

GESTÃO

No coração do Alentejo

Em pleno Baixo Alentejo, a Herdade da Malhadinha Nova continua a atrair turistas para a região – fatura cerca de €3,5 milhões por ano – e de olhos postos num crescimento sem pressas

Texto Margarida Vaqueiro Lopes

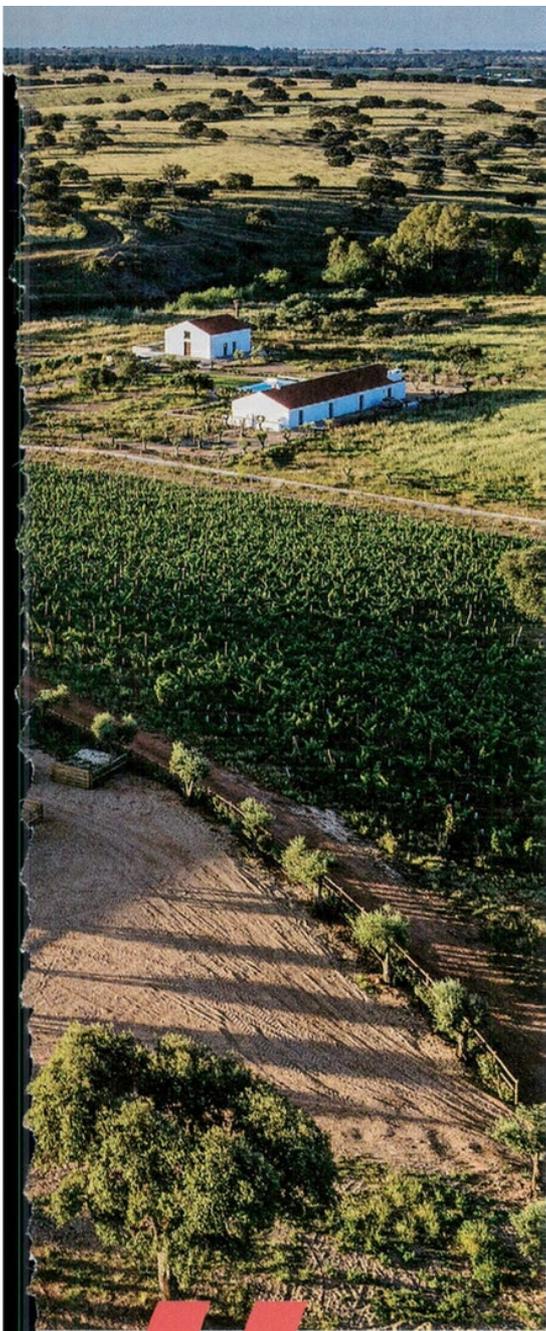
A estrada de terra que temos de percorrer durante uns quilómetros desde que saímos das vias principais pode até parecer pouco convidativa, mas o cenário que encontramos assim que atravessamos o portão da propriedade faz sustar a respiração durante alguns segundos. Ali, respira-se e vê-se o Alentejo das nossas memórias, onde as grandes casas caiadas de branco estão rodeadas de vinhas e oliveiras, e o silêncio é apenas entrecortado pelas cigarras, que já fazem adivinhar o calor dos próximos dias, pelos perus que se passeiam alegremente na propriedade e pelo relin-

char dos cavalos que ouvimos ao longe. E, claro, pelos poucos carros que entram e saem da herdade.

“Comprámos esta casa em 1998, porque queríamos um espaço para passar uns dias de descanso, que não fosse muito longe de casa, e em 2001 plantámos a vinha, porque gostávamos de ter uma produção nossa, depois de tantos anos a trabalhar como distribuidores”, explica João Soares, enquanto nos abre a porta da casa de família, a primeira que encontramos quando entramos na Malhadinha. Rita e João Soares vivem com os filhos no Algarve, onde mantêm o negócio de venda e distribuição de bebidas, a Garrafeira Soares, que conta

com 40 anos de atividade e fatura mais de €50 milhões por ano, segundo os últimos dados compilados pela Informa D&B.

