes à China, apreciou os vastos campos de vinha que aí estão a ser plantados, sob diferentes condições e acompanhados por muitas, muitas experiências. Contou-nos também que teve de comentar num jantar de gata um vinho falsificado. Situação extremamente desagradável:

um Master Sommelier que reconhece estar a provar uma falsificação, mas que se encontra perante ouvintes que esperam uma descrição da marca (supostamente degustada). Por fim, fez saber do seu agrado relativamente ao crescente número de mulheres sommeliers asiáticas, tendência que contrasta com o predomínio masculino nos escanções europeus. Notou ainda a acutilância e o profissionalismo destas novas sommeliers, Brian Jutyman adora provar e conhecer novos vinhos e um dos vinhos que o mais deixou curioso nos últimos tempos foi, realmente, o nosso vinho de Carcavelos. Lamentou que haja tão pouca informação escrita e acessível sobre ele, o que dificulta imenso o desenvolvimento da região. Muita gente lê sobre este vinho e há alguma curiosidade sobre ele, mas é muito raro conseguir mais informação. Quando o levámos a Carcavelos e fizemos as provas, Brian agradeceu muito e confidenciou, ainda, ter ficado apaixonado pelo vinho de Carcavelos. Tanto as explicações dadas na visita como a prova, foram do mais alto nível. Por fim, não resistimos perguntar os clichés mais prosaicos. Por que razão fundou o Court of Master Sommetiers? Ao que Brian Jutyman respondeu: A fundação do Court of Master Sommeliers adveio da necessidade que senti em juntar e reconhecer as pessoas que se destacavam no serviço do vinho e na relação com os clientes. Adveio também, e essencialmente, da necessidade de transmitir e ajudar outros colegas de profissão.

08-02-2013-Casa Santos Lima considerada a adega com melhor qualidade-preço- Site Badaladas




<http://www.badaladas.pt/index.php/negocios>

A revista Wine Spectator divulgou a lista de 2012 das melhores “wineries for value” de Portugal, na qual a Casa Santos Lima, da região Vinhos de Lisboa, figura em primeiro lugar.



[|Contactos|](#)
[|Locais de Venda|](#)
[|Ficha Técnica|](#)
[|Classificados|](#)
[|FOTOS DE CARNAVAL|](#)
[|-|](#)

► Casa Santos Lima considerada a adega com melhor qualidade-preço

 Publicado em 08-02-2013 |
  Escrito por Redação |
  |
  |
 Visitas: 33



A revista Wine Spectator divulgou a lista de 2012 das melhores "wineries for value" de Portugal, na qual a Casa Santos Lima, da região Vinhos de Lisboa, figura em primeiro lugar.

[Ler mais....](#)

08-02-2013- Casa Santos Lima considerada a adega com melhor qualidade-preço- Jornal Badalas página 32

A revista Wine Spectator divulgou a lista de 2012 das melhores "wineries for value" de Portugal, na qual a Casa Santos Lima, da região Vinhos de Lisboa, figura em primeiro lugar. A mais importante publicação do mercado americano e do mundo dos vinhos considera aquela adega com o melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço ("Best Value Winery"). A Casa Santos Lima (CSL) é o maior produtor de "Vinho Regional Lisboa" e DOC Alenquer e um dos produtores portugueses mais premiados em concursos internacionais. Cerca de 90 por cento da sua produção total é exportada para 40 países nos cinco continentes, devido à competitividade e qualidade dos seus vinhos. A distinção da revista Wine Spectator vem reforçar ainda mais a excelência desse produtor oestino e o reconhecimento dos seus vinhos no gigante mercado americano, pois foram sete os vinhos considerados, posicionando a Casa Santos Lima com uma média de preço muito inferior à média do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares. Antevê-se, por isso, um grande aumento na procura e o consequente sucesso dos vinhos daquela adega. Muito importante é ainda o facto da distinção atribuída "abrir" várias oportunidades para todos os vinhos de Portugal. De referir também que, muito recentemente, o especialista em vinhos norteamericano Doug Frost destacou o vinho CSL Sousão Tinto 2009 da Casa Santos Lima como um dos 10 "Best Values". De acordo com a revista Wine Spectator Casa Santos Lima considerada a adega com melhor qualidade-preço.

Casa Santos Lima considerada a adega com melhor qualidade-preço

A revista *Wine Spectator* divulgou a lista de 2012 das melhores "wineries for value" de Portugal, na qual a Casa Santos Lima, da região Vinhos de Lisboa, figura em primeiro lugar. A mais importante publicação do mercado americano e do mundo dos vinhos considera aquela adega com o melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço ("Best Value Winery").

A Casa Santos Lima (CSL) é o maior produtor de "Vinho Regional Lisboa" e DOC Alenquer e um dos produtores portugueses mais premiados em concursos internacionais. Cerca de 90 por cento da sua produção total é exportada para 40 países nos cinco continentes, devido à competitividade e qualidade dos seus vinhos.

A distinção da revista *Wine Spectator* vem reforçar ainda mais a excelência desse produtor oestino e o reconhecimento dos seus vinhos no gigante mercado americano, pois foram sete os vinhos considerados, posicionando a Casa Santos Lima com uma média de preço muito inferior à média do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares. Antevê-se, por isso, um grande aumento na procura e o consequente sucesso dos vinhos daquela adega.

Muito importante é ainda o facto da distinção atribuída "abrir" várias oportunidades para todos os vinhos de Portugal.

De referir também que, muito recentemente, o especialista em vinhos norte-americano *Doug Frost* destacou o vinho CSL Sousão Tinto 2009 da Casa Santos Lima como um dos 10 "Best Values".



09-02-2013- Quinta de São Sebastião branco 2011- Fugas Público

Quinta de São Sebastião, Arruda dos Vinhos Castas: Arinto e Sercial Graduação: 13% vol Região: Lisboa Preço: 5€ Um branco com uma magnífica relação qualidade/preço. Há vinhos da mesma estirpe no mercado ao dobro e ao triplo do preço deste. Possui um bom volume, untuosidade e uma acidez muito viva que lhe dá garra e comprimento. Ressuma a fruta madura, mais exótica do que cítrica, com algumas nuances meladas à mistura. Por cinco euros, não é fácil encontrar melhor.

QUINTA DE SÃO SEBASTIÃO BRANCO 2011



Quinta de São Sebastião, Arruda dos Vinhos

Castas: Arinto e Sercial

Graduação: 13% vol

Região: Lisboa

Preço: 5€

Um branco com uma magnífica relação qualidade/preço. Há vinhos da mesma estirpe no mercado ao dobro e ao triplo do preço deste. Possui um bom volume, untuosidade e uma acidez muito viva que lhe dá garra e comprimento. Ressuma a fruta madura, mais exótica do que cítrica, com algumas nuances meladas à mistura. Por cinco euros, não é fácil encontrar melhor. **P.G.**



09-02-2013- Lisboa, cidade do Vinho?- Público página 26

Vinhos que contam histórias Rui Falcão

Se facilmente associamos o vinho à “Antiga, mui Nobre sempre Leal e Invicta” cidade do Porto, presença perpetuada pelo nome do vinho mais afamado de Portugal, o Vinho do Porto, quantos de nós associam Lisboa, a capital do reino, com o vinho? Quantos de nós consideram a cidade de Lisboa quando a conversa discorre sobre o vinho e a sua história, sobre tradições e denominações, sobre a sua produção e comercialização? Apesar da presença de uma denominação de origem que carrega o nome da cidade, em substituição do nome antigo de Estremadura, para muitos, para a maioria, Lisboa continua a ser uma designação distante do vinho e da sua história.

Poderá por isso surpreender que Lisboa albergue três das denominações de origem mais antigas de Portugal, três denominações históricas que se situam paredes meias com a capital, envolvendo e enredando os subúrbios de Lisboa numa teia vinícola de que poucos se dão conta. Três denominações de origem que ultrapassaram já o primeiro século de idade, contando com 105 anos de carta de foral, autonomizadas e reconhecidas como regiões próprias. São elas as denominações de Bucelas, Carcavelos e Colares, três regiões liliputianas na dimensão mas gigantes na identidade e riqueza histórica, três pequenas denominações que emprestam um brilho e carácter ao vinho nacional que só as regiões com verdadeira personalidade conseguem aportar.

