

LINHA DA FRENTE

VINHO

Os negócios vieram com os prémios

Investimento de quase 10 milhões de euros, desde 1993, prepararam a Quinta do Vallado para se lançar numa acentuada expansão internacional do negócio

De um dia para o outro só dos Estados Unidos chegaram encomendas para a compra de 40 mil garrafas. Tinham passado pouco mais de 24 horas sobre o anúncio de que cinco vinhos da Quinta do Vallado tinham sido bem classificados pela *Wine Spectator*. Quatro tintos da colheita de 2007 obtiveram pontuações de 96, 94, 93 e 92, numa escala de 100 pontos. Um branco chegou aos 90 pontos.

A resposta do mercado não podia ter sido mais rápida. E sustenta a previsão de João Ribeiro, um dos proprietários da Quinta do Vallado. Em 2010, as receitas poderão passar dos 1,9 milhões de euros registados em 2009, para 2,3 milhões.

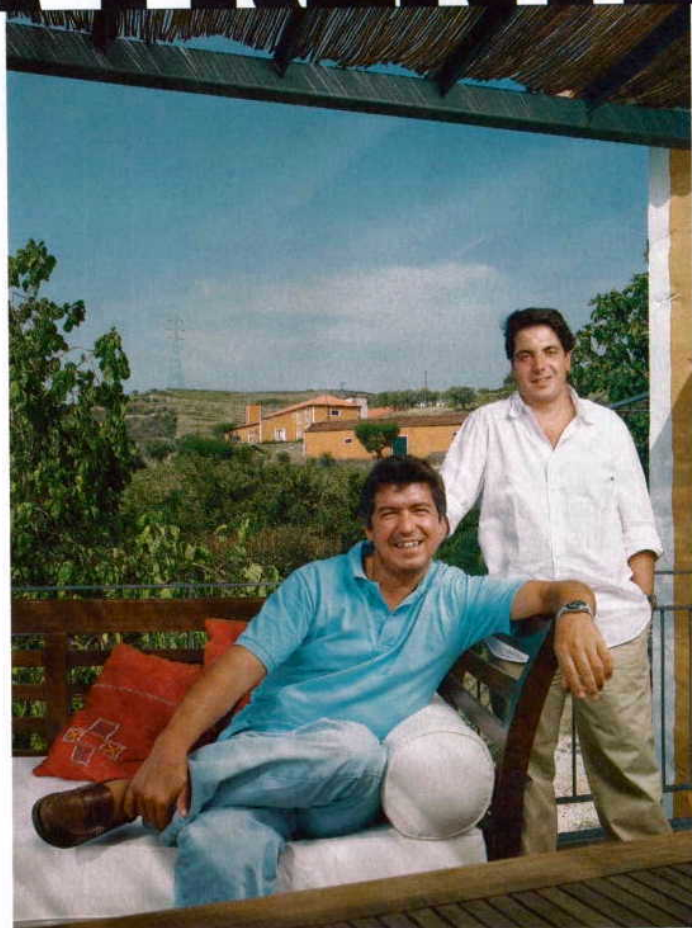
Produção e promoção

A Quinta do Vallado foi durante anos o principal centro de vinificação da Ferreira. Em 1993, pouco depois da venda à Sogrape da marca de vinho do Porto (mas não da propriedade), os descendentes de D.

Antónia Ferreira tornaram-se produtores engarrafadores. Desde então a família investiu cerca de 8,4 milhões de euros na compra de uma quinta para aumentar a produção de uva, na construção de uma adega, na plantação de vinhas e no lançamento de um projecto de enoturismo com cinco quartos. E já figura na lista dos melhores hotéis, SPA e resorts do mundo, publicada pela revista *Travel & Leisure*.

A maior parte da despesa foi feita entre 2008 e 2009, mas ainda está prevista a aplicação de 1,6 milhões de euros, nos próximos cinco anos, na plantação de mais videiras. A esses custos soma-se a alteração da distribuição dos vinhos em Portugal.

Até ao ano passado tinha um distribuidor para todo o país. Agora a marca trata directamente com as grandes superfícies; no Norte tem 15 a 20 distribuidores locais e, em Lisboa e no Algarve, optou por um distribuidor regional.



João Ribeiro (sentado) e o seu sócio, Francisco Ferreira

“Tínhamos uma capacidade para 300 mil garrafas. A nova adega permite fazer 600 mil garrafas”, explica João Ribeiro. Infra-estruturas como esta serão a base da expansão da marca. Portugal ainda é o maior mercado para a Quinta do Vallado e “para todos os pequenos produtores do Douro”, lembra o empresário. João Ribeiro pensa nas quatro empresas que constituem os Douro Boys, que junta os recursos da Quinta do Crasto, Quinta do Vale D. Maria, Quinta do Vale Meão e Quinta do Valla-

do para maior promoção internacional.

Angola com a TD

Estados Unidos e Brasil estão entre os principais países de exportação da marca gerida por João Ribeiro. Este empresário pretende crescer onde está presente e entrar no Norte da Europa e Canadá. O nome Vallado deverá chegar a África: “Começamos com um novo parceiro em Angola, a Teixeira Duarte que tem a maior rede de *cash and carry* de Angola.” ICD

Os vinhos foram bem pontuados pela *Wine Spectator*. O hotel e SPA pela *Travel & Leisure*