



## DOC Histórias de sucesso

# Tejo e Lisboa, duas regiões outrora malditas, entraram na moda

Lisboa e Tejo são nomes que espelham uma mudança. Substituíram as designações Estremadura e Ribatejo, que tinham colada à pele a má fama dos carrascões de outrora. A realidade mudou. Muito. E hoje as duas regiões são uma história de sucesso. *João Barbosa (texto) e Enric Vives-Rubio (fotos)*

**N**o Ribatejo e na Estremadura o mundo dos vinhos mudou. Radicalmente. O tempo do volume e da baixa qualidade faz parte do passado. Hoje as duas regiões que estão na órbita da capital impuseram-se na gama dos vinhos que oferecem boa relação qualidade-preço, começam a ousar lutar com os barões durienses ou alentejanos nas gamas médias e dispõem até de trunfos para jogar no difícil mercado da exportação. Na mudança dos tempos, ninguém sobrevaloriza a alteração da nomenclatura como agente do sucesso. Responsáveis das duas regiões reconhecem virtudes nas novas designações regionais, mas justificam o bom momento com o trabalho seguido ao longo do tempo.

Se o sucesso é do termo Tejo ou do trabalho da Comissão Vitivinícola Regional (CVR), José Pinto Gaspar, responsável pelo Ribatejo, afirma: “Nestas questões nunca há certezas. Poderemos dizer que acreditamos que seja o somatório das duas”. Vasco d’Avillez, o seu homólogo de Lisboa, diz que o termo “Estremadura não deixa saudades nenhuma”. Os dois responsáveis não duvidam que a imagem de pouca qualidade era um

pesadelo que acabará por se apagar por completo com a consistência da qualidade dos vinhos.

“Penso que a mentalidade dos empresários da região ajudou à evolução da CVR. Surgiu de forma espontânea, há dez ou 15 anos, quando decidiram apostar em novos recursos humanos, novas tecnologias, quer vitícolas quer enológicas e, mais recentemente, na promoção e no marketing”, afirma Pinto Gaspar.

Vasco d’Avillez sublinha o aspecto dos portugueses não estarem a beber mais vinho, mas estão a consumir mais da região de Lisboa, que produz vinhos *trendy*, como o chamado “vinho leve”, de pouco teor alcoólico, o que é uma opção para o momento, devido à segurança rodoviária e à mudança do modo de alimentação, que se tornou mais ligeiro. Se o termo Lisboa permite uma identificação fácil em todo o mundo, já Tejo facilita a leitura em relação à comprida palavra Ribatejo.

Giovanni Nigra, da Fiuza & Bright, afirma não ter dúvida quanto às vantagens das novas denominações. “Os dados da Nielsen assim indicam”. “No nosso contacto internacional verificamos que Lisboa é uma marca



fortíssima, muitas vezes superior ao nome Portugal. O facto de ser cada vez mais um destino turístico procurado e premiado valoriza as nossas marcas”, diz por seu lado José Neiva Correia, da DFJ. “Estamos a vender cada vez mais desde que houve esta alteração”.

“O abandono da designação Estremadura em nada afectou o desempenho da Casa Santos Lima. O impacto nas vendas que a alteração da denominação teve é difícil de quantificar, já que não houve interrupção no crescimento sistemático”, diz o responsável. “A verdade é que os vinhos de Lisboa são os que mais medalhas ganham nos grandes concursos internacionais”, afirma Carlos Pereira da Fonseca, da Casa Agrícola do Sanguinhal, que realça a boa relação qualidade/preço dos vinhos de Lisboa.

Mas há outras visões menos eufóricas. James Frost, proprietário da Quinta de Sant’Ana, reconhece vantagens na designação Lisboa, mas não sentiu impacto nas vendas.