Todas elas, infelizmente, ameaçadas na sua própria existência pela dimensão exígua e pela escassez de produtores mas, sobretudo, pela proximidade a Lisboa que, década após década, se acerca cada vez mais das suas fronteiras... quando não as galgou já. Uma pressão demográfica e urbanística que vai paulatinamente destruindo qualquer ensejo de subsistência agrícola, prometendo urbanizações e valorizações imobiliárias instantâneas onde até há poucos anos se plantava vinha. Talvez a crise financeira actual consiga atrasar, mesmo que momentaneamente, este ciclo infernal que se entretém a destruir três das denominações mais peculiares do Portugal vinícola.

Infelizmente, todas elas parecem estar igualmente anestesiadas pela escassez de produtores dispostos a arriscar e a compreender a verdadeira identidade e riqueza dos seus vinhos, incapazes de perceber o valor da diferença e identidade, do terroir peculiar, incapazes de mostrar e valorizar a diferenciação dos vinhos destas três regiões. Sim, os vinhos de Bucelas, Carcavelos e Colares são seguramente vinhos de nicho e para enólogos os apaixonados, vinhos estranhos, misteriosos e desconformes... e por isso mesmo mágicos e capazes de valorizar a região.

Denominações tão exíguas e difíceis como Bucelas, Carcavelos e Colares só poderão justificar a sua existência se os vinhos forem efectivamente distintos e únicos, só poderão subsistir se conseguirem demonstrar diferenças palpáveis para o resto do mundo, só poderão sobreviver se acrescentarem valor a uma agricultura de pequena escala que comporta e implica custos muito elevados. Em vez de pretender disfarçar o seu estilo ou de ambicionar ombrear com outras regiões de Portugal, os vinhos que nascem nestas três regiões têm de exacerbar o seu carácter, identificando a origem de forma clara e lúcida, apregoando o carácter de forma eloquente.

Os vinhos de nicho não se querem cinzentos e anónimos, semelhantes no estilo e feição a vinhos que poderiam ter nascido em qualquer outro ponto de Portugal ou do mundo. As produções muito limitadas, a agricultura esforçada e a escassez de produção são uma vantagem competitiva que permite jogar na alternativa, na oferta diferenciada, na identidade e mesmo em cima do Atlântico, infernizada por nevoeiros e ventos húmidos e salgados que não dão tréguas a uma casta única no mundo, o Ramisco, todo ele plantado em pé-franco.

Regiões de promoção fácil e intuitiva, de simpatia natural, de discurso agradável pela dimensão reduzida e pelas particularidades individuais de cada região. Como é fácil promover Carcavelos, afirmando a como a única denominação mais pequena do mundo, reduzida hoje a praticamente duas pequenas vinhas que teimam em sobreviver nos subúrbios de Lisboa, por entre prédios altos de habitação. Duas vinhas dispostas a escassos metros de uma das costas mais soalheiras e visitadas de Portugal entre a linha que une Cascais a Lisboa. E como é fácil promover Bucelas, a única denominação portuguesa onde só as castas brancas são permitidas e que se pode orgulhar de ter o nome dos seus vinhos incluídos em peças de Shakespeare, alardeando as virtudes da casta Arinto, que ganha aqui contornos muito particulares.

Como é fácil promover os vinhos de Colares, brancos e tintos, divulgando a única denominação de origem europeia que continua integralmente imune à ?loxera, evidenciando a história e o clima áspero da região, a viticultura extrema que obriga a manter paliçadas de canas entre as vinhas para as proteger da inclemência do vento, a obrigatoriedade de manter as vinhas em condução rastejante para as proteger dos temporais que chegam do Atlântico.

Uma tarefa facilitada e reforçada pela qualidade real e facilmente comprovável dos vinhos que se produzem nestas três regiões. Apesar de o futuro ser incerto e de as di?culdades serem de monta, Bucelas, Carcavelos e Colares têm tudo para se transformar em ícones de Portugal e do mundo... desde que conservem a identidade e as tradições, aproveitando as suas debilidades como veículo de comunicação. Assim o consigam e queiram os produtores e autoridades envolvidas. Denominações tão exíguas e difíceis como Bucelas, Carcavelos e Colares só poderão justificar a sua existência se os vinhos forem efectivamente distintos e únicos Lisboa, cidade do vinho? originalidade. Sobretudo quando essa

originalidade é natural, histórica e de passado faustoso, forjada pelo homem mas também pelas condições climáticas de cada região.

Vinhos que contam histórias

Rui Falcão

Lisboa, cidade do vinho?



Se facilmente associamos o vinho à "Antiga, mas Nobre sempre Leal e Invicta" cidade do Porto, presença perpetuada pelo nome do vinho mais afamado de Portugal, o Vinho do Porto, quantos de nós associam Lisboa, a capital do reino, com o vinho? Quantos de nós consideram a cidade de Lisboa quando a conversa discorre sobre o vinho e a sua história, sobre tradições e denominações, sobre a sua produção e comercialização? Apesar da presença de uma denominação de origem que carrega o nome da cidade, em substituição do nome antigo de Estremadura, para muitos, para a maioria, Lisboa continua a ser uma designação distante do vinho e da sua história.

Poderá por isso surpreender que Lisboa albergue três das denominações de origem mais antigas de Portugal, três denominações históricas que se situam paredes meias com a capital, envolvendo e enredando os subúrbios de Lisboa numa teia vinícola de que poucos se dão conta. Três denominações de origem que ultrapassaram já o primeiro século de idade, comando com 105 anos de carta de foral, autonomizadas e reconhecidas como regiões próprias. São elas as denominações de Bucelas, Carcavelos e Colares, três regiões liliputianas na dimensão mas gigantes na identidade e riqueza histórica, três pequenas denominações que emprestam um brilho e carácter ao vinho nacional que só as regiões com verdadeira personalidade conseguem aportar.

Todas elas, infelizmente, ameaçadas na sua própria existência pela dimensão exígua e pela escassez de produtores mas, sobretudo, pela proximidade a Lisboa que, década após década, se acerca cada vez mais das suas fronteiras... quando



não as galgou já. Uma pressão demográfica e urbanística que vai paulatinamente destruindo qualquer ensejo de subsistência agrícola, prometendo urbanizações e valorizações imobiliárias instantâneas onde até há poucos anos se plantava vinha. Talvez a crise financeira actual consiga atrasar, mesmo que momentaneamente, este ciclo infernal que se entretece a destruir três das denominações mais peculiares do Portugal vinícola. Infelizmente, todas elas parecem estar igualmente anestesiadas pela escassez de produtores dispostos a arriscar e a compreender a verdadeira identidade e riqueza dos seus vinhos, incapazes de perceber o valor da diferença e identidade, do terroir peculiar, incapazes de mostrar e valorizar a diferenciação dos vinhos destas três regiões. Sim, os vinhos de Bucelas, Carcavelos e Colares são separadamente vinhos de nicho e para enófilos apaixonados, vinhos estranhos, misteriosos e desconformes... e por isso mesmo mágicos e capazes de valorizar a região.

Denominações tão exíguas e difíceis como Bucelas, Carcavelos e Colares só poderão justificar a sua existência se os vinhos forem efectivamente distintos e únicos, só poderão subsistir se conseguirem demonstrar diferenças palpáveis para o resto do mundo, só poderão sobreviver se acrescentarem valor a uma agricultura de pequena escala que comporta e implica custos muito elevados. Em vez de pretender destacar o seu estilo ou de ambicionar ombrear com outras regiões de Portugal, os vinhos que nascem nestas três regiões têm de exacerbar o seu carácter, identificando a origem de forma clara e lúcida, apregoando o carácter de forma eloquente. Os vinhos de nicho não se querem célebres e anónimos, semelhantes ao estilo e feição a vinhos que poderiam ter nascido em qualquer outro ponto de Portugal ou do mundo. As produções muito limitadas, a agricultura esforçada e a escassez de produção são uma vantagem competitiva que permite jogar na alternativa, na oferta diferenciada, na identidade e

originalidade. Sobre tudo quando essa originalidade é natural, histórica e de passado faustoso, forjada pelo homem mas também pelas condições climáticas de cada região. Veja-se o exemplo de Colares, com as vinhas plantadas em solos arenosos assentes

“Denominações tão exíguas e difíceis como Bucelas, Carcavelos e Colares só poderão justificar a sua existência se os vinhos forem efectivamente distintos e únicos”

mesmo em cima do Atlântico, infirmizada por nevoeiros e ventos húmidos e salgados que não dão tréguas a uma casta única no mundo, o Ramisco, todo ele plantado em pé-franco.

