

Carrefour é o principal cliente mundial de vinho do Porto

# Gran Cruz na frente

**ABÍLIO FERREIRA**

**A** GRAN Cruz (grupo francês La Martiniquaise), lidera em volume o sector do vinho do Porto, com uma quota que rondará os 16,5%. Em valor, a liderança cabe à família Symington. Os quatro maiores operadores, que incluiu os grupos Sogrape e Fladgate Partnership (Taylors) representam no conjunto 60% dos 10,3 milhões de caixas vendidas no valor de €400 milhões.

Este «ranking» resulta do peso da França (28%) e de mercados vizinhos da Bélgica e Holanda em que a pressão do preço mais se faz sentir e explica que a pouco conhecida CCVP (Porto Vasconcelos), de Stephan Christie, surja na 5ª posição, à frente da Cockburns. O grupo Carrefour é talvez o maior importador de Porto, logo a seguir à sociedade estatal que no Quebeque tem o monopólio da importação de bebidas.

Há um ano, o Governo francês forçou as cadeias de distribuição a negociarem com todos os fornecedores uma queda de 2% nos preços. Uma garrafa de Porto corrente pode ser exportada a menos de dois euros. O Carrefour tenciona, já para 2006, escolher os fornecedores através de leilão na Net. Os candidatos atribuem um preço face aos volumes pedidos, mas depois todos eles podem melhorar as propostas e esmagar os preços. Os exportadores dizem que «é muito triste» negociar nestes termos.



RUÍ DUARTE SILVA

*Uma garrafa de Porto  
pode ser exportada  
a menos de dois euros*

Depois da debandada geral dos grandes grupos internacionais, a Cockburns é a única empresa do sector que permanece na órbita de uma multinacional, a American Fortune Brands que repartiu com a Pernod Ricard os activos da Allied Domecq. A Cockburns (5% de quota) detém uma forte posição no mercado britânico e logo que a operação foi consumada foi a primeira do grupo a receber a visita dos novos donos, como sinal de empenho e interesse no seu desenvolvimento da empresa. Mas, o sector do Porto é lento, de margens reduzidas e baixa rentabilidade, factores que desencorajam grupos pressionados pelos resultados imediatos. O sector admite que a Fortune Brands acabe por seguir o exemplo das antecessoras, podendo manter a posse da marca, mas deixar a produção.

Jorge Monteiro, presidente do IVDP, vaticina que 40 dos 90 operadores inscritos, alguns com actividade já residual, estejam condenados a desaparecer. Mas, mesmo no âmbito das 26 empresas filiadas na associação empresarial a consolidação promete continuar — duas delas, de capital nacional, estarão à venda.

Por ano, o sector vende 125 milhões de garrafas (95 milhões de litros). As categorias especiais representam 13% do volume e 27% do valor do negócio. O «stock» é 3,4 vezes superior às vendas, rondando as 600 mil pipas (330 milhões de litros).