

# Filho do vinho

Rui Reguinga começou por pisar uvas e hoje é enólogo. Já faz vinho na Argentina, e o Chile será o próximo destino

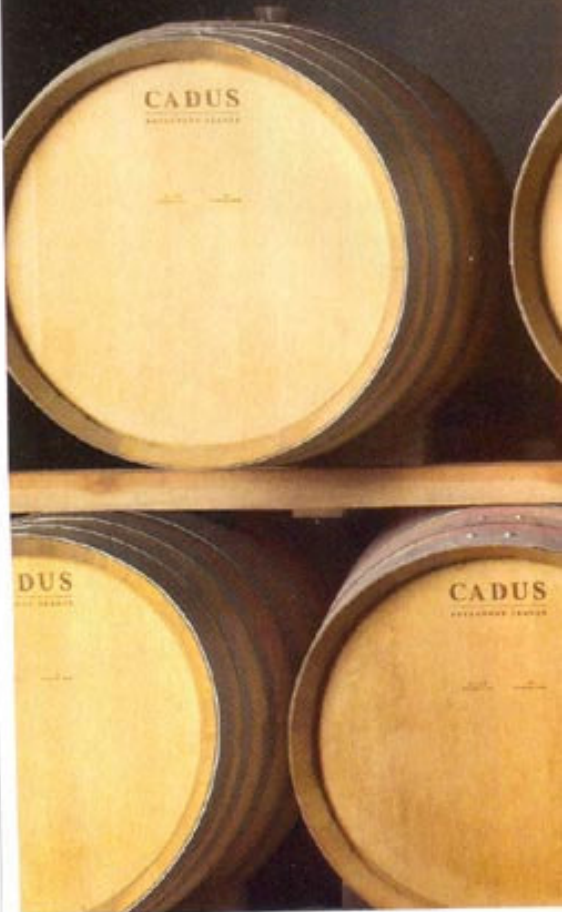
Texto Géraldine Correia

**R**ui Reguinga passa os seus dias no carro, comboios e aviões. Enólogo solicitado, com gabinete de consultoria, deixou a sua marca nalguns dos melhores néctares portugueses – e estrangeiros. Tudo começou numa infância vinícola. Neto e filho de vitivinicultores, Reguinga não ia ao parque, mas cresceu rodeado de vinhas, e preferia pisar uvas no lagar enquanto os colegas iam à piscina. “O mundo da enologia começou a fascinar-me desde cedo. No ensino superior optei pela área de vitivinicultura”, explica. Na Escola Superior Agrária de Santarém formou-se em Engenharia Agro-Alimentar, com especialização em vinhos. Depois de terminar, entrou para o Instituto Superior de Agronomia, no curso de Engenharia Agro-Industrial, no ramo enologia/viticultura, para complementar a formação. Recorda com emoção a primeira vindima. “Iniciei a minha actividade profissional como enólogo em 1990, na empresa de João Portugal Ramos, onde estive durante cerca de dez anos. A minha primeira vindima foi em 1990, em França, na região de Champagne, durante três meses. Julgo que esta decisão marcou completamente a minha carreira profissional, pois a minha visão do mundo dos vinhos ficou mais ampla, mais abrangente. A influência foi de tal importância que desde essa experiência todos os anos faço uma ou duas viagens, para conhecer vinhas, adegas, enólogos e vinhos de todo mundo”, conta Reguinga. A verdade é que nos últimos 15 anos visitou todos os países principais produtores do mundo. No Novo Mundo: Austrália, Nova Zelândia, Argentina, Chile, Estados Unidos (Califórnia). Na Europa: Itália, Áustria, Hungria, Alemanha, Suíça, França, Espanha.

“Em França, senti a maior diferença no aspecto de *marketing*/promoção, que em Portugal, nessa data, era completamente inexistente. Todo o conceito de *terroir*, e de um produto de características únicas e exclusivas de cada produtor estava bem implementado”, salienta.

## Experiência e decisão segura

Decidiu tornar-se consultor quando lhe pareceu que poderia oferecer aos produtores a segurança da sua experiência, e todo o *know-how* adquirido pela actividade profissional e viagens técnicas. “Para esta actividade de enólogo-consultor é muito importante a experiência, pois sou confrontado todos os dias com situações diferentes em cada produtor, e há que ter uma resposta e uma decisão imediatas. Portanto, tenho de estar seguro da minha decisão”, refere. Em 2000 constituiu a sua própria empresa de consultoria que tem o seu nome. A empresa dispõe de um laboratório de enologia que lhe possibilita efectuar todos os tipos de análises de vinhos, executadas por uma técnica com formação superior. Rui Reguinga anda pelas adegas, onde toma as principais decisões. “Outra parte do tempo estou em deslocações no meu carro, que está transformado em escritório ambulante – entre o Alentejo, Ribatejo, Estremadura e Dão –, ou no avião – duas a três vezes por ano à Argentina”, diz. Os produtores recorrem aos seus serviços (veja caixa) sem temer concorrência. “Isso porque faço com que todos os vinhos sejam diferentes de produtor para produtor. Embora possam, obviamente, ter características do meu estilo pessoal, o mais importante é demonstrarem o seu *terroir* e as castas que lhes deram origem. Também temos de ter a noção de que a dimensão do mundo dos vinhos é tal que não faz sentido



que o produtor vizinho seja um concorrente; tem de se olhar para ele como um parceiro”, defende.

