AMORIM

EDIÇÃO 36 ▪ 2016

# BARK TO BOTTLE

4 NDTECH GANHA DOIS IMPORTANTES PRÉMIOS DE INOVAÇÃO

5 HELIX ENTRA NO MERCADO NORTE--AMERICANO DO VINHO COM RED TRUCK

7 MASTER OF MALT PREFERE ROLHAS DE CORTIÇA

8 A CAVE ESPANHOLA BODEGAS HISPANO+SUIZAS ADOTA NDTECH

9 CORTICEIRA AMORIM APRESENTA O SEU 9.º RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

3

## OS NORTE--AMERICANOS PREFEREM ROLHAS DE CORTIÇA

Recentes estudos de mercado conduzidos nos EUA e no Canadá continuam a confirmar que a cortiça é a rolha de vinho preferida pelos consumidores

O ESTUDO DESTACA O FACTO DE QUE, PARA OS CONSUMIDORES, O TIPO DE VEDANTE É CONSIDERADO COMO UM INDICADOR-CHAVE DE QUALIDADE E RESPEITO PELO MEIO-AMBIENTE.

# OS NORTE--AMERICANOS PREFEREM ROLHAS DE CORTIÇA

Recentes estudos de mercado conduzidos nos EUA e no Canadá confirmam uma vez mais que a rolha de cortiça é o vedante eleito pelos consumidores, que estão dispostos a pagar significativamente mais por vinhos vedados com cortiça.

A preferência pela cortiça determina uma diferença fundamental em termos do potencial de venda dos vinhos.

De acordo com dados recentes sobre o mercado norte-americano, divulgados pela Nielsen Scanning Statistics relativamente às cem maiores marcas de vinhos *premium*, durante o período de seis anos de junho de 2010 a junho de 2016, as vendas de vinhos vedados com cortiça registaram um aumento de 42% comparativamente aos 13% dos vinhos com vedantes alternativos.

Ao longo dos últimos seis anos, as marcas vedadas com cortiça registaram um crescimento mais robusto em termos de vendas do que as marcas com vedantes alternativos, sendo que o número de marcas líderes que usam vedantes de cortiça está a aumentar.

Os vinhos vedados com cortiça são vendidos a um preço de retalho significativamente mais elevado. Entre as cem marcas, o preço de venda médio dos vinhos vedados com cortiça foi de 13,56 USD, ou seja, 3,80 USD (+39%) acima do preço médio dos vinhos com vedantes alternativos.

Um estudo separado sobre o mercado canadiano, publicado em julho de 2016 pela Associação Americana dos Economistas do Vinho intitulado "A importância do logótipo ecológico e do tipo de vedante nas expectativas do consumidor, na perceção do preço e na vontade de adquirir vinhos no Canadá", indicou que os consumidores canadianos preferem vinhos vedados com rolha de cortiça natural e estão dispostos a pagar mais 1,69 CAD e 1,29 CAD por vinhos vedados com rolhas naturais face aos vinhos com vedantes sintéticos ou cápsulas de rosca, respetivamente.

O estudo destaca o facto de os consumidores considerarem o tipo de vedante como um indicador-chave da qualidade do vinho e respeito pelo meio-ambiente, pelo que tem um impacto maior nas decisões de compra.

Por outro lado, o estudo revelou que os consumidores ecologicamente conscientes dão uma atenção maior à utilização de rolhas de cortiça natural do que a qualquer outra alegação ambiental, incluindo a presença de símbolos ecológicos no rótulo do vinho.

Um artigo publicado em fevereiro de 2016 na revista The Atlantic, intitulado "Como a Geração Y (quase) acabou com a rolha de cortiça", apresenta uma análise adicional sobre tendências recentes no setor vinícola norte-americano.

O artigo sugere que a Geração Y (ou seja, as pessoas nascidas depois de meados da década de 1980) se mostrou inicialmente interessada em experimentar vedantes alternativos, como parte de uma atração mais generalizada por experimentar novas tendências, mas reverteu agora inequivocamente para uma preferência pela cortiça graças, sobretudo, às suas credenciais de qualidade e sustentabilidade.