Para alguns, o trabalho essencial da presente geração consistiu na reconstrução de uma imagem negativa. O descalabro das regiões de Lisboa e do Tejo coincidiu, de acordo com algumas opiniões, com o surgimento das adegas cooperativas, na década de 60. João Corrêa, enólogo da Companhia das Quintas, não alinha totalmente, pois desencadearam um “grande salto qualitativo”. O golpe mortal das cooperativas foi a falta de visão e capacidade de gestão dos responsáveis. “As cooperativas eram mais ‘comprativas’. Os sócios não as viam como suas e mandavam tanto as uvas

boas como as más”, diz João Corrêa.

Para este enólogo, a região de Lisboa sempre mostrou grande dinamismo e adaptabilidade. Agora “mudou o *chip* para a qualidade”, para os vinhos de quinta. “Quando lhe pediram muito vinho, ela reagiu e abasteceu Lisboa e as colónias”. A proximidade da capital e a certeza da venda causou “muita propensão para a martelada”.

As regiões abrigam casas históricas, com grande capacidade produtiva. Situada em Alpiarça (Tejo), a Quinta da Lagoalva de Cima é uma dessas propriedades, pertencente à família dos duques de Palmela. O vinho é uma tradição antiga, com referências desde 1776. Manuel Campilho está ao leme da casa e conta que há testemunho de cultivo da vinha em 1888. Produz 220.000 garrafas, dos



## Nas regiões Tejo e Lisboa a utilização de castas nacionais ou estrangeiras obedece ao pragmatismo



para 2012 as vendas com a denominação de origem Tejo, por exemplo, aumentaram mais de 20%.

Para uma grande parte das empresas, porém, o mercado interno é já uma vocação acessória. A DFJ, por exemplo, factura 95% nos mercados externos, onde factura 95%. Na região de Lisboa detém 200 hectares de vinha, que abastecem o grosso da produção. Exemplo prático da *performance*: a nova adega, com dois anos, com mais de 2,3 milhões de litros de capacidade, para poder expandir a produção.

O mesmo se passa com a Casa Santos Lima, fundada no século XIX e ainda pertença da mesma família. Pedro Gonçalves refere a nova adega, que irá aumentar “significativamente” a capacidade dum dos maiores produtores de Lisboa. A exportação é de 90% das vendas. Com uma dimensão liliputiana, a Casal Figueira é outra campeã da exportação: 99%. O projecto começou em 1990, pela mão de António Carvalho. Marta Soares comanda hoje o negócio, dividindo a vida com as artes plásticas e a docência. Faz 7.000 garrafas de vinho de nicho.

Em regiões próximas do cosmopolitismo de Lisboa, a abertura aos mercados externos tende a ser mais natural. “A DFJ Vinhos nasceu em 1998 apenas para exportar”, diz Neiva Correia. “O mercado mais exigente e competitivo do mundo é, de longe, o do Reino Unido, pela constante inovação, capacidade de resposta e exigência de qualidade do produto e do serviço prestado”.

Uma opinião partilhada com o administrador da Falua, Luís Castro, que também nasceu para a exportação e lá factura 70%. A decisão estratégica foi tomada nos anos 90. “A opção mais fácil na altura seria definir como mercados preferenciais aqueles que mais afinidades têm conosco, como é o caso dos PALOP, Brasil e dos mercados da saudade”. No entanto, a opção foi o Reino Unido, porque sendo «dos mais competitivos a nível mundial» quem tem sucesso “está preparado para entrar em qualquer mercado do mundo”.

Lançar-se num mercado tem riscos e nem sempre o trabalho das entidades públicas é reconhecido positivamente. “A nossa maior fragilidade é o desconhecimento da

marca Portugal e a burocracia no nosso país” - garante Neiva Correia. Opiniões partilhadas com a generalidade dos entrevistados. Vários indicam melhorias.

### A batalha das castas

Jovens e por definição irreverentes, as duas regiões não alimentam sobre si um discurso baseado na tradição ou no património único das suas castas. Para eles, o pragmatismo é a palavra de ordem. Todos partilham a sensação que há um grande desconhecimento de que Portugal produz vinho, e com qualidade. Pedro Lufinha, gestor da Quinta da Alorna, diz que em alguns países o facto de se fazerem “vinhos de *blend* e não monocasta dificulta o consumo”. E muitos acreditam que a diversidade regional expressa em várias denominações de origem e em várias castas, na sua maioria desconhecidas dos consumidores internacionais, é mais um problema do que uma oportunidade. O que explica as inúmeras plantações de castas estrangeiras no Tejo e Lisboa.

