

Soalheiro em 25 mercados com vinhos de baixo teor alcoólico

Soalheiro in 25 markets with low alcohol wines

## Soalheiro em 25 mercados com vinhos de baixo teor alcoólico

**Vinhos** A empresa de Melgaço apostou em produções limitadas, com o foco comercial direccionado para o segmento da restauração.

Sónia Santos Pereira  
sonia.pereira@economico.pt

A Quinta do Soalheiro, considerada uma especialista na produção de vinho alvarinho, está a conquistar o palato nacional e internacional com vinhos de baixo teor alcoólico e calórico. A empresa colocou no mercado as marcas Allo e Soalheiro 9%, vinhos que querem provar serem de grande qualidade apesar do baixo álcool. António Luís Cerdeira, administrador da empresa, reconhece que os vinhos Soalheiro são uma resposta "a toda a tendência gastronómica mundial", que está a optar "cada vez mais por pratos simples, elaborados, mas simples, associados a vinhos com baixo teor alcoólico, elegantes e com frescura". Nos últimos quatro anos, a empresa tem registado crescimentos nas vendas superiores a 20%.

Os vinhos Soalheiro (onde para além dos alvarinhos se incluem espumantes) estão já presentes em 24 mercados no exterior, com os Estados Unidos e o Brasil a liderarem o ranking das exportações da empresa. A estratégia de António Luís Cerdeira "é a diversificação de mercados", até porque o foco comercial está na restauração. No ano passado, a exportação valeu 40% dos 1,4 milhões de euros facturados. As perspectivas para este ano são de um bom crescimento nos mercados externos, alavancadas nos recentes prémios que a marca recebeu. O Soalheiro Alvarinho 2014 foi alvo das melhores distinções no Mundus Vini Grand International Awards 2015, na Alemanha, e no Japan Women's Wine Award Sakura, no Japão. Aliás, a terra do Sol nascente é um dos mercados que começou agora a ser trabalhado pela empresa, pois apresenta "um potencial de crescimento enorme".

António Luís Cerdeira reconhece que "o crescimento é mais

**Nos últimos quatro anos, as vendas da Quinta do Soalheiro têm registado crescimentos consecutivos de 20%. Neste exercício, a estimativa é novamente de um aumento de 20% na facturação.**



A Quinta do Soalheiro é considerada uma especialista na produção de vinho alvarinho.

lento, porque não temos volume". A estratégia da empresa assenta na qualidade das uvas e em pequenas produções. "O nosso objectivo não é crescer em volume, os vinhos esgotam todos os anos", realça. O objectivo "é valorizar o território, a uva, os parceiros viticultores, não queremos massificar o vinho que fazemos". Actualmente, a Quinta do Soalheiro produz cerca de 200 mil garrafas e estima que em 2016 possa chegar às 300 mil. A capacidade instalada permite uma produção de 500 mil.

Portugal é o principal consumidor dos vinhos Soalheiro. O mercado interno vale 60% do volume de negócios, mas as vendas ao exterior cresceram no primeiro trimestre "ligeiramente mais" do que no país, diz António Luís Cerdeira. Em Portugal, a estratégia comercial está também muito direcciona-

da para a restauração, embora se possam comprar vinhos Soalheiro em unidades como o El Corte Inglés e Apolónia.

António Luís Cerdeira não sente a contracção no consumo de vinho nem o desvio do consumidor para produtos mais baratos. "Sentimos que o nosso consumidor está mais alerta para vinhos de qualidade, pode não consumir tanto, mas procura qualidade". Por isso, as estimativas de vendas para este ano voltam a apontar para um crescimento de 20%.

A Quinta do Soalheiro, que detém 10 hectares de vinha biológica em Melgaço e adquire uva a cerca de 50 viticultores da região, investiu nos últimos dois anos um milhão de euros na aquisição de equipamento para a vinificação, na reestruturação da área de vinificação da adega e no enoturismo. ■

## Região dos vinhos verdes com défice de produção

**Vinhos** As exportações de vinho verde têm crescido nos últimos anos e a tendência é para aumentarem.

O crescimento das exportações de vinho verde está a originar problemas de stock. "Não temos vinho suficiente em reserva para as vendas que precisamos fazer", alerta Manuel Pinheiro, presidente da CVRVV (Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes). A região "precisa de incentivar o plantio de mais vinha, pois a parte comercial avançou mais depressa que a produção", diz.

De acordo com Manuel Pinheiro, a região exportava cerca de 15% das vendas totais no início do milénio, mas no ano passado o comércio externo já valeu 40%. "Em 2003, pagámos uma destilação de urgência de 53 milhões de litros e agora quem nos dera ter esses stocks", afirma. "Na véspera da vindima do ano passado havia dois milhões de litros em stock", reforça. "Há uma apetência para o vinho verde que a região só pode dar resposta se aumentar a produção, há negócio para ser aproveitado nos próximos anos", diz, sendo que entre a plantação e a uva estar pronta para produção decorre um período de quatro anos. O responsável frisa que é necessário "aumentar o valor, mais que aumentar as vendas, exportando vinhos de casta" e isso pode acontecer com uma maior aposta na plantação de castas alvarinho e loureiro.

No ano passado, a região dos vinhos verdes registou um volume de vendas de 55 milhões de litros ou 138 milhões de euros, um crescimento de 14% em volume e de 12% em valor. Um pouco mais de 40% foi para exportação, com os EUA a liderarem o ranking dos principais mercados. Alemanha, França, Canadá e Brasil seguem-se na lista dos melhores destinos. Já no mercado doméstico, há quatro anos que o consumo de vinho verde está estagnado. As vendas "estão sólidas, mas não crescem", frisa Manuel Pinheiro. O consumidor continua "muito sensível ao preço e às promoções", refere. ■