NewsSearch Media Intelligence

Marketeer - Principal | Data: 01-09-2019
Título: O irrequieto fazedor de vinhos
Autor: N.D. | Editora: Multipublicações, Lda
Period.: Mensal | Ambito: Nacional

Pág.: 56
Tiragem: 19.500
Área: 21,59 x 18,15 cm
Media Value: 4.586,01 EUR



O irrequieto fazedor de vinhos

Num cruzamento de castas de sempre com novas técnicas de produção, António Maçanita tem construído vinhos diferenciadores. O resultado é o crescimento superior a 20% ao ano em valor e uma facturação perto dos três milhões de euros. A próxima aposta chama-se enoturismo

Autorizada pela VISAPRESS para a reprodução, distribuição e/ou armazenamento de conteúdos de imprensa, das publicações por esta representada, sendo interdita qualquer reprodução, mesmo que parcial

NewsSearch Media Intelligence

Marketeer - Principal | Data: 01-09-2019
Título: O irrequieto fazedor de vinhos
Autor: N.D. | Editora: Multipublicações, Lda
Period.: Mensal | Ambito: Nacional

Pág.: 57
Tiragem: 19.500
Área: 22,17 x 18,63 cm
Media Value: 4.446,57 EUR


Francisco Nogueira

É fácil perceber que António Maçanita está no vinho como na vida. É um fazedor irreverente que se alicerça no passado para fazer o futuro, ou não fosse o próprio um amante de História e contador de histórias. E o que explica, em parte, o perfil diferenciador dos vinhos que cria: primeiro no Alentejo, depois *no Pico, mais tarde no Douro, ou nos vários* projectos onde empresta consultoria.

Cruzamento de mãe alentejana com pai açoriano, António Maçanita reflecte os quatro costados nas suas marcas, entre a calmaria de um Maçanita Tinto e a "intensidade" de um Arinto do Pico, que constrói sempre numa lógica de criação de valor. À História continua a ir buscar as tais histórias que lhe façam perceber castas, hábitos, gostos, tradições. Depois, cruza-as com novas técnicas que acredita fazerem a diferença, como a da gravidade, para apresentar propostas diferenciadoras.

Num mercado ultrapulverizado de referências, a crítica percebeu e os consumidores compraram e repetiram, em Portugal e nos 22 mercados onde já chega, entre EUA, Suíça, Canadá, França ou Holanda. Bem testemu-


Francisco Nogueira

nhado, de resto, pelo volume de facturação. Com um crescimento em valor de 20-30% ao ano, face a 10% em volume – o preço médio dos seus vinhos tem vindo a subir nos últimos quatro anos, sendo que os Fita Preta andam nos 6-10 euros, os dos Açores nos 10 e os do Douro nos sete –, a sua facturação anual chegou, em 2018, a perto de três milhões de euros, com Fita Preta a ser responsável por 1,7 milhões. O resto do bolo reparte-se entre os Açores (400 mil euros, mas que no primeiro semestre já chegou aos 500 mil), Douro (400 mil) e consultoria (400 mil). «Em 2008--2009 a facturação total era só de 400 mil euros», lembra, enquanto almoça com a equipa na extensa mesa de madeira bem em frente à adega (que não tem número de lugares, havendo sempre para mais um que chegue).

Com 45% das vendas em Portugal, António Maçanita confirma ter espaço para crescer lá fora, só que a procura tem sido superior à capacidade para oferecer. «Temos muito para crescer, mas queremos fazê-lo em valor», reafirma aquele que muitos dizem ser um contracorrente. «Não faço só por fazer. Gosto de pensar no assunto», reflecte apenas, justificando que se cruzou com a actual forma de produzir – por gravidade – num dos vários sítios onde trabalhou, tendo percebido que seria a que melhor se adaptaria ao perfil do que *queria criar. «A minha percepção do estético*

M.ª João Vieira Pinto

Autorizada pela VISAPRESS para a reprodução, distribuição e/ou armazenamento de conteúdos de imprensa, das publicações por esta representada, sendo interdita qualquer reprodução, mesmo que parcial

NewsSearch Media Intelligence

Marketeer - Principal | Data: 01-09-2019
Título: O irrequieto fazedor de vinhos
Autor: N.D. | Editora: Multipublicações, Lda
Period.: Mensal | Ambito: Nacional

Pág.: 58
Tiragem: 19.500
Área: 21,88 x 18,71 cm
Media Value: 4.790,11 EUR



Francisco Nogueira

em Lisboa, mas um professor haveria de lhe trocar as voltas e incutir a paixão pelos vinhos. Com pouco mais de 20 anos fez-se ao mundo e foi aprender lá fora: EUA, Austrália, França, até regressar a Portugal onde começou por produzir sem vinhas próprias ou adega, comprando uva e vinificando em espaços como o da Herdade da Malhadinha Nova.

