



José Ivan Santos
Consultor de vinhos e docente

«O VINHO BRANCO é próprio para o nosso país»

José Ivan Santos é consultor de vinhos da Exponor Brasil, professor de vinhos e bebidas num curso de pós-graduação CENAC, uma reputada escola de hotelaria, gastronomia e turismo.

Para este especialista os vinhos portugueses estão, qualitativamente, muito acima dos vizinhos chilenos e argentinos, tendo todas as condições para conquistar o mercado nacional: **«Portugal tem realizado muitas acções promocionais nas principais cidades brasileiras o que tem originado uma boa recuperação».**

Há dez anos o primeiro exportador no ranking de vinhos para o Brasil era a França, sendo seguida e por ordem, pela Itália, Portugal e depois Chile e Argentina. Hoje os últimos estão em primeiro: Argentina, Chile, Itália e Portugal, o que, diz Ivan Santos, **«reflece o investimento que os vizinhos fizeram aqui».** Até há pouco tempo o Brasil não tinha uma cultura vínica, mas «a situação está diferente, há cada vez mais pessoas a querer saber mais e os vinhos portugueses só têm a ganhar com isso».

Ivan Santos apresentou e conduziu uma prova de vinhos brancos portugueses e considera, contrariamente ao que se passa em Portugal, que os brancos estão na moda: **«O Brasil tem uma imensa costa Atlântica, com temperaturas tropicais, daí achar que o vinho branco é próprio para o nosso país, pois não temos tanto frio como em Portugal. O vinho branco tem grande aceitação entre as camadas mais jovens que estão a se iniciar no consumo de vinhos. É o primeiro passo para o consumo de tintos».**

Quanto ao mercado, Ivan Santos, afirma que ainda há muito espaço para conquistar: **«Os vinhos portugueses têm qualidade, têm a nossa origem e a maioria dos brasileiros gosta do que é português. Até agora houve a ideia de que eram vinhos pesados e muito ácidos, porém já mudou radicalmente».**

»

vinho da Região Demarcada do Ribatejo». Para já, este engenheiro civil de formação, não tem intenção de representar/importar mais marcas. Ao todo tem 135, referências entre brancos e tintos: **«Estamos a sentir mais dificuldade em lançar no mercado as marcas mais recentes, por isso temos que parar para respirar, ganhar novo fôlego e só depois pensar em coisas novas e avançar no dia em que todos os nossos fornecedores estiverem satisfeitos com o volume de vendas»**, acrescenta sem pudor.

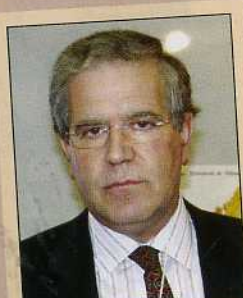
A Adega Alentejana tem uma rede de distribuição para todo o Brasil e Manuel Chicau faz questão de frisar que tem como prioridade a qualidade e não a quantidade: **«Todos os nossos vinhos são transportados em contentores refrigerados, os depósitos são climatizados, tendo controle de temperatura de 19º e humidade permanente de 60 por cento, o que garante uma perfeita conservação».** Exemplar, convenhamos.

Quanto à selecção dos produtores, explica o engenheiro: **«Não basta degustar os seus vinhos, nós visitamos pessoalmente as vinhas e as instalações de vinificação dos produtores».** Desta selecção fazem parte, do Alentejo, a Adega Cooperativa de Borba, António Saramago Vinhos, Casa de Sabicos, Cortes de Cima, Couteiro-Mor, Eborae Vitis e Vinus, Francisco Nunes Garcia, Fundação Eugénio de Almeida, Herdade do Meio, Herdade Porto da Bouga, Monte do Pintor, Monte dos Cabacos, Mouchão, Roquevalle, Tapada do



João Teles
Caves S. João

A feira correu muito bem, tivemos boa aceitação dos nossos vinhos e o espumante foi uma bela surpresa para os brasileiros.



Paulo Ribeiro
Caves Valpaços

Estou satisfeito com a nossa presença e temos condições para vender o nosso vinho aqui no Brasil, pois temos preços concorrenciais.



Paulo Figueiredo
Coop. Agrícola de Nelas

Estamos a envidar esforços para arranjar distribuição para todo o Brasil.



Manuel Dias
SAVEN

Vamos internacionalizar a empresa e isso é concretizar um grande objectivo.



Luis Pinto de Mesquita
Casa de Vilaverde

A nossa estratégia vai para além de arranjar distribuidor. Trata-se de uma estratégia de implantação no mercado.