



# Duas pessoas, um nome e uma paixão

O avô construiu um império no setor do vinho e João Barbosa herdou-lhe quer o nome, quer o gosto pelo negócio. Lembra-se de quando lhe dizia onde se poderiam fazer bons vinhos brancos. Não quer uma empresa de grandes dimensões, mas produzir apenas o que gosta e com qualidade.

*Texto: João Barbosa  
Fotografia: Nuno Fox*

**A**s regiões do Alentejo e do Tejo unem-se na Rosa Azul, a firma que João Barbosa criou quando regressou ao negócio do vinho. Quando começou não tinha um palmo de terra. Tem vindo a comprar, mas não quer mais, “só se surgir uma oportunidade que complete a propriedade”.

João Barbosa nasceu numa das famílias com maiores ligações ao negócio do vinho. Saiu da firma (Caves D. Teodósio) antes de esta ser vendida e regressou. Não para reerguer o colosso, mas para um projeto de menor dimensão, em duas regiões. Hoje enche 70 000 garrafas, nas duas regiões onde produz, e o objetivo é de atingir as 100 000, “nem mais uma garrafa”.

Ainda jovem passeava pelo campo de Rio Maior com o seu avô (João Teodósio Barbosa), que lhe dizia que naquela encosta do vale era onde se poderiam fazer os melhores brancos da região. Foi nesse local que comprou terra quando se estabeleceu, no final da década de 90.

Durante anos houve muita gente que disse que Portugal era um país de tintos. O mercado queria tintos e o vinho branco era uma opção comercialmente desvantajosa. Também por isso, João Barbosa fez essa aposta. O tempo mudou: reconhece-se o país como tendo aptidões para brancos, aumentou a procura e o mercado reconhece a qualidade. O comportamento das plantas e a evolução do mercado fizeram com que João Barbosa arrancasse Aragonês, Syrah e Touriga Nacional e colocasse castas brancas, introduzindo a Alvarinho. Satisfeito com a qualidade que tem conseguido, reconhece a razão do avô. No Alentejo, não houve mudança nos encepamentos, sendo todos de castas tintas.

João Barbosa comenta a evolução das preferências do mercado quanto aos brancos. O mercado tem modas e foi, em seu entender, injusto para com os brancos portugueses. O vitivinicultor realça a





subida acentuada da qualidade destes vinhos, que está relacionada com o que já estava instalado, daí o assinalável salto. “O investimento foi feito para os tintos. Por isso, já havia o equipamento”.

### A construção de uma casa

João Barbosa tem, desde 1997, vindo a comprar terrenos em Rio Maior (Porta da Teira) e em Arronches (Valle do Junco). No Tejo são cerca de 11 hectares e no Alentejo 22. Este agricultor gosta de contar que as suas duas propriedades se situam em zonas de importância ambiental: Parque Natural das Serras de Aire e Candeeiros e Parque Natural da Serra de São Mamede.

No Alto da Serra (Rio Maior) nem sempre se consegue ter contíguos. Este vitivicultor constrói uma quinta parcela a parcela, muitas vezes negociando um hectare com vários proprietários. Atualmente faltam-lhe 6000 metros quadrados para que todo o seu território esteja colado.

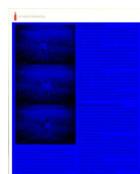
Aqui o solo é calcário com afloramentos de quartzo. É uma terra com salinidade, muito próxima das minas de Rio Maior, e onde os lençóis freáticos estão muito próximos da superfície. O agricultor mandou fazer três furos, mas desistiu, pois encontrou sempre água salgada.

Estabeleceu um valor máximo a pagar e não quer uma proprieda-



de muito grande. Na zona do Alto da Serra, além da sua, a maior exploração tem dez hectares e o espaço divide-se entre numerosos proprietários. No conjunto do concelho, a propriedade média rondará a dezena de hectares, suspeita João Barbosa.

