

Ventozela investe na plantação de uva para incrementar exportações

20 Jul 2015 **Sónia Santos Pereira**

Produtora de vinho verde viu vendas para o exterior crescer 137%. Para 2015 estão na mira mercados como os EUA, Canadá ou Bélgica.



A Casal de Ventozela, empresa produtora de vinho verde, vai plantar mais oito hectares de vinha no próximo ano para responder ao aumento da procura, quer no mercado nacional quer no internacional, avançou ao Económico o administrador André Miranda. No ano passado, as exportações valeram 40% das vendas da Casal de Ventozela, um crescimento de 137% face a 2013 e que reflecte “a enorme aceitação que os consumidores estrangeiros demonstraram aos nossos produtos”, salienta.

A demanda vai obrigar também à construção de uma nova adega, mais moderna e funcional, para acompanhar o aumento da produção. Como adianta André Miranda, o investimento ascende a 750 mil euros e será aplicado nos próximos três anos. O projecto de expansão integra ainda o reforço da capacidade de armazenagem e novos equipamentos enológicos.

A Casal de Ventozela apostou este ano em conquistar os mercados dos Estados Unidos, Canadá, Bélgica e Polónia. E em 2016 o esforço comercial no exterior será feito no Brasil. André Miranda sublinha que países como a Alemanha, Reino Unido, Holanda, França, Espanha ou Suíça são já prioritários para a empresa. “São os países com os quais temos desenvolvido um grande trabalho de aproximação com os consumidores”, diz.

A produtora distingue-se pela aposta em vinhos de castas monovarietais, tendo para isso 27 hectares de vinha própria com parcelas individuais para castas como alvarinho, loureiro, arinto,

trajadura, Fernão Pires, espadeiro e vinhão. Esta estratégia permite “mostrar a pureza destas castas, da região e do perfil distinto dos vinhos verdes”, realça.

Segundo André Miranda, “o consumo dos vinhos verdes tem crescido em todo o mundo, incluindo Portugal”. O gestor considera que o “perfil destes vinhos, muito frescos, de baixo teor alcoólico, com aptidão gastronómica e fáceis de beber, sugerem momentos de consumo mais descontraídos” e, por isso, “consegue chegar a consumidores mais jovens”.

A Casal de Ventozela, um projecto familiar, registou no ano passado uma facturação de 292 mil euros, um crescimento de 63% face a 2013. "Este expressivo crescimento deveu-se ao reforço da estratégia de internacionalização", assim como a uma aposta no mercado nacional através de uma distribuidora, a OnWine, justifica André Miranda. Para este ano, as previsões apontam para vendas na ordem dos 400 mil euros, já que o balanço do primeiro semestre foi “bastante positivo” e a empresa regista uma “ótima performance internacional”.