Revista de Vinhos

A vender VINHO DO PORTO desde 1860

Esta é sem dúvida das lojas mais antigas de Portugal. Foi fundada há mais de um século e chegou a ser a principal de várias lojas lisboetas. Possivelmente a sua melhor marca distintiva seja a fantástica localização, bem no centro de Lisboa, entre o Rossio e a Praça da Figueira, em plena R. da Betesga. A enorme afluência de turistas marca outra distinção: é das únicas garrafeiras de Portugal que vende mais vinhos do Porto que outros vinhos.

TEXTO DE ANTÓNIO FALCÃO FOTOGRAFIAS DE RICARDO PALMA VEIGA

Há dias em que 60 ou 70% dos clientes são estrangeiros. E alguns são grandes conhecedores, mas a maior parte pede uma sugestão.

Chegou a ser sede de várias lojas em Lisboa. E para além das garrafas e das mercearias finas, há registos de ter funcionado ainda como salão de chá. Conhecida de meio mundo em Lisboa, a Manuel Tavares sempre foi uma instituição no mundo do vinho do Porto e das mercearias finas.
Pouco a pouco as lojas foram fechando mas esta manteve-se. Até que há mais de 11 anos foi adquirida à família Tavares por uma outra família de investidores, pai e dois filhos, já ligados à indústria alimentar. Uma curiosidade relevante: o 'patriarca' foi em tempos um antigo trabalhador das lojas Tavares, antes de se dedicar a outros negócios. Foi a sua nora Clara Ladeira a convidada a fazer a gestão da loja. Para além de pertencer por casamento à família que adquiriu a Manuel Tavares, Clara Ladeira já tinha uma boa experiência na área comercial de empresas multinacionais e, como ela diz, gosta muito de lidar com público.
As suas actividades começaram em Janeiro e em Agosto ficou decidido fazer obras profundas na loja. No entanto, Clara tentou manter ao máximo a traça original. O que fez bem porque a arquitectura antiga – mas de bom gosto – é uma das imagens de marca desta loja centenária. As excepcionais madeiras do exterior, por exemplo, mantiveram-se tal qual, sendo apenas restauradas. A cave da loja, que servia apenas como armazém, foi transformada em mais uma dependência. Pela sua frescura e falta de luz natural, condições essenciais à conservação de vinhos, ficou destinada aos grandes vinhos. É lá que estão os mais raros e preciosos vinhos do Porto e os tintos mais cobiçados do Alentejo e Douro.
Clara manteve também o aspecto geral da loja e o tipo de comércio. Os clientes fiéis continuam a poder lá encontrar uma completa charcutaria, os queijos, os chocolates ao peso, os frutos secos, os doces regionais e muitos outros produtos de mercearia de qualidade. Não faltam mesmo a cerveja e as águas correntes, para consumo imediato do visitante.

Uma rápida formação
Quando entrou, Clara não sabia muita coisa sobre vinhos ou mercearias finas. Mas é uma mulher com iniciativa e, através de leituras (entre

Set/Sep 2004

Revista de Vinhos

Esta estante está repleta de preciosidades, incluindo uma colecção do famoso Quinta do Noval Nacional.

ontactos

ANUEL TAVARES
da Betesga, 1A e 1B
00-090 Lisboa
L 21 342 42 09
ww.manueltavares.com
rário: 9:30 às 19:30
bados: 9:00 às 13:00
rão: 9:00 às 19:00
bado das 9:30 às 20:00
verno: 9:30 às 19:00;
bado das 9:30 às 13:00

as quais a Revista de Vinhos) e sob a orientação dos antigos empregados da casa, rapidamente passou a saber quase tudo sobre o vinho do Porto, e não só. Hoje é uma fã deste vinho e foi por sua iniciativa que foi criada uma estante retraída na cave, logo a seguir às escadas, que contém os vinhos do Porto mais caros. Lá está uma colecção quase completa do Nacional da Quinta do Noval, liderada pela colheita de 1963, que é o vinho mais caro de toda a loja: €3365! Aqui, a curiosidade foi mais forte? Quantos destes vende por ano? Clara diz-nos que vende poucos: "se calhar uma meia dúzia...Para comprar um vinho destes, o comprador tem que saber o que está a comprar e... tem que ter um bom poder de compra", acrescenta, rindo.

O vinho do Porto mais antigo, à data desta reportagem (às vezes Clara consegue arranjar vinhos mais antigos, seja em caves seja em colecções de particulares), tinha mais de um século: era exactamente de 1900.

Nos meses de Verão fazem provas públicas de vinhos, uma marca por mês. Quando visitámos ocorria uma degustação aberta de vinhos da Burmester, por exemplo.

Uma loja com muitos passantes

Graças à localização, os turistas e os passantes constituem uma boa parte dos clientes. Os turistas vêem de todas as partes do mundo, embora a maioria seja da Europa, especialmente da parte latina, Espanha, França e Itália. "Há dias em que 60 ou 70% dos clientes são estrangeiros", diz Clara. E alguns deles são grandes conhecedores, mas a maior parte pede uma sugestão. Outros, por exemplo, levam uma garrafa do ano de nascimento do filho. Muitos levam uma caixa de vinho, que a loja embrulha num formato fácil de levar para os hotéis. Outras vezes, a Manuel Tavares envia por transportadora para o país de origem, embora isto seja actualmente difícil para os clientes dos Estados Unidos e Canadá; uma das consequências do 11 de Setembro foi um muito maior controlo das mercadorias importadas.

Os passantes têm um consumo mais diverso: para além das garrafas de vinho e das bebidas frescas, a nível de líquidos a loja oferece ainda uma boa escolha de espirituosos e licores. Lá poderá encontrar assim alguns dos melhores whiskies e aguardentes velhas, por exemplo.

Mas, como diz Clara, o "produto número um da loja é o vinho do Porto". E de qualidade: "vendo mais facilmente um 10 anos que um Ruby de 5 euros" detalha a nossa entrevistada. Outro produto que sai muito bem é o Vintage.

Mais vinhos de mesa

Com um historial desta magnitude, a Manuel Tavares tem clientes fiéis de há muitos anos. Tanto empresariais como particulares. "Alguns até vinham, ainda crianças, com os pais e os avós", diz Clara Ladeira. É também com estes que Clara tem verificado uma mudança tendencial nos últimos anos: o aumento nas vendas de vinhos de mesa. "Hoje há mais gente a perceber de vinhos; o vinho tornou-se uma moda", diz ela. E tem clientes que estão dispostos a pagar €275 por um Barca Velha de 1964, o tinto mais caro, ou cerca de €25 por um Redoma Reserva 2003 da Niepoort, o mais caro dos brancos.

Isto são boas notícias para os produtores de vinhos de qualidade, mas as notícias são melhores para os do Alentejo e Douro que para outros. Porquê? Porque, diz Clara Ladeira, "o que se vende mais é "Alentejo e Douro, tanto nos brancos como nos tintos. Por junto são capazes de fazer cerca de 90% das vendas..."

Intrigado com esta consistência de respostas nas garrafeiras que tenho visitado, procuro ir mais longe: E a Bairrada? O Ribatejo? o Dão? "Bem, ainda vendemos um pouco do Dão. Os japoneses, por exemplo, compram muito". Fico curioso...os Japoneses? "Sim. Aparecem muitos japoneses aqui com um papel na mão a dizer Dão e depois compram... a explicação para isso não encontrei ainda, mas acontece há já bastantes anos".

Set/Sep 2004