O artigo esclarece que constituem fatores decisivos da atração progressiva da cortiça entre todos os consumidores de vinho, incluindo a Geração Y, as rigorosas medidas de controlo de qualidade que têm sido adotadas no setor corticeiro, que permitiu uma redução de 95% de TCA desde 2001, de acordo com ensaios realizados pelo *Cork Quality Council*, nos EUA, e uma crescente consciência dos inúmeros benefícios ambientais da cortiça.

Estas conclusões relativamente ao mercado norte-americano confirmam recentes estudos de mercado que têm demonstrado de forma consistente que mais de 85% dos consumidores de vinho noutros importantes mercados mundiais - como França, China, Itália e Espanha - preferem maioritariamente a cortiça, a qual é valorizada como uma garantia de qualidade, um vedante natural e ecológico e uma componente integrante da experiência proporcionada pelo vinho e outras bebidas alcoólicas.

# NDTECH GANHA DOIS IMPORTANTES PRÉMIOS DE INOVAÇÃO

## *Solução de packaging revolucionária ganha um Prémio de Ouro de Inovação na Vinitech Sifel 2016 e uma medalha de prata como Tecnologia Inovadora na Intervitis Interfructa Hortitechnica 2016.*

A tecnologia pioneira de rastreio individualizado de rolhas de cortiça NDtech da Corticeira Amorim, que oferece a primeira rolha natural do mundo com uma garantia* de TCA não detetável, ganhou dois importantes Prémios de Inovação.

Nos Prémios de Inovação de 2016 da Vinitech Sifel (categorias Vinhas e Vinhos), NDtech ganhou o prestigiado Prémio de Ouro. Os presidentes do júri, Jean-Luc Berger e Pierre Gaillard, salientaram o facto de NDtech ser a tecnologia mais recente e mais avançada no combate para eliminar o TCA e desempenhar um papel fundamental na melhoria da qualidade dos vinhos.

A cerimónia de entrega dos prémios terá lugar a 30 de novembro, durante a Vinitech Sifel (29 Nov. - 1 Dez.) - feira internacional bianual dos setores de produção de vinho, fruta e hortícolas, que dedica uma atenção especial às inovações no setor.

Os Prémios de Inovação da Vinitech-Sifel distinguem novos produtos, processos e tecnologias que estão a definir o futuro da viticultura e da produção de frutas e hortícolas. Os prémios incluem um prémio especial do júri, dois prémios de ouro, três medalhas de prata, quatro medalhas de bronze e 11 menções honrosas.

NDtech foi igualmente contemplada com uma medalha de prata na categoria de tecnologia de enchimento e *packaging* dos Prémios de Inovação da Intervitis Interfructa Hortitechnica, a feira internacional bianual de tecnologia do vinho, sumos e culturas especiais.

Os Prémios de Inovação são atribuídos pela Associação Alemã de Vinicultores, em cooperação com a DLG (Sociedade Agrícola Alemã), a processos, sistemas, produtos ou serviços técnicos.

O júri internacional salientou o facto de NDtech representar um avanço significativo em relação aos métodos anteriores. O prémio será entregue à *Amorim Cork Deutschland* durante a feira que decorre de 27 a 30 de novembro de 2016.

NDtech é o resultado do compromisso de longa data de Corticeira Amorim para com o apoio à inovação e investigação no setor do *packaging* de vinhos. A solução já se encontra disponível em seis países e está a ser aplicada às rolhas de cortiça natural topo de gama da Corticeira Amorim, utilizadas por algumas das melhores marcas de vinho mundiais.

