

31/10/2013 - 00:00

Quase arruinada após a crise, a Covela renasce

Por Jorge Lucki



[/sites/default/files/gn/13/10/foto31est-101-col_jl-d4.jpg](http://sites/default/files/gn/13/10/foto31est-101-col_jl-d4.jpg)A Quinta de Covela, cuja origem remonta ao século XVI: entre idas e vindas, acabou nas mãos de um empresário brasileiro

Qualquer atividade, seja de negócio ou de lazer, tem sua própria linguagem, ou jargão. É assim no esporte, onde os fanáticos tendem a transpor os termos peculiares para as conversas em geral. Fulano está batendo um bolão, pisou na bola ou gol de placa são algumas expressões do país do futebol usadas comumente no cotidiano. Em eventos sociais pode-se identificar a profissão predominante numa roda de pessoas às vezes só pela fraseologia; sejam médicos, economistas, publicitários ou qualquer outro domínio.

No vinho, não é diferente. Em geral, os adeptos recentes são facilmente identificáveis ao se deixar traír pelo pouco traquejo no vocabulário específico. Contudo, não foi o que aconteceu recentemente na conversa olho-no-olho tida com um novo investidor em projetos vitivinícolas, seguindo a trajetória que venho desenvolvendo nas últimas colunas. O que mais me impressionou nessa ocasião foi seu domínio desse universo. A minha sensação foi de que estava com um velho profissional do mercado. Com a visão bem objetiva de um bom empresário.

Na verdade, a história dele teve início em junho de 2011 quando adquiriu a Quinta de Covela, uma belíssima propriedade na margem do rio Douro, em Portugal. Vá lá que a decisão de comprar uma vinícola tenha evoluído pelo fato de gostar de vinho, que já o havia levado a buscar informação para tentar entender um pouco melhor do assunto. Mas era só fator de conhecimento, prazer e viagens com a família. Por volta de 2007, ele desenvolveu a ideia de investir no setor, sem deixar de levar algumas das pré-condições utilizadas no fundo de gestão de recursos (próprios) que dirige: ter pessoas capacitadas para tocar o negócio.

Ali se encaixava o jornalista inglês Tony Smith, a quem conhecia desde o início da década de 2000, quando este era correspondente do New York Times em São Paulo e para cá havia retornado, depois de um tempo em Lisboa, para reorganizar a Condé Nast, renomado grupo internacional de edições de revistas. Antes de focar mais em Portugal, a dupla até chegou a estudar propriedades no Uruguai e na Áustria, o primeiro pela proximidade e o segundo por indicação do próprio Tony, que havia morado em Viena como correspondente da agência de notícias Associated Press.

As duas opções foram abandonadas, de certa forma pela pouca viabilidade comercial os vinhos uruguaios não têm muita reputação e o mercado doméstico é pequeno, mas, também, por considerarem que entrar num negócio novo já era um desafio bastante grande, mais ainda num país estranho profissionalmente, entre idas e vindas, Tony Smith morou na terrinha 12 anos e conhecia muita gente. Comparando com outros lugares, Portugal seria um país menos reativo a investimentos desse gênero, segundo o empresário brasileiro, que reforçou: além do mais, há a questão do idioma. Num negócio como o do vinho, não interagir com as pessoas que trabalham na vinícola ia ficar um pouco artificial. Há todo um envolvimento, uma interação.

Das regiões vinícolas portuguesas analisadas, uma das primeiras foi o Alentejo. Na época, porém, estava fervendo a discussão sobre os efeitos do aquecimento global como agravante, 2006 foi uma safra muito quente. Embora a visão deles hoje seja menos catastrófica, a atenção foi voltada para o Douro, onde também é quente, mas tem um inverno mais definido, chove mais e não há carência de água.

De qualquer forma, a Covela não veio de mão beijada. Eu conhecia bem o projeto e acompanhei de longe o drama. O então proprietário, Nuno Araújo, havia comprado a Quinta, cujas origens remetem ao século XVI, no fim dos anos 1980, das mãos do famoso cineasta Manoel de Oliveira, que por décadas passou temporadas por lá. Nuno era um idealista e se empenhou em continuar os trabalhos de reconstrução das antigas edificações, ao mesmo tempo em que recompôs os vinhedos, visando a produção de vinhos de qualidade, o que nunca havia sido focado anteriormente.

