

Tema: Sector Vitivinícola					Âmbito: Nacional		Tiragem: 61519
Título: Ao sabor do vinho					Temática: Gestão/Economia/Negócios		GRP: 4.3
2006/05/22	PUBLICO – DIA D		Pág.31		Imagem: 1/1		Periodicidade: Semanal

QUEM É José Casais

IDADE

66 anos
Casado, 3 filhos

FORMAÇÃO

Curso comercial

HOBBIES

Reconstrução (em casa ou na empresa, está sempre a fazer obras) e viajar

ENTRE GIGANTES

A Vinalda é um dos maiores distribuidores nacionais de vinhos e bebidas, representando cerca de 65 produtores, num conjunto de mais de 200 marcas. Em 2005, venderam cerca de 400 milhões de garrafas, a maior parte das quais de vinhos (representam cerca de 90 por cento). O grande salto da empresa aconteceu nos anos 90, com o boom do mercado português de vinhos e, hoje, exhibe entre o vasto cardápio desde os portugueses Quinta do Crasto ou Aveleda até ao espanhol Vega Sicília ou o francês Lafite. O objectivo para 2006 é atingir um volume de vendas na ordem dos 25,78 milhões de euros.

rar que cedo teria de assumir maiores responsabilidades. O primo faleceu quando Casais tinha 22 anos e, nessa altura, assumiu a liderança.

“Senti o peso da responsabilidade, de levar por diante o negócio da família”, lembra o presidente da Vinalda. A ida para o curso superior foi à vida, tinha de cumprir o serviço militar e não sabia como havia de gerir a empresa. Mas como as dificuldades sempre foram encaradas por José Casais como um desafio, pôs mãos à obra. “Quando as coisas não estão bem, é uma adrenalina”, admite. Chegava a trabalhar muitas vezes no vermelho porque ponha de lado o dinheiro dos impostos, que só tinha de pagar no final do mês.

O primeiro desafio foi dar a volta a uma empresa deficitária, sempre com a preocupação de cumprir a lei à risca. Pôs a funcionar a primeira equipa de vendas e con-

seguiu que os devedores recorressem à banca para lhe pagar as dívidas. Para conquistar a comercialização exclusiva de marcas de outros países, lia as revistas estrangeiras da especialidade, contactava os agentes e punha-se a caminho. E como a Vinalda não podia vender directamente ao público, criou uma segunda empresa, a Belnatal, no ramo da venda por catálogo.

Mas José Casais sabia que só isso não chegava. Logo após o 25 de Abril, quando surgiu a ideia de criar a As-

sociação de Comerciantes e Industriais de Bebidas e Vinhos, percebeu que tinha de fazer parte do clube de fundadores. “Como era fraco e pequeno, convinha estar entre os grandes para perceber como se fazia.” A Vinalda foi crescendo e os lucros eram para reinvestir. Decidiu, por isso, abrir um restaurante, de onde tirava bom rendimento e ainda servia para testar a saída dos vinhos que comercializava. O grande salto da empresa aconteceu nos anos 90, com o boom do mercado português de vinhos e, hoje, exhibe entre o vasto cardápio desde os portugueses Quinta do Crasto ou Aveleda até ao espanhol Vega Sicília ou o francês Lafite. Ainda a ocupar o gabinete de presidente na sede da empresa, em Alfragide, — que mostra com orgulho — José Casais vai preparando a sucessão para, aos 70 anos, deixar o negócio aos filhos. **D**

AO SABOR DO VINHO

De seminarista frustrado a empresário de sucesso, José Casais construiu aquele que é hoje um dos maiores distribuidores nacionais de vinhos.

POR BLANDINA COSTA

Aos 11 anos, José Casais aceitou ir para o seminário, porque sabia que era a única forma de continuar os estudos. O sentido prático do rapaz de São Pedro do Sul não falhou. Três anos depois já estava em Lisboa, a frequentar o curso técnico comercial e a trabalhar na empresa de comércio de bebidas gerida pelo primo, com quem

vivia. A Vinalda — que hoje representa 75 empresas e mais de 200 marcas, sobretudo de vinhos — faz parte da vida de José Casais desde os 15 anos. Começou como paquete, mas depressa conquistou a confiança do chefe da contabilidade e passou a ajudá-lo nas contas. Aos poucos foi entrando na gestão da empresa, sem espe-