

# Exportação, Lisboa, Alentejo e Douro são eixos centrais da Parras Vinhos

A Parras, cujo ex-líbris é a Quinta do Gradil, é hoje um dos principais *players* nacionais do setor do vinho. Luís Vieira assegura que o grupo quer “continuar a crescer”, apostando na exportação – 66% da produção já segue para 32 países –, mas também na construção da adega e na produção na Herdade da Candeeira, no Alentejo, e investindo ainda mais no enoturismo na região de Lisboa. E “não está fora de possibilidade a compra de uma quinta no Douro”, admite.

Texto: Emília Freire • Fotografia: Bruno Veiga

A Parras Vinhos é um dos maiores grupos nacionais do setor vitivinícola, com uma produção de cerca de 15 milhões de unidades em sete regiões – Lisboa, Alentejo, Douro, Tejo, Dão, Verdes e Península de Setúbal. O grupo aposta na segmentação de projetos e marcas, construindo cada vinho (bem como o marketing, imagem e comunicação) de acordo com o público a que se destina.

É o projeto de vida do economista Luís Vieira que, no virar do milénio, decidiu comprar a Quinta do Gradil, histórica propriedade do concelho do Cadaval que pertenceu ao Marquês de Pombal, incluindo a produção no negócio de comercialização de vinho da família. “A Quinta do Gradil é o ex-líbris do grupo e é a nossa marca de ‘charme’, criámos a Castelo do Sulco e a Mula Velha [exclusivo Sonae] para os outros vinhos da quinta, mas as três são destinadas a um consumidor mais urbano, cosmopolita e mundial”, explica-nos o dono e administrador. O grupo está mesmo a preparar “uma identificação nas cápsulas para associar estas marcas, à Quinta do Gradil”, adianta a diretora de marketing, Marta Ramalho.

Desde 2010, o grupo é também responsável pela exploração da parte vitivinícola da Casa das Gaeiras, na sub-região Óbidos, “onde a aposta é nas vinhas velhas e em produtos mais ao estilo ‘Velho Mundo’”, explica Luís Vieira. As equipas de vinicultura e enologia da Parras melhoraram as vinhas, o processo de condução das vinhas, a poda, o sistema de desfolha e a vinificação, para aproveitarem todo o po-



Luís Vieira, administrador do Grupo Parras



Grupo Parras

PRODUÇÃO

O percurso irá começar no exterior numa pequena área de vinha pedagógica e vai incluir também uma visita à parte de engarrafamento.

#### SERVIÇO CHAVE-NA-MÃO

A unidade engarrafa e trata de toda a logística do grupo, mas também presta serviços a outros produtores. “Fazemos tudo, o cliente pode até só ter uma ideia de produto ou mesmo o mercado, mas a maior parte são serviços de engarrafamento”, explica-nos o diretor-geral da Goanvi. Mas Miguel Mendes adianta que “já fizemos desde a criação da marca, ao desenvolvimento do produto e podemos vir até a fazer implantação de marca”, um verdadeiro serviço chave-na-mão, porque a Goanvi também trata do transporte para o cliente e aluga espaço de armazém.

A unidade tem 12 000 m<sup>2</sup> (10 000 cobertos), uma linha de engarrafamento com capacidade para 12 mil garrafas/hora e outra para produtos de valor acrescentado, com capacidade de 3 mil garrafas/hora, mais outra para *bag-in-box* (500/hora) e ao nível de armazenamento a capacidade é de cerca de três milhões de litros de vinho e de 5000 paletes de produto final. O transporte de vinho a granel é assegurado pela empresa do grupo – Transportes Pérola da Lagoa –, mas o de produto final é contratado com parceiros.

O administrador do grupo Parras fez ainda questão de nos mostrar uma inovação: uma sala de provas que foi recentemente construída na empresa, “porque decidimos criar um painel interno de provas, que seja representativo do consumidor final, para ser o primeiro a testar os nossos vinhos. Sempre em provas cegas com três vinhos – dois da casa e um da concorrência”.