Fruto dessa dedicação, os vinhos da Covela ganharam expressão em Portugal e no cenário internacional, sobretudo os brancos, gênero que era, não por acaso, a vocação do lugar. Afinal, embora situada junto ao Douro, a propriedade está mais rio abaixo, já dentro da Denominação dos Vinhos Verdes. Indo um pouco contra os fatos, Nuno Araújo, com o apoio do enólogo-consultor (seu primo, se não me engano) Rui Cunha, dividiu o vinhedo de 19 hectares, do total de 34 hectares que constituía a Quinta, em partes iguais de tintos e brancos, e implantou castas pouco comuns na zona touriga nacional, touriga franca, cabernet sauvignon, cabernet franc, merlot, avesso, chardonnay, gewurztraminer, e viognier, utilizando-as em diferentes proporções a cada ano para compor os lotes. Com isso, os vinhos eram certificados como Regional Minho.

Sempre com uma proposta avançada os rótulos tinham cores fortes e o nome Covela em destaque ocupava toda a frente, Nuno desde cedo praticava uma viticultura responsável, convertida depois em agricultura biológica (certificada) e, em seguida, em biodinâmica, chegando a fazer parte do La Renaissance des Appellations, grupo de peso formado por cerca de 180 vinícolas do mundo todo e liderado pelo guru desse movimento, Nicolas Joly. Esse espírito arrojado iria lhe custar caro: em 2006, aproveitando uma parte da propriedade não alocada para fins de cultivo, ele decidiu levar em frente um projeto imobiliário que previa a construção de 12 casas de elevado padrão.

As três primeiras ficaram prontas em setembro de 2008, no auge da crise do mercado financeiro internacional com a quebra do banco de investimento americano Lehman Brothers. Com uma conjuntura desfavorável à venda dos imóveis e na impossibilidade de reestruturar a dívida o banco que havia financiado a construção foi à falência ou tomar outro empréstimo, já que a Quinta havia sido dada como garantia anterior, a propriedade foi a leilão em novembro de 2009. Começaria aí mais um capítulo triste de uma novela que poderia se chamar Armadilha do Destino, à qual Nuno Araujo ficou preso sem possibilidade de controle.

Ainda como resquícios da crise, não houve interessados em pagar o preço mínimo estipulado, o que levou o juiz do processo a marcar um novo pregão para dali a duas semanas. O negócio, incluindo-se aqui a propriedade em si e o potencial de mercado dos vinhos, tinha tudo que poderia interessar à dupla anglo-brasileira alguns atributos eram difíceis de serem replicados naquele momento. Aliás, a forma detalhada, precisa e abrangente como meu interlocutor o descreveu levaria qualquer um a comprar sem ver o lugar nem fazer qualquer estudo de viabilidade. Tony foi ao segundo turno e fez o lance, mas, segundos antes do encerramento do leilão, o representante do Banco Português de Negócios (BPN), credor da massa falida, pediu a palavra e fez uma proposta substancialmente superior, levando a Covela.

Alguns meses depois, descobriu-se que o BPN não queria reconhecer o lance, obrigando o gestor da massa falida a entrar com um processo contra o banco, imbróglgio que se arrastou por quase dois anos. Nesse período a propriedade ficou abandonada e até a eletricidade foi cortada, o que, além de as uvas da safra de 2010 apodrecerem no pé, foi perdido todo o vinho elaborado em 2009 (60 mil litros), que ainda estava nas cubas.

Recebi, assim como outras pessoas do mailing pessoal de Nuno Araujo, um e-mail que ele mandou em outubro de 2010, contando a história e mostrando, através de fotografias, a situação da Covela naquele momento e como era antes. Seja por desatenção, falta de capacidade de administrar algo fora de sua área de atuação ou frieza, característica de profissionais de mercado, o fato é que, pelo desprezo, um apreciador de vinhos não deveria ter conta no BPN. Deixar 60 mil litros de vinhos se estragarem por não pagar conta de luz de € 200 é muita estupidez.

Finalmente, em meados de 2011, o banco procurou o investidor brasileiro, perguntando se havia interesse em algum tipo de entendimento para comprar a Quinta. Para tanto, foi necessário reunir, além do vendedor e comprador, todas as partes envolvidas, ou seja, o gestor da massa falida e autor da ação contra o banco, a juíza que estava julgando o caso e o leiloeiro. O valor acordado foi o mesmo do lance do leilão de dois anos antes, € 3 milhões.

Isso não representou ganho. Ao contrário, a propriedade havia sofrido muito no período em que ficou abandonada, tendo sido necessário o investimento de mais € 1 milhão em sua recuperação, instalações e replantio de boa parte do vinhedo. Ademais, ausente do mercado, o vinho perdeu valor. Mesmo cientes destas evidências eles acreditaram que seria possível recuperar.