Regiões de promoção fácil e intuitiva, de simpatia natural, de discurso agradável pela dimensão reduzida e pelas particularidades individuais de cada região. Como é fácil promover Carcavelos afirmando-a como a denominação mais pequena do mundo, reduzida hoje a praticamente duas pequenas vinhas que teimam em sobreviver nos subúrbios de Lisboa, por entre prédios altos de habitação. Duas vinhas dispostas a escassos metros de uma das costas mais soalheiras e vistas das de Portugal entre a linha que une Cascais a Lisboa. E como é fácil promover Bucelas, a única denominação portuguesa onde só as castas brancas são permitidas e que se pode orgulhar de ter o nome dos seus vinhos incluídos em peças de Shakespeare, alardeando as virtudes da casta Arinto, que ganha aqui contornos muito particulares.

Como é fácil promover os vinhos de Colares, brancos e tintos, divulgando a única denominação de origem europeia que continua integralmente imune à filoxera, evidenciando a história e o clima áspero da região, a viticultura extrema que obriga a manter palçadas de canas entre as vinhas para as proteger da inclemência do vento, a obrigatoriedade de manter as vinhas em condução rastejante para as proteger dos temporais que chegam do Atlântico.

Uma tarefa facilitada e reforçada pela qualidade real e facilmente comprovável dos vinhos que se produzem nestas três regiões. Apesar de o futuro ser incerto e de as dificuldades serem de monta, Bucelas, Carcavelos e Colares têm tudo para se transformar em ícones de Portugal e do mundo... desde que conservem a identidade e as tradições, aproveitando as suas debilidades como veículo de comunicação. Assim o consigam e queiram os produtores e autoridades envolvidas.

10-02-2013- Santos Lima considerada “Best Value Winery”- Blog Diário Agrário

<http://diarioagrario.blogspot.pt/2013/02/casa-santos-lima-considerada-best-value.html>

revista americana Wine Spectator considerou a Casa Santos Lima como a adega do país com melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço.

Esta distinção vem reforçar o reconhecimento dos vinhos da Casa Santos Lima no gigante mercado americano. Foram 7 os vinhos considerados, posicionando este produtor com uma média de preço inferior à média do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares. Esta distinção atribuída à Casa Santos Lima, vai com certeza abrir várias oportunidades para todos os vinhos de Portugal.

DIÁRIO AGRÁRIO - AGRONOTÍCIAS PORTUGAL

A INFORMAÇÃO É UM FACTOR DE PRODUÇÃO: NOTÍCIAS DE AGRICULTURA, AMBIENTE, FLORESTA, AGRO-INDÚSTRIA, ALIMENTAÇÃO E VETERINÁRIA EM PORTUGAL - DIARIOAGRARIO@GMAIL.COM



DiárioAgrário

Receber AgroNotícias no EMAIL

DiárioAgrário FACEBOOK

DiárioAgrário LinkedIn

AgroEmprego

AGROFORUM

DOMINGO, 10 DE FEVEREIRO DE 2013

Casa Santos Lima considerada "Best Value Winery"

Home \ Notícias \ Casa Santos Lima considerada "Best Value Winery"

More Sharing ServicesPartilhar

ontém às 12:59A revista americana Wine Spectator considerou a Casa Santos Lima como a adega do país com melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço.

Esta distinção vem reforçar o reconhecimento dos vinhos da Casa Santos Lima no gigante mercado americano.

Foram 7 os vinhos considerados, posicionando este produtor com uma média de preço inferior à média do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares.

Esta distinção atribuída à Casa Santos Lima, vai com certeza abrir várias oportunidades para todos os vinhos de Portugal.

http://www.revistadevinhos.iol.pt/noticias/casa_santos_lima_considerada_%E2%80%99Cbest_value_winery%E2%80%9D__14446



NABBLE - AGROFORUM PORT

Morangos em sistema suspens
Litoral Regas

Aquecimento a biomassa, o fut
Rendimento das terras

Plantação de Romãs
Forragem verde Hidroponica

METEREOLOGIA - HOJE



11-02-2013- Wine Spectator distingue Casa Santos Lima- Site Hipersuper

<http://www.hipersuper.pt/2013/02/11/wine-spectator-distingue-casa-santos-lima/>

A revista Wine Spectator divulgou a lista de 2012 das melhores "wineries for value" de Portugal. A Casa Santos Lima, da região de Lisboa, figura em primeiro lugar.

A emblemática revista norte-americana considera a Santos Lima a adega do País com melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço – "Best Value Winery".

A Casa Santos Lima é o maior produtor de "Vinho Regional Lisboa" e DOC Alenquer. Cerca de 90% da produção é exportada para 40 países dos cinco continentes.

"Foram sete os vinhos considerados, posicionando a Casa Santos Lima com um média de preço muito inferior à do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares", explica um comunicado da Adega.

Wine Spectator distingue Casa Santos Lima

11 de Fevereiro de 2013 por *Hipersuper*



A revista Wine Spectator divulgou a lista de 2012 das melhores “wineries for value” de Portugal. A Casa Santos Lima, da região de Lisboa, figura em primeiro lugar.

A emblemática revista norte-americana considera a Santos Lima a adega do País com melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço – “Best Value Winery”.

A Casa Santos Lima é o maior produtor de “Vinho Regional Lisboa” e DOC Alenquer. Cerca de 90% da produção é exportada para 40 países dos cinco continentes.

“Foram sete os vinhos considerados, posicionando a Casa Santos Lima com um média de preço muito inferior à do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares”, explica um comunicado da Adega.

Categorias: **Vinhos**

Palavras Chave: *adega, Lisboa, Santos Lima*

11-02-2013- É de Ourém o vencedor do Concurso Nacional de Escanções- Site O Mirante

<http://www.omirante.pt/noticia.asp?idEdicao=&id=57408&idSeccao=479&Action=noticia#.USIVp3KO16Y>

Natural de Ourém, Bruno Antunes venceu o Concurso Nacional de Escanções o que lhe dá acesso à final internacional que se realiza entre os dias 27 e 29 de Março, em Tóquio (Japão). O escanção profissional conquistou o título nacional entre 14 candidatos. A simulação de um restaurante serviu de palco às provas, onde os três finalistas demonstraram as suas competências em testes como a decantação de vinho, provas cegas ou a detecção de erros numa carta de vinhos.

Na final internacional, Bruno Antunes vai representar Portugal ao lado de 52 candidatos de todo o mundo. O Concurso Nacional de Escanções decorreu em Évora e foi organizado pela Associação Nacional de Escanções, em coordenação com a Comissão Vitivinícola Regional Alentejana.

11-02-2013- Wine Spectator distingue Casa Santos Lima- Newsletter Hipersuper

<http://www.hipersuper.pt/2013/02/11/wine-spectator-distingue-casa-santos-lima/>

DISTRIBUIÇÃO

Exportações derrapam em Dezembro 
 BodyConcept lança franchising “light” 
 El Corte Inglés promove “O Melhor de Portugal”

MARCAS

Jong Soo Kim assume presidência da Samsung em Portugal
 Gelados Nestlé com novo distribuidor
 Casa Alegre renasce com novo posicionamento 



VINHOS

Wine Spectator distingue Casa Santos Lima

11-02-2013- Casa Santos Lima em destaque na Wine Spectator- Site Grande Consumo

http://www.grandeconsumo.com/subcanais.asp?id_subcanal=822&id_canal=21

A revista Wine Spectator divulgou a lista de 2012 das melhores “wineries for value” de Portugal, na qual a Casa Santos Lima, da região de Lisboa, figura em primeiro lugar.

A mais importante revista do mercado americano e do mundo dos vinhos, considera a Casa Santos Lima a adega do país com melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço – “Best Value Winery”!

A Casa Santos Lima é o maior produtor de “Vinho Regional Lisboa” e DOC Alenquer e um dos produtores portugueses mais premiados em concursos internacionais. Cerca de 90% da sua produção total é exportada para 40 países nos cinco continentes, devido à excelente competitividade e qualidade dos seus vinhos.