#### NOVA ADEGA EM 2017

Luís Vieira diz ainda à DISTRIBUIÇÃO HOJE que a Parras Vinhos vai avançar já este ano com a construção de uma nova ‘casa’ no Alentejo. Tal como faz nas outras regiões onde não tem vinhas – Douro, Verdes, Tejo, Dão e Península de Setúbal – também no Alentejo os enólogos da Parras procuravam as melhores uvas para os perfis de vinhos pretendidos, acompanhando depois todo o processo até à vinificação, mas “no Alentejo, a legislação mudou, obrigando os vinhos Reserva a ter mais de um ano de estágio, pelo que começou a ser mais difícil haver vinho disponível e como a região foi crescendo muito em termos de vendas, assim optámos por comprar a

tencial das vinhas velhas da propriedade, fundada em 1790 por António da Silva Pinheiro, médico do reino e administrador do Real Hospital das Caldas da Rainha. Nos anos 40, o enólogo José Ferreira Pinto Basto entrou para a família e deu um grande incremento aos vinhos Gaeiras, que chegaram a ser famosos, nacional e internacionalmente, principalmente o branco da casta Vital.

“As estratégias comerciais e de marketing são muito diferentes entre a Quinta do Gradil e a Casa das Gaeiras”, salienta o administrador, acrescentando que “em todas as regiões a nossa estratégia é idêntica: vinhos com volume para a Distribuição Moderna, que permitem criar suporte depois para os que colocamos nos outros canais, com margens mais aliciantes”. Mas a diretora de marketing alerta que “a marca também se faz na prateleira, nos supermercados, antes do HoReCa”.

#### ENOTURISMO VAI TER NOVIDADES

“Todos os vinhos de Lisboa são vinificados na adega da Quinta do Gradil, que tem capacidade para 1,5 milhões de litros, e nas outras regiões, os enólogos escolhem as uvas e fazem o acompanhamento de todo o processo com parceiros locais”, conta o responsável pelo enoturismo da quinta. O enoturismo é precisamente uma das grandes apostas da Parras Vinhos. Desde o início que a Quinta do Gradil foi pensada em torno desta área, com a construção da

## O GRUPO APOSTA NA SEGMENTAÇÃO DE PROJETOS E MARCAS, CONSTRUINDO CADA VINHO (BEM COMO O MARKETING, IMAGEM E COMUNICAÇÃO) DE ACORDO COM O PÚBLICO A QUE SE DESTINA.

loja e do restaurante, e com vários eventos o longo do ano. A segunda fase deverá avançar ainda este ano com “a recuperação do belo palacete e da capela da quinta”, revela Bruno Gomes.

Com inauguração marcada para julho está igualmente o projeto de turismo enoturístico que a Parras está a preparar na Goanvi – a unidade de engarrafamento do grupo, situada em Alcoaça no edifício de uma antiga fábrica de fiação e tecidos, com mais de 100 anos. “Esta é uma viagem à parte não romântica do vinho”, confessa Luís Vieira, mas “será um circuito muito interessante onde os visitantes vão assistir a um vídeo sobre o ciclo do vinho, depois farão um circuito de cheiros e escolhem um dos cinco *blends* que teremos disponíveis e irão, de seguida, fazer o rótulo do seu vinho”.

## PRODUÇÃO

Grupo Parras

Herdade da Candeeira em 2014”.

A herdade situa-se no Redondo, no sopé da Serra D'Ossa, e tem 190 hectares de vinha (70 ha), olival e montado. Precisamente “por causa do montado, não podemos plantar mais vinha e por isso decidimos, entretanto, adquirir outra propriedade, a Herdade da Vigia, com água da Barragem da Vigia, e onde prevemos plantar mais 150 ha de vinha nos próximos três anos”, explica o administrador, frisando que “só assim se rentabilizava a construção da adega”.

A adega da Candeeira (cuja primeira pedra será lançada em junho) deverá estar a funcionar para a vindima de 2017, também com enoturismo, e irá receber as uvas das duas propriedades. O vinho será comercializado sob a ‘bandeira’ Herdade da Candeeira, estando previsto o lançamento da marca Portas da Candeeira (Tinto e Branco) a par do evento que assinala a primeira pedra e a marca homónima – Herdade da Candeeira (Tinto e Branco) –, para vinhos *Premium*, deverá ser lançada ainda este ano ou em 2017, para complementar as marcas já existentes do grupo Parras na região: Montaria, Casas Brancas, Vale dos Pecados e Pêra Doce (exclusivo para a Sonae).