*Os Prémios de Inovação da Vinitech-Sifel distinguem novos produtos, processos e tecnologias que estão a definir o futuro da viticultura e da produção de frutas e hortícolas.*

**teor de TCA libertável inferior ao limite de quantificação de 0,5 ng/l; análise realizada de acordo com a norma ISO 20752.*

# HELIX ENTRA NO MERCADO NORTE-AMERICANO DO VINHO COM RED TRUCK

## *Red Truck, a marca da Bronco, lança o primeiro vinho norte-americano com rolha Helix*

A Californiana Bronco Wine Company, quarto maior produtor de vinhos dos EUA, é a primeira empresa vinícola norte-americana a adotar a inovadora solução de *packaging* "twist to open" Helix, resultado da parceria entre os líderes mundiais dos setores de *packaging* de cortiça e vidro - Corticeira Amorim e O-I.

A gama de vinhos Red Truck da Bronco passará a ser vedada com rolhas Helix que oferecem todas as vantagens da cortiça, incluindo o característico som de *pop*, dispensando ao mesmo tempo a necessidade de usar saca-rolhas.

Fred Franzia, Diretor Executivo da Bronco, manifesta a sua satisfação com esta nova evolução: "Os consumidores de vinho na América cada vez compreendem melhor o papel que as rolhas e os vinhos de qualidade desempenham na oferta do vinho que consomem num formato sustentável, mas de superior qualidade. É exatamente o que fazemos na Bronco há muitos anos, mas com Helix e Red Truck, o mercado dos EUA terá agora acesso a tudo isso e ainda à conveniência de uma garrafa fácil de abrir e fácil de voltar a fechar. Sentimo-nos orgulhosos na Bronco por sermos a primeira empresa vinícola da América do Norte a lançar esta incrível inovação."

Helix é o resultado de um investimento de 5 milhões de euros em I&D, combinando uma garrafa de vidro com um gargalo roscado no interior e uma rolha de *design* ergonómico.

A solução Helix - aclamada com uma das maiores inovações no *packaging* de vinhos do século XXI - obteve até ao momento sete importantes prémios internacionais, incluindo o prémio "Nova Tecnologia" nos prémios Lucio Mastro-Berardino Innovation Challenge, em Milão, os Óscares do *Packaging* em Paris e Milão e o prémio de Melhor Lançamento Ecológico dos Green Awards de 2015 da revista londrina Drinks Business.

*Helix está disponível em quatro continentes, sendo que mais de vinte e quatro marcas já utilizam este produto revolucionário: em Portugal, Espanha, França, Itália, Áustria e África do Sul.*

António Amorim, Presidente da Corticeira Amorim, revela que aguarda com expectativa o lançamento Helix no mercado norte-americano o maior mercado mundial de vinho: "Há várias décadas que Fred Franzia é um inovador e, mais uma vez, a liderança da Bronco fica patente na adoção pelos vinhos Red Truck da inovação em *packaging* de vinho mais sustentável e tecnologicamente avançada da primeira metade do século XXI junto dos consumidores norte-americanos. Conhecendo o entendimento único que Fred tem das preferências dos consumidores, estamos certos de que outros vinhos virão a adotar Helix, ampliando a oferta da Bronco de *packaging* conveniente, mas 100% sustentável.

Andres Lopez, Diretor Executivo da O-I reiterou este sentimento de profunda satisfação: "O vinho e o *packaging* de qualidade estão intrinsecamente ligados e, enquanto líderes mundiais nos nossos domínios respetivos, a Corticeira Amorim e a O-I compreendem a sua função na produção do que os enólogos, os retalhistas e os consumidores de vinho desejam. Helix e Red Truck introduzem no mercado norte-americano uma solução de materiais de *packaging* ecológica, natural e sustentável que permite aos produtores vinícolas satisfazer as preferências dos consumidores a nível de um conjunto mais alargado de faixas de preço."

# OS WHISKIES PREMIUM SÃO CONSISTENTEMENTE VEDADOS COM ROLHAS DE CORTIÇA

Em anos recentes, uma das mais fortes tendências de crescimento no mercado dos *whiskies* tem sido o aumento da procura de *whiskies premium*, de gama alta e *super-premium* em todo o mundo, especialmente em mercados maduros, como os do Reino Unido e dos Estados Unidos da América, e em mercados de elevado crescimento, como o mercado chinês.