Esta distinção da revista Wine Spectator, vem reforçar ainda mais a excelência deste produtor e o reconhecimento dos seus vinhos no gigante mercado americano – foram 7 os vinhos considerados, posicionando a Casa Santos Lima com um média de preço muito inferior à média do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares. Antevê-se, por isso, um grande aumento na procura e o consequente sucesso dos vinhos da Casa Santos Lima.

Muito importante é o facto desta distinção atribuída à Casa Santos Lima, “abrir” várias oportunidades para todos os vinhos de Portugal.

De referir ainda, que muito recentemente, o especialista em vinhos norte-americano Doug Frost destacou o vinho CSL Sousão Tinto 2009 da Casa Santos Lima como um dos 10 “Best Values”.

A região de Lisboa ocupa um lugar de destaque no panorama vitivinícola de Portugal, não só pela extensão dos seus vinhedos, como também pela qualidade dos vinhos que produz.

Os consumidores vão poder provar alguns dos vinhos representativos das denominações de origem da Região de Lisboa: Alenquer, Arruda, Bucelas, Carcavelos, Colares, Encostas d’Aire, Lourinhã, Óbidos e Torres Vedras e ainda a Indicação Geográfica homónima (“Vinho Regional de Lisboa”).

A Região de Vinhos de Lisboa abarca uma área de vinha de 28 mil hectares, a segunda maior do país, produzindo no total, 100 milhões de litros de vinho dos quais 20% são certificados e o restante é vendido como vinho de mesa. O vinho certificado cifra-se em 18 milhões de litros o que equivale a mais de 22 milhões de garrafas.

A Região produz ainda: aguardente, espumante e vinhos generosos.

No ano de 2012, até finais de Outubro as vendas dos vinhos da Região Lisboa estão 11,5 % acima dos mesmos dez meses do ano anterior. A maior parte deste aumento verifica-se na exportação mas o mercado interno também se valorizou. A maior parte deste aumento realizou-se no «off-trade».

As principais castas brancas são o Arinto, Fernão Pires, Malvasia, Seara-Nova e Vital, enquanto nas castas tintas predominam o Alicante Bouschet, Aragonez, Castelão, Tinta Miúda, Touriga Franca, Touriga Nacional e Trincadeira, para além da contribuição de castas internacionais como o Chardonnay, Cabernet Sauvignon e Syrah.



QUEM SOMOS
PROJETO EDITORIAL
ESTUDOS
EDIÇÕES
SERVIÇOS
CONTATOS

RECEBA A NOSSA NEWSLETTER

pesquisar



EDIÇÃO ONLINE





Alimentaria & Horexpo LISBOA 2013
Salão Internacional da Alimentação



ULTIMAS NOTÍCIAS > CASA SANTOS LIMA EM DESTAQUE NA WINE SPECTATOR

CASA SANTOS LIMA EM DESTAQUE NA WINE SPECTATOR

A revista Wine Spectator divulgou a lista de 2012 das melhores “wineries for value” de Portugal, na qual a Casa Santos Lima, da região de Lisboa, figura em primeiro lugar.

A mais importante revista do mercado americano e do mundo dos vinhos, considera a Casa Santos Lima a adega do país com melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço – “Best Value Winery”!

A Casa Santos Lima é o maior produtor de “Vinho Regional Lisboa” e DOC Alenquer e um dos produtores portugueses mais premiados em concursos internacionais. Cerca de 90% da sua produção total é exportada para 40 países nos cinco continentes, devido à excelente competitividade e qualidade dos seus vinhos.

Esta distinção da revista Wine Spectator, vem reforçar ainda mais a excelência deste produtor e o reconhecimento dos seus vinhos no gigante mercado americano – foram 7 os vinhos considerados, posicionando a Casa Santos Lima com uma média de preço muito inferior à média do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares. Antevê-se, por isso, um grande aumento na procura e o consequente sucesso dos vinhos da Casa Santos Lima.

Muito importante é o facto desta distinção atribuída à Casa Santos Lima, “abrir” várias oportunidades para todos os vinhos de Portugal.

De referir ainda, que muito recentemente, o especialista em vinhos norte-americano Doug Frost destacou o vinho CSL Sousão Tinto 2009 da Casa Santos Lima como um dos 10 “Best Values”.

A região de Lisboa ocupa um lugar de destaque no panorama vitivinícola de Portugal, não só pela extensão dos seus vinhedos, como também pela qualidade dos vinhos que produz.

15-02-2013- A adega com melhor desempenho na qualidade preço- Mundo Português página 22

Casa Santos Lima

A adega com melhor desempenho na qualidade preço

A revista WINE SPECTATOR, divulgou a lista de 2012 das melhores "wineries for value" de Portugal, na qual a CASA SANTOS LIMA, da região de Lisboa, figura em primeiro lugar. A mais importante revista do mercado americano e do mundo dos vinhos, considera a CASA SANTOS LIMA a adega do país com melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço – "Best Value Winery"!

A Casa Santos Lima é o maior produtor de "Vinho Regional Lisboa" e DOC Alenquer e um dos produtores portugueses mais premiados em concursos internacionais.

Cerca de 90% da sua produção total é exportada para 40 países nos cinco continentes, devido à excelente competitividade e qualidade dos seus vinhos. Esta distinção da revista WINE SPECTATOR, vem reforçar ainda mais a excelência deste produtor e o reconhecimento dos seus vinhos no gigante mercado americano – foram 7 os vinhos considerados, posicionando a Casa Santos Lima com um média de preço muito inferior à média do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares.

Antevê-se, por isso, um grande aumento na procura e o consequente sucesso dos vinhos da Casa Santos Lima. Muito importante é o facto desta distinção atribuída à Casa Santos Lima, "abrir" várias oportunidades para todos os vinhos de Portugal. De referir ainda, que muito recentemente, o especialista em vinhos norte-americano Doug Frost destacou o vinho CSL Sousão Tinto 2009 da Casa Santos Lima como um dos 10 "Best Values".

A CASA SANTOS LIMA e a Quinta da Boavista situa-se na Aldeia Galega da Merceana e ocupa um lugar de destaque no panorama vitivinícola de Portugal, não só pela extensão dos seus vinhedos, como também pela qualidade dos vinhos que produz. Pertence à Região de Vinhos de Lisboa que abarca uma área de vinha de 28 mil hectares, a segunda maior do país, produzindo no total, 100 milhões de litros de vinho dos quais 20% são certificados e o restante é vendido como vinho de mesa. O vinho certificado cifra-se em 18 milhões de litros o que equivale a mais de 22 milhões de garrafas.

CASA SANTOS LIMA

A adega com melhor desempenho na qualidade preço

A revista WINE SPECTATOR, divulgou a lista de 2012 das melhores "wineries for value" de Portugal, na qual a CASA SANTOS LIMA, da região de Lisboa, figura em primeiro lugar. A mais importante revista do mercado americano e do mundo dos vinhos, considera a CASA SANTOS LIMA a adega do país com melhor desempenho no que diz respeito à relação qualidade-preço – "Best Value Winery"!

A Casa Santos Lima é o maior produtor de "Vinho Regional Lisboa" e DOC Alenquer e um dos produtores portugueses mais premiados em concursos internacionais.

Cerca de 90% da sua produção total é exportada para 40 países nos cinco continentes, devido à excelente competitividade e qualidade dos seus vinhos. Esta distinção da revista WINE SPECTATOR,



vem reforçar ainda mais a excelência deste produtor e o reconhecimento dos seus vinhos no gigante mercado americano – foram 7 os vinhos considerados, posicionando a Casa Santos Lima com uma média de preço muito inferior à média do mercado americano, onde é difícil comprar vinhos de qualidade por menos de 20 dólares.

Antevê-se, por isso, um grande aumento na procura e o consequente sucesso dos vinhos da Casa Santos Lima. Muito importante é o facto desta distinção atribuída à Casa Santos Lima, "abrir" várias oportunidades para todos os vinhos de Portugal. De referir ainda, que muito recentemente, o especialista em vinhos norte-americano Doug Frost destacou o vinho CSL Sousão Tinto 2009 da Casa Santos Lima como um dos 10 "Best Values".

