

A PALAVRA JOGO é especialmente indicada quando falamos da Churchill e do seu owner/wine-maker/chairman/public relations, Johnny Graham. Provavelmente caso tivesse crescido e fixado residência em Inglaterra, Johnny teria sido jogador de cricket, aquele jogo estranhíssimo que os ingleses e outros povos da Commonwealth acham uma coisa entusiasmante e os restantes adeptos do desporto, de todos os quadrantes do mundo, acham a maior das chatices e um tédio sem fim, principalmente porque o jogo chega a durar dois dias e acaba empatado.

Mas Johnny vive no Porto e nasceu no vinho do Porto. Por isso, por herança familiar, a sua vocação poucas hipóteses teria no cricket. Ainda bem, uma vez que, como jogador não saberíamos o que dali sairia e como homem do vinho já percebemos que temos razões para estar satisfeitos.

A Churchill nasceu pequena... mas nasceu! Neste sector é sabido o quanto é difícil começar uma empresa do zero. Tudo se conjuga para que seja verdade a frase que alguém disse que, «é mais fácil abrir um banco que criar uma empresa de Vinho do Porto». A primeira dificuldade começa logo no stock a que é obrigado quem se aventura nestas lides: 300 pipas é uma enorme quantidade de vinho, representa um investimento imobilizado que poucos estão na disposição de fazer e, logo a seguir, vem a lei do terço que obriga a que apenas se venda um terço das existências, o que quer dizer que é quase inviável «arrancar» com um projecto de raiz, principalmente quando não se tem, por herança familiar, uma grande quantidade de vinho em armazém.

O início fez-se nesta empresa à custa de vinhos que foram comprados a Jorge Borges de Sousa, lavrador do Douro e detentor de enormes quantidades de vinhos velhos e de várias quintas no Cima Corgo. Johnny Graham não só conseguiu assim ter acesso aos vinhos para o stock indispensável, como também pôde comprar vinhos para fazer vintages e L.B.V. As



Johnny Graham na sala de provas da Churchill, em Gaia.

quintas do Fojo, Manuela e Águas Altas foram durante anos a fonte onde foi possível ir buscar os vinhos com que, a partir de 1982, a Churchill apareceu no mercado.

Novos rumos, novas quintas

Estas relações são como os casamentos: não duram sempre. Por morte de Jorge Borges de Sousa alterou-se o quadro das relações de Johnny Graham com os herdeiros e foi necessário encarar o futuro noutra direcção. A compra de quintas próprias tornou-se inevitável mas, para isso, era preciso dinheiro fresco e mais investidores para a Churchill. A fórmula que se encontrou foi, no mínimo, um sucesso, digna de ser copiada em muitas empresas portuguesas que precisam de fazer aumentos de capital: juntaram-se uma enormidade de amigos espalhados pelo mundo, quase oitenta, todos mais amantes de Porto que de dinheiro e, uns mais outros menos, todos investiram na empresa, recebendo os lucros em vinho e juntando-se uma vez por ano para, no São João, fazerem uma grande festa.

A fórmula resultou e daí surgiram as actuais quintas da empresa: a da Gricha e do Rio e mais duas que fornecem as uvas à Churchill, quinta da Vedejosa e Santo António. A jóia da coroa é a Gricha, que produz 100 pipas de mosto - da qual se passou a fazer um vintage e também vinhos de consumo. Em princípio haverá sempre vintage da

A fórmula que a Churchill encontrou para aumentar o capital foi, no mínimo, um sucesso, digna de ser copiada em muitas empresas portuguesas...

Gricha, contrariando a tendência das principais empresas do sector de apenas declararem três vintages por década. O princípio pode assemelhar-se ao de um château de Bordéus que faz vinhos todos os anos, salvo aqueles em que a natureza não está mesmo pelos ajustes. No Douro o conceito já existe, posto em prática na Quinta do Vesúvio. A quinta da Gricha tem a particularidade de se situar na margem sul do rio, o que quer dizer que, em virtude de uma menor incidência solar, tem tendência a produzir vinhos menos alcoólicos e com mais acidez. Ainda segundo Johnny Graham «este factor é fundamental para se poderem obter vinhos equilibrados. Se for caso disso juntam-se as uvas da Gricha com as de outras quintas que produzem vinhos mais maduros e densos. No lote final é que se afina o vinho».

Nas vinhas reestruturadas da Gricha, Johnny aposta também nos consumos, centrados sobretudo na Touriga Nacional, uma vez que, segundo nos disse «há castas no Douro que não dão para vinhos de mesa, como a Barroca, que quando está madura é muito alcoólica e quanto não está é muito verde e dura. A Touriga é a única casta que lá fora identifica os vinhos do Douro».

Contrariando uma certa tendência que grassa na região, Johnny não quer fazer vinhos de alto teor alcoólico porque «os vinhos de consumo não se devem confundir com os vinhos do Porto». Apenas em anos excepcionalmente maduros, como foi o caso do 2003, a graduação chegará aos 13,5°.

Fora o Quinta da Gricha que funcionará como topo de gama, existe agora o tinto Churchill Estates que vem substituir o tinto com o nome da empresa que até há pouco circulava no mercado. E o sonho de poder vir a fazer um branco mantém-se vivo mas para já não há condições técnicas. A empresa gostaria mesmo de encontrar um parceiro estratégico que apoiasse esta nova aventura dos vinhos de consumo. Tudo em aberto, por enquanto. 🍷