



O Jornal
Económico

ESPECIAL



Vinhos de Portugal

O FUTURO DOS VINHOS

O enoturismo é cada vez mais um caminho de futuro para os produtores de vinho. Portugal tem características ímpares neste domínio. Fique a par dos novos lançamentos e das opiniões dos principais produtores e players do mercado. Confira, ainda, as escolhas do JE ao longo de 2021.

ANÁLISE

Queda de vendas na restauração continua em 2021 ■ P2

ENTREVISTA

Sandra Tavares da Silva
Enóloga

“Tenho um enorme amor pelas vinhas, pela terra” ■ P4



ESCOLHAS JE

As nossas sugestões de vinhos ao longo de 2021 ■ P8

FÓRUM

Quais serão os grandes desafios do sector em 2022? ■ P20

EDITORIAL

Uma estratégia nacional para o enoturismo



Filipe Alves
Diretor

O enoturismo é cada vez mais um caminho de futuro para os produtores de vinho. Portugal, é bom recordar, tem características ímpares neste domínio, com uma oferta que inclui quintas e casas senhoriais no Minho e no Douro, herdades no Alentejo e as mais variadas experiências sensoriais e gastronómicas relacionadas com o mundo dos vinhos, em cidades e vilas que são consideradas património mundial pela UNESCO. A nossa dimensão também ajuda, bem como a qualidade das infraestruturas de transportes e comunicações: ao contrário do que sucede em outros países, a maioria das unidades de enoturismo portuguesas está no máximo a uma hora e meia de viagem do aeroporto mais próximo.

Como se pode ler nas páginas seguintes, o enoturismo, a ganhar relevância para os produtores nacionais, adquire especial importância numa altura em que o mercado está pouco mais do que estagnado e em que, à semelhança de outros sectores de atividade, os produtores enfrentam uma escalada sem precedentes nos preços de alguns materiais e dos custos de distribuição.

No entanto, apesar do seu sucesso como destino turístico e da qualidade dos vinhos nacionais, Portugal ainda não é uma referência mundial na área do enoturismo. Há ainda muito por fazer para atingir esse objetivo.

Como reconhece o Plano de Ação para o Enoturismo (2019/2021), do Turismo de Portugal, existe ainda um “caminho a percorrer” na qualificação da oferta, na valorização das regiões vinhateiras como destinos de enoturismo, na capacitação dos agentes e na atuação em rede. O futuro tem de passar por uma oferta de enoturismo que não seja sazonal e que se alargue a todo o ano, com um crescimento em valor (com as receitas a crescerem mais do que as dormidas) e com estratégias direcionadas para os principais mercados emissores de turistas. Este Plano de Ação foi um bom começo e deveria servir de base a uma estratégia nacional para o enoturismo, envolvendo os produtores, o Estado, as autarquias e outros *players*. ■

ANÁLISE

Queda de vendas na restauração continua em 2021

O efeito negativo da pandemia não se limitou a 2020, prolongando-se pelo ano em curso. Recuperar o valor das vendas é um desafio para os próximos tempos, assim como a sustentabilidade e o enoturismo.

NUNO MIGUEL SILVA
nmsilva@jornaleconomico.pt

Os efeitos nefastos da pandemia na comercialização dos vinhos nacionais não se fez sentir apenas em 2020. Os reflexos negativos mantêm-se durante o ano em curso, como explicou Maria João Real Dias, do IVV - Instituto da Vinha e do Vinho, no Fórum Anual de Vinhos 2021, que decorreu no passado dia 24 de novembro, em Santarém, sob a égide da ViniPortugal. Segundo os dados divulgados por esta especialista, nos nove meses entre janeiro e setembro venderam-se apenas 26 milhões de litros de vinho português no sector nacional da restauração, contra 36 milhões de litros no período homólogo do ano passado e 68 milhões de litros de janeiro a setembro de 2019, numa fase pré-pandemia. No segmento da distribuição, o panorama é positivo, tendo as vendas passado de 140 milhões de litros nos primeiros nove meses de 2020, para 149 milhões de litros em período idêntico do ano passado e para 154 milhões de litros de janeiro a setembro deste ano. Em valor, o panorama é idêntico: as vendas de vinho nacional caíram de 446 milhões de euros na restauração nos primeiros nove meses de 2019, para 237 milhões de euros de janeiro a setembro do ano passado e para 176 milhões de euros no período homólogo deste ano. Em contraponto, no sector da distribuição, as vendas de vinho português subiram de 335 milhões de euros de janeiro a setembro de 2019, para 355 milhões do período similar do ano passado, e para 386 milhões de euros nos primeiros nove meses deste ano.

No cômputo geral, a evolução do preço médio do vinho português no mercado interno também evoluiu de forma favorável, apesar da crise provocada pela pandemia. Passou de 6,59 euros na restauração nos primeiros três trimestres de 2019, para 6,58 euros no período homólogo do ano passado, e para 6,65 euros de janeiro a setembro deste ano. No segmento da distribuição, o comportamento foi similar: de 2,39 euros, para 2,38

euros, e para 2,51 euros nos primeiros nove meses de 2021.

Resumindo, se compararmos os primeiros nove meses de 2020 com o período homólogo deste ano, em termos globais, somando o sector da restauração ao da distribuição, as vendas de vinho português tranquilo (exclui os espumantes, frisantes, fortificados e generosos) em território nacional registaram uma quebra de 2,5% em volume e de 5,1% em valor, com o preço médio a baixar em 2,7%. E o ano de comparação, 2020, já foi, obviamente de fraca memória. Assim, um dos grandes desafios do sector nacional do vinho é recuperar o tempo perdido, em particular no segmento da restauração. Re-

cuperar vendas, em volume e valor, recuperar a trajetória ascendente dos últimos anos no que se refere ao preço médio, e que foi interrompido pela pandemia.

Melhores ventos têm corrido na vertente das exportações (ver texto ao lado), mas como se percebeu das intervenções proferidas no referido Fórum Anual de Vinhos, os produtores nacionais de vinho têm mais preocupações no horizonte. Responsáveis de diversas CVR - Comissões Vitivinícolas Regionais - do Alentejo ao Dão, sem esquecer Lisboa, Tejo, Vinhos Verdes e o IVDP - Instituto dos Vinhos do Douro e do Porto - sublinharam que, além da sustentabilidade económica e financeira das explorações, há cada vez mais foco na sustentabilidade ambiental e social dos territórios onde estão inseridos. A procura por soluções engenhosas de mitigação das alterações climáticas, da vinha à adega, vai a par das tentativas para procura solucionar os grandes constrangimentos provocados pela carência de mão-de-obra qualificada e não qualificada.

Aumentar o conhecimento junto dos consumidores; alargar e rejuvenescer a base de consumidores; apoiar a promoção e internacionalização dos agentes económicos; incrementar a utilização dos canais digitais e da *social media*; desenvolver as atividades de enoturismo; promover a realização de eventos *premium* e de visitas inversas de jornalistas e de responsáveis do *trade*; e fomentar a inovação, a diferenciação e o acréscimo de valor foram alguns dos objetivos enunciados e desafios identificados no Fórum Anual dos Vinhos 2021.

A posição do IVDP e das CVR

Tiago Caravana, da CVR Alentejana avisou que, na vertente externa, a relação qualidade/preço, que é tão apreciada por todos, em certos mercados “pode ser um entrave para o crescimento das exportações”, exemplificando com o mercado norte-americano, cujos consumidores “valorizam o facto de o preço médio ser superior” para adquirir um vinho.

Apostando na valorização do produto e dos conhecimentos so-



Tiago Caravana
CVR Alentejana



Francisco Toscano Rico
Presidente da CVR Lisboa





Christian Hartmann/Reuters

bre do vinho, assim como na dinamização dos canais digitais, Pedro Mendonça, da CVR Dão, anunciou para o primeiro semestre de 2022 a criação da Academia de Vinhos do Dão e o lançamento de uma nova *app*.

Por seu turno, Carlos Soares, do IVDP, centrou a sua intervenção na necessidade de afirmação internacional da região, adição de valor, promoção de produtos *premium* e apoio à internacionalização dos agentes económicos que o IVDP representa. Dinamizar estratégias de promoção; aumentar o conhecimento dos consumidores sobre os produtos; investir na diferenciação positiva do produto, assente num sistema moderno de certificação; apoiar a diversidade e versatilidade dos vinhos *premium* do Douro e do Porto, adaptadas à gastronomia dos mercados para onde se pretende exportar; e criar novos momentos de consumo, mais associados ao mundo dos bares e da mixologia (a arte dos *cocktails*) são alguns dos desafios e objetivos elencados por Carlos Soares. Este responsável referiu ainda o factor crítico de investir na formação e na pedagogia das provas comentadas e da presença em feiras do sector, a par da aposta, numa estratégia de continuidade, nos mercados prioritários de exportação da região: Estados Unidos, Canadá, Brasil, Dinamarca, Bélgica, Suíça e França.

Já Francisco Toscano Rico, presidente da CVR Lisboa, denunciou a falta de transparência sobre a origem e proveniência dos vinhos importados, incluindo os da União Europeia, comercializados na restauração nacional, e defendeu que a nova PAC - Política Agrícola Comum, em fase final de discussão, deverá conter medidas de apoio para acelerar a adesão e adoção de novas práticas por parte dos produtores. "O caminho para a sustentabilidade tem de ser célere a ser colocado no terreno e a serem disponibilizados mecanismos de apoio aos produtores", advogou Francisco Toscano Rico. O presidente da CVR Lisboa destacou ainda que as vendas de vinho certificado da região duplicaram nos últimos cinco anos, assim como a vertente exportadora, para onde tem sido canalizada mais de 80% das vendas, para mais de 100 países. Investir nos públicos-alvo - importadores, distribuidores, escanções e restauração - dos cinco mercados prioritários de exportação - Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Suíça e Rússia - foi outra das apostas anunciadas por Francisco Toscano Rico. Novas abordagens e novos mercados com potencial, como a Irlanda e a Ucrânia; uma maior segmentação das ações de comunicação, mais focadas no binómio *mainstream* Vs. *premium*; e uma crescente atenção ao mercado nacional, em que a região tem um desempenho abaixo da média, focando na restauração regional e *premium* e lançando um conjunto de ações ligadas ao enoturismo, são outros desafios lançados pelo presidente da CVR Lisboa. ■

EXPORTAÇÕES

Exportações em alta dão fôlego aos produtores nacionais

Nos primeiros nove meses deste ano, as exportações cresceram 11,7% em valor, para cerca de 700 milhões de euros.

NUNO MIGUEL SILVA

nmsilva@jornaleconomico.pt

Se no panorama interno, o sector nacional do vinho já viveu melhores momentos, com a subida de vendas na grande distribuição a não compensar as perdas registadas no segmento da restauração, na componente de exportação a realidade é bem mais positiva.

De acordo com os dados divulgados por Maria João Real Dias, do IVV - Instituto da Vinha e do Vinho, no recente Fórum Anual de Vinhos 2021, no período de janeiro a setembro deste ano, em comparação com o período homólogo do ano passado, as exportações de vinho português subiram de 228 milhões de litros para 244 milhões de litros, em volume, e de 599 milhões de euros para 699 milhões de euros em valor. O preço médio no mesmo período subiu de 2,62 euros para 2,75 euros. Em resumo, no período em análise, as exportações nacionais de vinho cresceram 6,7% em volume e 11,7% em valor, enquanto o preço médio aumentou 4,7%.

Os cinco maiores mercados de exportação dos vinhos nacionais, em volume e em valor, são França (84 milhões de euros), Estados Unidos (83 milhões de euros), Reino Unido (60 milhões de euros), Brasil (55 milhões de euros) e Alemanha (40 milhões de euros). Nos primeiros nove meses do presente ano, estes cinco maiores mercados de destino dos vinhos portugueses representaram 44,9% do volume e 48,1% do valor total exportado por este sector.

Além destes, há um outro mercado que tem ganho relevância nas exportações de vinho português: a China. Nos últimos anos, este destino tem estado em contraciclo, com a evolução das exportações deste sector, tendo Portugal caído de 8º para 10º maior exportador. Em 2017, foi atingido um máximo de exportações em valor para a China, de 2.474 milhões de euros. Desde aí, as exportações nacionais de vinho para a China entraram numa rota consistentemente descendente, tendo regredido para apenas 1.601 milhões de euros em 2020. No entanto, também neste mercado há boas notícias, porque no período de janeiro a setembro deste ano, em comparação com o período homólogo do ano passado, o volume de vendas cresceu

20,3%, o valor subiu 22,9% e o preço médio aumentou 2,2%.

Mas nem só destes mercados vivem as exportações portuguesas de vinho. A ViniPortugal, presidida por Frederico Falcão, tem delineado um plano estratégico da marca, cujo objetivo é atingir os mil milhões de euros até 2023, isto apesar dos percalços provocados pela Covid-19. Para atingir essa meta, a estratégia da ViniPortugal para promoção dos vinhos nacionais passa por um reforço do investimento, para um montante de 8,3 milhões de euros.

Estão previstas ações promocionais em 21 mercados de destino, um terço no mercado nacional e os restantes dois terços nos mercados exteriores. O maior investimento está previsto para o mercado norte-americano (1,3 milhões de euros), seguido pelo seu vizinho a norte, o Canadá (881 mil euros). Valor similar está previsto para o Brasil (856 mil euros). E a seguir, a incontornável China (631 mil euros). Estes quatro mercados de destino irão concentrar 51% do investimento total previsto pela ViniPortugal para o próximo ano.

Pretende-se também manter a abordagem a novos mercados, como a Bélgica, a Ucrânia e o México, cujo potencial se que explorar mais a fundo. Mas, o radar da ViniPortugal também irá estar focado noutros mercados, como Angola, Japão, Coreia do Sul, Suíça, Rússia, Alemanha, Polónia, Noruega, Suécia e Dinamarca.