A CASA SANTOS LIMA e a Quinta da Boavista situa-se na Aldeia Galega da Merceana e ocupa um lugar de destaque no panorama vitivinícola de Portugal, não só pela extensão dos seus vinhedos, como também pela qualidade dos vinhos que produz. Pertence à Região de Vinhos de Lisboa que abarca uma área de vinha de 28 mil hectares, a segunda maior do país, produzindo no total, 100 milhões de litros de vinho dos quais 20% são certificados e o restante é vendido como vinho de mesa. O vinho certificado cifra-se em 18 milhões de litros o que equivale a mais de 22 milhões de garrafas.

NOTÍCIAS GERAL

09-02-2013- Provença e Rhône unem-se para produzir vinho e salvar produtor- Maria João de Almeida

http://www.mariajoaodealmeida.com/catalogo_noticias.php?ID=3574&ID_ORG=3

Vinhas de Roquefort

Um grupo de produtores da Provença e outro do Rhône juntaram-se para produzir um vinho em parceria com o objectivo de ajudar o Château de Roquefort. Tudo, porque depois de uma tempestade de granizo em Provença, o château perdeu a colheita. «Eu não tinha seguro, porque é extremamente raro ter granizo aqui. Só aconteceu duas vezes em 50 anos», explicou o proprietário, Raimond de Villeneuve.

Vendo a extensão do prejuízo, 35 produtores juntaram parte das suas uvas - o suficiente para produzir 11 mil caixas de vinho - e fizeram um blend para o Château de Roquefort. «Foi extraordinário fazer este

blend», disse Villeneuve. «Nós conhecemos o nosso objectivo em termos de qualidade e temos uma bela harmonia».

As autoridades francesas aprovaram a produção, após um longo período com problemas por conta do número de apelações que o vinho possui. O vinho chama-se «Grêle 2012» e será lançado este ano.

11-02-2013- Vinexpo 2013 leva a Bordéus dezenas de empresas portuguesas- Site Gazeta Rural

http://www.gazetarural.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2583:vinexpo-2013-leva-a-bordeus-dezenas-de-empresas-portuguesas&catid=60:vinhos&Itemid=66

A feira internacional de vinho Vinexpo 2013 vai decorrer em Bordéus entre os dias 16 e 20 de Junho, atraindo mais de 48.000 visitantes. Empresas portuguesas como a Fonseca Guimarães Vinhos e a Herdade do Esporão também já confirmaram a sua presença. Por outro lado, a ViniPortugal (Associação Interprofissional para a Promoção dos Vinhos Portugueses) também estará presente com 370 m2 de superfície e cerca de 60 agentes económicos.

Esta é uma feira que se realiza de dois em dois anos e que pretende “marcar o ritmo das agendas dos profissionais do vinho e dos espirituosos do mundo inteiro”, contando com a presença de profissionais oriundos de mais de 150 países.

No total, mais de 40% dos expositores provêm do estrangeiro e estão presentes os produtores de todas as regiões francesas.

Este ano voltarão a decorrer as degustações ‘Tastings by Vinexpo’, iniciadas em 2011, tendo contado com mais de 13.250 participantes.

13-02-2013- Produtores de vinho prevêem subida das vendas com exportações- Diário Economico página 23

Esporão e Crasto admitem que crescimento nas vendas terá de vir do exterior. Sogrape Vinhos prevê estagnação.

A contracção das economias ocidentais impede que euforias tomem conta das empresas de vinho. O sector tem de enfrentar um mercado interno que vive um novo ano penalizado pelo aumento de impostos, com fortes repercussões no consumo. Com um 2013 que não se avizinha fácil, as empresas vinícolas portuguesas prevêem um crescimento das vendas essencialmente suportado pelas exportações. E admitem que o volume de negócios possa registar uma estagnação. A Sogrape Vinhos (a principal empresa do grupo Sogrape) perspectiva que o volume de vendas ficará “ligeiramente abaixo de 2012”, ano em que registou uma facturação de 144 milhões de euros. “Esperamos manter a tendência de crescimento nos mercados externos, nomeadamente na Europa de Leste, Ásia, América Latina e África” e defender o “negócio na Europa Ocidental e na América do Norte”, adianta fonte oficial da empresa. Em Portugal, a Sogrape antevê um crescimento, “apesar das grandes dificuldades expectáveis no canal Horeca e da grande pressão da distribuição moderna”, salienta a mesma fonte. O mercado interno valeu 30% das vendas de 2012 da Sogrape Vinhos, tendo apresentado um crescimento de 2%. Já as exportações tiveram

uma performance positiva de 4,3%. A Europa valeu 47% das exportações. João Roquette, presidente do Esporão, reconhece que “o crescimento em 2013 virá sobretudo dos mercados internacionais”, já que “esperamos uma contracção do consumo no mercado nacional”. A empresa orçamentou atingir este ano cerca de 43 milhões de euros de vendas, previsão que a concretizar-se significará um crescimento de 7,5% face aos 40 milhões registados em 2012. O mercado internacional valeu 56% das vendas consolidadas. João Álvares Ribeiro, administrador da Quinta do Vallado, gostaria este ano de manter o mesmo nível de vendas de 2012, exercício no qual a empresa duriense facturou 4,4 milhões. Um eventual crescimento só vislumbra a nível internacional. É que a Quinta do Vallado teve um 2012 ímpar: cresceu 12,5% no mercado interno e 62% nas exportações. Já a Quinta do Crasto perspectiva para 2013 um aumento superior a 10% no volume de negócios, quando comparado com os 4,9 milhões que registou no ano passado. Tomás Roquette, administrador da empresa, adianta que estas previsões estão suportadas “num reforço da aposta na exportação, passando dos actuais 34 mercados externos para cerca de 40”. Neste momento, a exportação já representa 70% do negócio deste produtor. Ainda assim, a empresa é cautelosa tendo em conta o aumento de 20% que registou nas vendas de 2012, um crescimento para o qual o mercado interno contribuiu fortemente. Como salienta Tomás Roquette, deu-se “uma evolução muito positiva no mercado nacional, em contraciclo, na ordem dos 25%”. A Vinhos Borges estima um ligeiro crescimento nas vendas, “apesar da envolvente difícil dos mercados ocidentais nos quais tem uma presença tradicionalmente forte”, adianta Pedro Guerreiro, director de marketing da empresa. O responsável prevê que “o mercado nacional não cresça em 2013 e que a procura dos vinhos de entrada de gama se mantenha”. Aliás, a Borges reconhece que “tem existido uma procura crescente das nossas marcas de entrada de gama, com preços mais baixos, em detrimento dos nossos vinhos premium”. A empresa facturou no ano passado cerca de 10 milhões de euros.

Produtores de vinho prevêem subida das vendas com exportações

Esporão e Crasto admitem que crescimento nas vendas terá de vir do exterior. Sogrape Vinhos prevê estagnação.

Sónia Santos Pereira
sonia.pereira@economico.pt

A contracção das economias ocidentais impede que exportações tomem conta da empresa de vinho. O sector tem de enfrentar um mercado interno que vive um novo ano penalizado pelo aumento de impostos, com fortes repercussões no consumo. Com um 2013 que não se avizinha fácil, as empresas vinícolas portuguesas prevêem um crescimento das vendas essencialmente suportado pelas exportações. E admitem que o volume de negócios possa registar uma estagnação.

A Sogrape Vinhos (a principal empresa do grupo Sogrape) perspectiva que o volume de vendas ficará “ligeiramente abaixo de 2012”, ano em que registou uma facturação de 144 milhões de euros. “Esperamos manter a tendência de crescimento nos mercados externos, nomeadamente na Europa de Leste, Ásia, América Latina e África” e defender o “negócio na Europa Ocidental e na América do Norte”, adianta fonte oficial da empresa. Em Portugal, a Sogrape antevê um crescimento, “apesar das grandes dificuldades expectáveis no canal Horeca e da grande pressão da distribuição moderna”, salienta a mesma fonte. O mercado interno valeu 30% das vendas de 2012 da Sogrape Vinhos, tendo apresentado um crescimento de 2%. Já as exportações tiveram uma performance positiva de 4,3%. A Europa valeu 47% das exportações.

João Roquette, presidente do Esporão, reconhece que “o crescimento em 2013 virá sobretudo dos mercados internacionais”, já que “esperamos uma contracção do consumo no mercado nacional”. A em-



Salvador Guedes
Presidente do grupo Sogrape

A Sogrape Vinhos prevê um crescimento no mercado interno, “apesar das grandes dificuldades expectáveis no canal Horeca e da grande pressão da distribuição moderna”.