A Herdade da Malhadinha Nova é, hoje, uma propriedade com 455 hectares, que junta três diferentes montes: o da Malhadinha, adquirido em 1998, o Monte da Peceguina, comprado no ano seguinte, e aquele que dá guarida à Casa do Ancora-douro, comprado em 2008 e que é o maior do conjunto, com 255 hectares. A novidade é que, já em 2021, o casal investiu num terreno de 54 hectares, em Portalegre, dos quais quatro são de vinhas a 850 metros de altitude, de que esperam produzir “um vinho muito especial”. O valor do negócio,

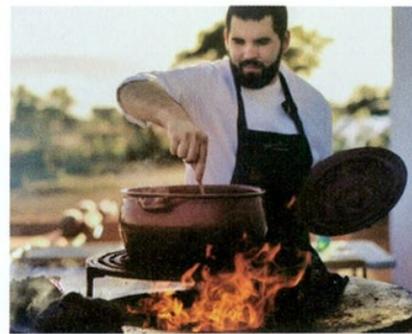


Comprámos esta casa em 1998 e, em 2001, plantámos a vinha, porque gostávamos de ter uma produção nossa”

João Soares

Experiências à medida

Um piquenique no campo, um passeio de moto-quatro, uma viagem de balão... aqui, tudo é feito à medida de cada cliente, com a ajuda da equipa da HMN



esse, não quiseram revelar, mas tendo em conta a forma como têm gerido a Malhadinha, não deverá ter fugido muito à regra. Desde 1998, os proprietários da herdade investiram no projeto €12 milhões de euros, com recurso a capitais próprios. Deste valor, €1,5 milhões corresponde a apoios vindos do FEDER - Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional.

HIGH END

Quando, em 2003, fizeram a primeira vindima, logo depois de terem concluído a construção da adega, estavam longe de imaginar que os vinhos valeriam mais de 60% do negócio - que entretanto cresceu para um projeto de enoturismo de luxo. Ficar na Herdade da Malhadinha Nova custa, pelo menos, €600, com os quartos duplos a preços a partir de €300, mas a exigir uma estada mínima de duas noites. Aqui, pode-se optar por ficar em quartos ou suítes nas casas maiores, com zonas comuns como as de refeições ou a piscina, ou alugar casas inteiras com duas, quatro ou sete suítes e piscinas privadas, cada uma decorada em redor de um tema específico, e com recursos a marcas de topo europeias. Tapetes espanhóis, candeeiros belgas, cadeiras suíças e mobiliário português vão ocupando os

vários espaços, conferindo uma identidade muito própria a cada um. Tudo pensado e decorado por Rita, que é como a alma das casas e que vai falando aos hóspedes como se fossem amigos que por ali se cruzam.

Os proprietários justificam os valores praticados com a excelência do serviço e com a experiência que proporcionam aos hóspedes, o que tem tornado a herdade numa escolha extremamente exclusiva - a maior parte dos hóspedes que partilharam os dias com a EXAME eram estrangeiros, dispostos a pagar, além do alojamento, €50 por refeição, em média, e com disponibilidade para investir €800 numa viagem de balão ao nascer do sol.

O restaurante, cuja consultoria está a cargo do premiado chefe Joachim Koerper - responsável pelo Eleven, em Lisboa -, tenta dar aos sabores alentejanos uma roupagem mais gastronómica. Rodrigo Madeira e Vitalina Santos são os cozinheiros residentes e, apesar da técnica irrepreensível e da divertida originalidade que atravessa toda a carta, sente-se ligeiramente a falta de alguns pratos mais tradicionais da região. Na carta de snacks, disponíveis nas outras casas da herdade, há saladas, hambúrgueres, massas e tábuas de queijos e presuntos, sempre com recurso a produ-



tos locais. Aliás, é da própria Malhadinha que vem a maior parte da matéria-prima, uma vez que ali há espaço não apenas para a horta, a produção de azeite, de vinho e de cereais, mas também para a criação de vacas e porcos. A carne que não é consumida na propriedade é vendida sob o selo da Carne Alentejana. E há ainda dois rebanhos de ovelhas merinas pretas e brancas.

Outra fonte de rendimento da Herdade da Malhadinha Nova é a criação de cavalos para treinos e competição na modalidade de *dressage* e, por fim, para comercialização – são atualmente cerca de 40 puros-sangues lusitanos, muitos dos quais podem ser montados pelos hóspedes para um passeio pela propriedade, na companhia do experiente e premiado cavaleiro Pedro Sousa. “Não se preocupe, que essa égua conhece o caminho melhor do que nós”, diz-nos, divertido, quando se apercebe da nossa surpresa por não termos de guiar a Trincadeira, a montada que nos calhou em sorte, por entre os caminhos da herdade.