A procura com origem na Ásia revolucionou o setor do *whisky*, em que 54% das vendas totais de *whisky* são atualmente geradas, de acordo com dados da Technavio, pela zona da Ásia-Pacífico.

As marcas *premium* têm vindo a reforçar as suas quotas de mercado em todos os mercados, impulsionadas por marcas de *whisky* irlandês e *whisky* escocês *single malt*.

Nos EUA, por exemplo, os *whiskies blended* escoceses registaram uma baixa de cerca de 1,6 milhões de caixas desde 2000, enquanto as vendas de *whisky* escocês *single malt* conheceram um crescimento acelerado, da ordem dos 7% em 2015 e quase triplicando desde 2000, de acordo com dados da Impact Databank.

As vendas de *whiskies* irlandeses de gama alta aumentaram 589% desde 2002, de acordo com a DISCUS, enquanto o segmento dos *whiskies super--premium* registou uma subida de 3,054% no mesmo período.

Os consumidores têm vindo consistentemente a dar maior preferência a *whiskies premium* que recorrem a um *packaging* mais personalizado para distinguir a sua oferta.

As marcas de referência têm segmentado a sua oferta em diferentes variantes, com as versões gama alta e *super-premium* a registar o crescimento mais elevado.

*A Amorim TopSeries tem sido capaz de capitalizar esta tendência de transição para a categoria premium no comércio de whisky graças aos profundos conhecimentos que possui dos requisitos dos seus clientes.*

A cortiça é o vedante preferido para a gama dos *whiskies* desde *premium* aos *super-premium*, graças à imagem de superior qualidade e características de estanquicidade únicas da cortiça. Nos últimos anos, os vedantes de cortiça consolidaram a sua quota de mercado neste segmento.

No caso dos *whiskies* escoceses *single malt*, as principais marcas de *whisky premium*, como The Glenlivet, The Macallan, Glenfiddich, Glenmorangie, The Balvenie e Laphroaig, usam consistentemente rolhas de cortiça capsuladas.

O número crescente de destilarias artesanais, que usam, na sua maioria, rolhas de cortiça, tem contribuído ainda mais para esta tendência. Os números falam por si: hoje são mais de 700 as destilarias independentes em atividade nos EUA face às 109 em funcionamento em 2010.

A Amorim TopSeries tem sido capaz de capitalizar esta tendência de transição para a categoria *premium* no comércio de *whisky* graças aos profundos conhecimentos que possui dos requisitos dos seus clientes. A presença nos principais mercados locais, a aplicação de materiais mais nobres e ecológicos e a sua abordagem centralizada, as quais garantem um *design* dos vedantes adaptado aos objetivos globais de *packaging* dos clientes.

Sendo que um *packaging* atrativo e sofisticado é essencial à consolidação da quota de mercado dos *whiskies* de gama alta, a Amorim TopSeries prevê um crescimento futuro significativo da sua oferta de vedantes para este segmento, incluindo o desenvolvimento de soluções cada vez mais inovadoras com vista a satisfazer as exigências dos clientes.

# MASTER OF MALT PREFERE ROLHAS DE CORTIÇA

A Master of Malt, empresa independente de retalho e engarrafamento sediada no Reino Unido, especializada em *whisky* escocês e noutras bebidas alcoólicas, anunciou que deixará de utilizar vedantes de vidro nos seus *whiskies single malt*, após uma breve experiência com essa alternativa.

No início de 2015, a empresa divulgou uma nova linha de vedantes de vidro experimentais, selados com borracha, que proporcionavam uma estanquicidade hermética. Em abril de 2015, lançou os primeiros *whiskies* do mundo com vedantes de vidro em dois *Bruichladdich single malt* de 12 anos, um envelhecido em casco de xerez de primeiro enchimento e outro em casco de *bourbon* também de primeiro enchimento. Posteriormente, utilizou-os no engarrafamento dos restantes cascos únicos lançados em 2015, num total de 29 *whiskies* de casco único comercializados durante este período.