João Roquette
Presidente do Esporão

“O crescimento em 2013 virá sobretudo dos mercados internacionais”, já que “esperamos uma contracção do consumo no mercado nacional”.

valeu 56% das vendas consolidadas.

João Álvares Ribeiro, administrador da Quinta do Vallado, gostaria este ano de manter o mesmo nível de vendas de 2012, exercício no qual a empresa duriense facturou 4,4 milhões. Um eventual crescimento só vislumbra a nível internacional. É que a Quinta do Vallado teve um 2012 ímpar: cresceu 12,5% no mercado interno e 62% nas exportações.

Já a Quinta do Crasto perspectiva para 2013 um aumento superior a 10% no volume de negócios, quando comparado com os 4,9 milhões que registou no ano passado. Tomás Roquette, administrador da empresa, adianta que estas previsões estão suportadas “num reforço da aposta na exportação, passando dos actuais 34 mercados externos para cerca de 40”.

Neste momento, a exportação já representa 70% do negócio deste produtor.

Ainda assim, a empresa é cautelosa tendo em conta o aumento de 20% que registou nas vendas de 2012, um crescimento para o qual o mercado interno contribuiu fortemente. Como salienta Tomás Roquette, deu-se “uma evolução muito positiva no mercado nacional, em contraciclo, na ordem dos 25%”.

A Vinhos Borges estima um ligeiro crescimento nas vendas, “apesar da envolvente difícil dos mercados ocidentais nos quais tem uma presença tradicionalmente forte”, adianta Pedro Guerreiro, director de marketing da empresa. O responsável prevê que “o mercado nacional não cresça em 2013 e que a procura dos vinhos de entrada de gama se mantenha”. Aliás, a Borges reconhece que “tem existido

15-02-2013- Vinhos portugueses cada vez mais presentes no mercado russo- Site Anibal Coutinho

<http://w-anibal.com/noticias/v/637/vinhos-portugueses-cada-vez-mais-presentes-no-mercado-russo>

As exportações de vinhos portugueses estão a conhecer um aumento significativo para a Rússia e as empresas nacionais investem cada vez mais neste mercado.

A Associação Empresarial de Portugal (AEP) juntou no seu pavilhão, na feira Prodexpo, várias empresas que exportam produtos alimentares e vinhos para a Rússia.

O Grupo Carmin, que produz conhecidos vinhos do Alentejo, exportou no ano passado para a Rússia entre 200 mil e 250 mil garrafas.

"Estamos aqui para consolidar as nossas posições e novos parceiros", declarou à Lusa Luís Ribeiro, representante dessa empresa alentejana, esperando para o ano corrente "um aumento de 20 a 30 por cento".

"Sentimos orgulho em que os nossos vinhos sejam vendidos, não só em Moscovo, mas noutras regiões da Rússia", frisou.

A empresa Enopartner, que promove vinhos de várias regiões de Portugal no estrangeiro, também já não é novata no mercado russo.

"Em 2012, exportámos para aqui cerca de dez mil garrafas de vinho e, se estamos nesta feira, é porque tencionamos aumentar o volume de vendas", declarou Carlos Moreira, chefe das exportações dessa empresa, enquanto dava a provar os seus vinhos a potenciais clientes.

A Comissão Vitivinícola Regional do Tejo também está presente com o seu pavilhão, que reúne 14 empresas da região, mais seis da Fenadegas, outra organização de produtores de vinhos portugueses.

"No ano passado, exportámos 40 mil litros de vinho para a Rússia e este é um dos mercados prioritários para nós", disse à Lusa Edna Barbosa, responsável do Departamento de Marketing da CVR do Tejo.

"A Rússia é o sexto mercado extraeuropeu para nós, mas queremos reforçar aqui as nossas posições", frisa.

Por seu lado, Gonçalo Furtado, da Fenadegas, referiu que o grupo de empresas que representa exportou para o mercado russo, no ano passado, 300 mil garrafas de vinho e que está optimista quanto a este ano.

Os produtos alimentares também tentam entrar no mercado russo ou reforçar posições. A Probar, que exporta presuntos e fiambres, ainda não superou todos os testes de certificação.

15-02-2013- Abertas as candidaturas à reestruturação da vinha- Site Envoitis

<http://www.enovitis.com/news.aspx?menuid=8&eid=5643&bl=1>

Está aberto o período de candidaturas a projetos de reestruturação da vinha para a campanha vitivinícola de 2013-2014.

As candidaturas abriram no dia 15 de fevereiro e têm como objetivo incentivar a continuação do investimento que se tem verificado no setor.

De acordo com o Secretário de Estado da Agricultura, José Diogo Albuquerque, “tem existido uma forte preocupação em garantir aos agricultores, e neste caso aos viticultores, estabilidade durante este período de transição sendo da maior importância garantir que o ciclo atual de investimento estrutural no sector não é interrompido nesta fase de transição de políticas. A mensagem que queremos passar aos nossos agricultores é que quanto mais cedo se iniciar a campanha, quanto mais cedo os agricultores ou viticultores apresentem as candidaturas, mais cedo se farão os controlos, e mais cedo a administração estará preparada para viabilizar os apoios comunitários de forma atempada”.

O prazo para apresentação de candidaturas termina a 31 de março de 2013.

NOTÍCIAS CONCORRÊNCIA

07-02-2013- CVR Tejo vai investir mais de 1 milhão de euros em 2013- Jornal Ribatejo

PROMOÇÃO

A Comissão Vitivinícola Regional do Tejo (CVR Tejo) vai investir mais de 1 milhão de euros em 2013 com o objetivo de aumentar a presença dos Vinhos do Tejo em Portugal e em seis novos mercados internacionais. Ao anúncio foi feito pelo presidente da CVR Tejo, numa conferência realizada no Instituto da Vinha e do Vinho, em Lisboa.

Em 2013, a CVR irá levar os Vinhos do Tejo a 12 mercados internacionais, 5 dos quais vão ser trabalhados pela primeira vez: Estónia, Noruega, Finlândia, Alemanha e Moçambique.

“Este ano temos um plano muito ambicioso, na verdade o mais ambicioso de sempre, não apenas ao nível do investimento, que é o mais elevado de sempre, mas também com a dinamização de ações de promoção e marketing arrojadas a nível nacional e no alargamento do mercado externo”, esclareceu o presidente da CVR Tejo, José Pinto Gaspar.

O objetivo para o mercado nacional é consolidar a imagem já conquistada junto dos consumidores, através de eventos e ações de marketing. Para 2013, a CVR Tejo vai apostar em ações que têm alcançado sucesso e adesão por parte do público, como as quartas edições dos eventos ‘Concurso de Iguarias e Vinhos do Tejo’, ‘Concurso de Vinhos Engarrafados do Tejo’, Gala Vinhos do Tejo e o evento ‘Portas Abertas do Tejo’. O objetivo é associar o público aos produtores, com a possibilidade de participarem nas atividades das quintas, como as vindimas.

Após 2011, um ano em que houve um crescimento de 27% nas vendas, em 2012, e apesar da conjuntura económica desfavorável, a CVR Tejo registou um resultado positivo, ao certificar aproximadamente 12 milhões de litros, o que representa um crescimento de 0,89% face a 2011. As expedições para a União Europeia (UE) cresceram 3,4% para 2,7 milhões de litros, enquanto as exportações para o resto do Mundo subiram 3,3% para 2,4 milhões de litros.

NA EXPORTAÇÃO por mercados, a Alemanha (+904%), os Estados Unidos (+119%), Suíça (115%), a China (+56%), Rússia (38%) e o Canadá (+20%), foram os mercados para onde as exportações dos Vinhos do Tejo mais cresceram.

“O ano de 2012 representou um imenso desafio e cedo tivemos consciência que teríamos que nos desafiar para fazer mais e melhor, para que os produtores nossos associados pudessem sobreviver e prosperar mesmo com um ambiente económico tão adverso”, sublinha José Pinto Gaspar.

Para 2013, este responsável antevê uma conjuntura ainda mais complicada do que em 2012 e, por isso, acredita que o reforço financeiro previsto na promoção e ações de marketing “irão traduzir-se em resultados positivos e, consequentemente, num crescimento das vendas dos ‘Vinhos do Tejo’”.