GERAÇÕES FUTURAS

“Este bocadinho de terra não é nosso, mas é o nosso sonho. Também porque não herdámos isto da nossa família, queremos dei-

62%

Vinhos

A produção de vinhos representa a maior parte da faturação da HMN. Os preços das referências entrada de gama começam nos €10

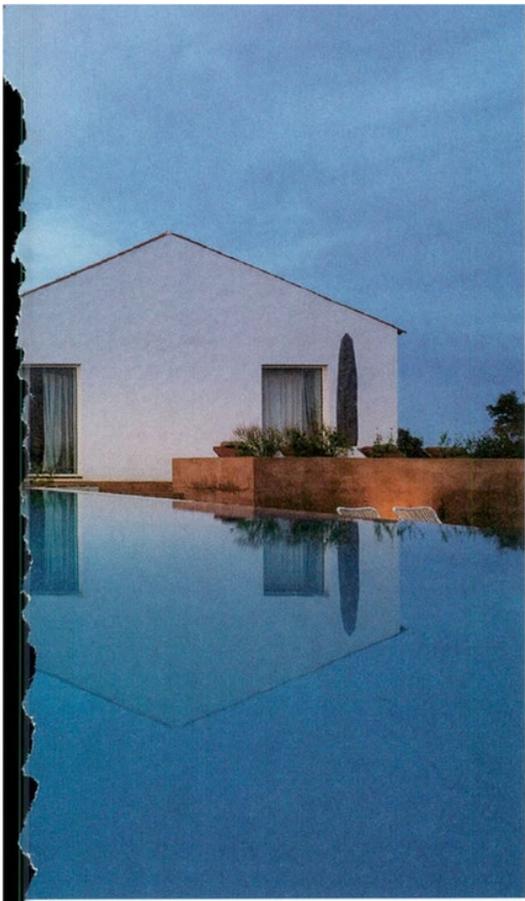
6
MILHÕES

2023

A HMN quer estar a faturar seis milhões de euros daqui a dois anos, com o turismo e os vinhos a valerem o mesmo

xá-lo para as próximas gerações”, confessa Rita Soares, durante um jantar onde provámos muitos dos vinhos da Herdade da Malhadinha Nova, os únicos disponíveis no restaurante. Todos eles, com exceção dos Vale Travessos, contam nos rótulos com desenhos feitos pelas crianças da família Soares e, apesar do recente rebranding mantêm-se como imagem de marca. Os mais novos sempre foram parte integrante do projeto, seja na ajuda a plantar vinha, seja na vida que emprestam à casa da família quando se juntam. Aliás, a filha mais velha do casal estava na herdade em teletrabalho, onde o confinamento se torna mais agradável. “Não sabemos se os nossos filhos quererão continuar o projeto, e não os obrigamos a isso. Se lhes fizer sentido, muito bem. Se não, logo se vê”, dizem ambos. A verdade é que todos cresceram na e com a herdade e, portanto, teria algum simbolismo manter-na na família. Mas sem obrigações, garantem os atuais proprietários.

“O ano passado foi o primeiro em que não comprámos uva a outros produtores e, a partir de agora, o nosso objetivo é manter o nível de produção, que são cerca de 350 mil garrafas por ano”, entre



monocastas e blends, continua João Soares, enquanto prova um Mateus Maria da Malhadinha, um blend de Baga, Alicante Bouchet e Tinta Miúda de 2013. O projeto de enologia conta com a consultoria de Luís Duarte e Nuno Gonzalez como enólogo residente e, apesar de privilegiar as castas autóctones, tem arriscado também várias experiências com castas de outras regiões, como Baga, ou mesmo internacionais, como Cabernet Sauvignon ou Syrah. O objetivo, revelam ainda os gestores da Malhadinha, é que em 2023 o projeto esteja a faturar €6 milhões de euros, com o vinho a representar 50% do negócio e o turismo, a outra metade. No ano passado, o projeto hoteleiro esteve fechado praticamente durante todo o ano – “fomos dos primeiros a fechar e dos últimos a reabrir” –, mas a parte agrícola e a coude-laria acabaram por sustentar a atividade, apesar do investimento significativo feito em 2019, quando a propriedade ganhou mais unidades e se posicionou num patamar mais elevado.

Embalado pela música ao vivo do piano, o pôr do sol na Casa do Acoradouro é possivelmente um dos momentos mais bonitos que se pode viver na herdade. A paisagem alentejana a perder de vista, os reflexos de luz na piscina de beiral infinito e o ar puro que, nos últimos meses, se tornou ainda mais relevante fazem desta hora uma experiência particularmente especial. Rita e João esperam, em breve, poder continuar a encantar aqueles que eram os seus principais mercados antes da pandemia – Reino Unido, Brasil e Estados Unidos da América –, mas enquanto os corredores aéreos não reabrem para quem vem destas geografias, vão aproveitando para multiplicar os eventos na propriedade, onde as distâncias de segurança são fáceis de manter e a vida ao ar livre potencia o descanso. E fazem, muitas vezes, questão de estar presentes, para que os hóspedes se sintam mais convidados do que clientes e possam ouvir, da sua boca, a história de uma propriedade que guarda em si as muitas memórias de um Alentejo que, às vezes, teimamos em esquecer. **6**