Em 2004, com o viticultor e amigo David Booth, criam a Fita Preta, e chamam a atenção ao conquistar nesse mesmo ano o Trophy Alentejo, no Internacional Wine Challenge para o seu Preta 2004. Em 2007 – ano em que processavam 70 toneladas de uva –, arrendam a adega do Outeiro da Esquila (Arraiolos) e avançam com parcerias. Dez anos depois estão nas 440 toneladas e, em 2018, nas 520 mil, número idêntico ao do ano em curso. Como a adega arrendada só estava preparada para 150 mil quilos, claro que pelo meio deste crescimento – onde foram criando marcas de referência, como Sexy ou Palpite – perceberam que teriam mesmo que avançar para construção de adega própria. O que viria a acontecer então em Nossa Senhora da Graça do Divor, junto a Évora, depois de António Maçanita ter encontrado, por acaso, o Paço do Morgado de Oliveira, edifício com origens que remontam ao século XIV e onde é hoje a sede da Fita Preta. O acordo junto de D. João Saldanha, marquês de Rio Maior, foi concretizado apenas em 2016, com a Fita Preta a comprar 87% da propriedade – cerca de 100 hectares –, a ficar com o direito de usufruto do Paço – que actualmente recebe estudantes de enologia de vários países que querem conhecer e trabalhar com António Maçanita, mas que em breve será espaço para fechar o ciclo do enoturismo – e a responsabilizar-se pela recuperação.

Até à data, confessa que já investiu 1,5 milhões de euros na adega e respectivo equipamento, a que junta mais 2,2 milhões na recuperação e no plantio de vinhas.

Futuro com passado

Com mais de 50 referências no seu actual portefólio, António Maçanita garante que é esta diversidade ou confusão que lhe permitem o equilíbrio, já que algumas asseguram volume e outras conferem valor: «É um modelo mais bourguignon. Tínhamos é diferente de alguns produtores com mais 20 anos. Mas como não venho com uma genealogia enológica, estou mais liberto. Muitos dos nossos vinhos são mais complicados para um consumidor, mas há muitos que agradam tanto a sommelliers como a consumidores finais. É o caso do Touriga Vai Nua, que podia ser um vinho académico, que permite perceber o que é a Touriga, mas que é divertido», adianta, com o orgulho de quem sabe que já errou, mas já acertou, também, várias vezes.

Com base neste padrão, o passo seguinte foi desenhar uma adega que servisse a forma de fazer, numa construção em continuidade da anterior e igual área de implementação, e com materiais como restos de cortiça ou madeiras. Uma adega que funciona como se fosse uma cozinha aberta, onde tudo cai por gravidade nas cubas, o que significa que nos brancos as uvas não são espremidas e nos tintos o trabalho é como se fosse de efusão – os bagos são estalados, mas a polpa não rebenta. Quase o oposto de um lagar do Douro. «Não é que seja melhor ou pior. É a nossa forma de fazer.»

Caminho de aprendizagem

António Maçanita começou a pisar uvas ainda em criança. Tirou Agronomia, no ISA,

Reforçar o enoturismo

«Queremos que no Alentejo haja um projecto com vida e que as pessoas queiram fazer parte desse mesmo projecto. Não queremos que aqui venham apenas para fazer um conjunto de provas», declara António Maçanita. A equipar a cozinha, a Fita Preta ainda não está preparada para vender almoços e jantares, sendo que este espaço e a definição de caterings a servir serão os próximos passos a dar este ano. «Pouco a pouco, quero que um conjunto de pessoas queira fazer parte deste projecto. Quero ter toda uma comunidade envolvida, a comunicar entre si.»
Tudo isto, num Paço fundado em 1306 e cujos traços originais estão a vir ao de cima, depois de António Maçanita ter picado as paredes até encontrar portas com arco em ogiva e três pares de janelas em ogiva geminadas no primeiro piso.

