

II *A emblemática empresa de Vinho do Porto está a marcar terreno na China*

Taylor's aumenta vendas em quantidade e mantém valor

ISABEL CRISTINA COSTA
iccosta@mediain.pt

Egídio Santos

COMO 2005 é Ano Vintage (fruto da colheita de 2003), o grupo The Fladgate Partnership – com as marcas Taylor's, Fonseca, Croft e Delaforce – espera bons resultados porque o negócio do Vinho do Porto para este grupo de Vila Nova de Gaia faz-se nas categorias especiais. E já viu ser premiado o Vintage Fonseca 2003, que ficou em terceiro lugar no Top 100 dos melhores vinhos lançados em 2005 escolhidos pela revista "Wine Enthusiast".

No exercício transacto, o grupo liderado por Adrian Bridge (neto do principal accionista do grupo, Alistair Robertson), aumentou as vendas em volume (mais 5% para as 20.000 pipas), mas manteve a facturação nos 63 milhões de euros. "Há uma tendência para a baixa de preços por parte de alguns, colocando em perigo todo o sector. Depois, também tivemos o problema do câmbio nos Estados Unidos e no Reino Unido", explica Adrian Bridge.

O grupo continua a investir na expansão das quintas que possui no Douro e há pouco mais de meio ano comprou "stocks" de vinhos aos espanhóis da Osborne, avaliados em cinco milhões de euros. "É um processo que vamos continuar a fazer e, quando surgi-



Adrian Bridge diz que é fulcral para o sector que o estudo estratégico esteja pronto antes da próxima vindima.

“
■ É mais barato comprar no Carrefour e depois despejar fora do que comprar à Casa do Douro.

rem novas oportunidades, vamos analisar. Este ano, dadas as dificuldades no Douro, irão mais quintas para o mercado e vamos estar atentos.” E acrescentou: “Seguramente que va-

mos investir mais na região, este ano ou no próximo. Para proteger os nossos vinhos de topo, precisamos que 33% seja produção própria, neste momento estamos abaixo, nos 27%.”

A Taylor's, que ainda é dirigida por descendentes dos fundadores, o que faz dela a última das originais casas inglesas de Vinho do Porto, tem as quintas de Vargellas, Terra Feita e Junco. A Fonseca as do Cruzeiro, Panascal e de Santo António. A da Roêda é da Croft e a da Côte (não é propriedade do grupo) fornece uvas à Delaforce.

Questionado sobre se há

interesse nos "stocks" da Casa do Douro, atirou: "Temos disponibilidade para comprar alguns desses vinhos, mas a um preço real."

O grupo, que faz 90% das vendas no exterior, está a trabalhar mercados como Estados Unidos, Canadá e Portugal, "onde ainda há um grande potencial de crescimento".

A China também é um mercado apetecível, onde a Taylor's está há cinco anos. "Mas ainda temos muito a fazer. O consumidor chinês não tem muito conhecimento sobre vinho, ou melhor, sobre vinho de uvas, como lhe chamam. É um mercado para daqui a 15-20 anos."