As 114 ações de promoção programadas pela ViniPortugal para 2022 passam pela participação em 47 eventos, 58 ações de educação, sete feiras e oito ações de promoção. ■



Frederico Falcão
Presidente da ViniPortugal

ENTREVISTA | SANDRA TAVARES DA SILVA | Enóloga

“Tenho um enorme amor pelas vinhas, pela terra”

Licenciada em agronomia e mestre em agricultura, foi modelo, tendo desfilado nas principais cidades da moda. O amor pelo vinho nasceu em criança, a pisar as uvas nos lagares do seu avô, em Alcochete, mas só no Douro ganhou forma.

ANA CÁCERES MONTEIRO
acmonteiro@jornaleconomico.pt

Como é ser uma mulher no meio dos vinhos? E ainda por cima bonita. No início terá sentido anticorpos que agora, calculo, estejam ultrapassados. Hoje em dia é muito natural, mas em 1999 quando comecei a trabalhar foi mais difícil a integração e aceitação por ser mulher e também por ter estado ligada ao mundo da Moda. Mas nunca vi isso como um problema, mas sim como um desafio. E acho que por existirem cada vez mais mulheres no mundo dos vinhos em diversas áreas, desde enologia, área comercial, marketing, *sommeliers*, jornalismo, etc, este sector tornou-se mais dinâmico, mais “descomplicado” e com maior capacidade para atrair novos consumidores.

Qual é o seu papel na Quinta de Chocapalha, que é dos seus pais?

A Quinta de Chocapalha foi comprada pelos meus Pais em 1987, com o sonho de criarem um projecto em família envolvendo-nos a todos nas várias actividades. É uma quinta lindíssima, com muita história e com enorme capacidade para produzir grandes vinhos brancos, tintos e rosés. A nossa maior produção é vinho mas também temos pera rocha. Eu sou enóloga e como tal responsável pela produção dos vinhos da Quinta de Chocapalha, juntamente com o enólogo Miguel Cavaco, que já trabalha connosco desde 2013.

Quais os atuais desafios que a Wine&Soul atravessa?

A Wine&Soul é a empresa que criei com o meu marido, Jorge Serôdio Borges, em 2001 com o intuito de produzir vinhos diferenciadores a partir de vinhas velhas do Douro, que são autênticas relíquias com uma enorme diversidade de castas que nos permitem criar vinhos únicos. Atualmente um dos maiores desafios que enfrentamos é a falta de mão de obra qualificada que queira se fixar no Douro. Trabalhamos de uma forma muito tradicional com pouca mecanização nas vinhas e enfrentamos diariamente uma enorme dificuldade de recrutar pessoal para o trabalho agrícola e não só.

Trabalhar com o seu marido

implica alguns desafios para a relação? Conseguem separar o marido e a mulher e os sócios?

Foi sempre o nosso sonho trabalharmos juntos e criarmos um projeto em família e que possamos deixar um legado e património aos nossos filhos. Temos uma forma de trabalhar muito semelhante mas em algumas áreas complementamo-nos, o que nos torna mais fortes e resilientes e apoiamos-nos mutuamente em alturas mais desafiantes. Apesar de ser difícil separar o lado empresarial do familiar, tentamos que haja momentos do dia, em especial durante as refeições em família e durante as férias, em que não falemos de vinhos.

Como foi receber a distinção de uma das Melhores Enólogas do Mundo pelo Financial Times?

Foi uma enorme surpresa e um grande orgulho em especial vindo de Jancis Robinson, uma senhora que admiro imenso por tudo o que tem feito no sector dos vinhos.

Não tinha ligação ao Douro e apaixonou-se por ele. Pode falar-nos sobre essa paixão?

Sim, vim fazer um estágio de vindima ao Douro em 1999 na Quinta Vale D. Maria, pois não conhecia a região, e fiquei completamente apaixonada e fascinada pelo enorme potencial para fazer grandes vinhos, bem como pelas pessoas e tradições. Hoje em dia, o Douro faz parte de mim, tenho um enorme amor pelas vinhas, pela terra e muitos sonhos que espero ainda conseguir concretizar.

“

A Wine&Soul é a empresa que criei com o meu marido, Jorge Serôdio Borges, em 2001 com o intuito de produzir vinhos diferenciadores a partir de vinhas velhas do Douro”



Andrea Johnson

monovarietais a minha casta branca preferida é sem dúvida o Arinto e tinta a Touriga Nacional.

Qual é, para si, o menu ideal de Natal?

A ceia de Natal no dia 24 é muito tradicional com bacalhau cozido, couves, cenouras, nabo e batatas que plantamos na Quinta da Manoella, bem regado com o nosso Azeite Pintas servido com o nosso Guru Douro Branco. No dia 25 é o famoso peru bem recheado, uma receita muito antiga da minha avó Joana, que a minha mãe faz deliciosamente, acompanhado com Chocapalha Reserva Branco e CH Branco e CH Tinto e, claro, um bom Vinho do Porto.

Qual é a sua viagem de sonho?

Desde criança que tenho um fascínio enorme pela Austrália que nunca tive oportunidade de visitar, espero em breve realizar esse sonho! Mas tenho tantos destinos que gostaria de conhecer, como Índia, Perú, Islândia, São Tomé e Príncipe...

Descreva-me um dia típico seu... Que idade têm os seus filhos?

O meu filho Francisco tem 15 anos e depois temos gémeos, a Maria e o António com 11 anos. Na realidade não tenho muitas rotinas, a não ser de manhã despachar os três e levá-los ao colégio, no caso dos gémeos, o Francisco vai a pé para o liceu... e depois o meu dia é uma roda-viva... desde provas de lotes de manhã, visita às vinhas, receber visitas ou clientes, realizar provas de vinhos para clientes ou consumidores... e muitas viagens de promoção dos nossos vinhos, em Portugal e agora, finalmente, começam as viagens internacionais.

Como se idealiza, à sua vida, daqui a 10 anos?

Espero que um pouco mais tranquila, com mais tempo para mim e para gozarmos mais aquilo que criámos e conquistámos.

Imagina-se alguma vez “reformada” do mundo dos vinhos?

Acho que nunca nos vamos reformar, é impossível, vamos sempre ter sonhos e isso nos manterá vivos e com energia... Mas espero que consigamos delegar mais para termos mais tempo para outras coisas, nomeadamente viajarmos juntos.

Os seus filhos já se interessam pelo mundos dos vinhos?

Os nossos filhos nasceram neste mundo e convivem diariamente com os nossos sonhos, angústias e desafios. Apesar de muito diferentes, os três interessam-se muito pelo que estamos a fazer, acompanham muitos dos trabalhos e durante a vindima adoram ajudar e participar. O mais importante para nós é que criem raízes na terra e uma ligação forte ao projeto, terão

que fazer cada um o seu percurso e perceberem qual o seu caminho, se desejarem juntar-se a nós, será uma alegria, mas não queremos de forma alguma que sintam qualquer pressão. Pois foi assim que os nossos pais também fizeram comigo e com o Jorge.

Quando se trata da Sandra consumidora de vinhos, quais são as suas castas preferidas?

É muito difícil mencionar castas pois adoro *blends*, mas em vinhos

CASA ERMELINDA FREITAS

A Casa Ermelinda Freitas dedica-se à produção de vinho desde 1920, os 550 hectares de vinhas estão situados em Fernando Pó, uma zona privilegiada na região de Palmela. O solo destas vinhas que se localizam na zona sul de Portugal, é composto por areias muito semelhantes às areias de praia e muito rico em água, desempenhando um papel importante na maturação das uvas. A brisa envolvente dos rios refresca as vinhas durante os Verões secos, atribuindo suavidade e elegância aos vinhos. É nestes solos arenosos que prospera o Castelão no total são mais de 30 castas plantadas por uma área do tamanho de 550ha, e 21 milhões de litros de vinho produzidos por ano. Desde 1999 os vinhos da Casa Ermelinda Freitas, angariaram mais de 1500 prémios nacionais e internacionais.



DONA ERMELINDA BRANCO RESERVA

NOTA DE PROVA - Vinho com cor amarelo esverdeada, aroma com notas de frutos doces e algum citrino, bem integrado com a madeira onde estagiou. Na boca apresenta-se cheio e cremoso com final elegante e persistente.

TEMPERATURA DE CONSUMO - 12 - 14°C

PRATOS RECOMENDADOS - Excelente para pratos de peixe, saladas, massas e carnes brancas.



DONA ERMELINDA RESERVA TINTO

NOTA DE PROVA - Vinho com cor granada quase opaco, com aromas a lembrar frutos pretos, especiarias e fumo, com alguma compota devido à grande maturação atingida. Na boca é um vinho denso, cheio, com grande estrutura, taninos presentes, mas integrados e macios. Final longo persistente e muito agradável.

TEMPERATURA DE CONSUMO - 16 a 18°C.

PRATOS RECOMENDADOS - Carnes, carnes vermelhas, pratos de caça, queijos, queijos de pasta mole, queijos fortes



CASA ERMELINDA FREITAS SYRAH RESERVA

O icónico Syrah da Casa Ermelinda Freitas, que com a colheita de 2005 foi reconhecido em 2008 como o melhor vinho tinto do mundo, deve ser uma presença obrigatória nas garrafeiras de Portugal;

NOTA DE PROVA - Vinho de cor granada, concentrado. Aroma confitado a lembrar fruta preta muito madura, alguma especiaria, com toque balsâmico da casta. Na boca é muito cheio, aveludado com taninos presentes muito bem integrados. Final longo e persistente.

TEMPERATURA DE CONSUMO - 16 a 18°C.

PRATOS RECOMENDADOS - Ideal com pratos de carne vermelha, caça, assados no forno, queijos fortes e Foie gras.



CASA ERMELINDA FREITAS ESPUMANTE BRUTO

NOTA DE PROVA - Vinho de cor amarelo brilhante, frutado, a lembrar citrinos e frutos tropicais. Boa estrutura e boa acidez que lhe dá frescura e longevidade. Final de boca a lembrar o fruto, fresco e agradável.

TEMPERATURA DE CONSUMO - 8 a 10°C.

PRATOS RECOMENDADOS - Ideal como aperitivo ou a acompanhar carnes gordas.



CASA ERMELINDA FREITAS MOSCATEL DE SETUBAL

NOTA DE PROVA - Vinho de cor dourada, rico e complexo, com aromas a lembrar mel e casca de laranja bem típicas da região. Na boca é cheio e doce revelando boa acidez que lhe confere frescura. Fim de boca persistente e muito prolongado.

TEMPERATURA DE CONSUMO - 14-16°C.

PRATOS RECOMENDADOS - Acompanha bem pastelaria fina, doçaria Árabe, como pode servir de aperitivo.

CASA
ERMELINDA
FREITAS 1920

Com o apoio de

NOVIDADES

Uma viagem ao país em novos lançamentos

Este é um resumo o mais alargado possível dos novos lançamentos de vinhos já anunciados pelos produtores de uma dezena de regiões vitícolas nacionais. Sugestões para aproveitar nos próximos meses.

NUNO MIGUEL SILVA
nmsilva@jornaleconomico.pt

Quando se chega à época natalícia, os produtores nacionais de vinho aprimoram-se e desdobram-se em propostas para os consumidores. Tentando fazer uma viagem pelo país, começando pelo norte, pela região dos Vinhos Verdes, a Quintas de Melgaço sugere diversas alternativas. Desde um *pack* Paixão, que inclui duas garrafas de Rosé QM e um Espumante QM Alvarinho Super Reserva; passando pelo *pack* Família, que contém um Alvarinho QM, uma garrafa do Homenagem QM e um Espumante QM Alvarinho Super Reserva. Um Alvarinho QM, um Alvarinho Vinhas Velhas QM e um Alvarinho Nature QM integram o conjunto Origem. Por fim, o *pack* Tradição oferece duas garrafas do Homenagem QM e uma do Espumante QM Alvarinho Super Reserva. A pensar nos brindes da noite de Ano Novo, a Quintas de Melgaço também criou um *pack* Celebração, com um Espumante QM Alvarinho Super Reserva e um Espumante QM Alvarinho Super Reserva Rosé.

Do Minho ao Douro

Passando do Minho para o Douro, a Niepoort propõe outro *pack*, o Great Douro Picks, composto por quatro vinhos. Inclui o Niepoort Tinta Amarela, o Bioma Tinto, o Redoma Reserva Branco e o Niepoort Vertente, uma interessante mostra das castas e das técnicas vinificadoras da região e deste produtor. A Montez Champalimaud está a lançar no mercado o Quinta do Côtto Vinha do Dote, um vinho de parcela, feito a partir de um *field blend* de mais de 30 castas autóctones do Douro. Deste *terroir* especial, marcado pela perfeita conjugação de fatores, como a boa exposição sul/poente, a altitude (140 metros) e o solo xistoso, surgiu a vontade de desenhar um vinho que refletisse, em toda a sua génese, e o património único de vinhas velhas da Quinta do Côtto, com uma idade média igual ou superior a 90 anos de idade. Segundo este produtor, o Quinta do Côtto Vinha do Dote 2017 preserva uma das melhores vindimas de sempre para o Douro. Cor rubi in-

tensa, nariz sedutor e grande complexidade de aromas. Entre especiarias, notas vegetais e frutos silvestres, ergue-se com volume, taninos maduros e muita frescura a equilibrar o conjunto. Final longo e persistente.