Será que estas castas estrangeiras tiram autenticidade? João Barbosa, da Caves D. Teodósio, admite que sim. Mas sem uma certeza absoluta. “Não será dizer o mesmo das castas portuguesas que são oriundas de outras regiões? Na minha opinião não temos de ter tipicidade com castas internacionais, mas fazer grandes vinhos, de modo a que possamos mostrar aos consumidores que somos bons naquilo que fazemos!”

Carlos Pereira da Fonseca, neto do famoso Abel Pereira da Fonseca, está à frente da Companhia Agrícola do Sanguinhal, que produz a histórica marca Quinta das Cerejeiras (Lisboa), que já em 1894 tinha vinhos referenciados na imprensa brasileira. A exportação vale 30% e as castas estrangeiras dão uma ajuda. Diz que estas castas não retiram autenticidade. “Muitas vezes, mais do que as castas, são as práticas enológicas que tornam os vinhos menos diferenciados uns dos outros. Além disso, a presença de castas internacionais, em conjunto com portuguesas, pode ser uma forma de começar a introduzir as nossas castas junto de consumidores que, de outra forma não arriscavam comprar um vinho português com uma casta desconhecida”. ►

quais 40% na exportação. História tem também a Quinta de Sant’Ana (Lisboa), com fundação no século XVII. Os actores Eduardo Brasão e Rosa Damasceno foram alguns dos seus proprietários, que nela construíram um teatro. James Frost, o actual proprietário, exporta 60%.

Mas o vinho do Tejo e de Lisboa não vive apenas de brasões. Também há jovens produtores que se dedicam a vinhos de nicho, com teses diferentes dos agentes maiores. Porém, a dinâmica nem sempre resulta em sucesso. O caso dos vinhos Vale d’Algares, bastante elogiados pela crítica, é um exemplo dos que ficaram pelo caminho. Mas, hoje, Tejo e Ribatejo, que em conjunto representam cerca de 3,5% do total do vinho comercializado em Portugal, têm a seu favor a tendência. De 2011



## DOC Histórias de sucesso

**José Neiva Correia, da DFJ, diz ser, desde o primeiro momento, um dos que mais defenderam a união de Lisboa com o Tejo. "Tal permitirá uma dimensão totalmente diferente para promover os nossos vinhos nos mercados internacionais"**

Esta é uma opinião partilhada com Luís Costa e José Neiva Correia.

É cada vez mais frequente esse casamento entre castas nacionais e estrangeiras. A Quinta de Sant'Ana se optou por essa combinação. João Barbosa, herdeiro de uma família que teve grande importância no sector (Caves Dom Teodósio) e que em 1997 criou uma empresa com um projecto que quer pequeno, cultivava variedades portuguesas e estrangeiras por uma razão: "São as castas que produzem vinhos de que eu gosto, e como somos pequenos, ainda nos podemos dar a esse luxo".

Há ainda assim quem pense o contrário. Os líderes da Monte Cascas, Frederico Gomes e Hélder Cunha, dizem que "os nossos olhos vêem um Portugal único, cheio de surpresas, castas, solos, enfim *terroirs*, que nenhum outro país tem. As castas portuguesas exprimem melhor o carácter dos vinhos das nossas regiões".

O perfil "Novo Mundo" das duas regiões não se observa apenas na liberalidade com que se aceita a importação de castas estrangeiras. Até a própria certificação e regulação da denominação de origem é por vezes questionada. O responsável da Fiuza & Bright, por exemplo, diz que as várias DOC «não fazem sentido e criam confusão ao consumidor». José Pinto Gaspar, presidente da CVR Tejo, contesta dizendo que as DOC têm a importância de, "numa linguagem vitícola, designar aquilo que pode ser diferente e exclusivo". E admite que no Tejo, tal como em Bordéus, possa haver designações mais restritas.