Contudo, após concluir que as vendas de *whiskies* vedados com vidro são consideravelmente inferiores às dos mesmos *whiskies* com vedantes de cortiça, reconsiderou a sua decisão.

Ben Ellefsen, diretor de vendas e desenvolvimento de novos produtos da Master of Malt, revelou à revista especializada The Spirits Business: "O tradicional som *pop* de uma rolha de cortiça constitui um aspeto extremamente importante da experiência para a maioria das pessoas. Por sinal, em termos de *packaging* de bebidas alcoólicas é uma experiência que se repete com frequência, ao contrário do vinho, porque a extração da rolha numa garrafa de vinho ocorre uma vez e em cada garrafa de uma bebida espirituosa ocorre dezenas de vezes.

A Master of Malt já dava preferência à cortiça em relação às cápsulas de rosca, uma vez que entendia que estas últimas eram consideradas por inúmeros apreciadores de *whisky* como "inferiores" e esteticamente desagradáveis.

A sua recente experiência com vedantes de vidro veio confirmar ainda mais a esmagadora preferência dos consumidores por rolhas de cortiça.

*"O tradicional pop de uma rolha de cortiça constitui um aspeto extremamente importante da experiência para a maioria das pessoas. Por sinal, em termos de packaging de bebidas alcoólicas é uma experiência que se repete com frequência, ao contrário do vinho, porque a extração da rolha numa garrafa de vinho ocorre uma vez e em cada garrafa de uma bebida espirituosa ocorre dezenas de vezes."*

MASTER of MALT
keeping you in fine spirits since 1985

# A CAVE ESPANHOLA BODEGAS HISPANO+SUIZAS ADOTA A NDTECH

A cave espanhola de referência Bodegas Hispano+Suizas adotou a inovadora tecnologia de rastreio individualizado NDtech Amorim para todas as rolhas de cortiça natural utilizadas nos seus vinhos.

A empresa administra 60 hectares de vinha numa das principais zonas vinícolas de Espanha, com denominação de origem protegida (D.O.P.), Utiel-Requena, e produz vinhos tranquilos e espumantes *premium*, incluindo vinhos D.O. Cava.

A Bodegas Hispano+Suizas representa um projeto pessoal pioneiro promovido pelos proprietários Marc Grin, Pablo Ossorio e Rafael Navarro. É coparticipada pelo grupo vinícola suíço, Schenk, que detém atualmente participações na Suíça, França, Itália, Espanha, Alemanha, Benelux e Reino Unido.

A cave tem uma relação de longa data com a Corticeira Amorim e sempre se orgulhou de utilizar as melhores rolhas de cortiça disponíveis no mercado.

*A escolha da tecnologia NDtech é mais um passo no sentido de garantir a máxima qualidade. "Os nossos vinhos e os nossos clientes merecem este passo mais recente", referiu a empresa num comunicado de imprensa.*

Cada rolha de cortiça natural *premium* fornecida pela Corticeira Amorim será agora testada individualmente por forma a prestar uma garantia de TCA não detetável*.

O primeiro vinho da empresa a utilizar NDtech será o Bassus Pinot Noir 2014.

"A partir de agora, todas as rolhas usadas nas nossas garrafas integrarão esta cortiça natural de elevada qualidade", afirma a empresa vinícola. "Dentro de um ano, todos os vinhos por nós produzidos serão vedados com estas rolhas."

BODEGAS HISPANO+SUIZAS

# CORTICEIRA AMORIM APRESENTA O SEU 9.º RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Em outubro de 2016, a Corticeira Amorim publicou o seu 9.º Relatório de Sustentabilidade, que realça de que forma os seus processos de produção e os seus produtos garantem a sustentabilidade, com base em múltiplas aplicações da matéria-prima, a cortiça, um dos produtos mais sustentáveis do mundo.

O presidente da Corticeira Amorim, António Rios de Amorim, sublinhou, no prefácio do relatório, que "A inovação é parte integrante da matriz da Corticeira Amorim e tem sido determinante na viabilização de uma indústria paradigmática em termos de desenvolvimento sustentável."