A Real Companhia Velha (RCV) é um dos maiores produtores de vinhos do Douro e do país. Lançou recentemente uma nova colheita daquela que foi a primeira referência de Alvarinho produzido nos vales durienses. Com origem na propriedade que lhe dá nome, o Quinta de Cidrô Alvarinho 2020 tem fermentação e estágio de seis meses em cubas de inox, com o objetivo de preservar a frescura e a elegância. Apresenta uma cor citrina levemente dourada, a denotar concentração. Um branco de aromas finos e delicados, onde se destaca a intensidade das notas citrinas e da flor de laranjeira, a contribuir para a sua complexidade. Encorpado e fresco, revela, na boca, os sabores que se adivinham no aroma. Um Alvarinho longo e distinto, salientado por uma acidez estaladiça e uma saborosa mineralidade.

Outro produtor de referência do Douro é a Quinta de Ventozelo. Em março, lançou a primeira edição da gama Douro Duet Collection, com a dupla Quinta de Ventozelo Syrah Unoaked 2019 e Quinta de Ventozelo Syrah Oak Matured 2018. Desde há dias, nas principais garrafeiras do país é possível aceder à segunda edição desta Douro Duet Collection, com dois vinhos de duas das suas mais emblemáticas parcelas: Vinha do Colmeal Touriga Nacional e Vinha da Serra Touriga Franca, ambas de 2019. Duas parcelas distintas, de onde foram seleciona-

Conheça os mais recentes lançamentos de vinhos que os produtores nacionais de cerca de uma dezena de regiões vitícolas colocaram no mercado

das duas castas de referência, com dois estilos únicos que materializam num estojo todo o potencial da diversidade do *terroir* daquela quinta.

Num plano diverso, surge a Duplo PR, uma empresa de consultoria enológica focada em desenvolver serviços técnicos e especializados na região vinícola do Douro, que comemora este ano o seu 20º aniversário de trabalho na área. Composta atualmente por uma equipa de quatro profissionais – António Rosas, Flávia Batista, Raquel Veiga e Filipa Pizarro – dedica-se ao acompanhamento técnico dos clientes, que vai desde a definição das datas de vindima até ao engarrafamento do vinho. A sua maior motivação é ajudar a concretizar o sonho de pequenos produtores de fazerem o seu próprio vinho, pelo que as atividades da empresa se destinam a apoiar pequenas empresas e negócios familiares de vinhos de Quinta sem equipas fixas de enologia. A par da consultoria, a Duplo PR também produz os seus próprios vinhos de autor. Há poucos dias, surgiram no mercado as edições de 2PR Colheita Branco 2019 e de 2PR Tinto 2019. O primeiro é oriundo de uma vinha nova plantada em altitude, com exposição sul. De baixa produção, e unicamente com as castas autóctones altamente recomendadas no Douro para produção de vinhos brancos: Viosinho, Gouveio e Rabigato. Cor amarela cítrica. Extremamente perfumado, com aroma a fruta branca e ligeira flor de laranjeira. Na boca, é envolvente, com boa frescura no palato, terminando com mineralidade. Sugestão de serviço entre os 10°C e os 12°C. Quanto ao 2PR Tinto 2019, provém de uma vinha com aproximadamente 25 anos. De baixa produção, e unicamente com as castas autóctones do Douro – Touriga Nacional (70%) e Tinta Roriz (30%), apresenta cor rubi carregada e aroma concentrado de fruta madura vermelha, com elegantes notas especiadas. Na boca, é envolvente, com boa frescura no palato, de fruta evidente, taninos aveludados, terminando agradavelmente longo e evidenciando versatilidade gastronómica. Sugestão de serviço entre os 16°C e os 18°C, com decantação prévia. Sujeito a criar depósito. Nesta casa, o final de



2021 é também marcado pelo lançamento de uma colheita que assinala dez anos do projeto pessoal de Filipa Pizarro, o ITER (viagem, em latim) 10 Years Celebration Tinto 2017.

Bairrada, Beira Interior e Dão

Desçamos do Douro até à Bairrada, terra de espumantes de excelência, responsável por mais de 50% da produção deste segmento em Portugal. No recente Concurso de Espumantes Bairrada 2021, realizado a 12 de novembro, os grandes vencedores foram o Borga Bruto Branco 2010, do produtor Campolargo Vinhos, e o Íssimo Baga Bairrada Bruto Branco 2016, das Caves Arcos do Rei. Propostas para as festividades que se aproximam.

Mais longe do Atlântico, da Beira Interior, surge-nos o Cascale Orange 2020, a mais recente invenção de Hélder Cunha, um dos mais profícuos *winemakers* do país. Este Beira Interior DOC é de 2020, estreme da casta rainha da região, a Síria. É um vinho *vegan*, o que é distinto de ser biológico. Os vinhos *vegan*, de que Hélder Cunha é um dos pioneiros a fazer com certificação em Portugal, ao contrário dos biológicos, não usam proteína animal no processo de clarificação. No nariz, encontramos notas de frutos secos, canela, compota de figo e erva doce. Na boca, tanino aveludado, grande volume de boca, balanceado com aci-

dez muito elegante, e um final persistente e fresco. O vinho natural Cascale Orange 2020 deve a sua cor âmbar ao tipo de vinificação. As uvas são desengaçadas e esmagadas diretamente para a cuba, onde a fermentação se iniciou espontaneamente. Durante 12 dias, fica em contacto com as películas, a macerar, tal como se de um vinho tinto se tratasse. Hélder Cunha assinala ainda que se trata de um vinho de intervenção mínima, criado a partir de uvas de produção biológica certificada, com vindima manual e sem qualquer adição de sulfuroso.

No Dão, a Quinta de Lemos sugere-nos dois *packs* de três garrafas: um com três garrafas de Dona Santana, colheitas de 2007, 2008 e 2012; e outro com garrafas de Quinta de Lemos Touriga Nacional 2012, Dona Paulette 2012 e Nérita 2019.

Tejo e Lisboa

Descendo até ao Tejo, da região do mesmo nome, a Quinta da Alorna propõe-nos meia dúzia de opções. O Quinta da Alorna Tinto 2019 é produzido com as castas Castelão, Tinta Roriz, Syrah e Alicante Bouschet. As combinações destas castas conferem-lhe uma experiência ímpar. Aroma com sugestão de fruta vermelha madura e notas de chocolate. Na boca, com taninos redondos, primando pela simplicidade. Disponível em garrafas de 0,75cl



Reuters

e de 1,5l. Depois, chegam os Reserva. Primeiro, o Quinta da Alorna Reserva Arinto & Chardonnay 2020. Aroma complexo de fruta fresca e citrina do Arinto, associado à fruta madura e notas fumadas do Chardonnay, fazem com que este vinho seja definido pelo produtor como “uma explosão de aromas”. Boa estrutura e equilíbrio entre a acidez e frescura do Arinto com a maturação do Chardonnay e a elegância que a madeira lhe confere. O final de boca é intenso e muito persistente. Por seu turno, o Quinta da Alorna Reserva Touriga Nacional & Cabernet Sauvignon evidencia aromas florais e a frutos vermelhos da Touriga Nacional, combinados com as especiarias típicas do Cabernet Sauvignon. É um vinho intenso com final de boca persistente, disponível nas versões 0,75cl e 1,5l. Passemos aos Marquesa de Alorna Grande Reserva. Primeiro, o branco, de 2017. Aroma fino e elegante, com notas de lima, pera e marmelo. A madeira muito bem integrada, vai-se revelando lentamente através de frutos secos e especiarias. A boca seduz inicialmente pela forte explosão de fruta, passando pela cremosidade e acabando com uma frescura superior. Passou por um estágio de oito meses com *bâtonnage*. Três possibilidades: versão 0,75cl, versão 1,5l com caixa de madeira e versão caixa de madeira com três garrafas

de 0,75cl. Depois, o Marquesa de Alorna Grande Reserva Tinto 2016. Aroma intenso, sobressaindo notas florais e fruta bastante madura, envolvidas por chocolate e pimenta branca. A boca elegante e viva é complementada por taninos finos, bem integrados, onde se sentem as notas aromáticas. Os 14 meses de estágio em barricas de carvalho francês conferem-lhe um final longo e distinto. Está disponível na versão 0,75cl, versão 1,5l com caixa de madeira e ainda em versão *magnum* de três litros.

Também no Tejo, o Cabeça de Toiro, da Enoport, lançou há dias uma edição especial comemorativa dos 25 anos de existência que esta marca icónica está a celebrar em 2021. Um portentoso tinto que resulta das castas Touriga Franca (60%), Cabernet Sauvignon (20%) e Alicante Bouschet (20%). Uvas colhidas em momentos diferentes, no seu perfeito estado de maturação e vinificadas cuidadosa e lentamente na adega. De aroma complexo e intenso a especiarias e notas vegetais, bem estruturado e potente, apresenta grande capacidade de envelhecimento. Limitado a 4.273 garrafas, este vinho estagiou 12 meses em barricas de carvalho francês e 12 meses em garrafa.

Ali perto, na região de Lisboa, a Quinta de São Sebastião acaba de lançar o seu primeiro DOC Arruda,

de 2019, gerado pelas castas Touriga Nacional e Tinta Roriz em vinhas maioritariamente de encosta, ao alto. A vinificação decorreu em processo de curtimenta clássica, curta. Estágio de 40% em barricas francesas de 2ª e 3ª utilização. É um vinho de cor média, com fruta fresca, em harmonização com alguma especiaria e notas de caixa de charuto. Na boca, é muito suave, fresco, elegante, é fácil de cativar. Deve servir-se entre os 16°C e os 18°C. A Outra novidade deste produtor é o Dona Aninhas Reserva Rosé 2020, gerado por uma vinificação de uvas de diversas castas produzidas nas zonas mais frescas e de maior altitude. Uvas apanhadas cedo, de forma a manter toda a sua frescura e componente aromática. Início de fermentação em inox, seguida de fermentação e estágio em barricas de carvalho usadas de carvalho francês, com *bâtonnage* nos primeiros meses. Engarrafamento direto da barrica. Vinho de cor salmonada muito clara, mas muito complexo, com notas especiadas, de chocolate branco e de pêssego. Na prova, é muito estruturado e texturado, seco, mas com grande frescura e mineralidade. Servir entre 10°C e 12°C.

Península de Setúbal e Alentejo
Atravessando o rio Tejo para sul, entramos na região da Península de Setúbal. Criada no Poceirão em

1950, a Filipe Palhoça fez chegar há pouco tempo ao mercado toda uma gama de vinhos elaborados pelo enólogo Jaime Quendera, em várias referências. São Filipe Branco (Fernão Pires, Arinto e Síria), São Filipe Rosé (100% Castelão) e São Filipe Tinto (Castelão, Syrah e Cabernet Sauvignon) são algumas das opções, mas também o Filipe Palhoça em diversas alternativas monovarietais - Syrah, Merlot, Cabernet Sauvignon, Touriga Nacional, Verdelho e Chardonnay. Na referência Quinta da Invejosa, dois DOC Palmela, um branco (Fernão Pires e Verdelho em doses iguais), e um tinto monocasta Castelão, além de um Reserva Tinto, também 100% Castelão, mas em vinhas velhas. Sob a chancela Vinhas da Invejosa, um outro Reserva Tinto com as castas Castelão, Syrah, Merlot, Cabernet Sauvignon e Alicante Bouschet. Nos espumantes, o Filipe Palhoça Branco Brut Nature (100% Moscatel Galego Roxo), o Filipe Palhoça Branco Meio-Seco (100% Moscatel Galego Roxo), e o Filipe Palhoça Rosé Brut-Nature (50% de Moscatel Galego Roxo e 50% de Castelão).

Na região de Palmela, a Casa Ermelinda Freitas está sempre na crista onda vitivinícola nacional, como se provou no recente Concurso Melhores da Região, organizado pela CVRPS - Comissão Vitivinícola da Região da Península de Setú-

bal, onde ganhou o prémio de ‘Melhor Vinho Branco’ com o Terras do Pó Chardonnay & Viognier 2017. Outras sugestões de produções muito recentes incidem nas medalhas de ouro ganhas por este produtor no referido concurso: Dona Ermelinda Reserva 2019, Vinha da Valentina Premium, Valoro Reserva 2019, Casa Ermelinda Freitas Alicante Bouschet Reserva 2019, Casa Ermelinda Freitas Gewurtztraminer 2018, Tulipa 2020 e Vinha do Torrão 2020.

Na grande região do Alentejo, em Montemor-o-Novo, a Quinta da Plansel, coordenada por Dorina Lindemann, propôs-nos no verão um *pack* de seis vinhos: DL (Dorina Lindemann) Branco 2020, DL Rosé 2020, DL Tinta Barroca 2017, Plansel Branco 2020, Plansel Rosé 2020 e Plansel Verdelho 2020. No entanto, a nota de destaque vai para o topo de gama desta produtora, com apenas alguns dias de vida no mercado: o Plansel Grande Escolha 2016, um *blend* de Touriga Nacional, Touriga Franca e Tinta Barroca. Fermentação lenta em barricas de 200 litros, seguida de um estágio de 24 meses em barricas de carvalho francês. Carlos Ramos, enólogo da Quinta da Plansel, assinala “as notas muito expressivas dos frutos vermelhos, os aromas a compotas, especiarias e tragos balsâmicos”. “É um vinho vivo e forte, mas ao mesmo tempo elegante”, conclui.

Da Casa Relvas, em São Miguel de Machede, surge uma proposta diferente, um pouco contra a corrente. Produzido a partir das castas Alicante Bouschet, Touriga Franca e Trincadeira, plantadas em solos argilo-calcários da Vidigueira, já está disponível o DE.ZAS.SE.TE, que assim se chama por ter 17°. Este vinho de elevado grau estagiou nove meses em tonéis de três mil litros. A produção foi de 10 mil garrafas. “Ainda não tínhamos conseguido encontrar o equilíbrio e estrutura que estes vinhos precisam, mas em 2020 conseguimos. Foi um ano difícil no Alentejo, mas o verão quente e seco e as noites frias e secas durante a maturação, permitiram-nos preservar a acidez e atingir níveis de maturação fenólica bastante equilibrados, muito necessários em vinhos com este perfil”, explica Alexandre Relvas, CEO da Casa Relvas.

