

* mercado

Vinhos brancos E agora?

Finalmente, o vinho branco ganhou estatuto de grande em Portugal. De país de Porto, Madeira e Moscatel, passámos a país de tinto, pelo meio transformámos os rosés de massas numa moda de rosés, e os brancos sempre adiados. Hoje, o consumo aumenta, o preconceito diminui, há cada vez mais, cada vez melhores e cada vez mais variados brancos. Será assim?

TEXTO E NOTAS DE PROVA *Luis Antunes* * FOTOS *Ricardo Palma Veiga*

Não é preciso repetir aqui em letra de forma as muitas e infames vilezas que se disseram do vinho branco e do seu consumo. Para resumir a história aos factos, e deixar de lado os comentários e qualificativos, bastará lembrar que a feitura do vinho branco é tecnicamente mais complicada e tecnologicamente mais exigente do que a do vinho tinto; que Portugal tem usualmente muitas horas de Sol, o que conduz as uvas a maior maturação mas menor acidez, o que prejudica o frágil equilíbrio necessário às uvas brancas; que o mesmo clima quente acelera a evolução dos vinhos em garrafa, o que nas condições precárias de muitas lojas, restaurantes e lares também martiriza mais os vinhos brancos do que os tintos, e muito mais do que os generosos. Além disto, os vinhos tintos de preço elevado premeiam o consumidor com um tempo de guarda longo e uma evolução muito favorável, entregando mais tarde recompensas para os pacientes.

Por outro lado, também é verdade que o clima quente convidaria a bebidas mais refrescantes; que a profunda relação da culinária portuguesa com o mar favoreceria vinhos leves, em particular brancos e rosés; que em várias regiões do país havia uma cultura de vinhos brancos com tradições; que entre as castas portuguesas temos várias que sempre tiveram o potencial de fazer brancos de grande nível. Finalmente, diga-se ainda que pelo preço de um tinto médio se compram já quase todos os brancos portugueses de topo, facilitando a vida ao consumidor interessado.

Então o que aconteceu recentemente? Aconteceu que a revolução da viticultura e enologia portuguesa chegou finalmente aos brancos. Os vinhos melhoraram muito, os produtores e enólogos apostaram, os consumidores foram pouco a pouco conhecendo melhor os vinhos, e recompensando essas apostas. Este ciclo de crescimento da oferta e da procura aumentou como uma bola de neve,

gerando uma autêntica revolução nas mentalidades e um interesse até hoje inusitado no vinho branco.

Segundo a Nielsen, este ano o crescimento até Junho no mercado dos vinhos chega aos 3% em volume e 1,5% em valor. Nos vinhos brancos, o crescimento é menor do que nos tintos, mas é natural que os meses de Verão alterem esta percepção, ainda por cima se tivermos em conta que o Verão de 2014 foi muito mau, tanto do ponto de vista climático como da conjuntura económica. Assim, fui procurar ouvir os actores relevantes, para perceber o que caracteriza esta nova fase, e se ela pode ser passageira ou se, pelo contrário, o crescimento é sustentado.

GRANDE VOLUME

Comecei por falar com António Ventura, enólogo de vários projectos, entre os quais a Adega Cooperativa de Almeirim e a Quinta do Gradil. Ventura confirmou que desde há uns 6 anos para cá que se nota que as pessoas percebem que a evolução sentida nos vinhos tintos chegou agora aos brancos, e o consumo disparou. Em Almeirim o crescimento cifra-se nos 20%, e praticamente todo o vinho anteriormente vendido a granel é hoje engarrafado. O stock que costumava chegar a Novembro, para pacatamente fazer a transição para a nova colheita, esgota-se agora a meio de Setembro, obrigando a cooperativa a ter os novos vinhos disponíveis para o mercado já no fim de Setembro. Como consequência, os vinhos da nova colheita têm que ser estabilizados pelo frio, "à moda antiga", para ficarem prontos mais cedo. O grosso do consumo acontece nos meses quentes: entre Maio e Outubro vende-se 70% da produção.