Nesta apresentação, o secretário de Estado da Agricultura, José Diogo Albuquerque, manifestou empenho no apoio ao setor, felicitando a CVR por ter sido a segunda entidade a aderir ao sistema inovador de seguros OCM para o setor do vinho. “Estamos ao lado do setor, estamos do lado de quem produz, pois temos que produzir para vender”, afirmou o secretário de Estado, realçando a necessidade de articular ainda mais os apoios à promoção do país, das regiões e das marcas.

CVR Tejo vai investir mais de 1 milhão de euros em 2013 Região quer reforçar presença dos vinhos do Tejo em 6 novos mercados. No total, a CVR vai levar produtores a 12 países.

O secretário de Estado da Agricultura, José Diogo Albuquerque, com o presidente da CVR, José Gaspar foi o crescimento das exportações de vinhos do Tejo para o mercado alemão em 2012 904%

CVR Tejo vai investir mais de 1 milhão de euros em 2013

Região quer reforçar presença dos vinhos do Tejo em 6 novos mercados. No total, a CVR vai levar produtores a 12 países.

PROMOCÃO A Comissão Vitivinícola Regional do Tejo (CVR Tejo) vai investir mais de 1 milhão de euros em 2013 com o objetivo de aumentar a presença dos Vinhos do Tejo em Portugal e em seis novos mercados internacionais. Ao anúncio foi feito pelo presidente da CVR Tejo, numa conferência realizada no Instituto da Vinha e do Vinho, em Lisboa.

Em 2013, a CVR irá levar os Vinhos do Tejo a 12 mercados internacionais, 5 dos quais vão ser trabalhados pela primeira vez: Estónia, Noruega, Finlândia, Alemanha e Moçambique.

“Este ano temos um plano muito ambicioso, na verdade o mais ambicioso de sempre, não apenas ao nível do investimento, que é o mais elevado de sempre, mas também com a dinamização de ações de promoção e marketing arrojadas a nível nacional e no alargamento do mercado externo”, esclareceu o presidente da CVR Tejo, José Pinto Gaspar.

O objetivo para o mercado nacional é consolidar a imagem já conquistada junto dos consumidores, através de eventos e ações de marketing. Para 2013, a CVR Tejo vai apostar em ações que têm alcançado sucesso e adesão por parte do público, como as quartas edições dos eventos “Concursos de Iguarias e Vinhos do Tejo”, “Concurso de Vinhos Engarrafados do Tejo”, “Gala Vinhos do Tejo” e o evento “Festas Abertas do Tejo”. O objetivo é associar o público aos produtores, com a possibilidade de participarem nas atividades das quintas, como as vindimas.

Após 2011, um ano em que houve um crescimento de 27% nas vendas,



O secretário de Estado da Agricultura, José Diogo Albuquerque, com o presidente da CVR, José Gaspar

em 2012, e apesar da conjuntura económica desfavorável, a CVR Tejo registou um resultado positivo, ao certificar aproximadamente 12 milhões de litros, o que representa um crescimento de 0,89% face a 2011. As expedições para a União Europeia (UE) cresceram 3,4% para 2,7 milhões de litros, enquanto as exportações para o resto do Mundo subiram 3,3% para 2,4 milhões de litros.

NA EXPORTAÇÃO por mercados, a Alemanha (+904%), os Estados Unidos (+119%), Suíça (115%), a China (+56%), Rússia (38%) e o Canadá (+30%), foram os mercados para onde as exportações dos Vinhos do Tejo mais cresceram.

“O ano de 2012 representou um

imenso desafio e cedo tivemos consciência que teríamos que nos desafiar para fazer mais e melhor, para que os produtores nossos anos não pudessem sobreviver e prosperar mesmo com um ambiente económico tão adverso”, sublinha José Pinto Gaspar.

Para 2013, este responsável antevê uma conjuntura ainda mais complicada do que em 2012 e, por isso, acredita que o reforço financeiro

previsto na promoção e ações de marketing “irão traduzir-se em resultados positivos e, consequentemente, num crescimento das vendas dos Vinhos do Tejo”.

Nesta apresentação, o secretário de Estado da Agricultura, José Diogo Albuquerque, manifestou empenho no apoio ao setor, felicitando a CVR por ter sido a segunda entidade a aderir ao sistema inovador de seguros OCM para o setor do vinho.

“Estamos ao lado do setor, estamos do lado de quem produz, pois temos que produzir para vender”, afirmou o secretário de Estado, realçando a necessidade de articular ainda mais os apoios à promoção do país, das regiões e das marcas.

904%

foi o crescimento das exportações dos vinhos do Tejo para o mercado alemão em 2012

08-02-2013- José Maria da Fonseca lança nova colheita do Hexagon- Site Infovini

<http://www.infovini.com/article117679>

José Maria da Fonseca lança colheita de 2008 do seu super premium da Península de Setúbal.

São seis as gerações de descendentes do senhor José Maria da Fonseca e são seis as castas que compõem o Hexagon: Touriga Nacional, Syrah, Trincadeira, Tinto Cão, Touriga Franca e Tannat.

O casamento destas seis castas confere ao vinho uma complexidade única, bem como uma cor rubi intensa e um aroma denso e fechado. É um tinto com os taninos muito bem integrados e um longo final de boca.

O Hexagon, o vinho “topo de gama” da José Maria da Fonseca, é o culminar de todo um trabalho efectuado na vinha e na adega e a celebração do conceito “Novo Mundo / Velho Mundo” desenvolvido pelo enólogo Domingos Soares Franco, que há muito queria fazer um grande vinho português ao melhor estilo e nível internacional.

Na presente colheita engarrafaram-se 11.809 garrafas no formato tradicional, e 305 garrafas magnum, dado o potencial de envelhecimento deste vinho. Desta produção limitada produziram-se apenas cerca de 9.300 litros.

13-02-2013- Lançado novo projecto turístico no Douro- Site Maria João de Almeida

http://www.mariajoaodealmeida.com/catalogo_noticias.php?ID=3582&ID_ORG=3

A empresa Mogaequestre, promotora do novo projecto turístico Douro Equus Resort Natur, realizou o lançamento da 1ª pedra em Janeiro. Este conjunto turístico de quatro estrelas vai ser construído na vila transmontana de Mogadouro composto por hotel de charme, apartamentos, SPA, piscina, biocampus, centro equestre com restaurante, bar, picadeiros interiores e exteriores com capacidade para provas internacionais de saltos representa um investimento de 7,6 milhões de euros, tendo sido apoiado pelo QREN, ao abrigo do SI Inovação PROVERE.

«O projecto demorou cerca de cinco anos a amadurecer, já que se trata de um investimento arriscado. Por este motivo, tem de ser tudo bem ponderado», disse à Lusa José Oliveira, administrador da Mogaequestre. Todo o complexo ficará situado na freguesia de Vila de Ala, em Mogadouro, e, de acordo com os promotores do projecto, a vertente equestre deverá funcionar como uma mais-valia, uma vez que está também previsto que o espaço venha a receber provas internacionais.

O Douro Equus Resort Natur pretende desenvolver o turismo equestre integrado no programa de valores ecológicos e pedagógicos, dada a crescente procura deste tipo de turismo a nível mundial, no qual se insere também o biocampus, que será criado com o objectivo de divulgar a fauna e flora da região, uma vez que o complexo ficará localizado junto ao Parque Natural do Douro Internacional.

Já o presidente da Câmara Municipal de Mogadouro, Moraes Machado, destaca a importância deste investimento inteiramente privado para a economia regional, uma vez que serão criados cerca de 30 postos de trabalho especializados. A abertura do projecto está programada para finais de Junho de 2014.

14-02-2013- Viticultores defendem Casa do Douro mas muitos já não pagam quotas – Site Confagri

<http://www.confagri.pt/Noticias/Pages/noticia45788.aspx>

Os viticultores durienses parecem unânimes em defender a Casa do Douro (CD), mas muitos admitem que já não pagam as quotas à instituição porque dizem que as suas funções estão esvaziadas.

É o silêncio que impera na sede histórica do organismo duriense, localizada no Peso da Régua. Lá dentro permanecem alguns funcionários e os elementos direcção, mas são cada vez menos os viticultores que ali entram.

A CD, criada há 80 anos, é uma associação privada de direito público e de inscrição obrigatória. Ou seja, todos os produtores de vinho do Douro têm que estar inscritos no organismo e pagar as quotas à instituição.