Por sua vez, João Portugal Ramos, reconhecido produtor de Estremoz, lançou há dias uma edição limitada a 1.953 garrafas do vinho Estremus, que resulta de uma vindima precoce, num dos anos mais quentes e secos das últimas décadas. O inverno quente e quase sem chuva, seguido de uma primavera fria e igualmente seca, levou as plantas a um *stress* hídrico, dando origem a uvas de muita concentração e de grande qualidade. A vinha que inspirou o Estremus foi plantada há 20 anos, numa pequena parcela de 1,5 hectares que envolve o Castelo de Estremoz. Elevada e completamente desprotegida das adversidades climáticas. Foram escolhidas duas castas que melhor se adaptam às condições deste clima e solo e melhor identificam a região - Trincadeira e Alicante Bouschet, plantadas numa proporção de 50% cada. ■

ESCOLHAS

As nossas sugestões ao longo de 2021

Durante 52 semanas, o Jornal Económico levou até si propostas semanais de vinhos portugueses. Aqui fica uma resenha da lista.

NUNO MIGUEL SILVA
nmsilva@jornaleconomico.pt

Mais um ano passado, é altura de reagrupar a nossa coleção de sugestões semanais aos leitores. Mais uma vez, é uma escolha subjetiva limitada às limitações de espaço, que pretende recordar as nossas opções ao longo de 2021 ou fazer descobrir àqueles que não tiveram oportunidade de nos ler em devido tempo o que de me-

lhor se foi fazendo no mundo português dos vinhos. Brancos, rosés, tintos e espumantes de norte a sul de Portugal, tentando evitar ao máximo repetições de produtores. As exceções são por excelentes motivos, como vai poder provar e comprovar. Outro objetivo, como sempre, é diversificar o mais possível as origens, as regiões vitivinícolas, sabendo-se que o peso do Douro e do Alentejo é dificilmente contornável. Brindemos!!! ■

Soalheiro Alvarinho 2020: Um clássico mais 'leve'



O produtor Soalheiro, de Melgaço, lançou a nova colheita do clássico Alvarinho da mesma marca, numa garrafa inédita, com menos 19% de vidro, tendo o objetivo duplo de reduzir a pegada carbónica, por via da redução do respetivo peso, e de nos facilitar a vida em casa, porque o novo recipiente é mais fácil de guardar na garrafeira ou no frigorífico, seu pouso mais natural. ■ NMS

Quinta da Pacheca: Um Touriga Francesa com longo futuro

A esta data, a última novidade da Quinta da Pacheca no mercado nacional, um Touriga Francesa a 100%, colheita de 2018, dominado por três pontos de referência: a fruta preta do néctar, o granito do lagar onde decorreu a fermentação e a madeira de carvalho francês em que estagiou. ■ NMS



Herdade de São Miguel: Dois toques tropicais do Alentejo

A Casa Relvas lançou nesta altura no mercado nacional duas novas colheitas da sua primeira e principal marca, a Herdade de São Miguel. Essas novidades dão pelo nome de Herdade São Miguel Colheita Seleccionada 2020 Branco e Herdade São Miguel Colheita Seleccionada 2020 Rosé e foram produzidos num ano desafiante para o Alentejo. ■ NMS



Fragmentado tinto e branco: Fragmentos graníticos do Cima-Corgo

A ideia foi "criar um topo de gama que melhor refletisse a concentração das nossas vinhas centenárias" - é assim que o enólogo Luís Leocádio sintetiza a motivação para produzir e lançar no mercado nacional os vinhos Fragmentado, da produtora Titan of Douro. ■ NMS



Castello D'Alba Grande Reserva Tinto 2017: O regresso glorioso de um topo de gama

Vem do Douro, chegou ao mercado nesta altura e afirma-se como um genuíno topo de gama. Esta criação deriva do trabalho de Rui Roboredo Madeira, referência incontornável nos vinhos do Douro Superior, e dá pelo nome de Castello d'Alba Grande Reserva Tinto 2017. ■ NMS



Scala Coeli branco e tinto: Mais duas promissoras escadas para o céu

Nestes tempos mais conturbados em que vivemos, os seres humanos tendem a procurar refúgios para as maleitas e dissabores terrenos. Ao longo dos séculos, a sabedoria dos monges, potenciada pela clausura - ou distanciamento social, como é moda dizer-se - têm constituído um bom antídoto para as desilusões mundanas. É esse o exemplo dos Monges Cartuxos, que até há pouco tempo viviam no Mosteiro de Santa Maria Scala Coeli, em Évora. Saíram os monges, mas ficou o sumo da sua valiosa experiência. É neste espaço carismático que cresce e floresce o vinho com o mesmo nome, Scala Coeli, produzido pela Adega Cartuxa da Fundação Eugénio de Almeida (FEA). ■ NMS



Península de setúbal: Uma caixa especial para a época festiva

A Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal (CVRPS) lançou um pack especial de Páscoa, composto por seis produtos da região. Trata-se de uma seleção de seis vinhos, seis garrafas, de seis produtores de vinho: Moscatel de Setúbal Sivipa Roxo 2011, Herdade de Espirra Método Tradicional 2010 D. O. (Denominação de Origem) Palmela, Filipe Palhoça Moscatel de Setúbal 2016, Quinta do Monte Alegre CS 2018 D. O. Palmela Tinto, Herdade da Comporta 2019 Branco I. G. (Indicação Geográfica) Península de Setúbal e Quinta Brejinho da Costa 2019 I. G. Península de Setúbal Branco. ■ NMS



Val Moreira Altitude 734M Tinto 2018: Parcerias com sucesso garantido

Estes vinhos resultam de diversos esforços associativos. Primeiro, ao nível da produção, estamos perante uma parceria firmada entre os empresários António Parente, do mundo da hotelaria (AP Hotels & Resorts) e das produções televisivas (SP), e proprietário da Quinta de São Sebastião, na região de Lisboa; e Jorge Rebelo de Almeida, dono da Quinta de Santa Vitória e do grupo hoteleiro Vila Galé. ■ NMS



14 espumantes do Tejo

O ano anterior a este, 2020, não foi fácil para quase ninguém. Espera-se que o que está quase a acabar tenha sido um pouco, ou mesmo muito melhor, consoante as experiências e as ambições de cada um. Mas, no início de 2021, não tínhamos previsões porque não somos especialistas na matéria. E o melhor que encontramos para arrancar com este ano que agora se fina foi uma profusa seleção de espumantes, nada menos que 14, neste caso sob sugestão da CVR - Comissão Vitivinícola da Região do Tejo. As propostas passavam pelo Portas do Tejo Espumante branco, da Adega de Almeirim; pelo Plexus Espumante Gaseificado, branco, rosé e tinto, colheitas de 2019 nos primeiros caso e de 2018 no último, da Adega do Cartaxo; pelo Monge Espumante Bruto Branco 2015, do Casal Branco; pelo Companhia das Lezírias 1836 Espumante Bruto branco 2016, do produtor do mesmo nome; pelo Fiuza & Bright - Fiuza 3 Castas Espumante Nature branco, da casa com a mesma designação; pelo Ninfa Blanc de Noirs Reserva Espumante Brut Nature branco 2016, do produtor João Barbosa; pelo Lagoalva Espumante branco da Quinta da Lagoalva; pelo Nana Espumante Bruto rosé 2016, Nana Espumante Blanc de Blancs Cuvée Espumante Brut branco 2016, pelo Quinta da Lapa Blanc de Blancs Grande Cuvée Espumante Brut Nature branco 2016 e pelo Quinta da Lapa Grande Reserva Espumante Brut Nature branco 2012, todos da Quinta da Lapa; e, por fim, pelo Vale de Lobos Espumante branco 2016, da Quinta da Ribeirinha. ■ NMS



Gruta das torres: Vulcão, mar & magia

A Gruta das Torres, localizada na freguesia da Criação Velha, encontra-se também classificada como geossítio do Geoparque dos Açores, Geoparque Mundial da Unesco. Trata-se do maior tubo lávico conhecido em Portugal com 5.150 metros de extensão total, sendo visitável de forma regular desde 2005. A Cooperativa Vitivinícola da Ilha do Pico (CVIP) - Picowines apresentou neste mês o primeiro vinho que estagiou no fundo da Gruta das Torres - trata-se do vinho Gruta das Torres Arinto dos Açores 2018, que, desta forma, estagiou no interior da terra, a 17 metros de profundidade. Com uma edição limitada de 1.183 garrafas, este é o primeiro vinho que amadureceu durante 15 meses no fundo da Gruta das Torres, classificada como Monumento Natural do Parque Natural do Pico. ■ NMS



Colinas do douro: Três ensaios 'extremes'

A Quinta da Extrema é uma das propriedades da Colinas do Douro, situada no extremo sudeste da Região Demarcada do Douro, no Douro Superior, e integrada no Parque do Douro Internacional. Em altitude, o solo caracteriza-se pela transição entre o xisto e o granito. Foi neste cenário de sonho que os enólogos Jorge Rosa Santos e Rui Lopes se lançaram ao desafio de fazer ensaios com castas tradicionais da região - Rabigato (2019), Tinta Francisca (2018) e Tinto Cão (2018) - embora menos conhecidas do grande público, em versões monovarietais, as quais chegaram ao mercado nacional nesta altura. Um desafio de fazer ensaios, mas ensaios "extremes", sinalizando a peculiar localização geográfica e recuperando o nome da própria quinta onde nasceram estes vinhos. ■ NMS



Quintas de Melgaço: Vinhas velhas, saberes ancestrais, um novo Alvarinho

A Quintas de Melgaço é um projeto empresarial no sector vitivinícola nacional cujos primeiros capítulos foram escritos por Amadeu Abílio Lopes, um filho da terra, de espírito empreendedor, que rumou ao Brasil, em meados do século XX, para crescer e se afirmar como empresário industrial de referência. "O sucesso que viria a conhecer nunca o impediu de recordar a terra que o viu nascer, tendo voltado, anos mais tarde, para instalar os seus negócios no concelho de Melgaço e potenciar o crescimento da própria região. Com uma visão arrojada e inovadora, desafiou centenas de pequenos e médios produtores vitivinícolas a juntarem forças e a trabalharem em conjunto para promover, em uníssono, o potencial dos vinhos da região e da casta Alvarinho, a base de todas as receitas. Nascia assim a sociedade da Quintas de Melgaço, constituída por mais de 500 membros acionistas. O projeto rapidamente ganhou escala e se tornou num importante motor de desenvolvimento para a comunidade e para a região de Melgaço, colocando-a no atlas mundial", recorda um comunicado desta casa produtora de vinhos verdes. A proposta vertente é um Quintas de Melgaço Vinhas Velhas (Alvarinho), de uvas de vinhas com cerca de 30 anos, colhidas manualmente. ■ NMS



Parceiros na criação: Casamento entre o Douro e o Tejo

Num dos mais belos textos da língua e da música portuguesas, 'A Noite Passada', o incomparável Sérgio Godinho canta: "Descias o Douro e fui esperar-te ao Tejo". É nesta confluência imaginária entre os dois maiores rios que cruzam Portugal que a produtora Parceiros na Criação (PNC) apostou, para trazer ao mercado nacional o vinho PNC DOTE branco 2018. Neste caso, Douro e Tejo resultaram em DOTE. Como também a Quinta de Monte Travesso, uma das origens deste vinho branco, foi, ela própria, um dote de casamento oferecido à avó paterna de João Nápoles de Carvalho. É nesta quinta, situada em Barcos, no concelho de Tabuaço, na região do Douro, que o casal Joana Pratas e João Nápoles de Carvalho consubstanciam o projeto familiar PNC - Parceiros na Criação, que também conta com a participação ativa dos seus filhos, Maria Teresa e António Maria. ■ NMS



Lavradores De Feitoria Branco 2020: Um branco palha limão para desconfinar

A produtora Lavradores de Feitoria lançou o primeiro vinho da sua lavra este ano, o branco, com esta referência duriense, datado de 2020. Em termos históricos, estamos perante a 14ª edição deste vinho da Lavradores de Feitoria, resultante do blend de três das mais tradicionais castas brancas do Douro: Malvasia Fina (60%), Gouveio (30%) e Síria ou Códega (10%). ■ NMS



Periquita 2020: Uma nova aposta tripla da José Maria da Fonseca

Chegaram ao mercado as novas colheitas da Periquita, considerada a marca de vinhos mais antiga de Portugal. São o resultado da safra de 2020 e há três opções, em tinto, branco e rosé, para acompanhar as suas refeições ou os mais simples momentos de lazer. ■ NMS



Garrafeira Mercadona: Vinhos de Confiança

A Mercadona continua a crescer em Portugal, onde conta já com 28 lojas e, assim, cresce também a sua rede de fornecedores portugueses. Prova disso é a secção da Garrafeira da Mercadona, onde se pode encontrar uma vasta seleção de vinhos nacionais nas prateleiras, número que tende a aumentar a cada ano.



A garrafeira da Mercadona está dividida em 4 tipos de vinhos: Brancos, Tintos, Rosés e Verdes e, de cada variedade, há uma vasta seleção de diferentes regiões de Portugal: Vinho Verde, Douro, Dão, Lisboa, Tejo, Alentejo e Península de Setúbal.

Para oferecer aos “Chefes” (clientes) as melhores opções, a empresa conta com Fornecedores Especialistas das mais variadas regiões demarcadas do país que garantem a máxima qualidade nos vinhos, até à última gota. Vinhos como o Pousada do Corvo, Avareza ou Castelo de Moinhos são algumas das marcas próprias de vinhos que podem ser encontrados exclusivamente nas lojas Mercadona e que são produzi-

dos por fornecedores portugueses. Como exemplo, os vinhos Meio Escudo tinto e branco e Mascarilha branco são produzidos pelo fornecedor especialista Quinta do Crasto, que apresenta vinhos com as características típicas do Douro revelando-se ideais para quem procura um sabor com história.