Aliás, estes brancos são desenhados realmente para este período, e para o tipo de comida que nele se consome. Cerca de 80%



*mercado



dos brancos da cooperativa são vinhos de primeiro preço. Feitos à base de Fernão Pires, em vinhas de grande produção que podem alcançar as 30 toneladas por hectare, têm um perfil frutado e floral, com boa acidez e muita frescura. Mas há um outro perfil de Fernão Pires, mais estruturado, de vinhas velhas na charneca que produzem menos de 5 t/ha, fermentados e estagiados em madeira, com bâtonnage.

Normalmente a captação dos clientes faz-se pelos vinhos mais fáceis, e muitas vezes é difícil a passagem para brancos mais sérios,

até porque os preços são muito diferentes. Assim, são segmentos de clientes muito distintos. Ainda por cima, os clientes de vinhos jovens olham com desconfiança para os vinhos da colheita passada, o que traz ao enólogo um dilema: privilegiar a fruta para agradar aos consumidores, ou privilegiar a estrutura para os convencer de que os vinhos aguentam a garrafa? O ciclo é vicioso: fazer vinhos fáceis e frutados diminui a sua longevidade, o que acaba por dar razão a quem não aceita os vinhos com mais idade. Segundo António Ventura, a saída para este ciclo pode passar pelas castas. Por

exemplo, Arinto e Vital são castas mais neutras em jovens mas que premeiam o estágio em garrafa, permitindo ganhar clientes para vinhos mais estruturados.

Também Luís Sottomayor, enólogo da Sogrape, concorda que os brancos ganharam dignidade em todos os segmentos de preço. O Planalto Reserva já vende mais de um milhão e meio de garrafas e o seu ritmo de crescimento é superior ao dos tintos, tanto em 2014 em relação a 2013, como no primeiro semestre de 2015 em relação ao mesmo período de 2014. Sottomayor defende que há ciclos de consumo, mas no caso dos vinhos brancos não lhe parece que a tendência seja passageira: a qualidade aumentou muito e muito depressa e a grande maioria dos consumidores já não tem preconceitos.

O fenómeno do aumento dos brancos está muito mais consolidado

DISTRIBUIÇÃO

Para entender o lado do consumo, falei com Américo Maia, proprietário da distribuidora Decante. Américo distinguiu a actual tendência de consumo dos vinhos brancos da moda dos rosés. Os rosés consomem-se mal o frio e a chuva desaparecem. Se o calor vier em Abril/Maio, as vendas de rosés disparam, mas se vier só em Junho/Julho, é nessa altura que se nota o aumento. Já os brancos não. O fenómeno do aumento dos brancos está muito mais consolidado, e nos meses de Inverno vende-se e consome-se muito vinho branco, em especial vinhos mais complexos e estruturados.

Muitos dos produtores distribuídos pela Decante aumentaram já muito a área de uvas brancas, e consequentemente a produção, mas mesmo assim é preciso fazer alocações para que todo o vinho não se esgote antes de Setembro/Outubro. Idealmente, muitos produtores gostam de esgotar todo o vinho até Agosto, antes da nova vindima, mas do ponto de vista comercial é fundamental que haja vinho até Abril do ano seguinte.

A Decante concentra-se no segmento médio-alto, com vinhos de preço ao público acima de 3€, e as vendas de vinho branco nos últimos 3 anos mais do que duplicaram. Sente-se alguma sazonalidade, mas não tanto pelo volume como por tipo de vinho. Os vinhos mais frescos, como os Vinhos Verdes, quebram muito o consumo mal vêm as primeiras chuvas. A excepção é o Alvarinho.





As empresas finalmente assumiram o vinho branco como bandeira

Mas se Américo admite que há brancos de Verão, já não concorda que haja brancos de Inverno: os vinhos mais estruturados têm um consumo mais uniforme ao longo do ano. Vinhos mais cheios e estruturados têm um consumo que não se diferencia do vinho tinto nos jantares quer de Verão quer de Inverno, são vinhos que acompanham diversos pratos em menus de degustação, ou com pratos mais exigentes e sérios.

