



ID: 51351222

01-12-2013

ADEGAS
RIBAFREIXO

Para nosso

gáudio



Nenhum deles tinha experiência de vinhos ou era perito em enologia. Mas, Mário Pinheiro e Nuno Bicó tinham duas outras premissas fundamentais, a saber, a arte para a actividade empresarial e o conhecimento no mundo do investimento. Foi o suficiente para que, num belo dia de caça, se juntassem à volta das ideias. Com vontades partilhadas, num ápice estavam a comprar uma pequena parcela de quatro hectares de vinha junto à vila de Vidigueira, no Baixo Alentejo. Nascia um sonho chamado Ribafreixo Wines. Actualmente, com uma produção a rondar os 400 mil litros, os vinhos da casa, maioritariamente brancos, correm mundo, ganhando prémios nos mais variados concursos.

texto e fotografia Gonçalo Guedes

Vinhos produzidos

Gáudio Clássico

Gáudio Verdelho

Gáudio Alvarinho

Pato Frio Antão Vaz

Pato Frio Seleção

Pato Frio Grande Escolha

Connections Chenin

Blanc

Barrancôa tinto

Barrancôa branco

Ribafreixo wines

Adega Moinho Branco

7960-212 Vidigueira

telf. 284 436 240

tlm. 910 989 214

http: www.ribafreixo.com

e-mail info@ribafreixo.com



Nuno Bicó



ADEGAS
RIBAFREIXO**M**

ário Pinheiro tinha acabado de chegar da África do Sul, país onde desenvolvia toda a sua actividade empresarial ligada às novas tecnologias e para onde emigrou, aos 11 anos, deixando Moçambique, sua terra natal.

Nuno Bico, 43 anos, alentejano de gema, natural de Serpa, trabalhava na área dos investimentos quando uma caçada, entre amigos comuns, os juntou e despertou uma simbiose de vontades em investir num projecto próprio, ligado à terra, onde pudessem trabalhar afinadamente fazendo nascer a concretização dos sonhos. Vidigueira parecia o sítio ideal, tendo o surgimento de uma pequena parcela de quatro hectares para venda sido o momento de não olhar para trás e avançar para um projecto que haveria de crescer pé ante pé.

Aos poucos, a Ribafreixo Wines foi adquirindo outros terrenos anexos até atingir os 114 hectares, que hoje lhe pertencem, onde estão plantados cerca de 70 hectares com vinha, de onde saem os néctares da casa.

“Era um local com condições excepcionais para a produção de vinha e achámos que isso poderia ser ideal para desenvolver um projecto deste tipo”, explicou Nuno Bico em conversa com a revista Mais Alentejo.

Num espaço a fazer fronteira com o IP2, à saída de Vidigueira, em direcção a Sul e à capital de distrito (Beja), a adega está “plantada” numa pequena elevação, decorada por um cenário vinico em redor verdadeiramente inspirador.

A ideia original era a produção exclusiva de vinhos brancos, face às características daquela zona, bem como destinar todo o engarrafamento para exportação, principalmente, para o Norte da Europa. No entanto, os apreciadores da casa pediam um tinto, sob a mesma chancela, o que levou a Ribafreixo Wines a lançar para o mercado a “Red edition” para satisfazer essas mesmas necessidades de mercado.

“De início considerámos que os vinhos brancos seriam uma janela de oportunidade para nós, até pelas especificidades e tradições desta zona para os brancos, até porque os produtores estavam todos a apostar muito mais nos tintos”, frisou Nuno Bico, relembrando os primeiros passos da empresa.

Actualmente a produção divide-se em setenta por cento de branco e 30 por cento de tinto, ainda que para o empresário alentejano de Serpa, o ideal fosse a divisão simétrica de “cinquenta-cinquenta”, revelou.