De acordo com Vitor Grilo, Especialista em Vinhos da Mercadona Portugal: “A diversidade dos vinhos nacionais de norte a sul do país coloca-nos sempre em constante desafio, pois temos a nível nacional grandes produtores de vinho e cada um deles tenta criar e transmitir através do seu néctar o melhor da região onde é produzido”





O Modelo de Coinovação é uma das principais características diferenciadoras da Mercadona e consiste em colocar o “Chefe” no centro de todas as decisões para poder adaptar a oferta aos hábitos e preferências, garantindo sempre a melhor qualidade. Este trabalho com os “Chefes” é feito nos Centros de Coinovação, dando-lhes a provar os vinhos, conhecendo as suas expectativas, fazendo provas cegas e inovando com eles. É a partir desta partilha que os especialistas da Mercadona começam a definir o sortido e a transmitir as suas necessidades aos seus fornecedores, impulsionando uma colaboração direta na elaboração dos melhores vinhos.

Assim, de Região em Região, a empresa trabalha em estreita parceria com os seus fornecedores, com os quais desenvolve produtos tendo como base as opiniões e gostos dos “Chefes” e assegurando a máxima qualidade. Para isso, conta com uma Cadeia Agroalimentar Sustentável, alicerçada em relações a longo prazo que promovam a estabilidade, o diálogo, produtividade e planificação, com o objetivo de um crescimento partilhado e sustentável.

POLÍTICA DE TRANSPARÊNCIA

Para Mercadona é importante fornecer ao “Chefe” toda a informação que necessita para poder escolher o vinho que mais se adapte às necessidades e preferências, ou até mesmo para proporcionar uma experiência reveladora, dando-lhes a provar vinhos de confiança que se convertem numa explosão de aromas num simples copo de vinho. Como parte da política de transparência da empresa, os produtores estão sempre devidamente identificados nos rótulos das garrafas, oferecendo assim o máximo de informação ao consumidor: região de origem, tipos de uva utilizados, produtor e uma breve descrição do vinho bem como uma sugestão de acompanhamento para harmonizar os vinhos com as refeições e a temperatura ideal a que devem ser servidos.

Além de fornecedores de vinho de regiões demarcadas, a Mercadona trabalha também com fornecedores portugueses especialistas de vinho de mesa e de espumantes, para poder dar as melhores opções aos nossos “Chefes”

Com isto, sendo a mercadona um supermercado prescritor exige de nós um trabalho constante desde o chefe (cliente) em eleger a melhor qualidade sempre ao melhor preço. Com este trabalho o Chefe (cliente) sabe que qualquer vinho que elege da nossa garrafeira já passou por um exaustivo trabalho de seleção. O futuro prevê-se desafiante pois não podemos cair na tentação de ter uma grande variedade de vinhos que se multiplicam entre si, defendemos que o trabalho de seleção temos que ser nos a fazer para o cliente para que assim quando este pense em comprar um vinho de uma região, colheita, reserva, etc., saiba que esse produto tem a melhor relação qualidade preço do mercado. No Natal recomendamos os nossos espumantes Vila Paraíso, produzidos pela Sociedade de Vinhos Borges, são espumantes Reserva que passam 14 meses de estagio em garrafa, tem uma borbulha fina e desde o Doce para acompanhar sobremesas ao bruto para a acompanhar o seu prato favorito nesta noite de Natal são excelentes escolhas. Para acompanhar os deliciosos doces natalícios temos o nosso vinho do Porto Ruby feito pelo nosso fornecedor, Caves Messias”, refere, Vítor Grilo.

A Mercadona aposta em relações a longo prazo, que promovam a estabilidade e a sustentabilidade. Desse modo, para a empresa, isso só se consegue com o contributo dos seus fornecedores e só assim se pode desenhar a história dos vinhos que chegam à prateleira dos seus supermercados para levar a melhor qualidade à mesa de todos os portugueses.



Roquette & Cazes tinto 2018: Uma nova colheita, o clássico de sempre

Três castas, duas famílias e um terroir. É assim que se fazem as contas da fórmula que está na origem dos vinhos Roquette & Cazes, um projeto que resulta da soma perfeita entre a visão e experiência das famílias Cazes, do Château Lynch-Bages, em Bordéus, e Roquette, da Quinta do Crasto, no Douro. Esta parceria tem produzido vinhos bem sucedidos no mercado nacional e global desde 2002, de que o homónimo Roquette & Cazes tem sido o epítome.

“Desde a primeira edição, em 2006 – exatamente há 15 anos, outro número a memorizar –, que este vinho se tem afirmado como uma das principais referências entre os DOC [Denominação de Origem Controlada] Douro. Feito a quatro mãos, pela dupla de enólogos Manuel Lobo (Quinta do Crasto) e Daniel Llose (Château Lynch-Bages), combina o melhor de dois pensamentos, sem preconceitos ou barreiras”, assinala um comunicado da casa produtora. As três castas são das mais famosas no Douro: Touriga Nacional, Touriga Franca e Tinta Roriz. ■ NMS



Caminhos Cruzados: Dão renovado

Produzido a partir das castas Touriga Nacional, Alfrocheiro Preto, Tinta Roriz e Jaen, a vindima deste Caminhos Cruzados Tinto 2018 foi feita no estado de maturação considerada ideal para cada uma delas.

A Caminhos Cruzados, empresa vitivinícola do Dão, nas imediações de Nelas, entrou numa nova fase da sua vida desde que há uns meses foi adquirida pelo Grupo Terras & Terroir, proprietário da emblemática exploração duriense da Quinta da Pacheca. Mostrando uma vitalidade invejável, a Caminhos Cruzados apresentou de uma assentada seis novos vinhos com a chancela da casa. “Sob a marca Caminhos Cruzados nascem os nossos maiores desafios criativos. É o nome da casa que salta para a garrafa, garantindo que todos os vinhos com este cunho surgem para nos levar a um novo Dão, reinventando cada garrafa”, defende Lígia Santos, diretora-geral da produtora do Dão, ‘herdeira’ da anterior administração da empresa, criada pela família Santos. ■ NMS



Lavradores de Feitoria: Um recital afinado para Bernardo Sasseti

A Lavradores de Feitoria, produtora vínica duriense, decidiu, em junho, lançar no mercado um vinho de homenagem ao músico, compositor, fotógrafo, pintor, realizador, enfim, ao artista multifacetado que foi Bernardo Sasseti, desaparecido do nosso convívio em 2012. Em boa hora o fez. Como sublinha uma nota da produtora, Sasseti “foi um criador prolífero que estendeu a sua actividade a uma grande quantidade de suportes e expressões artísticas”, sem esquecer que também foi “apreciador da arte vitivinícola”. O ‘Meruge tinto’ nasce de uma vinha virada a Norte, numa zona mais alta, privilegiando a acidez. ■ NMS



Quinta da Ramalhosa: Quando o Dão regressa ao grande Palhete

O palhete é uma referência para quem aprecia o vinho português, tendo inclusivamente sido o motivo para uma das mais célebres ‘cenas’ do cinema português, interpretado pelo incontornável Vasco Santana. “Não é milagre, é palhete”, concluía o bem humorado ator no Pátio das Cantigas. É preciso aqui explicar que o palhete foi uma tendência muito em voga por todo o nosso país vitivinícola no século passado. No entanto, misturar vinho tinto com vinho branco – é isso que, em base, é o palhete – foi perdendo terreno para novas tendências e preferências. Nos últimos anos, têm surgido alguns produtores, em diversas regiões, apostados em recuperar esta tradição, o que, se não é um milagre, lá está, só pode ser palhete... Vem isto a propósito da Quinta da Ramalhosa, pequeno produtor independente do Dão (Besteiros, Viseu), ter em pleno verão apresentado o seu Palhete 2019. O jovem produtor Micael Batista, aliado à experiência da enóloga Patrícia Santos, lançaram-se neste trilho, por terem a vontade de recriar os vinhos feitos pelo avô de Micael, no mesmo lagar de pedra que ainda hoje é utilizado. De denominação DOC Dão, o Quinta da Ramalhosa Palhete 2019 é composto por 13 castas: Alfrocheiro, Touriga Nacional, Jaen, Baga, Tinta Pinheiro, Tinta Roriz, Bastardo, Malvasia Fina, Encruzado, Uva Cão, Bical, Fernão Pires, e Rabo de Ovelha. ■ NMS



Soalheiro: Três vértices na inovação dos verdes

O produtor Soalheiro, em Melgaço, tem estado a investir nos ensaios em torno da plasticidade dos vinhos verdes, sem nunca perder a autenticidade das castas com que trabalha, a Alvarinho, claro, mas também a Loureiro, que alguns dizem ser a grande tendência de consumo a acompanhar nos próximos tempos no que a este tipo de vinhos diz respeito. Resultado dessa estratégia deliberada, surgiram neste último verão no mercado três novidades, três monocastas de 2020, três vértices de um triângulo de inovação deste produtor de vinhos verdes: um Alvarinho de vinhas velhas, um Alvarinho de altitude e um Loureiro de Valença, fora da subregião de Melgaço e Monção. ■ NMS



Estrada Reserva: Uma união com caminho para andar

Os Estrada Reserva que iniciaram no final do verão passado o seu percurso no mercado nacional (e externo) são resultado de uma parceria entre duas das mais prestigiadas casas vitivinícolas durienses, a Real Companhia Velha e a Lavradores de Feitoria. E pelos resultados apresentados, afigura-se nos que têm um belo caminho para percorrer. Os vinhos cumprem com a tipicidade do Douro, com aposta em castas nativas – Viosinho, Rabigato, Arinto e Gouveio, no branco; Touriga Franca, Touriga Nacional, Tinta Roriz e Tinta Barrosa, no tinto – num lote participado por ambos os produtores, em partes iguais. ■ NMS



Quinta da Fonte Souto Rosé 2020: Um balão de ensaio que saiu perfeito

Há cinco gerações que a família Symington, de raízes escocesas, inglesas e portuguesas, produz vinhos no nosso país. De forma predominante na região do Douro, com uma tradição que vem desde 1882 na produção de vinhos do Porto nas suas quatro casas afamadas - Graham's, Cockburn's, Dow's e Warre's - para não falar em distintos vinhos de mesa, como os Quinta do Vesúvio, Quinta do Ataíde, Altano ou Chriseya. Este é um 100% Aragonez, proveniente da Serra de São Mamede, em Portalegre. ■ NMS



Mar de Rosas, o rosé mais ocidental da Europa

Nicholas Von Bruemmer decidiu seguir a paixão do seu avô pela vinha e pela quinta Casal Sta. Maria, em Colares, sobranceira ao Atlântico, e produzir um vinho de homenagem ao barão Bodo Von Bruemmer. "(...) sempre, desde que perdemos a nossa casa em 1918, foi o meu desejo procurar um lugar na Europa onde pudesse construir uma nova tradição familiar. À medida que fui envelhecendo, mais convencido estava de que a agricultura e o campo seriam parte desse sonho. Assim que fiz 50 anos, decidi que era tempo de partir em busca desse lugar. Sempre associei aos meus sonhos dias solarengos, e numa dessas viagens que fazia a Portugal, no início dos anos 60, visitei Almoçageme e encontrei este magnífico lugar - Colares. A casa estava em ruínas, mas toda a sua envolvimento e a vista eram únicas. E foi assim que decidi comprar o Casal Sta. Maria", explicou o saudoso barão Bodo. Este vinho é feito com uvas vindimadas provenientes das melhores videiras previamente selecionadas do Casal Sta. Maria. ■ NMS



Pinot Noir Naked Rosé 2019: Da costa atlântica, sem barrica

Não é um palhete, mas lá que parece, parece, pelo menos à primeira vista. É um Pinot Noir Rosé, em versão nua e crua. Ou seja, sem ir a qualquer barrica de madeira. Estamos a falar do mais recente vinho da gama Naked, uma gama lançada há anos pela Vicentino Wines, sob a orientação do enólogo Bernardo Cabral. Segundo a casa produtora da região costeira do Alentejo, "depois de, no ano passado, ter lançado o Pinot Noir Naked Tinto, um vinho cru e descontraído, a Vinhos Vicentino lança agora o Pinot Noir Naked Rosé, que acentua o perfil de frescura e elegância da gama." ■ NMS



Quinta de Lemos com quatro novidades

A Quinta de Lemos, produtor do Dão, radicado na região de Silgueiros, Viseu, lançou no mercado no verão passado quatro novos vinhos: Lemos Rosé, Pica-Pica (branco), e os espumantes Gégé (rosé e branco). "Frescos, surpreendentes, viciantes e apetecíveis", é assim que são descritos pela casa. Nada impede que estes vinhos possam ser bebidos todo o ano, ainda que sejam ideais para celebrar com os amigos as férias e o tempo quente. Mas os argumentos que apresentam prevalecem nas restantes épocas do ano. ■ NMS



Três velhas bonitonas escondem jovem sedutor

A Morais Rocha Wines, produtor da Vidigueira, Alentejo, colocou no mercado uma proposta diferente, uma caixa de três garrafas de vinho Reserva, colheita de 2017, com um nome desassombrado: As Velhas. A edição é limitada e a procura tem excedido todas as expectativas. Nada que surpreenda, tendo em conta a qualidade do vinho e a beleza de todo o conceito que o envolve, quebrando estereótipos e preconceitos ainda reinantes sobre o envelhecimento. Numa edição limitada a 1.500 garrafas (500 packs), o vinho 'As Velhas' é composto pelas castas Alicante Bouschet, Syrah e Touriga Nacional. ■ NMS



