

# Revista de Vinhos

## Manuel Tavares

A sensação que temos mal entramos nesta loja da Baixa lisboeta em plena Páscoa, é a de uma colmeia. Pequena, atarefada, com um pequeno exército de empregados que executam uma coreografia marcada ao milímetro, e a quem a adrenalina incentiva ao gracejo ao invés do stress. Já terá passado mais do que uma vez pela mente de Clara Ladeira, gerente da Manuel Tavares desde há 9 anos, quando observa o espaço exíguo e os milagres de acondicionamento do material, a expressão “meter o Rossio na Rua da Betesga”. Nem de propósito, já que é essa a morada desta loja aberta ainda no século XIX, concretamente em 1860.

A antiguidade do local está realçada no toldo da Manuel Tavares, cujo principal negócio são os vinhos, do Porto e, estes cada vez com maior expressão, de mesa. É contudo o generoso do Douro que confere mais notoriedade à casa, e lucros - representa pouco mais de metade do volume de negócios, um valor que a gerente não quis revelar - e é o motivo de muitas romagens efectuadas propositadamente àquele local. Os americanos são os maiores compradores, de quantidade mas sobretudo de qualidade. “É um cliente que tem poder de compra”, resume Clara Ladeira. Ao contrário do português, para quem é suficiente “ter em casa um vinho do Porto na ordem dos 6 ou 7 euros”. Por outro lado “é perfeitamente fácil vender a um estrangeiro um dez anos por 17 ou 18 euros, porque esta quantia para eles não significa muito”.

A gerente desta casa foi a única que referiu à Vinhos & Bebidas o efeito do 11 de Setembro nas vendas. “Os americanos não aparecem tanto como apareciam, viajam menos. E a recuperação está a ser lenta”, aponta. “Inclusive mandávamos muitas encomendas para a América, e agora é complicado, porque eles abrem tudo nas alfândegas”. Clara Ladeira considera que o consumo de

vinho do Porto feito por portugueses é orientado para a oferta, e não para o próprio - exceptuando, claro, o caso dos clientes “que vão especificamente à procura daquela marca, daquela colheita”; alguns deles entraram ali pela primeira vez pela mão dos pais. E o cenário que terão visto não será muito diferente do actual, se não pensarmos nos artigos que foram sendo acrescentados ao longo dos anos. Mercearias finas, frutos secos, amêndoas, chocolates, mas também enchidos e queijos, estes últimos presentes em várias provas de degustação que a casa organiza, principalmente durante o Verão, em conjunto com as casas produtoras de vinho do Porto, com as quais lida directamente na compra daqueles vinhos; também o faz, contudo, com armazenistas.

A Manuel Tavares tem “algumas raridades”, como faz questão de salientar Clara Ladeira, nomeadamente o Noval Nacional de 1963. Está acondicionado na cave climatizada ao lado da qual conversamos, e parece estar em muito melhores condições que nós, sentadas no pequeno gabinete de Clara Ladeira. O monitor do computador mostra a página do site da loja, cujo conteúdo é principalmente informativo. Por enquanto, a gerente não pretende avançar com o comércio electrónico ([www.manueltavares.com](http://www.manueltavares.com)).

**A Manuel Tavares tem “algumas raridades”, como faz questão de salientar Clara Ladeira, nomeadamente o Noval Nacional de 1963.**



Abril / April 2002