Autorizada pela VISAPRESS para a reprodução, distribuição e/ou armazenamento de conteúdos de imprensa, das publicações por esta representada, sendo interdita qualquer reprodução, mesmo que parcial

NewsSearch Media Intelligence

Marketeer - Principal | Data: 01-09-2019
Título: O irrequieto fazedor de vinhos
Autor: N.D. | Editora: Multipublicações, Lda
Period.: Mensal | Ambito: Nacional

Pág.: 59
Tiragem: 19.500
Área: 22,36 x 18,31 cm
Media Value: 5.509,10 EUR

uma base e fomos juntando coisas que fomos descobrindo e que vão influenciando a linha base.» E, para que não aconteça o que se passou este ano, em que o Fita Preta tinto esgotou em Fevereiro, começou a plantar vinha. Uma primeira volta com 20 hectares e uma segunda com ensaios de castas que foram desaparecendo do Alentejo. Também há dois anos comprou uma vinha de 20 hectares no sopé da Serra d'Ossa, com 50 anos e castas de sempre.

Sendo grande defensor das castas portuguesas, como é que este pensamento se cruza com o método inovador ao nível de produção? «Usando a cabeça», diz: «Tem que se pensar e não aceitar o que está, só porque sim. Moreno, a casta tradicional do Alentejo, foi introduzida em 1820. É preciso que haja conversas sérias e que se vá à História em vez de se ficar apenas pela memória colectiva... Quero perceber e não ficar retido no dogma do que era. Por isso, é que os nossos vinhos são o resultado de muitas discussões e reflexões, nas três regiões.» O passado e o futuro misturam-se mas não se extinguem numa filosofia transversal a tudo – "O importante é fazer bem".


Arlindo Camacho

António Maçanita

Uma gestão transversal

António Maçanita investe agora parte do tempo na recuperação do Paço, onde a antiga capela funciona como sala das barricas acolhendo os tintos. Enquanto a apresenta, António aproveita para lembrar memórias da mesma. A mulher, Alexandra, diz que "come" livros. E o próprio confirma ter entrado na História pelo vinho. «Já no Pico tinha proposto escrever a história das castas dos vinhos açorianos. Perceber de que forma eram feitos, a sua fórmula original, quem gostava deles...»

Para já, garante que não pisca o olho a mais nenhuma região, depois dos Açores, Alentejo e Douro e da recuperação das vinhas de Santa Maria. «Desafiaram-nos para um projecto de produção em Santa Maria e optámos por uma posição diferente. Assinámos um protocolo em que vamos lá três vezes por ano, como nas vindimas, em que passamos alguns conhecimentos a produtores, além de nos termos comprometido a comprar uvas dos primeiros 20 hectares de quem não quiser transformar. Quisemos criar condições, para que tudo avance. Porque Santa Maria é como o Pico, mas em terraços do Douro, sobre o mar. Uma vitícultura de esforço!» Também, apesar de sempre ter querido fazer qualquer coisa em Colares – chegou a desmatar um terreno em 2002 para plantar, mas acabou por abandonar o projecto que seria, indubitavelmente, em torno de castas autóctones como a Ramisco –, contenta-se com a consultoria que dá na Quinta de Sant'Ana. O que sabe e quer é que em todos os seus projectos as equipas e responsabilidade sejam transversais, como nas empresas por onde passou, nos EUA e Austrália. «Sempre gostei da forma de entregar responsabilidade nos EUA. Somos incorporados em equipas com pessoas experientes, para fazer o que fazem. Isso permite que a ascensão seja mais rápida e haja maior autonomia. Na Austrália, o registo é idêntico», explica, reflectindo ainda que, apesar de o terceiro país por onde passou, França, ter uma estrutura hierarquizada e bloqueada, deu-lhe um valor que hoje pratica e partilha: à hora de almoço todos se sentam à mesa, onde não falta conversa e, claro, vinho.


Arlindo Camacho

Autorizada pela VISAPRESS para a reprodução, distribuição e/ou armazenamento de conteúdos de imprensa, das publicações por esta representada, sendo interdita qualquer reprodução, mesmo que parcial