Pêra-Manca regressa com colheita de 2015

Sendo um mito ou não, o Pêra-Manca já é citado em crónicas do século XVI e o início da sua história remonta aos tempos da Idade Média. Estas referências históricas são uma ajuda preciosa para a projeção deste vinho e para as suas vendas em vários mercados externos, em particular no Brasil, e no mercado nacional. E isso não é um mito. Claro que o vinho propriamente dito é a melhor ajuda para o renome desta marca. Por isso é que o Pêra-Manca só é produzido em anos considerados de excepcional qualidade da colheita. Pela primeira vez na sua história, a Fundação Eugénio de Almeida (FEA) tem no mercado a terceira colheita consecutiva de Pêra-Manca, desta feita, o tinto de 2015, elaborado a partir das habituais castas Aragonez e Trincadeira, numa edição limitada a 44 mil garrafas. ■ NMS



Especial Vinhos de Portugal

Falua repete identidade e autenticidade no Minho

Detida pelo grupo francês Roullier, a Falua conta com cerca de um quarto de século de atividade no sector vitivinícola, em particular na sua origem, a região de vinhos do Tejo. Recentemente, a Falua decidiu sair da sua zona de conforto e adquiriu a Quinta do Hospital, na freguesia de Ceivães, concelho de Monção, dominando a estrada nacional no extremo nascente da localidade de Valinha, num dos maiores e mais impactantes vales do Minho. Trata-se de uma propriedade totalmente murada com uma casa senhorial – o Solar do Hospital –, com fachada brasonada do século XVI, testemunha o legado que remonta ao século XII, período da História em que D. Teresa terá doado as terras à Ordem Hospitalária de São João de Jerusalém ou Ordem do Hospital, para que os Hospitalários se instalassem no Condado Portucalense. Daqui surgiram dois monivarietais, um de Alvarinho, outro de Loureiro, ambos de 2020. ■ NMS



Três apostas da nova Palmela Wine Company

A até agora conhecida como Sociedade Vinícola de Palmela (SVP) criou uma nova identidade visual da marca, passando a usar a chancela de Palmela Wine Company, além de ter concluído recentemente uma reestruturação acionista. Os grandes objetivos para os próximos tempos são apostar nos mercados internacionais e reposicionar o portefólio de vinhos da casa, com a introdução de uma gama premium. Vamos por partes e comecemos pelo Grande Reserva tinto 2019, um field blend de Castelão, Touriga Nacional e Cabernet Sauvignon, um vinho que reflete bem o terroir atlântico de Palmela. Na nova gama Botelharia, há duas opções. A primeira é um branco, também de 2019, uma mistura das castas Fernão Pires e Arinto. Por fim, o Botelharia Moscatel de Setúbal, de 1996. ■ NMS



Outras obras raras de Joana Vasconcelos

A artista Joana Vasconcelos decidiu deixar a sua marca criativa numa outra área, agora no sector da vinicultura. Com uma parceria estabelecida com o produtor duriense Quanta Terra e com os enólogos Celso Pereira e Jorge Alves, lançou recentemente no mercado português duas edições numeradas, uma de espumante, outra de vinho tinto. O primeiro, um monocasta de Pinot Noir, edição de 2018, provém de vinhas localizadas na região de Cima-Corgo, no planalto de Alijó. A produção está disponível em série numerada, numa embalagem em caixa de madeira especial, de três garrafas, com design da própria Joana Vasconcelos. O segundo vinho com a chancela da artista é um tinto produzido a partir de várias castas tradicionais do Douro não especificadas, colheita de 2017. ■ NMS



Um branco de Távora-Varosa, floral e contido

A região vitivinícola de Távora-Varosa é das mais pequenas e das menos conhecidas que existe em Portugal. Situada nas montanhas a sul do Douro, na base sul da Serra da Nave, entre os rios Paiva e Távora, a sua grande referência é a produção de espumante de superior qualidade, tendo sido a primeira região demarcada em Portugal neste segmento. Mas, desde há alguns anos, os produtores desta região optaram por apostar na produção de vinhos de mesa, também com referentes dignos de nota. É o caso da Wine Attitude, detida pelos também enólogos Jorge Rosa Santos e Rui Lopes, que acaba de lançar no mercado nacional o Lés a Lés branco 2019, um lote em percentagens iguais das castas Cerceal e Malvasia Fina. ■ NMS



Três novos tintos com ART, 'design' e excelente conteúdo

A Herdade do Freixo, localizada no Redondo, Alentejo, pode ser considerada um pequeno paraíso, onde as aves migratórias encontram abrigo, as oliveiras milenares embelezam a paisagem e as vinhas crescem em solos de xisto e granito. Em complemento, os vinhos estagiam numa adega ímpar, a 20 metros de profundidade, com um design único e arrebatador, da autoria do arquiteto Frederico Valsassina. É esse design que 'veste' também o novo topo de gama desta casa, o ART Herdade do Freixo tinto 2016, "um tinto especial que prima pelos detalhes, seja em prova, como no design do rótulo e forma intimista com que envolve cada consumidor", como sublinham os produtores. Mas, este vinho, qualificado como 'super premium' não é só imagem: resulta das melhores uvas da Herdade do Freixo, das castas Petit Verdot (50%), Touriga Nacional (40%) e Alicante Bouschet (10%). Com a primeira edição do ART, a Herdade do Freixo apresentou também as novas colheitas de Freixo tinto Reserva 2017 e Family Collection tinto 2017. ■ NMS



AdegaMãe celebra 10 anos com 5 novos vinhos

Dez anos depois da inauguração oficial e do lançamento do primeiro vinho no mercado, a AdegaMãe decidiu renovar a sua identidade e reforçar a génese marcadamente atlântica desta casa produtora de vinhos ligada ao Grupo Riberlves. Por isso, a marca Dory – homenagem à herança portuguesa da pesca do bacalhau – destaca-se numa gama que também recebe novas referências, em resultado da maturidade do projeto, sendo de destacar a chegada dos primeiros 'Vinhos de Parcela'. A AdegaMãe entra assim no seu segundo decénio de existência com um rebranding global, apresentando uma nova logomarca e novos rótulos, propondo novos vinhos e tendo procedido à reorganização das gamas do seu portefólio. Realça-se ainda mais o terroir da AdegaMãe, marcadamente influenciado pelo mar, com um 'mergulho total' na inspiração atlântica. Amão cheia de escolha passa pelo AdegaMãe Pinot Noir Rosé 2020, o AdegaMãe Viosinho 2019, o AdegaMãe Reserva Branco 2019, o Dory Tinto 2020 e o AdegaMãe Castelão 2017. Tudo pela mão afinada do enólogo da casa, Diogo Lopes. ■ NMS



SOLOS
por
AVELEDA

ESTABLISHED 1870



{Detalhe #17}

Um convite para descobrir a riqueza geológica da Região dos Vinhos Verdes. A suave envolvência do xisto e a pureza acutilante do granito, aliadas a mais de um século e meio de conhecimento da vinha.

Seja Responsável. Beba com Moderação.

www.aveleda.com

[f/aveleda](https://www.facebook.com/aveleda)

[@aveledawines](https://www.instagram.com/aveledawines)

FÓRUM

Sustentabilidade e enoturismo serão os drivers no futuro dos vinhos

Como tornar os vinhedos sustentáveis será uma das grandes preocupações dos produtores, enquanto esperam que a importância do enoturismo ultrapasse as exportações.

1. O programa VITIS vai acabar. É necessário um novo programa para continuar a reconversão dos vinhedos?
2. Quais serão os grandes desafios do sector dos vinhos em 2022?



MANUEL PINHEIRO
Presidente da comissão executiva da Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes

1. Lançado em 2020, o programa VITIS é um exemplo de sucesso pela sua simplicidade, mas também pelo efeito reformador que teve: metade das vinhas do Vinho Verde decorrem de apoios deste programa. Não teríamos os grandes Loureiros, Alvarinhos e Avesos que temos hoje sem o VITIS. Um pouco por todo o país observa-se o mesmo cenário. É, por isso, essencial manter este esforço de investimento, com a renovação do VITIS ou com o lançamento de um novo programa nos mesmos moldes.

2. Julgo que há três eixos de reforma e de comunicação que atravessarão todo o sector nos próximos anos. A sustentabilidade ambiental e social, o enoturismo e a criação de valor. Quanto ao primeiro, o sector está a organizar-se para que Portugal passe a ter um referencial nacional de sustentabilidade. Já o enoturismo é, claramente, o canal que mais vai crescer. Crescerá mais do que a exportação e, certamente, muito mais do que o mercado nacional, que pouco mais está do que estagnado. A necessidade de gerar valor é transversal a todo o sector. É essencial até para manter as populações, sem as quais a atividade agrícola se torna insustentável.



ÂNGELO MACHADO
Presidente do Conselho de Administração da Adega de Palmela

1. É fundamental para que continue essa renovação desses vinhedos e manter a existência de novos programas de ajudas ao agricultor para fomentar a plantação de vinhas mais modernas para colmatar a dificuldade de mão-de-obra. O pilar da Adega de Palmela como importante função social na região, temos apoiado os nossos associados ao realizar projetos conjuntos de renovação das vinhas.

2. Temos vindo a assistir a uma dificuldade de matéria subsidiária em quantidade e valor, assim como a mão-de-obra e as incertezas de mercado provocadas pela conjuntura.



JOANA PAES
CEO nos Vinhos Quinta da Casaboa

1. Penso que sim, ainda há muitas vinhas por reestruturar neste nosso Portugal e tendo em conta o elevado custo de plantação de uma vinha, e para termos um sector competitivo em termos de qualidade/quantidade temos de continuar a apostar na reestruturação de vinhas antigas/decadentes que não beneficiam este binómio.

2. 2022 promete ser um ano de grandes desafios para qualquer sector e o sector agrícola não é de todo exceção. A pandemia Covid 19, longe de estar resolvida continua a dar instabilidade ao sector influenciando as atividades comerciais a nível nacional e internacional prejudicando principalmente os setores da hotelaria e restauração. As alterações climáticas são um fator a considerar uma vez que a falta de água e as intempéries condicionam cada vez mais as produções e os produtores necessitam efetivamente de se adaptar em prol de um futuro vitivinícola. O contínuo aumento do preço do gasóleo terá um impacto enorme ao nível do sector uma vez que os custos das matérias-primas, adubos e qualquer trabalho agrícola em contínua ascensão vão inevitavelmente também aumentar o preço dos vinhos e por isso o caminho é continuar a trabalhar a qualidade e valorização do produto vinícola nacional. A instabilidade política aparentemente instalada poderá também não favorecer o sector, 2022 apresenta-se como mais um ano de resiliência na esperança de “descolar” em 2023.



TERESA METELO DIAS
Fundadora e CEO da VolteFace – Wines of Change

1. O Vitis tem sido um programa de financiamento de importância crucial para os produtores/viticultores e para a produção de vinho de qualidade, indubitavelmente co-responsável pela franca evolução qualitativa dos vinhos de Portugal. É um incentivo à viticultura de qualidade e um apoio indispensável numa primeira fase de produção de uvas e/ou reconversão de vinhas, que exige um grande investimento sem retorno nos primeiros anos. Sendo a produção de vinhos uma área em que Portugal se tem vindo a destacar mundialmente, com progressivo reconhecimento e aclamação, o Vitis, como programa de financiamento para a reestruturação e reconversão das vinhas deve, sim, quando muito, ser reforçado.

2. No que toca aos vinhos portugueses, o grande desafio é o posicionamento, sobretudo a nível mundial. A qualidade existe, possibilidade de crescimento quantitativo também: resta conseguirmos encontrar a estratégia certa para levar mais longe a bandeira dos Vinhos de Portugal, o que passa também, a meu ver, por termos a ousadia de continuar a fazer melhor e diferente e a coragem de cobrar por isso.



SOFIA ALMEIDA GARRETT
Diretora de marketing e comercial da RG - Herdades do Monte Novo e Conqueiro/Rovisco Garcia

1. Nós diríamos que sim. O VITIS é um programa que tem em vista a reconversão e reestruturação de vinhas (DOP e IGP). Para além de uma comparticipação financeira na instalação e melhoria fundiária, prevê uma compensação para a perda de receita. Deste modo, torna-se uma ferramenta financeira importante para as empresas do sector que pretendam reinvestir. A necessidade de reconversão ou reestruturação das vinhas é algo que não se esgota, é uma constante; pelo fim do ciclo de vida das vinhas, por doenças, para melhorias técnicas, para modernização, entre outras razões.

2. O setor dos vinhos não é imune aos tempos incertos que vivemos. A instabilidade dos mercados num cenário de pandemia, com as dificuldades que traz à previsão e planeamento é um dos principais desafios que aparentemente se manterá em 2022. Temos de ter flexibilidade e capacidade de adaptação, algo particularmente difícil num produto onde o tempo de produção é relativamente longo – pensemos nos vinhos com estágio em barrica. Num ano em que se prevê sentir de forma ainda mais marcada os efeitos da necessária transição energética, outro desafio é obter fontes de energia mais limpas, sem aumentos incomportáveis nos custos de produção a longo prazo. A internacionalização continua a ser um desafio num setor muito competitivo a nível global, com uma imensidão de referências e cada vez mais players. É verdade que temos conseguido reforçar a nossa posição internacional, mas há ainda caminho a percorrer; no aumento de notoriedade, no conseguir massa crítica, na criação de marcas fortes e produtos diferenciados, aumentando consequentemente o nosso preço médio de venda. Por outro lado, a digitalização é uma necessidade incontornável. Sendo um sector agrícola, não podemos deixar de referir os desafios associados às alterações climáticas.



