


INTERNACIONALIZAÇÃO

VINHOS PORTUGUESES VOLTAM À RÚSSIA

As viagens de promoção em mercados internacionais são uma das mais recentes apostas da CAP, que nos últimos anos levou consigo grupos de produtores a Espanha, Bélgica, Colômbia, Brasil, Rússia e Nova Iorque.

A opinião dos produtores participantes nas diversas Feiras Internacionais foi sempre muito positiva e a CAP quis dar continuidade a estas iniciativas, ainda que em moldes diferentes.

Assim, conseguiu novos apoios para estas ações, desta vez através do Instituto da Vinha e do Vinho e ao abrigo da Medida de Promoção de Vinhos Portugueses em Mercados de Países Terceiros.


SÃO PETERSBURGO

A agenda da missão promovida pela CAP ao mercado russo, iniciou-se a 4 de fevereiro na cidade de São Petersburgo, com a organização de três ações de promoção dos vinhos portugueses.

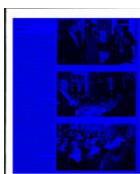
Nestes eventos participaram 11 produtores nacionais: Adega de Favaio, Casa Santos Lima, Caves Santa Marta, Encostas de Alqueva, Parras Wines, Quinta da Lixa, Quinta da Raza, Quinta das Arcas, Real Companhia Velha, Viniverde e Wine & Soul.

A primeira ação foi uma **Masterclass** cujo objetivo foi dar a conhecer os

vinhos, regiões e castas do vinho português. Esta ação foi promovida no Hotel Gran Emerald, com a presença de cerca de 70 pessoas, onde foram provados 11 vinhos, um por produtor procurando ter uma amostra representativa dos vinhos dos produtores presentes e, ao mesmo tempo, procurando uma representatividade ao nível de regiões e castas. Foram apresentados pelo painel de oradores composto por Leonid Gelibterman (Chairman do International Wine and Food Society; Provedor do International wine and spirit; Chevalier of the French Chapter of Chainedes Rotisseurs; Grandmaster da Irman-

dade de Vinhos Galegos; Autor do livro 'The Alphabet of Wine' e de cerca de 100 artigos subordinados ao tema dos vinhos e harmonizações e Tatiana Sharapova (Diretora da Pro-SomelierSchool) que caracterizaram vinhos das regiões vitivinícolas do Alentejo, Dão, Tejo, Douro, Lisboa, Península de Setúbal e Vinho Verde. A esta Masterclass, seguiu-se uma **Grand Tasting** onde cada produtor teve uma mesa para dar provas das referências escolhidas a cerca de 400 pessoas. O público da Grand Tasting caracterizou-se por ter elevada qualidade associada ao conhecimento do vinho e do seu protocolo de consumo. Diretores de compras do retalho, importadores, sommeliers, imprensa especializada e ainda uma pequena percentagem de wine lovers contribuíram para o grande nível de profissionalismo que se sentiu nesta ação.

Ainda na cidade de São Petersburgo, foi promovido um **jantar vinico** no restaurante histórico 'Palkin', que foi inaugurado no ano de 1874, o que o torna um dos mais antigos restaurantes de luxo da cidade de São Petersburgo, onde foi servido um menu de 5 momentos harmonizado com 11 vinhos das empresas presentes. Este é um restaurante clássico russo onde a decoração remonta ao estilo barroco. Foram oradores neste



jantar, Leonid Gelibterman e Tatiana Sharapova.

MOSCOVO

A comitiva de empresas seguiu, depois, para a cidade de Moscovo, onde a CAP promoveu uma participação na 23ª edição da Prodexpo com um stand de dimensões já bastante consideráveis com um design atraente e muita luz onde os 11 produtores puderam expor e dar à prova os seus vinhos, bem como, ter reuniões com o auxílio de 5 tradutoras fluentes na língua portuguesa e russa, uma vez que neste mercado a fluência em inglês ainda não é uma realidade.