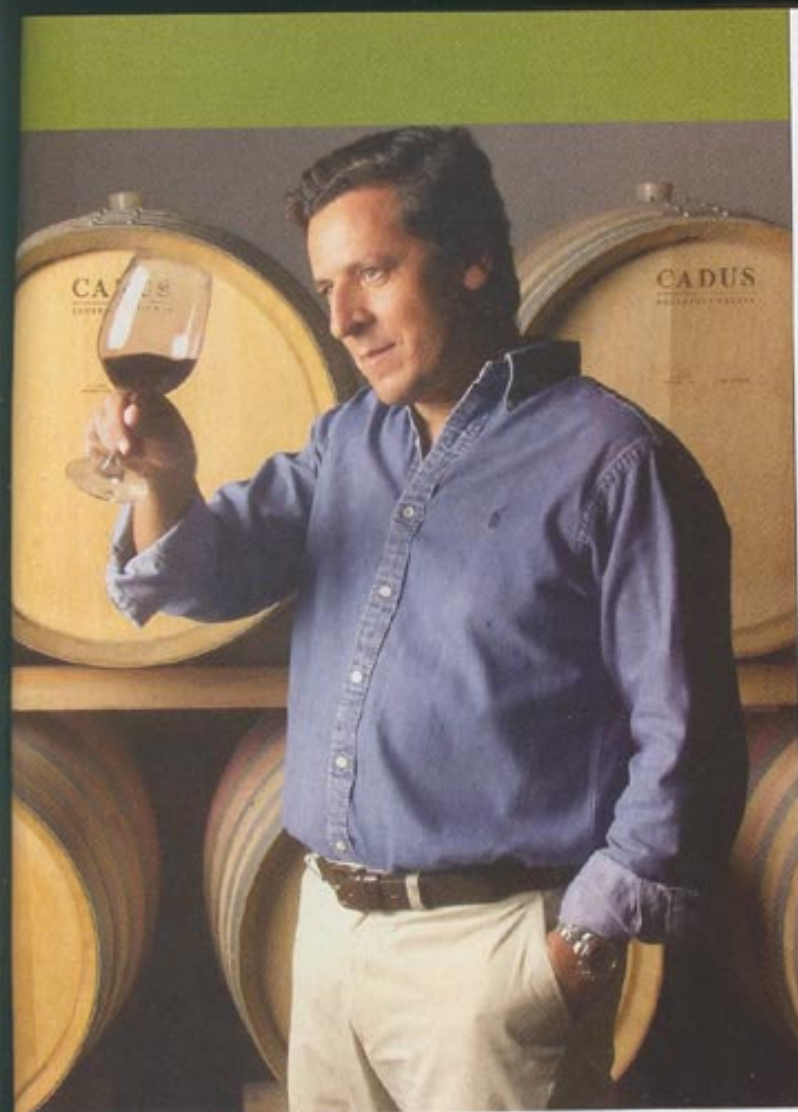
## E o sonho fez-se realidade

Faltava-lhe satisfazer o sonho de fazer um vinho no estrangeiro. O projecto de consultoria na Argentina surgiu durante a Vinexpo de 2003, em Bordéus. Foi convidado por um dos sócios do Domaine Vistalba, que vive há 12 anos na Argentina, mas é natural de Bordéus. “O desafio era para fazer um vinho com estilo internacional,

## Vinhos de Reguinga

### Marcas e sabores

Quinta dos Roques (Dão), Quinta das Maias (Dão), Quinta de Pancas (Estremadura), Casa Cadaval (Ribatejo), Casal do Conde (Ribatejo), Quinta da Lagoalva (Ribatejo), Quinta de Santo André (Ribatejo), Monte da Ravasqueira (Alentejo), Lima Mayer (Alentejo), ACPortalegre (Alentejo), Paço do Conde (Alentejo), Phebus (Argentina).



dêstinado aos mercados de exportação, como o norte-americano e o britânico. A minha primeira vindima na Argentina foi em Março de 2004, e em Novembro voltei para criar os lotes finais." A marca denomina-se Phebus e tem três monocastas: Chardonnay, Cabernet e Malbec. Rui Reguinha pensa fazer um vinho no Chile, ligado à mesma empresa. Esta pretende que crie um vinho chileno como o mesmo conceito. Este projecto deverá arrancar na próxima vindima, em Março de 2006.

O enólogo recomenda, a quem entra na profissão, viagens no mundo dos vinhos, estágios, concursos e humildade. "Por vezes parece que ao fim de um ano já sabemos tudo, porque fazer uma cuba de vinho bom é fácil. Mas fazer todas as cubas e todas colheitas de vinho muito bom é muito difícil", confessa. No que respeita às capacidades de prova, não basta saber descrever bem um vinho. É preciso ter uma grande capacidade de memória. "Para que um dia em que se volte a provar aquele mesmo vinho se consiga identificá-lo", frisa o enólogo, perfeccionista e apaixonado. ■

*Rui Reguinha é hoje um globe-trotter do vinho passando grande parte da sua vida em viagem*

ADEGA COOP.  DE BORBA

• Desde 1955 •

1955-2005



Cinquenta Anos a promover o Alentejo

Adega Cooperativa de Borba, C.R.L. - Rua da Gama - Apartado 20 - 7161-915 Borba  
T.: +351 268 896 600 F.: +351 268 831 694 E-Mail: geral@adegaborba.pt www.adegaborba.pt