Os principais exemplos da empresa em matéria de investimentos em I&D+i incluem o lançamento da pioneira rolha Helix, que pode ser removida sem o auxílio de um saca-rolhas, e a tecnologia NDtech, a primeira rolha de cortiça natural do mundo com garantia de TCA não detetável.

A unidade de negócio de Rolhas de Cortiça da empresa é líder mundial na produção e fornecimento de rolhas de cortiça natural, com uma produção média anual de quatro mil milhões de unidades.

A unidade assegura a sustentabilidade ao longo de todo o processo de produção, implementando medidas de defesa dos montados e de garantia de que todos os resíduos de cortiça gerados durante o processo de produção de rolhas de cortiça, ou a cortiça que não apresente níveis de qualidade adequados para esta aplicação, sejam incorporados noutras aplicações de elevado valor acrescentado.

As principais áreas de investigação e desenvolvimento da unidade de Rolhas de Cortiça incluem o desenvolvimento de novos produtos e processos, o reforço do entendimento da interação entre as rolhas de cortiça e o vinho e a melhoria da qualidade das rolhas produzidas.

*O Relatório de Sustentabilidade destacou o facto de a rolha de cortiça ser o único vedante para vinho que combina elevado desempenho técnico e reconhecidas credenciais de sustentabilidade, superando claramente vedantes alternativos em termos de sustentabilidade.*

A Corticeira Amorim é a primeira empresa do setor a promover um estudo independente de análise do impacto ambiental dos seus produtos, mais concretamente vedantes e revestimentos.

Relativamente aos vedantes, o estudo independente analisou o ciclo de vida das rolhas de cortiça, comparando-o com o dos vedantes de alumínio e plástico, tendo concluído que as rolhas de cortiça são muito mais compatíveis com o ambiente.

O estudo, conduzido à luz das normas IS0 14040 e ISO 14044 pela Pricewaterhousecoopers/Ecobilan, estabeleceu que as rolhas de cortiça são mais eficientes em seis dos sete indicadores ambientais analisados.

Em termos de emissões de gases com efeito de estufa, os resultados pendem claramente a favor das rolhas de cortiça: mesmo sem ter em conta o $CO_2$ capturado pelos montados, as emissões associadas às rolhas de cortiça são 24 vezes inferiores às registadas para os vedantes de alumínio e dez vezes inferiores às dos vedantes de plástico.

Com o intuito de garantir a sustentabilidade, a Corticeira Amorim está igualmente envolvida em diversas iniciativas de recolha e reciclagem de rolhas de cortiça, designadamente o programa de reciclagem cork2cork, que transforma as rolhas de cortiça em pavimentos para a prestigiada cadeia hoteleira internacional *NH Hotels Group*, o programa de reciclagem *Ecobouchon*, promovido pela *Amorim France* e cujas receitas são canalizadas para uma instituição de luta contra o cancro, a Agir *Cancer Gironde*, e o projeto de reciclagem *ETICO*, organizado pela Amorim Cork Itália, em que os fundos gerados se destinam a instituições de beneficência.

*A Corticeira Amorim é ainda parceira do ReCORK, o maior programa de reciclagem de rolhas de cortiça natural da América do Norte, adotado em 2008 pela empresa de calçado canadiana SOLE, através do qual foram recolhidos mais de 75 milhões de rolhas de cortiça de garrafas de vinho.*

## ETICO

O *ReCORK* constitui uma rede com mais de 3000 parceiros de recolha de rolhas de cortiça. Para além das suas atividades de reciclagem, a empresa plantou igualmente mais de 8000 novos sobreiros em Portugal, em parceria com a Quercus (Associação Nacional de Conservação da Natureza) e o projeto Criar Bosques, projetando ainda a plantação de sobreiros nos EUA ao longo do *Napa Valley Vine Trail*, na Califórnia.