Portugal, tem neste momento, uma tradição na presença nesta feira, e o stand da participação coletiva da CAP, recebe visitas de vários importadores russos que demonstram o interesse crescente nos vinhos portugueses.

Nesta edição, a CAP introduziu uma nova forma de contacto a 10 importadores representados na Prodexpo, que consistiu na entrega de um kit de 2 garrafas e uma pasta com informação sobre os produtores e vinhos portugueses com um convite para visitarem o nosso stand.

No dia 9 de fevereiro, foi organizado um **jantar vínico** no restaurante 'Beatrice', um restaurante recente, em oposição ao conceito do 'Palkin' de São Petersburgo, que introduziu em Moscovo o conceito do Slow Food, um restaurante trendy e muitíssimo bem adaptado ao ambiente já muito cosmopolita da cidade de Moscovo, onde pudemos contar com os comentários acurados de Leonid Gelibterman e da Sommelier Margarita Krasnopolskaya AIWS. O grau de Wine & Spirit Education Trust é um dos mais conceituados graus obtidos na formação em vinhos e espirituosas que possibilita aos someliers usar o título de AIWS (Associate of the Institute of Wine and Spirits) após o nome próprio. Este jantar foi um sucesso e contou com a presença de 28 convidados entre importadores, decisores do setor do retalho e imprensa.

O jantar vínico promovido pela CAP teve a honra de contar com a presença do Ministro da Agricultura, Florestas e Desenvolvimento Rural, Luís Capoulas Santos, bem como, do Secretário de Estado da Agricultura e





INTERNACIONALIZAÇÃO



Alimentação, Luís Medeiros Vieira, do Embaixador de Portugal na Rússia, Mário Godinho de Matos e da responsável da AICEP em Moscovo Maria José Rézio, que elevaram a presença institucional de Portugal ao mais alto nível.

Nos dias subsequentes a este evento, os produtores puderam promover várias reuniões com os importadores que visitaram o stand da CAP na Prodexpo, na sequência da sua presença no jantar.

Todos os produtores fizeram um balanço muito positivo deste modelo de organização de ações que permitiu otimizar a qualidade dos contactos nas duas cidades onde foram promovidas ações.

EMPRESAS PRESENTES NAS AÇÕES DO MERCADO RUSSO RESPONDEM A 3 QUESTÕES:

1. Qual o principal objetivo da participação nestas 5 ações no mercado russo?
2. Qual o peso das exportações no volume de negócios da empresa?

Desse volume, quanto se destina ao mercado russo?

3. Qual o produto mais vendido neste mercado?

ADEGA COOPERATIVA DE FAVAIOS - MANUELA MONTEIRO, DIRETORA DE EXPORTAÇÃO

1. O nosso principal objetivo era encontrar um importador em São Petersburgo e consolidar relações com os 2 importadores com quem já trabalhamos em Moscovo. Fomos premiados este ano com 4 medalhas (2 ouro, 1 prata e uma prestígio (estrela da Prodexpo)) no concurso da Prodexpo.

2. 20% de exportações dos quais 4% se destinam ao mercado russo.
3. Produto estrela é o Vinho Moscatel.

CAVES DE SANTA MARTA - FRANCISCO TEIXEIRA, DIRETOR DE EXPORTAÇÃO

1. O nosso principal objetivo é encontrar um 2º importador em Moscovo que também seja distribuidor.
2. 15% de exportações dos quais

- 60% se destinam ao mercado russo.
3. Vinho do Douro (Tranquilos).

