

Tema: Sector Vitivinícola		Área: 67830 mm ²	Âmbito: Nacional	Tiragem: 16926
Título: Grupo Symington investe 2,6 milhões nas adegas e plantações no Douro			Temática: Gestão/Economia/Negócios	GRP: 1.2
2007/05/15	JORNAL DE NEGÓCIOS - PRINCIPAL	Pág.10	Periodicidade: Diária	Inv.: 1687.00

VINHO DO PORTO

Grupo Symington investe 2,6 milhões nas adegas e plantações no Douro

Adega de Foz Côa da Cockburn é para fechar, mas lavradores são para manter

Isabel Cristina Costa
icosta@mediainfin.pt

O grupo Symington – com as marcas Graham's, Dow's, Warre's, Quinta do Vesúvio, Smith Woodhouse, entre outras –, investirá este ano e nos dois seguintes 2,6 milhões de euros na reestruturação da parte produtiva do negócio do vinho do Porto e dos vinhos Douro Doc.

A adega da Quinta do Sol será ampliada para receber parte dos lavradores de Foz Côa, uma vez que a adega será fechada. Este é um dos muitos activos que passaram para o domínio dos Symington após a compra da Cockburn. Na Quinta do Sol será também construída uma adega para os vinhos Douro Doc. E a unidade de engarrafamento de Vila Nova de Gaia está a beneficiar de obras para poder receber os vinhos da Cockburn (os Symington compraram as quintas, mas a marca é da norte-americana Beam Global, com quem assinaram “um contrato de fornecimento de longo prazo”). Nos anos 2008 e 2009, os investimentos serão nas plantações no Douro.

Segundo o presidente do grupo, Paul Symington, a estratégia no terreno divide-se em qualidade, manutenção da liderança nas categorias especiais e investimento contínuo nas vinhas. Com o principal mercado do vinho do Porto doente, há que investir em novos mercados como o Leste europeu, China e Índia, por exemplo. “Não vamos substituir o mercado francês de um dia para o outro, mas temos que abrir novos mercados”, sublinha. E o enólogo Charles Symington adianta: “O alargamento da União Europeia poderá ser um factor importante”. Mas não esquece Portugal, que “é um dos mercados com maior potencial de crescimento tanto em valor como em volume. Há cada vez mais interesse por vinhos de qualidade”.



Charles Symington | “Estamos bem abastecidos de marcas. Temos que nos focar”.

Arranque de vinha deve obedecer a um sistema “justo e voluntário”

➔ A propósito da reforma da Organização Comum de Mercado (OCM) do vinho, os Symington defendem que o arranque de vinha deve obedecer a “um sistema justo e voluntário”, sendo certo que “não podemos continuar a aumentar a área de vinha, quando o mercado não absorve”. Para Charles Symington, este é um proble-

ma que deve ser ponderado por todos os agentes da região em prol da qualidade e da imagem do próprio vinho do Porto. E Paul Symington acrescenta: “Há um excesso de vinho a nível mundial, só os que sabem fazer vinho muito bom e conseguem fazer passar essa mensagem para os consumidores é que terão futuro”.

Os investimentos em investigação e tecnologia há muito que são obrigatórios. Exemplo disso são os lagares robóticos, uma tecnologia desenvolvida dentro de portas e em parceria com a empresa Siase. O protótipo surgiu em 1998. Hoje, contabiliza 16 lagares robóticos em quatro adegas (Quinta do Sol, Senhora da Ribeira, Cavadinho e Malvedos), onde as máquinas reproduzem a pisa tradicional, com vantagens ao nível do controlo da temperatura e da higiene. “Estamos a investir fortíssimo na qualidade”, frisa Paul Symington.

Porque fogem as multinacionais do sector do vinho do Porto

Falta de margem. É esta a resposta. Paul Symington fala da Pernod Ricard, Diageo e Bacardi, sem esquecer a investida de Américo Amorim na Burmester, que acabou por alienar. “É preciso ter mais margem para se poder investir na promoção. Mas essa margem não existe, desapareceu em França” (o mercado francês absorve quase um terço das vendas do sector).

“Não estamos a pedir ajudas financeiras ao Estado, deixem as empresas trabalhar. Agora, estamos entre os elevados custos de produção e a grande distribuição na Europa que é dominada por três ou quatro grupos com um poder de negociação fortíssimo, e a concorrência é feroz entre as empresas para conseguir esses contratos”, revela.

Mas também há que olhar para o outro lado, isto é, para o aparecimento de pequenos produtores nos últimos anos, que “dão valor ao sector”. Charles Symington dá os exemplos das quintas do Castro, Vallado, Vale Meão, Vale Dona Maria, Passadouro, Ventozelo e a empresa Nieport.

“Estamos a lutar por um período de consumo (digestivo), a concorrer com as multinacionais (uis-

BLOCO DE NOTAS



A Symington Family Estates é a maior empresa de vinho do Porto. É líder nas categorias especiais, com mais de um terço vendidas em todo o mundo. O grupo e membros individuais da família possuem 23 quintas, que no conjunto são a maior propriedade vinhateira da região.

80
Milhões €

Vendas apuradas pelo grupo Symington em 2006. As exportações pesam 95%.

que, conhaque, vodka), o que está longe de ser fácil”, continua. Charles Symington diz ainda que conquistar consumidores mais jovens é outro dos desafios, para isso, há que “investir muito em marketing”.

Mas Paul Symington não acredita em campanhas de promoção genéricas no sector do vinho: “São catastróficas. O que dá imagem são as marcas, de grandes e pequenas empresas. Deve-se investir em mercados novos e nos tradicionais”.

O grupo Symington facturou 80 milhões de euros em 2006, um terço são categorias especiais. Com a aquisição da Cockburn, o grupo, que já era líder nas categorias especiais de vinho do Porto aumentou a quota para 37%. Os vinhos Douro Doc pesam 4% nas vendas. Dos 1.800 hectares, perto de mil são vinha. Além das 23 quintas, possui escritórios, armazéns e caves em Gaia, e emprega 400 pessoas.