O 9.º Relatório de Sustentabilidade da Corticeira Amorim está disponível no sítio Web da empresa: ***http://www.amorim.com/xms/files/Noticias/Relat_sust_2015_EN_web_protect.pdf***

# NDTECH APRESENTADA NA AUSTRÁLIA

A tecnologia NDtech, que posiciona a Corticeira Amorim como o único produtor de cortiça do mundo capaz de oferecer rolhas de cortiça natural com uma garantia integral de TCA não detetável*, foi recentemente apresentada na Austrália, no âmbito da Conferência Técnica e Feira Comercial do Setor Vinícola da Austrália, a convenção do setor vinícola mais importante deste mercado.

A Corticeira Amorim, por intermédio do seu representante local, a *Amorim Australasia*, esteve presente na 16.ª edição deste evento, com uma área de exposição em que apresentou esta importante inovação aos profissionais e especialistas vinícolas de todo o mundo. O programa do evento integrou igualmente palestras, em que participaram oradores internacionais e locais, assim como workshops em que se discutiram questões estratégicas que se colocam ao setor vinícola, em particular soluções em matéria de rolhas de cortiça natural e estratégias de entrada em mercados com forte potencial de crescimento, como os dos EUA e da China.

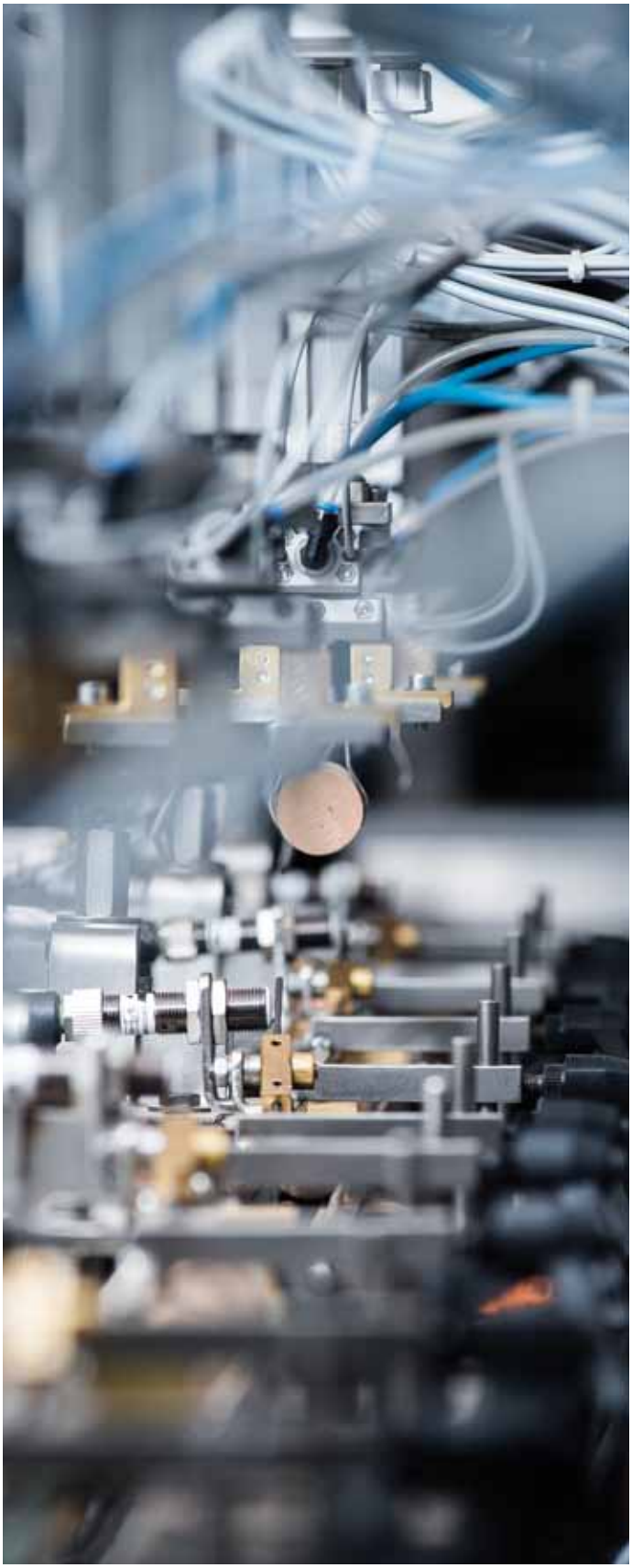
Realizada de três em três anos, a Conferência Técnica e Feira Comercial do Setor Vinícola teve lugar na cidade de Adelaide e constitui um importantíssimo espaço de estabelecimento de contactos do setor. A *Amorim Australasia* esteve ainda presente no evento anual mais aguardado do setor vinícola australiano - o *Maurice O'Shea Dinner* – organizado em paralelo com a convenção e apoiado pela Federação Australiana de Produtores.