### E se eles se unissem?

Quando da reorganização do sector do vinho decretada pelo Governo de José Sócrates, era ministro da Agricultura o pouco popular Jaime Silva, chegou a pensar-se na fusão das duas Comissões Vitivinícolas Regionais (CVR). As negociações não chegaram a bom porto. Passados quatro anos, o tema volta a colocar-se. Das fontes indagadas, apenas Luís Costa, membro do conselho-geral da CVR Tejo, admitiu haver conversas. "Estão em curso negociações com vista a uma eventual fusão". Luís Costa (administrador da Falua) não quis adiantar mais pormenores.

Para Giovanni Nigra, da Fiuza &

Bright, diz que as vantagens dependem da forma como for feita a fusão. José Neiva Correia, da DFJ, diz ser, desde o primeiro momento, um dos que mais defenderam a união de Lisboa com o Tejo. "Tal permitirá uma dimensão totalmente diferente para promover os nossos vinhos nos mercados internacionais. Para além disso, os custos associados à certificação, e burocracia inerente, serão menores aproximando-nos na concorrência com outras regiões mundiais".

Frederico Gomes e Hélder Cunha formam um dos rostos das novas apostas (Monte Cascas) não vêem vantagens na união, uma vez que «são regiões muito distintas». Hoje Lisboa e Tejo não são cadastro; "para nós é currículo, mais o Tejo, que está a subir muito na exportação e é a nossa maior aposta" – diz Maria João Viana, directora-geral da Enoport.

A Enoport é uma das maiores empresas vitivinícolas portuguesas e resulta da fusão de várias empresas históricas. Em Lisboa o negócio é pequeno, reduzido a Bucelas, e o grosso está no Tejo. Ao todo factura 30 milhões de euros, dos quais 65% na exportação.

A empresa tem vindo a mudar a agulha, mas ainda tem um negócio importante nos vinhos de mesa, que se utilizam para cozinhar. O preço da uva tem vindo a aumentar, o que tira competitividade. Ao mesmo tempo a região do Tejo tem conhecido melhorias na percepção de qualidade, explica Maria João Viana.



### AS TRÊS MINIATURAS À VOLTA DA CAPITAL

A Companhia das Quintas tem duas propriedades na região de Lisboa: Pancas e Romeira. Na primeira faz sobretudo tintos. Todos regionais Lisboa, porque a DOC Alenquer não dá benefícios às vendas. Na segunda só faz brancos, tirando partido da casta arinto, que em Bucelas atinge o seu esplendor. Outra denominação sub-regional é Colares, situada nas areias junto ao mar. Antigamente faziam-se palhetos, hoje a lei obriga a separação por cores. Nela reinam as castas Ramisco (tinta) e Malvasia de Colares (branca).

Carcavelos é um caso à parte, pois trata-se dum generoso. O marquês de Pombal produzia-o na sua quinta de Oeiras e introduzia-o na demarcação do Douro, sendo a única excepção. Nesta pequena zona de produção só há dois produtores: uma parceria entre organismos públicos e o outro é o Seminário de Caparide, que gere as vinhas das restantes quintas (Samarra, Pesos, Mosteiro de Santa Maria do Mar). A estas soma-se meio hectare plantado por um médico, apaixonado por este néctar.

Em 1983 foi plantada a primeira vinha, com bacelos da Quinta do Barão. Estrela Carvalho, enóloga especializada em aguardente, juntou-se ao projecto, defendendo a utilização de aguardente da Lourinhã (uma das três regiões vinícolas mundiais que só produzem destilado), que pensa ter estado, desde sempre, ligada aos vinhos de Carcavelos.

Um dos problemas do Carcavelos é a falta de conhecimento. Há poucos registos e os vinhos têm estilos muito diferentes nas diversas casas. «A Quinta da Belavista fazia seco e depois fortificava no início da fermentação, para depois fazer a união. A Quinta do Barão fazia a vinificação a meio da produção», diz Alexandre Lisboa, responsável pelos espaços verdes da Câmara de Oeiras.