

As compras nas avenidas novas de Lisboa

Shopping in the new streets of Lisbon

 grandes
escolhas

ÀS COMPRAS NAS AVENIDAS NOVAS DE LISBOA

16 Dezembro, 2019



Chama-se Néctar das Avenidas e, apesar da relativa juventude, é uma loja que tem mostrado saber singrar num mercado cada vez mais difícil. Até porque está afastada dos principais circuitos turísticos da cidade.

As suas valências são outras...

TEXTO António Falcão

FOTOS Ricardo Gomez

Néctar das Avenidas pode não ser um nome muito sugestivo e mais do que um poderia mesmo considerá-lo algo kitsch. Mas, na verdade, nomes são nomes e este vem do facto de se situar em plena zona lisboeta das Avenidas Novas. Seriam novas na altura, quando Lisboa se estava a espriar para lá do Marquês de Pombal, provavelmente há muitas, muitas, décadas atrás.

Quando conheci a garrafeira, não há muitos anos, era uma pequena loja, com um espaço exíguo para o consumidor. Hoje a Néctar das Avenidas está a umas escassas centenas de metros dali, mas o espaço é bem maior e muito melhor iluminado. Quem nos recebe é Sara Quintela, a gestora, tarefa que compartilha com o pai, João Quintela.

PAI E FILHA NAS PROVAS

O gosto pelo vinho começou exactamente com o pai, quando ambos, ainda Sara era jovem, iam com frequência a provas de vinhos em garrafeiras e a diversos tipos de eventos, incluindo jantares vínicos. “O bichinho foi entrando”, diz-nos Sara. Entretanto, tirou o curso de hotelaria e aproveitou para ampliar os conhecimentos sobre vinho. Já formada, acabou a trabalhar numa empresa de aluguer de automóveis, mas, verdade seja dita, não era propriamente o seu sonho.

Em 2011, o pai decide criar a sua própria loja de vinhos e não tardou muito a desafiar a filha para se juntar a ele. Isto ocorreu em 2013 e Sara ficou radiante com a mudança. “Se tenho um negócio meu, porquê estar a trabalhar para outros?”, pensou Sara. E decidiu entregar-se “de alma e coração”. O pai continua a lá estar diariamente, ou quase, e os dois revezam-se no atendimento aos clientes.



Sempre que possível, são os dois a escolher os vinhos que têm em exposição, mas nem sempre é possível. “Às vezes os lançamentos de novos vinhos surgem durante a hora de expediente e um de nós tem que cá estar”, declara Sara. Com dois filhos, os fins-de-semana estão também complicados para ela. Menos mal que muitos vinhos são provados na própria loja, trazidos pelos próprios produtores e/ ou distribuidores.

Parece que pai e filha têm gostos muito idênticos e costumam estar de acordo nos vinhos, mas a concórdia nem sempre se estende aos vinhos tintos mais antigos, especialmente se exibem muitos sabores terciários, como couros ou notas animais: “o meu pai gosta mais desses vinhos do que eu. Não sou muito fã de vinhos que relincham”, diz Sara com uma gargalhada. Mas, curiosamente, ambos são fervorosos adeptos dos bons brancos com idade.

Por isso não espanta que a Néctar das Avenidas tenha um bom stock de vinhos velhos: “apostamos muito em vinhos antigos, mas temos muito cuidado com o que compramos. Temos que saber onde é que os vinhos estiveram armazenados ao longo dos anos”, declara Sara. E por isso evitam os leilões.

Num dos seus cantos, a loja possui um espaço próprio, quase museu, que engloba um notável conjunto de vinhos velhos. Não estão, contudo, à venda, fazendo parte da garrafeira particular do pai de Sara: “algumas garrafas são primeiras edições, outras estão assinadas pelo produtor ou enólogo”.

UMA CASA COM MUITAS ACTIVIDADES

Nem só do comércio de vinhos vive a Néctar das Avenidas. Existe muita actividade nesta loja e uma delas ocorre duas vezes por mês: jantares vínicos com produtores. Os restaurantes vão mudando, os produtores também.