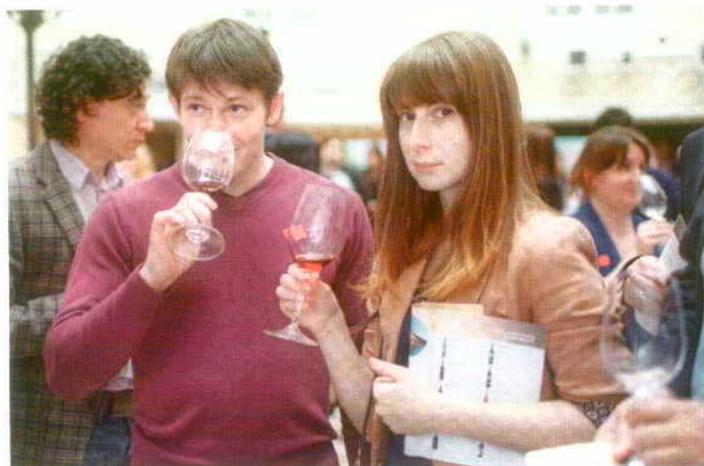
CASA SANTOS LIMA - SEBASTIÃO GARCIA, DIRETOR DE EXPORTAÇÃO

1. O nosso principal objetivo é desenvolver no mercado, as marcas que já temos representadas nos nossos importadores e encontrar novas oportunidades de negócio. Premiados no concurso da Prodexpo com 9 medalhas de ouro, 8 medalhas de prata e uma prestígio (estrela da Prodexpo).

2. 92% de exportações onde o mercado russo tem, já uma percentagem interessante.
3. Vinho Regionais de Lisboa.

ENCOSTAS DE ALQUEVA - RUI COUTINHO, DIRETOR DE EXPORTAÇÃO

1. O nosso principal objetivo é encontrar um importador. É a 2ª visita que fazemos a este mercado.
2. 5% de exportações.
3. Produto onde apostamos são os vinhos do Alentejo.




**PARRAS VINHOS - FREDERICO CALADO,
DIRETOR DE EXPORTAÇÃO**

1. O nosso principal objetivo é encontrar um importador mas esta é a nossa 1ª visita ao mercado.
2. 40% do nosso volume é exportado.
3. Vinhos do Alentejo e Lisboa.

**QUINTA DA LIXA - CARLOS TEIXEIRA, ENÓLOGO
E DIRETOR DE EXPORTAÇÃO**

1. O nosso principal objetivo é diversificar o mercado e encontrar um importador que trabalhe o canal Horeca. Estamos também a fechar um acordo com um importador que opera na grande distribuição. A apresentação das novas colheitas ao importador com quem trabalhamos é também importante nesta altura.
2. 52% de exportações dos quais 10% se destinam ao mercado russo.
3. Vinhos Verdes.

**QUINTA DA RAZA - MAFALDA TEIXEIRA COELHO,
PROPRIETÁRIA E DIRETORA DE EXPORTAÇÃO**

1. O nosso principal objetivo é encontrar um importador que trabalhe um segmento premium de vinhos verdes, e esta é a nossa 1ª visita a este mercado. Fomos premiados com 3 medalhas no concurso da Prodexpo (2 de Ouro e 1 de Prata).
2. 70% de exportações para 17 países.
3. Vinhos Verdes.

**QUINTA DAS ARCAS - ANTÓNIO MONTEIRO,
DIRETOR DE EXPORTAÇÃO**

1. O nosso principal objetivo é encontrar um importador e esta é a nossa 4ª visita a este mercado.
2. 40% de exportações.
3. Vinhos Verdes e do Alentejo

**REAL COMPANHIA VELHA - DORA MARTINS,
DIRETOR DE EXPORTAÇÃO**

1. O nosso principal objetivo é promover as vendas junto do impor-

tador com quem já trabalhamos e encontrar mais importadores para outras referências.

2. 50% de exportações.
3. Vinhos do Douro. Pretendem apostar mais no segmento do Vinho do Porto.

**VINIVERDE - JOSÉ OLIVEIRA, ENÓLOGO
E DIRETOR GERAL**

1. O nosso principal objetivo é encontrar um importador e esta é a nossa 1ª visita a este mercado.
2. 35% de exportações.
3. Vinhos Verdes

**WINE & SOUL - JORGE SERÓDIO BORGES,
ENÓLOGO**

1. O nosso principal objetivo é encontrar um importador e esta é a nossa 1ª visita a este mercado.
2. 70% de exportações
3. Vinhos do Douro e Porto Premium