«Ainda me revejo na CD, mas já não vou lá tratar dos problemas porque, neste momento, não tem funcionalidade», afirmou à agência Lusa o viticultor Manuel Araújo. Quando precisa de resolver qualquer assunto relacionado com a vinha ou o vinho, este pequeno produtor diz que tem que ir ali ao lado, ao Instituto dos Vinhos do Douro e Porto (IVDP).

Manuel Araújo garantiu que pagou as quotas à CD durante muito tempo, mas no ano passado já não o fez. «Já devia ter pago, não paguei, mas pagar para quê?», questionou. Isto porque, na sua opinião, «é complicado estar a pagar para uma instituição que já não tem poderes e que não resolve nada».

Outro viticultor, Manuel Ribeiro, referiu que, devido à diminuição dos rendimentos dos produtores durienses bem como do benefício, a quantidade de vinho do Porto que cada um pode produzir, estes já não têm dinheiro para pagar as quotas.

«Bastante temos lutado para defender a CD, mas parece-me que há interesses maiores que não querem que a instituição funcione. Por isso, vamos deixando andar e ver até onde isto vai parar», salientou ainda Manuel Araújo.

O presidente da instituição, Manuel António Santos, disse à Lusa que a CD já não recebe quotas há «dois anos e meio». «São cerca de dois milhões de euros. Dinheiro que era suficiente para pagarmos salários, a muitos fornecedores e retomarmos uma vida com o mínimo de dignidade», acrescentou.

De acordo com a lei, as quotas estão indexadas às declarações de colheita e produção. Neste momento, é o IVDP que tem que fornecer à CD os dados relativos às declarações de colheita.

Manuel António Santos referiu que, no último mês, a sua instituição recebeu alguns elementos “a contagotas”, os quais considerou não serem suficientes para se poderem identificar «com clareza os viticultores». Referiu ainda que, em 2006, no comunicado de vindima, se previam penalizações para quem não pagasse as quotas.

A CD queixa-se da retirada de competências nos últimos anos, como por exemplo o cadastro, que resultou também perda de fontes de receita

15-02-2013- **Novos cursos de vinhos promovidos pela CVR Tejo- Site infovini**

<http://www.infovini.com/article117682>

5ª edição de curso de vinhos, pioneiro no universo das comissões regionais arranca este mês.

A formação em Vinhos tem vindo a suscitar cada vez mais o interesse por parte do consumidor de vinhos, em particular do público feminino, que procura colmatar a falta de conhecimento sobre este produto com cursos sobre os vinhos da região Tejo, informa a Comissão Vitivinícola Regional do Tejo (CVR Tejo).

Para um boa escolha do produto, o tipo de casta, a importância da colheita, a origem do vinho, bem como a prova, são os principais focos de interesse de quem mais procura a formação nos cursos levados a cabo pela Comissão.

“Apesar de sentirmos que há ainda algum desconhecimento, também percebemos que hoje as pessoas estão cada vez mais interessadas numa boa escolha, de acordo com as suas preferências, em harmonia com a gastronomia preferida, mas estes cursos são essenciais para formar os consumidores e amantes do vinho”, refere José Pinto Gaspar, presidente da Comissão.

Neste contexto, a CVR Tejo voltará a promover, nos próximos dias 23 de Fevereiro (nível II) e 23 de Março (nível I), mais duas edições do Curso de Vinhos, ministrado pelo Eng. Mário Louro nas instalações da

Comissão, em Santarém.

Esta é já a quarta edição do Curso de Vinhos nível I, segunda edição do nível II, pautado pelo sucesso nos anos anteriores e pela receptividade por parte do público – mais de 70 formandos até à data.

Os Cursos de Vinhos – nível I e II dão aos formandos ferramentas para se tornarem autónomos na procura de maior conhecimento sobre os vinhos, nomeadamente ajudando-os a identificar as suas principais características, alertam para a importância da utilização dos sentidos na compreensão e avaliação do vinho e ainda ensinam como se podem harmonizar com as iguarias gastronómicas.

15-02-2013- Já são conhecidos os "Melhores do Ano" e o "TOP 10" dos vinhos portugueses- Site Essência do Vinho

<http://www.essenciadovinho.com/pt/revista-wine/read/377-ja-sao-conhecidos-os-melhores-do-ano-e-o-top-10-dos-vinhos-portugueses>

O Tributo 2010 (tinto), produzido no Tejo por Rui Reguinga, e o Soalheiro Alvarinho Primeiras Vinhas 2011 (branco), produzido em Melgaço pelo projeto familiar Vinus Soalheiro, foram os grandes vencedores do “TOP 10 Vinhos Portugueses”.

A prova decorreu no passado dia 7, no Palácio da Bolsa, horas antes da abertura ao público da 10ª edição do evento ESSÊNCIA DO VINHO - PORTO. Os restantes vencedores, conhecidos no jantar desse mesmo dia, na Casa da Música, foram: Guru 2011 (2º vinho branco, Douro), CV - Curriculum Vitae 2010 (2º vinho tinto, Douro), Pintas 2010 (3º vinho tinto, Douro), Terrenus Vinhas Velhas Reserva 2009 (4º vinho tinto, Regional Alentejano), Casa de Santa Vitória Grande Reserva 2008 (5º vinho tinto, Regional Alentejano), Passadouro Touriga Nacional 2010 (6º vinho tinto, Douro), Grande Rocim Reserva 2009 (7º vinho tinto, Alentejo) e Hexagon 2008 (8º vinho tinto, Península de Setúbal).

Os vinhos em prova (39 tintos e 14 brancos) foram pré-selecionados pela revista WINE - A Essência do Vinho, tendo obtido as melhores pontuações ao longo do último ano, naquela publicação. Os 10 mais bem classificados (8 tintos e 2 brancos) constituem o “TOP 10 (TEN) dos Vinhos Portugueses”, uma das mais referenciadas provas de vinhos nacionais da atualidade que, nesta edição, contou um júri constituído por elementos de sete países: Alemanha, Brasil, Dinamarca, Espanha, Finlândia, Portugal e Suécia. A prova é organizada pela revista WINE em parceria com a ViniPortugal.

Nesta 10ª edição do ESSÊNCIA DO VINHO - PORTO foram também divulgados os prémios da WINE que distinguiram os “Melhores do Ano 2012”, no vinho e na gastronomia.

Fernando Guedes (pai) foi considerado “Personalidade do Ano no Vinho” e o chefe de cozinha Nuno Mendes, do restaurante londrino Viajante, uma estrela Michelin, “Personalidade do Ano na Gastronomia”.

Ainda pela gastronomia, Dalila e Renato Cunha, do restaurante Ferrugem, em Famalicão, foram a dupla eleita como “Chefe de Cozinha do Ano”; o Fortaleza do Guincho, em Cascais, uma estrela Michelin, foi eleito “Restaurante Gastronómico do Ano”; o The Yeatman, em Gaia, uma estrela Michelin, o “Restaurante com Melhor Serviço de Vinhos”; e a cidade de Guimarães foi considerada “Destino Gastronómico do Ano”.

De regresso ao vinho, a Quinta do Vallado, no Douro, foi eleita “Produtor do Ano”; David Baverstock, enólogo do Esporão e Quinta dos Murças, foi o “Enólogo do Ano”; o vinho Niepoort VV - Vinho Velho, um Porto Tawny, considerado “Vinho do Ano”; o projeto Aphros, na região dos Vinhos Verdes, “Produtor Revelação do Ano”; e Arnaud Vallet, do restaurante Vila Joya, Algarve, duas estrelas Michelin, foi eleito “Sommelier do Ano”.

Na mesma cerimónia, a Câmara Municipal do Porto entregou os prémios portugueses “Best Of Wine Tourism 2013” à Quinta do Vallado (Douro, vencedor internacional na categoria ‘Arquitetura e Paisagens’), Quinta do Crasto (Douro, vencedor nacional na categoria ‘Serviços de Enoturismo’) e The Yeatman (vencedor nacional na categoria ‘Restaurantes Vínicos’).

A noite encerrou com um *showcase* dos GNR, que também apresentaram oficialmente dois vinhos tintos, elaborados em parceria com o enólogo Luis Duarte, ambos da colheita 2011: “Desnorteado em Estúdio” e “Desnorteado in Vivo”.