Em Rio Maior, João Barbosa tem cerca de 11 hectares de vinha: Alfrocheiro e Touriga Nacional (juntas – 3,5 hectares), Pinot Noir (1,7 ha), Baga (1 ha), Maria Gomes (2 ha), Sauvignon Blanc (1,5 ha) e Alvarinho (1,2 ha). As variedades tintas estão plantadas viradas



a ponte e as brancas a nascente, com compassos de 2,40 m por 90 cm, em encosta, e 2,20 m por 90 c, na zona plana.

Em Arronches, o Valle do Junco conta com cerca de dez hectares: Aragonês (2,5 ha), Touriga Nacional (2,5 ha), Alfrocheiro e Trinca-deira (juntas – 2,5 ha), Syrah (1,5 ha) e Alicante Bouschet (1 ha). As plantas estão todas viradas a nascente. Nesta área, o solo é de xisto vermelho, com areão com granito, e um xisto um pouco mais rico, “mas ambos pobres”. O compasso é de 2,4 m por 1 m.

## As castas do coração

João Barbosa diz que plantou apenas castas de que gosta. Aprecia vinhos da Borgonha e do Loire, pelo que quis Pinot Noir e Sauvignon Blanc. Na África do Sul, em 1984 ou 1985, bebeu um Syrah que não lhe saía da memória. Por isso prometeu que, se um dia tivesse uma vinha, haveria de ter essa variedade – não o quer pesado, prefere os da Côtes du Rhône.

Recentemente plantou Baga em Rio Maior, onde há muito calcário ativo e influência atlântica, tal como na Bairrada. “Foi somar um e um e deu dois”. A enologia é dirigida por Rodrigo Martins.

No Alentejo, os vinhos beneficiam da altitude, que ronda os 500 metros. No Tejo, sente-se o vento do Atlântico. Porém, o clima tem vindo a modificar-se. João Barbosa diz que, há dez anos, os geradores eólicos estavam virados a norte e hoje fazem quase 360°. Não paravam e agora param.

Lapa dos Gaivões e Nínia são as suas marcas no Alentejo e Tejo, respetivamente. João Barbosa escolheu para as suas marcas património cultural e arqueológico das duas regiões. No Alentejo foi o complexo de pintura rupestre da Lapa dos Gaivões – catalogada de há 5000 anos – e no Tejo a ninfa fontenária encontrada numa vila romana, datada de entre os séculos III e IV.

Como marca identitária, escolheu um *graal* da botânica: a rosa azul. Nos rótulos, apresenta sólidos impossíveis – tal como as obras de Maurits Escher e Victor Vasarely – da autoria do *designer* António Quintas.

## Fuga aos estereótipos comerciais

As regiões do Alentejo e do Tejo não têm a mesma força comercial. Enquanto a primeira domina o mercado, a segunda tem mais caminho a percorrer. João Barbosa esgueira-se a estas imposições da fama. “Em vez de vendermos Tejo ou Alentejo, estamos a vender os nossos vinhos e não as regiões”. Por isso, os preços não são diferenciados.

Atualmente, exporta cerca de 60% da produção no estrangeiro. O mercado nacional tem vindo a comprar mais, mas João Barbosa pretende uma relação de 60/40. Vender no exterior não é fácil, devido à reputação do país.

Em números arredondados, a Europa representa 35% das vendas – Alemanha, Bélgica, Dinamarca, Reino Unido, Suécia e Suíça. A China, incluindo Macau, absorve 50%. O Canadá e os Estados Unidos da América pesam 15%. Angola tem uma pequena fatia.

“A marca ‘Portugal’ ainda não vende, ainda não se passou da fase do preço baixo. Portugal tem um bom indicador de relação de qualidade/preço até aos dois euros. A partir dos três euros é mais difícil”, revela este empresário.

A propriedade de Arronches tem cerca de 300 oliveiras, que nunca foram tratadas. Em 2016 foi feita a primeira apanha com objetivo comercial, “é uma experiência”. As árvores deram 350 litros, engarrafados em garrafas de meio litro. 🍷