SANDRA TAVARES DA SILVA
Fundadora e enóloga da Wine & Soul

1. O programa Vitis vai acabar mas a ministra da Agricultura, Maria do Céu Antunes anunciou, penso que a 25 de Novembro que irá abrir novo Programa Vitis em 2022, com dotação de 50 milhões de euros para conversão de vinhas. É fundamental para uma reconversão sustentável da vinha com maior respeito pelos solos de modo a evitar a erosão, com implementação de castas mais resilientes, adaptadas ao nosso clima e solos mas também mais eficientes do ponto de vista económico e qualitativo. Para além da necessidade em reduzir custos de produção, aumentando a capacidade de mecanização das novas vinhas. Gostaria, no entanto, que o programa VITIS abrisse uma linha de apoio para as chamadas vinhas velhas. Aquelas em que a sua qualidade individual e consequente potencial para produção de vinhos diferenciadores, merecem ser apoiadas e mantidas. Estas vinhas têm de ser protegidas porque a tentação de as arrancar e modernizá-las leva a perdas irreparáveis de património vitícola muitas vezes com características únicas e irrepetíveis.

2. Implementar uma viticultura cada vez mais sustentável e eficiente com grande diferenciação dos nossos produtos de modo a sermos cada vez mais competitivos em termos de imagem e valor. Dessa forma teremos produtos diferenciadores com maior potencial de venda tanto no mercado nacional como no mercado externo. Um dos maiores desafios que enfrentamos hoje em dia é falta de mão-de-obra em todas as atividades, o que nos cria grandes constrangimentos em termos de crescimento. É fundamental criar incentivos para fixar população mais jovem no interior, onde existe maior qualidade de vida mas menos oportunidades e pouca oferta em termos de infra estruturas essenciais ao bem-estar social. Outro enorme desafio que o setor de vinho enfrenta é a falta de visibilidade da marca Portugal nos mercados internacionais, o que impede o aumento da quota de exportação nos mercados mais competitivos levando a que muitas das vezes o fator de diferenciação do vinho português seja o preço e não a sua qualidade. Campanhas de apoio são fundamentais para facilitar as exportações e o acréscimo de valor nos vinhos portugueses que são exportados.



CLAUDIO MARTINS
Representante da OENO em Portugal e CEO da consultora de vinhos Martins Wine Advisor

1. 2022 vai voltar a ser um ano que nos vai pôr à prova e, por isso, também o sector dos vinhos vai ter que se preparar. No geral, o setor vai voltar a sofrer com a pandemia e se nos dois últimos anos o canal HORECA foi aquele que mais se ressentiu, no ano que se avizinha irá trazer os mesmos problemas, com a agravante que já há um cansaço e um desgaste muito grande que vai afetar acima de tudo produtores com mais fragilidades. Contudo, Portugal no setor dos vinhos tem vindo a fazer um excelente trabalho e mesmo durante a pandemia teve resultados positivos quer a nível interno quer nas exportações. Acredito que o país vai fortalecer as diretrizes já desenhadas para enfrentar as situações adversas e defendo que tal passará, cada vez mais, por um trabalho de união. Por um trabalho de comunicação feito por um país, unido a nível internacional e não fracionado por regiões ou por marcas ou produtores. A qualidade está cá. É preciso saber transmiti-la em uníssono com profissionais de comunicação e marketing que trabalham à séria o setor dos vinhos. Outro desafio que se vai agudizar e com o qual já estamos a lidar é a subida exponencial dos custos relacionais com a matéria-prima – como garrafas, rolhas ou o papel dos rótulos – até à logística da distribuição. Mais uma vez, se trabalharmos juntos, se nos constituirmos como centrais de compras e fizermos as aquisições em grande e não em separado, todos sairemos a ganhar sem termos que subir de forma desmesurada os valores para o consumidor. 2022 vai continuar a mostrar que o nosso grande desafio continua a ser o sabermos posicionar os produtos. Se é mais do que claro que temos qualidade nos nossos vinhos porque não deve a mesma ser acompanhada pelos preços ajustados? Só assim podemos subir o valor médio de venda e só assim podemos assumir perante determinados nichos de mercado um posicionamento forte. A entrada da OENO em Portugal, em 2021, começou a abrir o caminho e o investimento em vinhos rapidamente ganhou adeptos em Portugal, investidores interessados em diversificar o seu portefólio de investimento. Foi feito um trabalho sério e credível e os resultados estão à vista. Acredito que em 2022, independentemente da pandemia, se abrirão cada vez mais janelas de oportunidade para a possibilidade de inserir nestes portefólios de investimento vinhos portugueses.



ANTÓNIO MARIA SOARES FRANCO
Administrador Comercial e de Marketing da José Maria da Fonseca

1. O VITIS tem sido uma ferramenta fundamental para a reconversão das vinhas em Portugal, contribuindo de forma decisiva para a melhoria da qualidade da uvas e dos vinhos produzidos. É um programa estruturante do setor dos vinhos e que deverá continuar a apoiar os investimentos que os viticultores terão que continuar a fazer nos próximos anos.

2. Em 2022 um dos maiores desafios, será a gestão do significativo aumento de custos nas matérias-primas, da energia e dos custos logísticos, que inevitavelmente terão que ser traduzidos num aumento dos preços dos vinhos ao consumidor. Num cenário de forte inflação em todas as atividades económicas, o consumidor terá necessariamente que fazer escolhas, quer entre categorias, quer entre as marcas na mesma categoria e irão existir necessariamente alterações nos padrões de consumo. Em paralelo, teremos o desafio relacionado com o desenrolar da pandemia e das possíveis restrições no setor do turismo e restauração, que são um canal essencial de venda dos vinhos portugueses.



LUÍS ALMEIDA CAPÃO
Presidente do Conselho de Administração da Cascais Ambiente

1. O programa VITIS é muito importante para revitalizar o setor: através deste programa de financiamento Portugal modernizou as vinhas, tornou-as mais produtivas, foi possível melhorar a qualidade do vinho, reforçou a presença das castas nacionais no território. O último quadro do programa dura pelo menos até 2023 e seria bom que, entretanto, fosse apresentado um novo instrumento ou um novo quadro do mesmo, para potenciar os resultados já alcançados e valorizar as candidaturas que se propusessem a alavancar a produção de vinhos com castas portuguesas. Não beneficiámos deste programa para replantar as vinhas de Santa Maria do Mar, com as castas emblemáticas do vinho de Carcavelos, e fazer renascer este DOP na freguesia, mas percebemos a importância do programa para o país.

2. O vinho e a vinha têm de se tornar mais sustentáveis. Em Cascais, implementámos um sistema de agricultura regenerativa para recuperar o Vinho de Carcavelos. Isto quer dizer que as nossas práticas agrícolas favorecem a biodiversidade e a fixação de CO2 no solo. No Mosteiro de Santa Maria do Mar e nas vinhas comunitárias de Cascais estamos a fazer da vinha um polo de sustentabilidade em meio urbano: respeitando os ciclos da natureza e devolvendo aos vizinhos o sentido de comunidade. A agricultura, e a vinha em particular, pode assumir um papel fundamental como instrumento de mitigação das alterações climáticas e como ferramenta de bem-estar das comunidades em que está inserida. A par da sustentabilidade, o maior desafio será valorizar o produto nacional, saber afirmar as diferenças espetaculares deste país pequeno, muito rico e diverso, e destacá-las internacionalmente, ao mesmo tempo que se tenta conjugar essa valorização com as contingências do consumidor médio português.



FILIFE CARDOSO
Enólogo da Quinta do Piloto e 4ª geração da família Cardoso

1. Segundo as informações que tenho, o programa Vitis não vai acabar. Aliás, a nossa empresa, tem um plano de reconversão de aproximadamente 10 ha para os próximos três anos. O programa Vitis é vital para o nosso sector, pois permite que as empresas vitivinícolas se mantenham competitivas, e que algumas das nossas castas mais raras sejam recuperadas nas novas reconversões de vinhas. Sentimos uma tendência crescente pela curiosidade de castas portuguesas mais raras e exclusivas, e é nesse sentido que queremos apostar. Portugal tem um património único de castas a nível mundial, que é vital preservar. No mundo globalizado que vivemos hoje, sentimos, cada vez mais, a necessidade e procura pela diferenciação, pois só assim conseguimos valorizar os nossos vinhos.

2. Penso que nos últimos anos, o setor dos vinhos soube adaptar-se aos novos tempos. Tem havido uma revolução silenciosa do setor, os vinhos que se produzem em Portugal hoje são muito diferentes dos produzidos há 10 anos, para melhor. No futuro, que começa já amanhã, o setor tem de se adaptar às novas questões transversais a todos os setores, que são a digitalização e a harmonia com o meio ambiente. As empresas têm de depender menos da mão-de-obra humana, pois cada vez é mais escassa, e modernizar não só as adegas, como também o trabalho nas vinhas. Temos também que nos preocupar com o ambiente que nos rodeia, utilizando produtos não tóxicos, respeitando os solos e o meio ambiente. As adegas têm também de ser mais sustentáveis, com uma pegada de carbono muito menor, tentando utilizar energias limpas. Penso que estes serão os grandes desafios para o futuro próximo, que requer uma enorme adaptação do setor.



JAIME QUENDERA
Enólogo
da Casa Ermelinda Freitas

1. O programa VITIS foi um dos melhores programas que o sector vitivinícola teve acesso desde sempre. Além da sua utilidade, foi muito bem organizado, bem como muito prático de executar. Assim na minha opinião acho que o seu término é prejudicial para o sector, pois a reconversão dos vinhedos em Portugal, principalmente em função da vertente qualitativa (clonos de melhor qualidade) e na vertente económica (possibilidade de mecanização da produção). É sem dúvida um programa é fundamental para o futuro do sector.

2. O desafio para 2022 permanece o mesmo nestes últimos dois anos de pandemia. Infelizmente este estado em que o mundo se encontra, tem levado a uma alteração de parâmetros de consumo bem como a diminuição do mesmo devido a menor procura. Tem sido prejudicial para o sector vitícola que vive muito do consumo fora de casa, restauração convívios, etc... Esta mudança do consumo, mudou para um consumo interno, para dentro de casa, o que tem levado a mudanças de mercado em que os grandes players tem saído beneficiados. É nesta realidade que nos encontramos agora, e é esta realidade que esperamos para 2021, redução de consumo e consumo mais em casa.



BRUNO AMARAL
Diretor comercial
da Vinalda

2. O impacto negativo da pandemia no consumo global de vinho em Portugal deverá provocar uma nova acumulação de stocks em 2021, pelo que a pressão de escoamento em 2022 deverá agudizar-se, com reflexo nas margens dos produtores. Penso que iremos continuar a observar aquisições e fusões de marcas e produtores vinícolas de baixa diferenciação, ou de outros com incapacidade financeira para fazer face à redução de vendas, rentabilidade e margem. Em suma, a economia de escala e a disponibilidade de liquidez financeira continuarão a ser um fator crítico de sobrevivência neste setor. Por outro lado, este desafio continuará a acelerar a necessidade de diferenciação e inovação: regiões de menor dimensão, subregiões com terroirs únicos, certificações de qualidade ou novos estilos e castas serão críticos para que um novo projeto consiga afirmar-se no meio da "selva" de 15 mil marcas ou três mil produtores. Nos operadores de vinho, seja no retalho como no HoReCa, deverá observar-se uma tendência de otimização da oferta e maior escrutínio sobre as referências, reforçando-se a pressão sobre preços e rentabilidades, bem como sobre a diferenciação em projetos menos consolidados. Finalmente, relativamente aos mercados externos, prevê-se que continuem dinâmicos e que sejam uma fonte de receita incremental para o setor dos vinhos. Contudo, a incerteza e instabilidade em alguns destes mercados (Brasil, Angola, China, Rússia, Reino Unido) podem trazer dissabores a produtores que ignorem a importância de terem as suas marcas fortes e bem distribuídas no seu mercado natural e de origem – Portugal –, bem como uma boa diversificação dos mercados internacionais onde estejam presentes. A boa dinâmica de crescimento das exportações de vinho português poderia igualmente ser alavancada e acelerada, se surgissem clusters de produtores que procurem sinergias e trabalhem em conjunto, em cima das comissões, associações e institutos do setor que já o fazem de forma autónoma.



MIGUEL QUEIMADO
Enólogo e produtor
da Vale dos Ares

1. O programa Vitis cumpriu uma missão que foi de rejuvenescer o património vitícola nacional. É um programa de pagamento forfetário, onde os produtores não são obrigados a "jogar" com a percentagem de financiamento e onde a rentabilidade das vinhas não é um critério. Esta facilidade do programa garantiu que ao longo dos últimos 20 anos, o setor dos vinhos tenha conseguido renovar o tecido produtivo, desde o micro viticultor com 0,3ha ao viticultor com dezenas de hectares. Estes investimentos contribuíram largamente para a competitividade do setor, seja pelo aumento de escala, seja pelo incremento de massa crítica em cada região. Desde que o modelo de direitos de plantação acabou, só é possível recorrer ao programa VITIS quem compra (ou detém) vinha já instalada e pretende reconverter. Ou seja, este programa VITIS de hoje só apoia quem reconverte vinha já instalada. Revejo-me neste modelo, pois como não há aumentos líquidos de área de vinha, o controlo de oferta mantém-se. Por outro lado, não fechamos a porta a apoiar quem pretende melhorar a sua vinha, nomeadamente os pequenos viticultores. As regiões têm milhares de pequenos viticultores e não podemos acabar com ferramentas que os ajudam a melhorar a sua atividade.