VINHOS VERDES

Fui então tentar perceber melhor como o fenómeno afectava os Vinhos Verdes, e falei com Manuel Soares, enólogo da Aveleda, que me disse que na base do aumento do consumo está de facto um grande aumento de qualidade dos vinhos, em especial na consistência de ano para ano, por oposição ao período anterior, onde a influência do clima se fazia sentir muito mais na qualidade dos vinhos. Se chovia havia podridão nas uvas, se fazia calor a acidez diminuía, etc... Hoje, a viticultura melhorou muito, e na adeg

acertaram-se muito melhor os detalhes para produzir vinhos de qualidade. As empresas finalmente assumiram o vinho branco como bandeira, de forma clara e confortável.

Como consequência, o consumidor aceitou melhor a atitude comercial das empresas e, no mercado, vêem-se vinhos brancos mais caros do que os correspondentes tintos, excepto em vinhos icónicos. É nisto que a consistência desta tendência de consumo é diferente da dos rosés. Os clientes assumem-se como consumidores de vinho branco. Soares admite no entanto que a revolução da viticultura na região dos Verdes não terminou ainda, quer para os brancos quer para os tintos.

A Aveleda tem actualmente 200ha de vinhas, todas brancas, e em breve terá mais 40ha. O crescimento é forte e sustentado: o Quinta da Aveleda Loureiro e Alvarinho cresceu 200 mil garrafas em 3 anos, ultrapassando já o milhão. O Alvarinho cresce a 2 dígitos, passou de 20 mil garrafas para as actuais 160 mil. O vinho emblema da casa, Casal Garcia, cresceu 1,5 milhões em 3 anos, ultrapassando já os 11 milhões de garrafas, dos quais 70% são exportados.

Em todas estas marcas a sazonalidade é evidente, mas a fragmentação dos mercados de exportação faz a tendência esbater-se, já que o hemisfério Sul compra em contra-ciclo com o hemisfério Norte. Nos vinhos mais estruturados, a regularidade ao longo do ano é maior. Os objectivos próximos são alargar a influência destes vinhos onde as mais-valias são maiores: aumentar a quantidade e estender o conceito a outras regiões, como é exemplo o Reserva da Família Alvarinho.

ALENTEJO

Também a Sul, na Ervideira, o aumento dos vinhos brancos veio para ficar. Para Duarte Leal da Costa, as condições para isso sempre existiram, com o clima quente e soalheiro, a gastronomia apelativa para brancos e a divulgação da imprensa. Mas só agora houve um aumento consolidado da qualidade dos vinhos, e na produção foi preciso galgar passos: o Invisível, branco feito com uvas tintas de Aragonez, aumentou a produção de 9 mil para 55 mil garrafas em 5 anos. O Conde de Ervideira, todo fermentado em barrica, esgota cada vez mais cedo; faz já 30 mil garrafas, e

neste ano aumentará 35%. Este ano a comercialização começou em Maio e o vinho esgotou-se em Agosto. A Ervideira faz ainda mais brancos: 40 mil garrafas de Vinha da Ervideira, 60 mil de Lusitano e 140 mil de S de Sol.

Duarte diz-me que verifica uma forte sazonalidade no consumo. Quase todos os brancos são baseados em Antão Vaz, mas a aposta no Alvarinho parece resultar num bem-vindo refrescar dos lotes. Na exportação também se nota sazonalidade, mas a grande pulverização dos mercados ajuda a esbater as tendências, como por exemplo a grande crise no Brasil e Angola.

Sobre o consumo jovem dos vinhos, Duarte Leal da Costa oferece uma data: 26 de Dezembro. A partir desse dia os clientes já só querem vinhos novos. A guerra não está, no entanto, perdida; é preciso comunicação e também abrir para oferecer muitas garrafas de vinho, mas sempre com respeito, já que muitos comerciais admitem a qualidade dos vinhos com garrafa, mas argumentam que o "seu cliente" quer vinho novo.

FRENTE DE LOJA

Procurei então saber do contacto com os clientes finais. José Moraes, director do Delidelux, defendeu que os preconceitos estão



*mercado



Os consumidores de vinhos brancos estão mais disponíveis para experimentar

ultrapassados, e branco e tinto estão em pé de igualdade, embora o tinto seja mais valorizado, devido à sua maior durabilidade. Mesmo assim, acha que o rosé ainda não passou de moda, e ainda atrai mais pessoas para o vinho do que o branco. Morais ofereceu ainda uma interessante visão dos consumidores de vinhos brancos: são menos preconceituosos e estão mais disponíveis para experimentar, baseiam a sua apreciação no prazer que o vinho lhes dá, não nas qualificações que ele possa ter.

