



O distribuidor é um parceiro do produtor

Na Vinalda, encaramos a distribuição como uma parceria global com os nossos produtores. Mais do que (só) vender os seus vinhos e espirituosas, trabalhamos em conjunto, ajustando os produtos às necessidades e tendências do mercado: O distribuidor é um parceiro do produtor.

A qualidade dos vinhos nacionais é inegável, recebendo inúmeras distinções nas grandes competições internacionais. Todavia, tal como acontece com a nossa gastronomia, só mais recentemente o mercado se começou a aperceber disso, ao contrário de países como França e Itália que há muito conquistaram o seu espaço no mundo dos vinhos e da gastronomia.

Por isso, ainda é difícil a um produtor nacional, principalmente pequeno ou de regiões menos conhecidas (para além do Douro, Vinho Verde e Alentejo...) dar a conhecer e comercializar os seus vinhos no mercado internacional, e mesmo nacional. E, no caso das espirituosas, concorrer com grandes marcas internacionais.

A distribuição moderna é uma excelente 'montra' para fazer marca de vinhos e espirituosas e chegar a um maior número de consumidores, só que a pequena quantidade de produção (e logo um preço mais elevado), afasta muitos produtores deste canal. Todavia, o consumidor tem, cada vez mais, informação dispo-

nível sobre todos os produtos, permitindo fazer comparações de forma muito mais fácil e rápida, não só dos elementos 'tradicionais' de um vinho, mas sobre a história por detrás de cada bebida e também ao nível da sustentabilidade.

Estes fatores são igualmente importantes nas espirituosas nacionais como o licor de ginja, o gin, a aguardente de medronho ou o rum agrícola da Madeira, que, muitas vezes, utilizam produtos nacionais que não existem noutras latitudes.

Sabemos que o fator preço ainda pesa muito nas decisões da maioria dos consumidores, contudo tem vindo a crescer o número de 'enófilos' e amantes de espirituosas, que se interessam pelo setor e que anseiam por provar bebidas distintas.

O espaço dado em prateleira aos vinhos e espirituosas nacionais na moderna distribuição é, prova disso, bem como a proliferação de lojas especializadas, garrafeiras (físicas e online) e *wine bars* e a maior atenção dada dos vinhos na restauração. Para a qual o turismo tem contribuído de forma significativa.





Há 76 anos a servir parcerias

Acompanhando a evolução do mercado, a Vinalda é hoje, cada vez mais, uma empresa focada nos serviços, apostando na consultoria a produtores e a clientes e no canal digital para se aproximar dos consumidores.

Fundada em 1947, somos a mais antiga distribuidora nacional de bebidas alcoólicas e apostámos ao longo dos anos no trabalho com os produtores na construção das suas marcas. Valendo-nos do epíteto de ‘Construtora de Marcas’.

Acreditamos que a distribuição é mais do que apenas levar até ao consumidor grandes vinhos e espirituosas. É também procurar e conhecer a fundo cada vinho, gin, aguardente e licor, desde que este nasce até ao momento de o servir.

Mas também entender as tendências e expectativas de apreciadores e parceiros de negócio, cada dia mais exigentes, para poder aconselhar aquele vinho ou espirituosa, sugerir novas harmonias e momentos de consumo.

Para melhor servir os nossos produtores e clientes, temos um modelo de negócio que aposta em dezenas de parceiros de distribuição em todas as regiões do País.

Vinalda, acompanha a vida

Além do trabalho continuado de formação sobre os nossos produtos a essa rede de parceiros e a clientes, que levamos a cabo todos os dias, trabalhamos em conjunto com os nossos produtores para ajustar os seus produtos às necessidades e tendências do mercado. Ao lado do produtor, analisamos os seus produtos e estratégia, para encontrar o caminho certo para alcançar os objetivos. Pode ser necessário ajustar produtos, a sua imagem ou criar outros e planear o seu lançamento na altura e local certo.

A enorme diversidade de marcas de produtor (e de insígnia), torna as marcas, por vezes, ‘invisíveis’, pelo que o trabalho de marketing é fundamental, ao nível da imagem do produto, mas também no

ponto de venda, em feiras e apresentações e online.

Por isso, trabalhamos em conjunto com os nossos parceiros no País e lá fora para apresentar cada produto às pessoas certas, em feiras e outros eventos (maioritariamente profissionais), apostando principalmente em clientes e média (jornalistas, bloggers, influencers), acompanhando as novas tendências e a crescente importância das redes sociais, na comunicação com os consumidores.

Um ano de forte expansão

Num contexto de mercado desafiante, com o forte impacto da inflação, aumento das taxas de juro e incerteza na conjuntura internacional, em 2023, a Vinalda cresceu com vigor, iniciando a distribuição de várias marcas de 2 grandes produtores de vinho (Porta 6 – grupo Abegoaria e Sociedade Vinícola de Palmela) e lançando no mercado nacional novas marcas de espirituosas internacionais. Desenvolver marcas é a nossa paixão e poder fazê-lo quer em vinhos, licorosos ou espirituosas é o que nos move em momentos de adversidade, mas acreditamos que é essa energia que faz movimentar e evoluir o mercado e o setor da hospitalidade, mas também de FMCG.

Vemos 2024 com muito entusiasmo e confiança. Antecipamos um ano de forte expansão no volume de negócios, reforço das nossas propostas de vinho em regiões vnicas estratégicas e a continuada expansão do nosso portefólio de espirituosas. Aliás, acabámos de anunciar a distribuição das marcas da Barcos Wines – Adega Ponte da Barca e Arcos de Valdevez (Vinho Verde) e da Herdade do Arrepiado Velho (Alentejo).



Bruno Amaral,
Diretor Comercial da Vinalda