ESPAÇO PARA CRESCER

Nuno Bico é responsável operacional e o garante de que, no terreno, tudo corre sobre rodas para que Mário Pinheiro, o “viajante”, corra o mundo a vender garrafas de sonho e sabor alentejano. Com as vindimas “fechadas”, a produção deste ano “ronda os 400

mil litros”, dos quais “apenas dois por cento são adquiridos a pequenos produtores da zona”, explicou, lembrando que a casa trabalha com vinhas novas e velhas, ainda que estas últimas sejam em menor quantidade.

“Nos vinhos brancos apostámos fortemente na casta Antão Vaz, plantámos Arinto e trouxemos a casta Alvarinho para diferenciar também um pouco o projecto”, revelou o empresário.

Com vinhos desenhados pelo enólogo Paulo Laureano, que está com a Ribafreixo Wines desde o início do projecto, a primeira produção foi o “Pato Frio DOC”, cuja gama abarca o “Seleção” como entrada da marca, resultado de três castas da região (Antão Vaz, Roupeiro e Arinto).

O “Pato Frio Antão Vaz” monocasta resulta de “trabalho” só em cuba de inox, o “Pato Frio Grande Escolha” conta com estágio em barrica de madeira, e para o mercado vai agora, então, o tão requisitado primeiro tinto, o “Pato Frio” (“Red edition”) vinho regional alentejano.

Outra das apostas da casa é o “Gáudio Clássico” (na foto), descrito pela adega como “um extraordinário blend tipicamente alentejano”, construído a partir das castas de Aragonês, Alicante Bouschet, Touriga Nacional e Tinta Miúda, usufruindo de estágio em barrica de carvalho francês.

As perspectivas para os néctares deste ano não podiam ser melhores, tanto em termos qualitativos, quer quantitativos, assegurou o empresário, avançando que “se já tínhamos uma excelente gama de vinhos em 2012, penso que os de 2013 ainda serão melhores”.

“Existem algumas coisas que mantemos separadas porque acreditamos que podem ser diferentes, mas temos de esperar algum tempo e ver como evoluem”, afirmou, lembrando que “já no ano anterior estávamos a trabalhar num patamar de qualidade muito elevado”.

“A Tinta Miúda, uma casta pouco conhecida em terras alentejanas, este ano, mostrou características únicas”, pelo que é de esperar algo de diferente com qualidade muito assinalável.

DE FORA PARA DENTRO

Nuno Bico explicou que a estratégia sempre foi a de trabalhar o mercado externo, “definimos isso desde o princípio”, adiantando que entre setenta a 80 por cento da produção é efectivamente para exportação.

Mas, revelou, “é muito importante criarmos alicerces no mercado



nacional para vendermos lá fora, porque tivemos muito mais trabalho, o investimento foi muito superior, o que provavelmente não teria sido necessário se estivessemos sedimentados cá dentro”.

A adega está a trabalhar, em simultâneo, com vários mercados, como China, França, Bélgica, Inglaterra, Angola, Japão (onde já têm três distribuidoras), Estados Unidos e Brasil, mas com uma prioridade muito vincada nos países nórdicos.

O produtor assegura que a estratégia passa por continuar a crescer ao mesmo ritmo, até porque a capacidade pode aumentar até aos 700 mil litros, na adega, novinha em folha, onde a Ribafreixo Wine opera.

Trabalhar ainda mais as marcas que saem da casa é primordial, para que se consiga dar mais solidez à imagem dos vinhos nos vários mercados em que estão presentes, porque é do plano de vendas que sai a estratégia de produção do ano seguinte.

Com anos verdadeiramente gloriosos, a Ribafreixo Wine tem ganho prémios por todo o mundo em conceituados concursos como o “China Wine Awards”, “Concours Mondial de Bruxelles”, “Decanter World Wine Awards”, entre muitos outros – vinhos de excelência, resultado de uma aposta arrojada que mais uma vez carregam o nome Alentejo aos quatro cantos do mundo. ■



ID: 51351222

01-12-2013

