



O REI DA BAGA

COM UMA CASTA LOCAL, A BAGA, LUÍS PATO FAZ VINHOS DE VOCAÇÃO INTERNACIONAL. E DEMARCOU-SE DA BAIRRADA PORQUE O SEU NOME SOBREPÕE-SE AO DA REGIÃO. LEVA 20 ANOS DE AVANÇO NA EXPORTAÇÃO.

«**E**u sou o rei da baga», reclama Luís Pato. A baga é nacional – a casta mais plantada em Portugal e presente em 85% da vinha na região da Bairrada. Passou a ser olhada com apreço desde que os especialistas estrangeiros disseram que é a equivalente ibérica da *nebbiolo* italiana e da *pinot noir* da Borgonha: é difícil, mas dela resultam vinhos que amadurecem com personalidade vincada e fineza invulgar quando vinificados correctamente.

O produtor optou por demarcar-se da denominação de origem Bairrada, pois a pecha desta região é a falta de prestígio. «Se puser Bairrada no rótulo não vende. Se puser Alentejo, vende.» Pato, que produz vinhos ao estilo «in-

ternacional», viaja três meses por ano. Quando falámos com ele, acabara de chegar do Brasil e já tinha regresso marcado ao outro lado do Atlântico para Outubro. É um adepto da personalização e do «dar a cara pelo produto» e não acredita em presenças faustosas e institucionais nas grandes feiras de vinho internacionais: «Numa feira gasta-se muito dinheiro. A Viniportugal gastou 50% do orçamento para a promoção na Prowine em Dusseldorf. Os vinhos portugueses não têm notoriedade para atrair compradores.»

Disse ao ex-primeiro-ministro António Guterres, de quem foi contemporâneo no Instituto Superior Técnico, dando-lhe então o exemplo do vinho: «Há que apostar na alta qualidade. A Suíça fez isso ao nível dos produ-

tos de alta tecnologia e vive disso.» Segundo Luís Pato, Portugal não tem imagem para atrair compradores em grandes certames: «O Estado está falido. O País só terá boa imagem se tiver produtos de qualidade e não o contrário.»

Não vai, portanto, a feiras e valoriza o trabalho com os agentes locais. O promotor do seu vinho na Bélgica, por exemplo, privilegia a relação com os restaurantes de luxo em detrimento da colocação nas grandes superfícies; os vinhos de Luís Pato marcam presença em vários estabelecimentos distinguidos com estrelas Michelin.

No exterior – tal como no mercado nacional –, é difícil vender vinho. «Estamos num cenário em que os vinhos europeus perdem espaço para os do Novo Mundo. E o mercado português está sob grande tensão. Os vinhos do Alentejo dominam o mercado. O Alentejo é o Novo Mundo em Portugal. Como houve a corrida [dos produtores] ao Alentejo, agora o problema é vender o vinho.» A sua experiência diz-lhe que