

Paladares



Parte da seleção de vinhos da Covela: Avesso, Arinto e Rosé. Vinhos que têm esgotado meses após chegarem ao mercado.



marginal de Gaia, com uma vista magnífica sobre a Ribeira do Porto, onde instalaram uma boutique, um centro de conhecimento e um restaurante do 'chef' Miguel Castro e Silva – um dos melhores de todo o país.

E por fim investiram na criação do mais moderno centro de vinificação de Portugal, em Alijó. Impressionam os mais de 35 km de tubagens, para fazer o transvase nos diferentes estágios de vinificação, todos interligados e controlados a partir de uma central que indica as ligações possíveis e a melhor forma de as estabelecer.

O centro incorpora duas adegas no mesmo edifício. Uma vocacionada para volumes, capaz de vinificar cerca de seis mil toneladas de uvas, e uma segunda adega "especial", para os vinhos do Douro e do Porto de qualidade 'premium'. Um espaço ao qual não falta sequer uma máquina única em Portugal, capaz de seleccionar bago a bago as uvas de todos os cachos vindimados.

No meio de tanta tecnologia, a tradição também não foi esquecida e na Quinta do Ventozelo não dispensam a tradicional pisa a pé, em lagares de granito.

No conjunto, os investimentos somados da Gran Cruz ultrapassam já os 40 milhões de euros. Tudo, como dizia Jorge Dias, "para se posicionarem num mercado diferenciado."

A QUINTA DA BOAVISTA

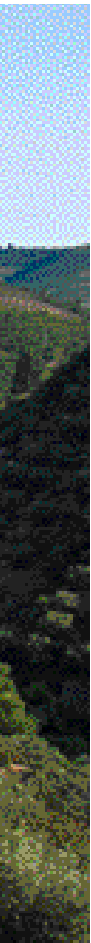
Voltando ao cais do Pinhão, se optar antes por descer o rio em vez de o subir, a primeira quinta que encontra é a de La Rosa, mesmo em frente à Quinta das Carvalhas. Os seus Portos e Douros são famosos – e presença assídua nos 'rankings' internacionais – mas a Quinta oferece ainda um turismo de excepção. Continuando rio



abaixo, depois de um pequeno e lúdico passeio, vai deparar, na mesma margem direita, com os socalcos altíssimos da Quinta da Boavista. São terraços únicos, com 8, 9 metros, os mais altos do Douro, contruídos pouco depois da praga da filoxera. A mais recente aquisição grupo Lima Smith é um 'ex-libris' da região e já constava na primeira delimitação levada a cabo no tempo do Marquês de Pombal. Mais tarde foi uma das quintas de eleição do Barão de Forrester, de tal maneira que após a sua morte os herdeiros, William Offley Forrester e Frank Woodhouse Forrester, compraram a Quinta e transformaram-na no centro estratégico das operações da Offley.

Quando em 2013 se soube que a Sogrape tinha ven-





dido a Quinta à Lima Smith, a notícia caiu como uma bomba no sector. Afinal, a Sogrape era compradora, nunca vendedora e, para mais, de uma quinta com os pergaminhos da Boavista. A razão, segundo os analistas, prendeu-se com uma necessidade de financiamento para recomprar a quota que Joe Berardo tinha na instituição mas, independentemente da razão, a surpresa estendeu-se aos próprios compradores: “Nunca acreditei muito que o negócio fosse para a frente. Pensei sempre que à última hora alguém, na Sogrape ou na família, abortasse o negócio”. O que explica que, paralelamente à compra da Boavista, a Lima Smith avançasse também com a compra da marca Quinta das Tecedeiras – e consequentes direitos de exploração da propriedade homónima.

Os valores destes últimos negócios não são conhecidos – e existe um acordo de confidencialidade que protege o segredo – mas se levarmos em conta que um hectare de vinha no Douro pode custar entre os 70 até mais de 150 mil euros, e que uma quinta como a Boavista tem de se pagar caro, podemos presumir que a Lima Smith terá gasto qualquer coisa perto dos seis milhões de euros para adquirir a propriedade de 40 hectares.