Pedro Filipe, do restaurante Horta dos Brunos, constata que hoje os clientes têm muito mais conhecimento e começam quase sempre por um vinho branco com as entradas, antes de pedir depois um tinto com os segundos pratos. Mesmo assim, vende-se mais tinto do que branco, mas em meia dúzia de anos passou-se de 20% de branco para cerca de 40%. Pedro Filipe não distingue brancos de Verão e de Inverno, antes nota uma preferência dos clientes para vinhos com leveza e equilíbrio.

Arnaud Vallet, sommelier do restaurante Vila Joya, nota que a qualidade dos vinhos brancos é hoje muito maior do que há 10 anos, quando havia apenas 10-12 vinhos de grande qualidade. Hoje esses 10-12 podem competir com os melhores do mundo, enquanto nos restantes a qualidade média melhorou muito. A filosofia da casa é propor sempre um vinho português antes de considerar alternativas estrangeiras, e os clientes valorizam a diversidade e variedade dos brancos nacionais. Vallet nota a sazonalidade no consumo, mas não a confina aos vinhos brancos. Mesmo nos tintos, o tipo de pratos consumidos em cada estação acaba por requisitar características diferentes aos vinhos, tintos, brancos ou mesmo rosés.

Quanto ao consumo dos vinhos muito jovens, a sua opinião é que depende muito da cultura de cada país. Franceses, italianos e belgas preferem vinhos com mais idade, ao contrário de alemães, austríacos e demais Europa Central. Os portugueses continuam a preferir vinhos muito novos, mas pouco a pouco notam-se mudanças. Vinhos de Encruzado, que se mostram melhores após alguns anos, bem como algumas *cuvées* mais ambiciosas, atraem clientes para anos anteriores.

O INVERNO

Pioneiro dos brancos ambiciosos do Douro, Dirk Niepoort declarou que os brancos estão na moda, o que se nota nos últimos 10 anos. Anteriormente, até aos anos 60, havia uma cultura de bons brancos em várias regiões do país, e isso depois perdeu-se, nos anos 70 e 80 a qualidade caiu dramaticamente, para recuperar a partir dos anos 90. Segundo Dirk, já o seu pai Rolf dizia, a propósito do Porto Branco, que havia ciclos, de investimento, plantação, crescimento, depois diminuição, reconversão das vinhas em tinto, etc. Hoje em dia, a qualidade aumentou muito, e há vinhos brancos de grande qualidade e prestígio.

Mesmo admitindo que os tintos são mais bem pagos, Dirk declarou que hoje há muitos mais brancos de referência a fazer companhia ao seu Redoma Reserva e, por outro lado, o seu branco de topo Coche tem tido muito sucesso mesmo sendo muito caro. Daí deduz: mesmo em relação ao preço que os clientes estão dispostos a pagar por um branco, algo está a mudar. Mas em relação ao estilo dos vinhos também há mudanças, já não há tanta procura por vinhos concentrados, pesados, vi-

nhos "pesadelos". A propósito da preferência por vinhos jovens, culpa os enólogos: os vinhos jovens caem a pique após poucos meses. Do seu ponto de vista, não deve haver nem sazonalidade nem pressa, e os seus brancos são lançados cada vez mais tarde.

Na mesma linha está Nuno do Ó, responsável pelo Dão branco Druida, feito de Encruzado da Quinta de Turquide, ao pé de Viseu. Na sua opinião, não há separação entre brancos leves e pesados, os consumidores hoje estão informados e preferem soluções de equilíbrio, vinhos sérios e ambiciosos, mas com frescura e mineralidade. No Druida nota zero sazonalidade, excepto um pequeno aumento no Natal. Em relação à juventude dos vinhos, Nuno diz que o Encruzado é uma bênção, já que a casta não mostra qualquer evolução negativa de um ano para o outro, nem sequer na cor, e os clientes quando provam acabam sempre por preferir o mais antigo. Quem acaba por sofrer é o próprio Nuno, que gosta sempre mais da colheita que já não tem para vender.