## EUA, EUROPA E CHINA

O Douro é outra região que faz parte da estratégia de crescimento da Parras Vi-



nhos. Neste momento, os vinhos – 370 Léguas, Desafinado e Stravaganza – são engarrafados através de uma parceria local, mas o responsável revela que “com uma produção de quase um milhão de garrafas de vinho DOC, não está fora de possibilidade a compra de uma quinta no Douro”. Quase 70% da produção do grupo é exportada para 32 países e a estratégia é “continuar a crescer”. Tal como muitas outras empresas nacionais, a Parras Vinhos sofreu com a crise em Angola, já que era um dos principais mercados e onde estava a registar grande crescimento, mas a progressão noutras regiões tem estado progressivamente a colmatar a queda desse mercado, assegura o administrador, salientando que “Estados Unidos e Europa – Reino Unido, França e Alemanha – são os

“EM TODAS AS REGIÕES A NOSSA ESTRATÉGIA É IDÊNTICA: VINHOS COM VOLUME PARA A DISTRIBUIÇÃO MODERNA, QUE PERMITEM CRIAR SUPORTE DEPOIS PARA OS QUE COLOCAMOS NOS OUTROS CANAIS, COM MARGENS MAIS ALICIANTES.”

nossos principais mercados, bem como a China onde estamos a entrar pouco a pouco, através de parcerias em várias zonas”. Luís Vieira adianta que “lá fora trabalhamos praticamente em regime de exclusividade. Escolhemos um parceiro, um distribuidor, em cada país ou região, para não canibalizarmos nem as marcas nem as margens”.

A promoção é feita maioritariamente através de ações e eventos com os distribuidores, mas também com presença nas principais feiras do setor, como a *Vinexpo* e a *ProWein*. Por cá, o destaque vai para o *Encontro com o Vinho e Sabores* e a *Essência do Vinho*, para além de muitas outras iniciativas.

Por último, não podíamos deixar de referir a ‘menina dos olhos’ de Luís Vieira: a Cerveja Artesanal Xana. Embora seja produtor de vinho, o administrador da Parras Vinhos é grande apreciador de cerveja e há muito que queria criar uma. Assim, lançou o desafio à cervejeira lisboeta 8ª Colina e nasceu a Xana, uma cerveja artesanal inspirada nas cervejas belgas de abadia, tipo Belgian Dubbel. 🍷

## A PARRAS VINHOS EM NÚMEROS

- Constituição do grupo de Luís Vieira: Bernardinos & Carvalho; Goanvi – Central Engarrafamento de Bebidas; Quinta do Gradil – Sociedade Vitivinícola; Herdade da Vigia, Unipessoal; Herdade da Candeeira, Unipessoal; Parras Internacional Vinhas & Vinhos, SGPS; Parras Eventos, Unipessoal; Parras Vinhos – Produção e Distribuição, Unipessoal; Tapada das Gaeiras – Sociedade Vitivinícola; Transportes Pérola da Lagoa.
- Quintas: Quinta do Gradil (120 ha de vinha, de 22 castas), Casa das Gaeiras (40 ha de vinha) e Herdade da Candeeira (70 ha) – mais 150 ha na Herdade da Vigia (nos próximos três anos).
- Volume de negócios – 46,5 M€ (2015), 47 M€ (prev. 2016).
- Produção média anual (2015) de 15 milhões de unidades (desde garrafas de 25 cl a BiB de 10 L).
- Capacidade de engarrafamento (Goanvi) – 12 000/hora + 3000/hora + 500/hora (BiB).
- Capacidade de armazenamento de vinho (Goanvi) – 3 ML + 5000 paletes e (Quinta do Gradil) – 6 ML (cubas) e 15 kL (barricas).
- 47 marcas (incluindo marcas de clientes/mercados específicos).
- Exporta 66% da produção (principalmente para HoReCa e Garrafeiras).
- Em Portugal, 60% das vendas são na Distribuição Moderna.
- Colaboradores – 100.