



# Safra surge de frente para o Guaíba

PATRÍCIA LIMA/ESPECIAL/JC



Dentista Carlo de Leo prepara a primeira linha comercial da sua Cave Poseidon, vinícola urbana montada em um belo casarão de 1939 reformado no bairro Vila Assunção, na Zona Sul de Porto Alegre

Fazer vinho em casa, no meio da cidade, há muito deixou de ser um fetiche para se transformar em negócio. Nas grandes cidades ao redor do mundo já pipocam projetos em galpões, garagens ou em pequenas estruturas comerciais – como é o caso de Adolfo Lona, que instalou sua vinícola em um local que fora uma cervejaria e depois um salão de cabeleireiro.

Para a jornalista Lúcia Porto, sócia do projeto Brasil de Vinhos, plataforma digital que tem cadastradas cerca de 300 vinícolas e quase 200 lojistas em todo o Brasil, o crescimento dessa tendência é visível. Surgem com cada vez mais frequência projetos de vinificação em cidades, seja grandes

regiões metropolitanas, como Porto Alegre e São Paulo, ou em municípios menores. “Há um enorme potencial neste tipo de negócio: além da demanda natural da cidade grande, as vinícolas urbanas aproximam o cliente do produto final e facilitam o acesso direto ao vinho, já que as pessoas não precisam ir até uma região vitivinícola para conhecer a produção. E pelo que temos degustado por aí, temos certeza de que essas vinícolas vão nos proporcionar belos vinhos”, afirma Lúcia.

A tendência se confirma em outro canto de Porto Alegre, no alto do bairro Vila Assunção, na Zona Sul. Na garagem do casarão de uma rua tranquila e

sombreada, o dentista Carlo de Leo prepara a primeira safra comercial da sua Cave Poseidon, projeto idealizado em 2020 e que teve a primeira safra experimental no ano seguinte. Em parceria com alguns amigos, ele tem feito os investimentos necessários para montar, na garagem de casa, a pequena vinícola de onde sairão, em 2023, 3,5 mil garrafas dos quatro rótulos da marca: um cabernet franc sem passagem por madeira, um franc com estágio em barrica de carvalho, um varietal de cabernet sauvignon e um blend elaborado com uvas merlot, cabernet franc e cabernet sauvignon.

Para elaborar suas bebidas, de Leo está sempre em busca de

fornecedores de uva que atendam às exigências de qualidade. Ao longo de 2022 esteve em contato com produtores de variadas regiões, como Pinheiro Machado, Bagé e Encruzilhada do Sul, em busca de uvas que atinjam o grau perfeito de maturação e com grande sanidade. “A busca da matéria-prima é fundamental para a nossa proposta, que é elaborar vinhos com pouca interferência, com menos maquiagem, que reflitam o vinhedo, o campo. É um projeto purista”, revela.

O vinho ainda ocupa as horas vagas do dentista, que segue a rotina com seus pacientes, no consultório. Os amigos que o acompanham nessa empreitada também dedicam as horas livres ao projeto.

No começo, a ideia era fazer vinho por diversão e paixão. Mas transformar-se em uma marca comercial foi o caminho natural para o hobby que toma cada vez mais o tempo de todos.

“Aprendi com outros vinhateiros a fazer vinho por que sempre gostei muito. Agora, entramos em uma etapa comercial, que deve crescer organicamente, sem pressa, para que seja divertido e gratificante para todos”, afirma de Leo.

O casarão de 1939 reformado por Carlo e pela esposa em cuja garagem fica a Cave Poseidon ainda não conta com estrutura receptiva. Isso significa que só os amigos podem conhecer de onde sai o vinho, pelo menos por enquanto.