2. Após dois anos de pandemia, o setor do vinho português terá que assumir 2022 como o ano de recuperação, nomeadamente para os agentes que tinham o seu modelo de negócio ancorado na restauração portuguesa e que têm vivido momentos desafiantes, fruto da redução do volume de turistas que entram em Portugal. Há esperança que o turismo ganhe o fulgor do passado mas, entretanto, é necessário procurar novos caminhos. Como tal, estes dois anos serviram de alerta para os agentes económicos que ainda não tinham olhado para o mercado externo como uma solução que confere mais estabilidade ao negócio do vinho para que passem a apostar com mais consistência noutros mercados. Contudo, o setor dos vinhos agrega outro desafio neste processo, que não é novo, o desafio de sair do buraco negro que é a categoria do "Best Buy" mundial. Consecutivamente neste setor ganha o pódio dos "melhores dos mais baratos", uma categoria que é redutora e impede o setor de se posicionar num segmento de preço que seja adequado à dimensão média de um produtor português. Todos nós fomos habituando a ver diversos vinhos portugueses a ocuparem os lugares cimeiros nas listas dos "Best Buy" da imprensa internacional ou a relação qualidade-preço ser apresentada como uma vantagem competitiva aquando das diversas apresentações das instituições que promovem os vinhos portugueses no mercado externo. O setor dos

vinhos tem que ser mais ambicioso na comunicação e no posicionamento do vinho português. Pergaminhos, qualidade e reconhecimento não falta. Agora somente é necessário que mais produtores acreditem no valor do seu produto e que o mesmo pode ombrear com qualquer vinho da lista dos "Melhores do Mundo".



PEDRO LUFINHA
Diretor-geral
da Quinta da Alorna

1. O investimento em vinha exige um esforço financeiro elevado na medida em que se começa a preparação do terreno no ano 1, a plantação da vinha no ano 2, os trabalhos de manejo e condução da mesma nos dois ou três anos seguintes, dependendo do local e só no ano seguinte se começa a ter uma pequena receita, com uma quantidade reduzida de uva, que será vinificada e, na melhor das hipóteses, vendida no ano seguinte, se não fizer um maior estágio em adega. Assim, a primeira receita ocorre no ano 6 ou 7, o que exige um esforço de tesouraria muito significativo. Se houver um programa que ajude a subsidiar e apoiar a tesouraria no ano da plantação que é o ano onde é necessário maior esforço financeiro, será muito importante para a generalidade dos investidores.

2. O nosso grande desafio para 2022 será o de aumentar as vendas dos produtos de gamas mais altas dentro do nosso portefólio, algo que temos vindo a preconizar, sobretudo desde o final de 2020, altura em que renovámos a imagem, renovámos e reforçámos a nossa presença nas redes sociais, tendo conseguido um crescimento significativo nestas gamas, quer em Portugal, quer sobretudo, nos 24 mercados de exportação onde temos atualmente os nossos vinhos à venda. Assim, o desafio para o próximo ano passa por continuar este investimento na marca e no crescimento das vendas, que poderá vir a ser dificultado com a redução do poder de compra e com a impossibilidade de viajar novamente para os países para acompanhamento dos importadores e angariação de novos parceiros. Um outro desafio, que não é específico de 2022 prende-se com a, cada vez maior escassez, de mão-de-obra para o trabalho no campo. É um problema estrutural que dificulta muito a operação, sendo necessária mais mecanização, mas nem todas as operações na vinha conseguem ser mecanizadas. O ano de 2021 já foi marcado por um aumento significativo de vários fatores de produção e escassez de materiais de embalagem. Para 2022 prevejo um agravamento desta situação:

- O custo dos adubos para adicionar à vinha cresceu significativamente;
- o custo energético, necessário quer na adega quer nos furos de rega das vinhas, mais do que duplicou face ao início do ano;

- os meses de outubro e novembro tiveram uma precipitação muito escassa e muito abaixo da média de anos anteriores, o que faz antever um ano com menor disponibilidade de água;
- tem havido, e manter-se-á pelo menos no primeiro semestre de 2022, pressão sobre os stocks de materiais de embalagem, nomeadamente papel, cartão e garrafas, o que gerará novo aumento de preços e necessidade de encomendas antecipadas para conseguirmos garantir que teremos todos os materiais a tempo do engarrafamento. Esta situação irá implicar um esforço de tesouraria e necessidade de maior espaço de armazenagem para garantir que não temos falhas de entregas nos contratos que temos com os supermercados. Por outro lado, a pressão inflacionista que ocorrerá no primeiro semestre irá reduzir o poder de compra dos consumidores, gerando incerteza sobre a evolução das vendas de vinhos.



JUSTIN KNOCK
Master of Wine
na OENO

2. A nível de remessas há um número crescente de remessas em toda a Europa que está a ficar significativamente atrasado devido a problemas da cadeia de abastecimento. A nível financeiro temos o impacto da inflação no preço dos produtos da vinha e da adega que nem sempre pode ser repercutido no aumento do preço do vinho. Os resultados da pandemia ainda são sentidos pelos produtores que podem estar a esvaziar stocks de anos anteriores. Em termos de mudanças climáticas o ano de 2021 foi um difícil para muitas regiões vinícolas com rendimentos significativamente menores e os problemas de stock podem continuar a ser um desafio. Por último, temos a escassez de mão-de-obra e falta de pessoal experiente nas vinhas e adega.

**MARTIM GUEDES**

Co-CEO da Aveleda e 5ª geração da família Guedes

1. Ainda não obtivemos a informação de que este programa acabará. Na nossa opinião, uma medida semelhante é fundamental. Este programa é uma medida de fácil acesso ao pequeno agricultor, e exige pouca burocracia. Sem uma medida semelhante a probabilidade da não renovação da área vitícola envelhecida é maior, o que resultará em maior abandono, coisa que sabemos que tem acontecido e é preciso combater. Medidas como o VITIS são também atrativas para que as novas gerações se entusiasmem em renovar as vinhas, muitas vezes familiares, e a pouco e pouco façam o movimento inverso do êxodo rural.

2. Na viticultura e em particular em 2022, teremos de enfrentar também no setor primário os problemas que hoje em dia afetam a economia global, como as dificuldades de abastecimento de consumíveis, tendo em conta que o ciclo da vinha vai acontecer e não o podemos parar. Temos também o problema da falta de mão-de-obra que se tem agravado. No panorama agrícola, a viticultura é muito específica e requer mão-de-obra com conhecimento vitícola. Noutro quadrante, queremos consolidar as nossas políticas de sustentabilidade e continuar a preparação e adaptação às alterações climáticas que já se fazem sentir.

O setor dos vinhos tem um grande desafio pela frente tal como muitas outras áreas produtivas, devido à escassez de matéria-prima e lentidão do prazo de entrega. Um dos nossos grandes desafios é continuar a oferecer uma oportunidade de aquisição de excelentes vinhos a um preço que o consumidor está disponível a pagar, sem que isso afete a sustentabilidade da empresa. A Aveleda oferece uma viagem a todo o tipo de consumidores, desde o consumidor iniciante, que começa no vinho através de Casal Garcia Sangria, passa depois para os vinhos como Aveleda Loureiro & Alvarinho, frescos, leves e frutados, ao consumidor mais exigente e investidor como nas marcas QVDM e QA. O desafio será continuar a atrair um consumidor cada vez mais exigente e que quer entender os valores das marcas por detrás de cada aquisição. Os nossos produtos refletem a autenticidade de cada região, mas a nossa consciência ambiental tem de ser cada vez mais transparente. Também o mundo digital se abriu como um novo mercado para o vinho, muito recentemente, e ainda estamos em fase de aprendizagem.

**FRANCISCO BENTO DOS SANTOS**

Diretor-geral da Quinta do Monte d'Oiro

1. Mais do que a plantação de vinha nova em parcelas que antes tinham outras culturas, é importante canalizarem-se fundos disponíveis para a reestruturação de vinhas existentes, seja através da replantação de raiz seja apenas a retanchar.

2. Ao nível da produção, conseguir enquadrar o constante aumento de custos a todos os níveis (recursos humanos, combustíveis, energia, fitofármacos, matérias secas, etc.), sem esquecer os efeitos do aquecimento global. Em termos comerciais, encontrar a melhor forma de chegar ao consumidor final, pois o padrão tem-se alterado muito desde o início da pandemia (online cresceu muito mas depois regrediu, super e hipermercados idem, restauração caiu a pique, mas já está a recuperar, etc.).

**HENRIQUE SOARES**

Presidente da Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal

1. Não irá acabar. Será necessário novo programa, sim.

2. Continuar a crescer nas exportações, de forma a atingirmos em 2023 os mil milhões de euros, portanto teremos de crescer a 6% para cumprimento desse objetivo para os vinhos portugueses. Ouro desafio passa pelo aumento do preço médio, quer nas vendas nacionais, quer nas exportações, o que é igual à valorização das marcas Vinhos da Península de Setúbal e Vinhos de Portugal.

**RICARDO LOPES FERRO**

Gestor da Quinta da Biaia

1. Decididamente. O programa VITIS tem um histórico de grande adesão de intenções e enorme taxa de execução. O programa tem permitido a reconversão de muitas vinhas originando viabilidade económica a muitos produtores, que de outra forma ter-se-iam perdido, contribuindo para a tão estratégica fixação das populações no interior. O número muito expressivo de pedidos do último programa não pode deixar de merecer uma reflexão e decisão de continuidade desta iniciativa. Acresce que o número e diversidade de produtores (dimensões, regiões, etc.) que têm aderido permitem concluir que o programa tem contribuído para manter, em muitos territórios, a diversidade de culturas agrícolas, a manutenção de culturas historicamente associadas ao território, a melhoria do rendimento agrícola, imprescindíveis para os desafios que queremos vencer de uma agricultura mais sustentável, nos três pilares: ambiental, económico e social.

2. Os desafios deste setor passam, desde logo, pela retoma de uma normalidade social e económica que leve a que os consumidores voltem a conviver, socializar e confraternizar acompanhados por um bom vinho que lhes permita enriquecer as suas vidas pelo convívio e por toda a cultura que a conversa em torno do vinho pode proporcionar (regiões, territórios, culturas, História, estórias, etc.). Com esta retoma, o setor poderá voltar os desafios em que já vinha a trabalhar, com maior destaque para: adaptações às alterações climáticas, sustentabilidade, internacionalização, posicionamento de valor, incremento das plataformas digitais como canal de distribuição cada vez mais importante.

**RICARDO PINTO NUNES**

Enólogo e diretor de produção da Churchill's

1. É fundamental continuar a apoiar a reconversão das vinhas através de novos programas, especialmente na Região Demarcada do Douro. O Douro, devido às suas características geográficas e climáticas únicas, obriga-nos a praticar uma viticultura de montanha traduzida em acrescidas dificuldades no que toca à manutenção e exploração das vinhas. A crescente dificuldade em encontrar mão-de-obra aliada à difícil mecanização das operações obriga-nos a repensar a viticultura de futuro, que invariavelmente passará por adaptar e reconverter as nossas explorações para novos tipos de equipamentos que permitam aumentar a rentabilidade e a sustentabilidade da viticultura do Douro a longo prazo. Por outro lado, o impacto das alterações climáticas na disponibilidade da água e no desenvolvimento e duração do tempo de vida das nossas vinhas é mais um fator que levará a mudanças na forma de gestão da viticultura no Douro. Julgo ser altamente benéfico a criação de novos programas de apoio para que se possa adaptar a viticultura aos desafios futuros, tornando-a mais eficiente e sustentável a longo prazo.

2. O maior desafio imediato que estamos a sentir é o impacto da escassez global das cadeias de abastecimento devido a atrasos nos transportes e questões laborais causadas pela pandemia. Sentimos isso na Churchill's em 2021, com atrasos recorrentes nas entregas dos materiais de embalagem e produção, que continuarão em 2022. Estas dificuldades refletem-se na rapidez com que conseguimos chegar aos consumidores, de uma forma global. Numa marca familiar e independente como a nossa, criamos desafios do ponto de vista de planeamento e logística, ao quais respondemos com um aumento dos recursos humanos nesta área. Esta escassez impacta também de forma negativa os custos de produção, nomeadamente em materiais importantes como o vidro e o papel, levando a uma redução das margens para evitar subidas nos preços dos nossos parceiros e consumidores finais. Por outro lado, a pandemia provocou uma inversão na procura de produtores independentes e mais artesanais em detrimento de marcas de maior volume com forte presença nos supermercados e retalhistas online e com maior capacidade promocional nestas plataformas. Acreditando que o aumento da procura por produtores mais pequenos e autênticos se manterá, compete-nos encontrar formas inovadoras de chegarmos aos consumidores, como fizemos com o lançamento do Port.club em Inglaterra, o primeiro clube de vinhos do Porto diretamente direcionado ao consumidor e que esperamos replicar noutros mercados futuramente. O enoturismo era (e continuará a ser) um importante pilar no

desenvolvimento da nossa marca e de todos os vinhos portugueses, não só pela criação de valor, mas também pelo aumento da perceção global dos consumidores no que toca à qualidade e ao potencial dos nossos vinhos. Infelizmente, a pandemia levou a um travão acentuado neste canal, desafiando-nos no sentido de procurar alternativas para compensar as perdas daí resultantes, mas acreditamos que, retomando a normalidade, representará para nós uma vertente de negócio muito entusiasmante.

**OSVALDO AMADO**

Enólogo e diretor de enologia da Global Wines, da Adega de Cantanhede e dos Raríssimo

1. Claro que sim. Este programa é de importância capital para Portugal, porque é ele que vai permitir a conservação e manutenção das castas autóctones portuguesas. O nosso país tem de apostar, cada vez mais, na conservação deste património único mundial, que permite fazer vinhos distintos dos que se fazem noutras regiões do mundo.

2. Em primeiro lugar, consegui debelar esta pandemia, para termos pessoas saudáveis para consumir e desfrutar dos nossos vinhos. Depois, é também importante que a Europa desenvolva mecanismos próprios para ser autossuficiente na produção de todos os materiais subsidiários à produção de vinho (Caixas, garrafas, etc.) cuja escassez e aumento de preço está a deixar todos os enólogos produtores preocupados.

O Jornal Económico não mudou, transformou-se.

Descubra a melhor forma
de estar informado
em jornaleconomico.pt



O conhecimento transforma.