Em pouco tempo, a Lima Smith passou então a gerir três propriedades no Douro: A Covela, ainda na região dos Vinhos Verdes, a Boavista e as Tecedeiras. E a ter um valor que rondará, hoje em dia, já os 20 milhões de euros e que inclui também a participação na Champy, o mais

antigo ‘negociant’ da Borgonha, estabelecido em 1720 e que conta no seu portfólio com várias Appellations Grand Cru e 1er Cru. Isto, além de ser também o principal acionista da D.I.V.A. (Distribution Internationale de Vins et Alcools) uma rede presente em quase todo o mundo. É esta rede que a Lima Smith conta também usar.

Para além de todas as aquisições, a Lima Smith assinou também uma contratação de peso: O enólogo francês Jean-Claude Berrouet, responsável durante mais de 40 anos pelo sucesso do Pétrus. E sendo o Pétrus um dos mais aclamados vinhos mundiais, o nome inspira respeito e admiração. Além disso, Berrouet não é um daqueles enólogos ‘jet set’ que se dividem por dezenas, se não centenas, de marcas, impondo sempre o mesmo cunho. Pelo contrário, desde que largou a Pétrus – onde deixou um dos filhos no seu lugar – dedica-se apenas a um projecto pessoal com o outro filho e a dar consultoria a mais quatro marcas. Da China à Argentina, Berrouet dá-se ao luxo de escolher unicamente aqueles projectos com os quais se identifica, porque é um grande

“TEMOS DE PUXAR PELA PARTE ROMÂNTICA DO DOURO. O NEGÓCIO DO VINHO É VENDER MEMÓRIAS”.

defensor do Terroir. Aquilo que torna um vinho único. “Não o contratámos para fazer um Bordeaux no Douro e não é isso que ele quer fazer. Pelo contrário, quer, como nós, que os vinhos da Boavista sejam claramente dali, daquelas vinhas que são muito especiais.”

Os primeiros vinhos, da colheita de 2013, chegam ao mercado no próximo ano. “Teremos um Boavista Reserva, um Boavista 100% Touriga Nacional e dois ‘Vinhos de Vinha’”, um pouco como a Quinta do Crasto tem com a Maria Teresa e a Vinha da Ponte. Isto porque a Boavista possui duas parcelas de vinhas velhas, anteriores a 1930, separadas do resto da quinta, com características únicas. O ano de 2016 será por isso muito importante para a Lima Smith, que se encontra para já muito satisfeita com os resultados obtidos até agora: “A nossa ideia nunca foi construir uma mini-Sogrape. Não sei se algumas pessoas estavam à espera disso depois das nossas aquisições mas julgo que, com estas três propriedades, temos uma empresa com um potencial internacional muito interessante. Até porque o nosso objectivo foi sempre fazer vinhos ‘boutique.’”

DOURO ROMÂNTICO

No Douro, com as suas encostas escarpadas, a mecanização é impossível. Há zonas em que nem o tractor lá chega. Fazer vinhos aqui implica muito mais trabalho manual e até animal do que noutras regiões vinícolas do mundo e isso, obviamente, tem custos associados. Mas é isso que torna os vinhos únicos. E é isso que o Douro tem de saber vender, não se pode vender barato.

Na Porto Cruz, boa parte da sua importância no mercado francês explica-se também por uma campanha publicitária que dura já desde os anos 60, com a Mulher de Negro, uma figura estilizada que nos remete para símbolos típicos de Portugal. Por baixo, sempre a mesma frase: “País onde o negro é cor”. “Temos de puxar pela parte romântica”, acrescenta Tony Smith, “É muito importante que exista esta ideia de Portugal, do Douro na cabeça das pessoas. Quando um alemão abre uma garrafa em Duisburgo ou noutra sítio qualquer no pico do Inverno, os aromas, o sabor, transportam-no para um fim de tarde em Lisboa, no Douro ou junto ao mar. É isso que temos vender. O negócio do vinho é vender memórias”. 🍷

Tony Smith (à esquerda) e o enólogo Rui Cunha (à direita) juntamente com a equipa da Covela. A empresa Lima Smith gere já a Quinta da Covela (à esquerda), que foi refúgio de Manoel de Oliveira, bem como a Quinta da Boavista, com os seus altos socialcos característicos (em cima e ao lado) e ainda a Quinta das Tecedeiras, cujos tintos e Porto podemos observar também aqui.

