



Enoturismo gera 8% do volume de negócios da Bacalhôa

MARC BARROS

marcbarros@vidaeconomica.pt

O segmento do enoturismo tem vindo a ganhar um peso crescente no volume de negócios do grupo Bacalhôa Vinhos. Este gera cerca de dois milhões de euros em receitas anuais, o que representa 8% do volume de negócios do grupo, disse à VE o responsável do marketing do grupo, Sérgio Marques.

A Bacalhôa criou em 2012 “uma ‘business unit’ especializada” no enoturismo, no sentido de “profissionalizar a estrutura” até então vigente. Considerado “um dos ‘drivers’ de crescimento da empresa”, as receitas do enoturismo são geradas de duas formas: “Pelas vendas de serviços e de vinhos, mas também por um fator intangível, que é a notoriedade da empresa, a ligação às marcas e às quintas junto dos consumidores”, explicou



Sérgio Marques, para quem “este fator não é quantificável mas reflete-se em termos de vendas”.

Do volume global de receitas do enoturismo, cerca de metade advém das “garrafas vendidas nas quatro

lojas”, sendo que os restantes 50% surgem dos “serviços”, entre “entradas pagas, provas específicas, eventos, alugueres de espaço e segmento ‘corporate’”, resumiu aquele responsável.

O enoturismo da Bacalhôa con-

substancia-se em quatro unidades: Quinta dos Liridos, no Bombarral (este o ponto de enoturismo com maior número de visitas, cerca de 200 mil visitantes em 2014), Quinta do Carmo, em Estremoz, Caves Aliança, na Bairrada, e Bacalhôa, em Azeitão. No seu conjunto, as quatro unidades receberam 300 mil visitas em 2014.

Segmento em evolução

O segmento do enoturismo “ainda é um parente pobre” do negócio dos vinhos em Portugal, mas “tem muito potencial extraordinário”, considera Sérgio Marques. “É um dos nossos maiores ‘assets’ em termos de competitividade internacional e, sendo o país um dos maiores produtores do mundo, este segmento é importante para trazer visitantes e divisas, mas também para a exportação de produtos”, afirmou.

Na sua perspetiva, o próprio

grupo Bacalhôa evoluiu “muito nos últimos anos mas temos ainda que melhorar, se tivermos como ‘benchmark’ o trabalho feito na Califórnia e Washington State”, disse.

Presente nas regiões mais importantes do país – Verdes (sem produção, apenas engarrafamento), Douro, Dão, Alentejo, Bairrada, Beiras, Lisboa, Setúbal – e Moscatel de Setúbal, a Bacalhôa Vinhos produz anualmente cerca de 19 milhões de garrafas, das quais, 55% são exportadas.

O grupo tem ainda um pé dentro da distribuição, com aquisição de parte de capital da Viborel em 2002. A empresa “tem a sua estrutura própria, com as suas marcas, mas é a única representante da distribuição das marcas Bacalhôa em Portugal”, disse Sérgio Marques. Esta presença pretende “encontrar um parceiro que fosse capaz de acompanhar a evolução da distribuição moderna organizada”, concluiu.