O maior evento, contudo, já tem um invejável número de adeptos e ocorre num hotel quase vizinho à Néctar das Avenidas. Como os Quintela são grandes adeptos dos vinhos do centro de Portugal, especialmente Dão e Bairrada, pensaram em fazer um evento com produtores dessas regiões. Afinal, no primeiro ano, 2014, o evento foi apenas com o Dão e teve a co-organização da Comissão Vitivinícola Regional do Dão. Mas foi logo um sucesso. No segundo ano pai e filha decidiram fazer o evento 'a solo' e juntaram-lhe a Bairrada. Neste evento entram entre 30 a 40 produtores, desde os mais pequenos a casas de maior tamanho. "Queremos que as pessoas percebam que Dão e Bairrada também existem, não é só Douro e Alentejo", diz-nos Sara. A gestora elogia o enorme potencial destas regiões e a longevidade dos seus vinhos. E desmistifica a ideia de ainda passa na cabeça de muitos enófilos, de que Dão e Bairrada fazem vinhos complicados, difíceis de beber, especialmente em novos. "O Dão já conseguiu ultrapassar um pouco esta ideia, mas a Bairrada ainda tem algum caminho para andar, especialmente nos tintos", considera Sara. Que tem tentado converter alguns clientes, normalmente com sucesso, embora outros clientes se mostrem irreduzíveis.

Curiosamente, ou não, as prateleiras têm muitos vinhos destas duas regiões. Alguns com 6, 7 ou mais anos de idade.

MUITO ESPUMANTE, MAS POUCO CHAMPANHE

Mas Douro e Alentejo são as regiões que mais vendem. A seguir virá o Dão e, pasme-se, os espumantes. "Temos muita variedade e existem fantásticos espumantes nacionais a preços óptimos; em contrapartida, quase não temos champagnes", garante Sara. Néctares estrangeiros, curiosamente, existem poucos: alguns vinhos, os gin's do Tiago Cabaço, mas nenhum whisky, por exemplo. Destilados, quase só nacionais.

Outra força grande na casa são os produtos dos Açores, e não necessariamente os vinhos. Falamos de compotas, conservas, queijos, chás, bolos, etc. O Bolo Lêvedo vem todas as quintas-feiras. A ligação às ilhas vem das viagens que João fazia noutra vida profissional.

Os produtos gourmet não acabam aqui: pode encontrar diversos enchidos de Ponte de Lima e queijos de várias proveniências. E não faltam também muitos acessórios, especialmente copos da Riedel.

Os licorosos não têm grande saída, incluindo o Vinho do Porto. Os clientes portugueses não compram muito e não são muitos os estrangeiros que passam por aqui, até porque a Néctar das Avenidas está um pouco afastada dos circuitos turísticos. Existe um bom conjunto de brasileiros, bons clientes, mas são fundamentalmente já moradores no bairro. Sara gosta muito deles: “sabem de vinho, têm gosto, mas discutem connosco e aceitam a nossa opinião”. Ainda nos licorosos, Sara tem especialmente pena do vinho da Madeira, de que é grande fã. E o pai também. “Para nós, é um néctar dos deuses”, graceja ela. A garrafeira tem uma boa selecção de garrafas Magnum (1,5 litros), como nunca vimos em qualquer outra, com preços dos 13 até aos 240 euros. “Apostamos muito neste formato e vendemos bem”, garante Sara.

A loja tem também presença on-line. O site garrafeiranectardasavenidas.com está a cargo de Sara. Inclui uma loja on-line e funciona, mas pode não ter todo o portefólio, porque, na opinião de Sara, “não há tempo para tudo”.

AS ESCOLHAS DE SARA QUINTELA

Soalheiro Vinho Verde Alvarinho

Reserva branco 2017 – €23,50

Gostamos de Alvarinho e, em particular, de Soalheiro. Damo-nos muito bem com a família

Cerdeira e com o resto da equipa. Este Reserva está muitíssimo bom, mas será melhor guardá-lo, para beber mais tarde