



Casa Nicolau – Vinhos Solar da Marquesa

Empresa Familiar produz vinho de excelência

Horácio Nicolau, proprietário da Casa Nicolau, desde muito cedo encontrou a sua paixão na produção de vinho, tendo transmitido esse mesmo "bichinho" aos seus filhos, que hoje em conjunto produzem os Vinhos Solar da Marquesa, marca de referência, pela qualidade e notoriamente pelos prémios ganhos, deste que se encontra certificado.

Piedade Simões

Carlos Nicolau, enólogo, e gerente da empresa esteve à conversa com o Área Oeste:

Área Oeste – Como surgiu a empresa?

Carlos Nicolau – O meu pai, Horácio Nicolau, era sócio de uma cooperativa, e uma vez que as uvas não estavam a ser pagas pelo valor que o meu pai achava justo, pensou em comprar uma adega, que é a atual Casa Agrícola Nicolau, onde começou a produzir por si os seus vinhos e valorizar o seu produto final.

Assim há cerca de 20 anos atrás, começou a venda de vinho a granel, por seguimento em garrafão com a marca comercial de "Vinhos Lacinho", e neste momento vendemos em Bag-in-Box e em garrafa com as respetivas marcas de "Adega da Marquesa" e "Solar da Marquesa".

O que nos fez crescer e manter no mercado, foi a nossa qualidade transmitida pelos nossos clientes, na publicidade de "Passar a palavra".

Á.O. – Quantas pessoas é que têm a trabalhar convosco?

C.N. – No campo contratamos pessoas que trabalham sazonalmente.

A tempo inteiro somos seis pessoas, eu, o meu pai, o meu irmão, dois comerciais e a minha cunhada.

Á.O. – O que vos distinguiu no mercado?

C.N. – Nós diferenciamos-nos devido ao vinho branco leve Moscatel.

Na altura em que começamos a fazer o vinho, também tínhamos produção de melão, e vendíamos diretamente ao consumidor nas nossas instalações. Gostava de salientar que naquela altura o melão era comprado a "desejo", porque só se encontrava este fruto na altura dele, não havia este fruto ao longo do ano, como atualmente podemos encontrar. Uma vez que assim era, nós conseguíamos vender da nossa produção, inclusivamente para o Norte de Portugal.

Nesta altura o meu pai pensou em plantar uma vinha de moscatel, para vendermos uva de mesa juntamente com o melão. Uma vez que estávamos a vender melão, porque não também vender uva de mesa, foi o pensamento dele.

Plantámos a vinha, foi a primeira vinha de Moscatel a ser plantada na zona Oeste, há cerca de 15 a 17 anos atrás, e que tem cerca de 1,5 Ha.

Apesar do nosso objetivo ser vender como uva de mesa na altura, na verdade não se conseguiu derivado ao baixo teor em açúcar, comparativamente à região do Alentejo. Assim sendo não havendo apetência a produção de uva de mesa, começámos a vinificar as uvas

de Moscatel. Neste momento, é este mesmo vinho, o que mais nos impulsiona no mercado.

Também temos um vinho de reserva, mas que é feito em pequena quantidade. Compramos barricas de carvalho Francês de 225 litros e produzimos num total de 2000 garrafas por ano.

Foi a partir daí que lancei o nosso vinho de topo, o "Stagiaire", onde apliquei as técnicas que aprendi, num estágio que realizei em Bordéus.

Trata-se de um vinho branco muito gastronómico e muito volumoso, derivado da "Bâtonnage" e da própria barrica onde envelhece.

Os vinhos que temos é o Tinto Solar da Marquesa, com as castas Alicante Bouchet, Syrah e Touriga Nacional, o Branco Solar da Marquesa, com a famosa casta de Moscatel, o Rosé, feito com a casta Castelão e o "Stagiaire", é produzido da casta Arinto.

Á.O. – A nível de investimento, houve um grande investimento da vossa parte na adega?

C.N. – Sim. Até porque realizamos aqui muitas obras e todo o lucro que temos é para investir. Há 20 anos que andamos a investir e não existe um projeto definido.

Á.O. – Esta loja de venda direta encontra-se aberta há quanto tempo?

C.N. – A loja da adega é recente, abriu há quatro meses. Antes vendíamos diretamente na adega.

A nossa loja de venda direta ao público, foi uma obra que iniciámos há quatro anos e que só agora é que acabámos. Contudo, as obras no primeiro andar ainda não estão terminadas, falta equipar a cozinha industrial, e uma sala que servirá para eventos.

Temos em mente desenvolver o nosso Enoturismo com o potencial do Turismo de Óbidos e também a nossa Rota dos vinhos de Lisboa para fazermos e realizarmos os ditos eventos, ou até termos a sala para acolher qualquer tipo de evento.

Á.O. – O crescimento da empresa tem sido gradual ou estagnou?

C.N. – Nós estamos a crescer 30% ao ano, e sendo sincero, só não crescemos mais porque não temos mais produto.

Nós temos cerca de 33 Ha de vinha no total, o que faz com que esteja restringido à minha produção porque não compro uvas, e a produção que eu tenho agora está a ser muito limitada.

Presentemente não existe plano de potenciar a área comercial, porque a produção que temos já tem escoamento suficiente para os nossos clientes, apenas trabalhamos com a nossa produção de uvas, porque que-

remos controlar todo o processo e conseguir a melhor qualidade possível.

Á.O. – Relativamente aos prémios, quando é que decidiram que estava na altura de concorrer?

C.N. – Nós sempre fizemos vinho de mesa, e nem notávamos necessidade de certificação porque vendíamos o vinho todo, sempre escoamos bem o vinho, nunca tivemos necessidade de certificar o vinho.

Contudo, chegou uma altura em que achamos que ao trazer a certificação dos vinhos iria nos dar um projeção no mercado diferente do que continuar com os vinhos de mesa.

E realmente o que aconteceu, foi que, com a certificação dos nossos vinhos, houve uma maior facilidade de entrar no ramo da hotelaria de média e alta gama.

Para entrar nos concursos tínhamos que ter o vinho certificado obrigatoriamente, e optamos pela certificação da CVR Lisboa.

No primeiro ano que o vinho se tornou certificado, foi também no ano em que entrámos nos concursos, e ganhamos a nossa primeira medalha de ouro.

As medalhas que já alcançámos foram duas medalhas de ouro nos vinhos da região de Lisboa, uma medalha de ouro no Festival do Vinho do Bombarral, e duas medalhas de ouro no concurso nacional dos vinhos leves realizado no Cadaval.

No vinho tinto já ganhámos uma medalha de prata na "Revista Escanção", e o nosso vinho branco "Stagiaire" ganhou medalha de ouro na mesma revista.

Á.O. – Qual o vosso Plano de Crescimento? Ao nível da exportação, existe?

C.N. – O nosso plano de crescimento passa por dinamizar a nossa loja de atendimento ao público, assim como no primeiro andar, um espaço para eventos, e tentar fazer mais exportação.

Neste momento exportamos para França, Holanda e para a Alemanha, cerca de 15% da nossa produção.

A restante produção é escoada na região Oeste.