A Covela iniciava, a partir de então, um processo de retomada, com Tony Smith no comando em tempo integral e toda a equipe recontratada formato que o investidor brasileiro aplica em seus negócios. De cara, era preciso repensar o projeto. Resolveram manter bastante do que era a história da propriedade, mas cabia fazer alguns ajustes em relação ao que vinha sendo feito. A boa reputação dos vinhos brancos da Quinta e a vocação do local para esse gênero pesou na primeira decisão: ao replantar as vinhas aproveitaram para aumentar a participação dos vinhos brancos.

Para reforçar esse direcionamento, colaborou a questão do posicionamento da Covela no mercado: é uma propriedade relativamente pequena e, assim sendo, deveriam ser tratados como vinhos de nicho. Qualidade e identidade deveriam ser preservadas a qualquer custo. Nesse sentido, para não haver qualquer diferença com o que já existe e ter controle total sobre o processo de produção, arrendaram a propriedade adjacente, de 4,5 hectares de belos vinhedos de avesso, a casta de excelência daquela zona do Minho.

Logo no início, também, a dupla se confrontou com a identidade visual da marca Covela, com rótulos tão impactantes quanto controversos em relação à imagem que transmitia. A determinação de mudar veio quando alguém comentou que parecia um vinho Ikea, bonito, simpático, mas que não necessariamente de alta qualidade. Fazer uma transição, mantendo uma linha de continuidade, afinal tinha sido esse o motivo de investir na Quinta. Depois de analisar várias propostas, optaram por rótulos com formato mais quadrado, cores mais pastéis, letras proporcionalmente menores e, em segundo plano, a letra C de Covela em estilo renascentista, numa alusão ao classicismo os vinhos da Quinta da Covela são distribuídos no Brasil pela Magnum (www.magnumimportadora.com.br) (<http://www.magnumimportadora.com.br>).

Após dois anos, eles se sentiram confortáveis para expandir. Ficar só com a Covela seria quase como uma brincadeira. Teríamos orgulho e prazer em fazer um bom vinho, mas ia faltar escala. Para ter um projeto viável economicamente no longo prazo faria realmente falta não ter um tinto no portfolio. Com esse objetivo, começaram a procurar propriedades no Douro. Deram sorte, muita sorte. Compraram, em julho último, uma propriedade ícone da região, a Quinta da Boa Vista, cuja venda por parte da Sogrape, o maior grupo vitivinícola de Portugal, causou surpresa no setor.

Já se sabia no mercado que a benquista família Guedes, proprietária da Sogrape, precisaria de caixa para comprar a incômoda participação que o controvertido multiempresário português Joe Berardo detinha no grupo, mas se desfazer da Quinta da Boa Vista, financeiramente, não iria ajudar muito e seria um desgaste do ponto de vista de valor emocional. A ideia dos portugueses era incluir a Offley, uma casa importante de Vinho do Porto, no pacote pela marca e estoque vale bem mais, mas isso não se consumou. Pelo que se sabe, a Offley ainda não foi vendida.

O negócio foi tão bom que outros empresários brasileiros fora André Esteves, do BTG, que, supostamente com alguns de seus sócios, comprou a Quinta da Romaneira, também no Douro, em dezembro do ano passado enviaram pessoas de confiança para sondar negócios na região. Não vai ser fácil topar com uma oportunidade tão favorável como a que se apresentou à dupla anglo-brasileira. Não só pela propriedade em si, mas também pelos termos em que se deu a transação: a Sogrape se comprometeu a comprar as uvas que não forem utilizadas, o que dá ampla liberdade aos novos proprietários para compor uma gama de vinhos bem adequada aos seus conceitos.

É o que será feito. Dos 40 hectares de vinhas da Quinta da Boa Vista, vão ser utilizados (ao menos num primeiro momento) apenas os 10 hectares de vinhas velhas, algumas parcelas com mais de 100 anos, contemplando tintos na categoria ultra-premium. Um consultor, que pode ser até estrangeiro, deverá ser contratado para essa ousada missão. A investida em tintos será completada com uma linha de vinhos com perfil mais moderno, elaborados na Quinta das Tecedeiras, vinícola que pertencia ao grupo Dão Sul e que foi (também) comprada pelo investidor brasileiro logo em seguida, há dois meses. Outro estilo pede outro consultor seu nome será anunciado na semana que vem.

Surpreso com tanto ímpeto, eu até ia perguntar quais seriam os próximos investimentos. Nem foi necessário. Meu interlocutor se adiantou, dizendo que faria sentido ter um pé nos Estados Unidos também. Ajudaria na distribuição. Não tenho nada fechado. Mas no médio prazo visualizo alguma marca californiana.

Minha conversa não era com um investidor, era com bem enfronhado empresário do vinho. Que não escorrega no vocabulário.

colaborador-jorge.lucki@valor.com.br