ID: 61439639

01-10-2015

*mercado

em
prova



15,5 €5

Planalto

Douro Reserva branco 2014
Sogrape

Sumo e casca de citrinos, muito puro e cremoso, com minerais esmagados e suave percepção de doçura. Cremoso também na boca, com acidez alta, integrada, muita frescura e personalidade. Final sumarento e fresco. (12,5%)

14,5 €1,59

Aa branco leve

Reg. Tejo branco 2014
Ad. Coop. Almeirim

Muito leve e floral, com citrinos puros e algumas notas de pedras. Ligeiro gás na boca, doçura perceptível integrada com acidez alta. Leve e intenso, muito fácil, franco e directo, com boa presença. (10%)

15,5 €4,49

Quinta da Aveleda

Reg. Minho Colh. Selec. Loureiro e Alvarinho branco 2014
Aveleda

Aroma equilibrado, de perfil clássico, com boa fruta e notas vegetais. Ligeiro mas com muita intensidade de sabor, graças à acidez alta bem compensada por ligeira doçura, final longo e intenso. (11,5%)

16,5 €11,99

Aveleda Reserva da Família Reg. Minho Alvarinho branco 2014
Aveleda

Aroma com notas baunilhadas, cremosas, citrinos doces, flores secas e pedras do rio. Untuoso e encorpado na boca, com acidez viva harmoniosa, uma ponta amarga, final intenso e cheio, com boa secura. (12%)

16,5 €9,20

Soalheiro Vinho Verde Alvarinho branco 2014
Vinusoalleirus

Muito fragrante, com fruta cítrica e tropical, como toranja, lima e ananás verde e ainda flores secas e pimenta. Cheio e encorpado, com muita cremosidade e frescura, harmonioso e convidativo, final adocicado. (12,5%)

15,5 €7

Quinta do Gradil

Reg. Lisboa Chardonnay branco 2014
Quinta do Gradil

Pêra e citrinos, notas cremosas de baunilha, especiarias e tostados. Rico e equilibrado na boca, com acidez integrada a dar frescura, textura seca e expressiva, final sóbrio, com austeridade convidativa. (12,5%)

17 €13

Chocapalha Reg. Lisboa Reserva branco 2013
Casa Agr. Mimosas

Chardonnay e Arinto a dar citrinos e fumados, muito puro, com pêssego e ligeiro amanteigado. Cremoso e texturado, muito bem definido, com acidez cristalina e madeira muito bem integrada, final longo, focado e suave. (13,5%)

17,5 €17

Druida

Dão Reserva Encruzado branco 2013
C20

Fumados e especiarias, frutos cítricos muito puros e focados, notas tostadas, num aroma cheio e intenso. Concentrado e encorpado, com textura espessa e cremosa, acidez bem integrada, termina com notas baunilhadas e boa secura. (13,5%)

16,5 €28,50

VV Niepoort Vinhas Velhas Bairrada Bical Maria Gomes branco 2013
Quinta de Baixo

Vinhos da Bairrada
Cor ligeiramente dourada. Um estilo extremado, com um toque de Jerez, frutos amarelos, especiarias, salino, guache. Saboroso e texturado, com secura firme e acidez alta, final longo, expressivo. (12%)

15,5 €9,50

Ervideira Invisible

Reg. Alentejano Aragonez branco 2014
Ervideira

Aroma muito intenso com celulose, tostados, especiarias como pimenta, fruta amarela, resinas. Encorpado, intenso, com ligeiros amargos, acidez alta, dura, um vinho *sui generis*, como um tinto sem cor. (14%)

16,5 €9,50

Conde

D'Ervideira Alentejo Reserva branco 2014
Ervideira

Citrinos e notas herbáceas, frutos tropicais, tostados e especiarias como baunilha. Gordo e glicerinado, com acidez moderada, untuoso e cheio, maduro e ao mesmo tempo fresco, termina apimentado e longo. (14,5%)





44 A longa marcha dos vinhos brancos

Foram diminuídos e desprezados, mas agora regressam ao lugar que sempre foi seu. Os vinhos brancos portugueses estão cada vez melhores e os consumidores fazem-lhes justiça. Ouvimos produtores, enólogos e comerciantes. E deixamos algumas sugestões.



BRANCOS
Cada vez melhores e mais procurados