Alguns meses depois de apresentar a inovadora tecnologia NDtech, a Corticeira Amorim foi nomeada como finalista dos Prémios de Impacto da Indústria Vinícola australiana, na categoria de *packaging*. Este novo esquema de prémios, lançado no ano corrente, é organizado pela WISA (Wine Industry Suppliers Australia Inc.) e o prémio de *packaging* foi atribuído por um júri constituído por: John Kontrec – Australian Vintage Limited, Allan Price – Wine Packagers of Australia, Kim Bateman – Accolade Wines.

AUSTRALIAN WINE INDUSTRY
Technical Conference & Trade Exhibition

ADELAIDE 24-28 JULY 2016

the 16th



**teor de TCA libertável inferior ao limite de quantificação de 0,5 ng/l; análise realizada de acordo com a norma ISO 20752.*

# "AS CÁPSULAS DE ROSCA NÃO SÃO O FUTURO"

Peter Gago, principal vinicultor da conceituada cave australiana Penfolds, anunciou que a empresa está hoje firmemente convencida de que as cápsulas de rosca não são a melhor opção para os seus vedantes, sobretudo para os vinhos de gama alta, e que a empresa irá agora centrar as suas atenções nos vedantes de cortiça, investigando em paralelo os vedantes de vidro.

*O principal vinicultor da Penfolds, Peter Gago: "As cápsulas de rosca não são o futuro"*

*Trata-se de uma grande mudança para a empresa, dado que começou a utilizar cápsulas de rosca no final da década de 90 e desde 2004 todos os seus vinhos brancos são vedados com este vedante. Os seus vinhos tintos tanto utilizam rolhas de cortiça, sintéticos como cápsulas de rosca.*

Em 2012, a Penfolds decidiu permitir aos seus clientes que escolhessem entre rolhas de cortiça e cápsulas de rosca em relação a vários dos seus vinhos de gama alta e, na altura, Gago explicou ao jornal *Sydney Morning Herald* que "a cortiça é um barómetro do cuidado. É um melhor indicador de manuseamento incorreto, de danos causados pelo calor ou de condições deficientes de armazenagem, visto que a cortiça exsuda ou, se afetada pelo calor, exerce uma ligeira pressão ascendente contra o selo."

Falando na clínica de "re-arrolhamento" da Penfolds em Londres, no final de setembro de 2016, Gago reforçou esta ideia. Explicou que a sua primeira preocupação em relação às cápsulas de rosca continua a prender-se com os danos causados pelo calor, dado que não há maneira de saber se um vinho vedado com cápsula de rosca esteve exposto a calor excessivo.

Gago referiu que um outro fator determinante no interesse redobrado da empresa pela cortiça, sobretudo para vinhos de gama alta, é que o problema do TCA foi "parcialmente resolvido", acrescentando que os exemplos de TCA na cortiça se reduziam atualmente a cerca de 1%, comparáveis com a percentagem de vinhos vedados com cápsulas de rosca que sofrem oxidação devido a danos mecânicos nos vedantes.

Na sua maioria, os vinhos tintos de gama alta da Penfolds, incluindo o seu prestigiado vinho tinto Grange, são vedados com cortiça. No início da década de 2000, a empresa vinícola experimentou as cápsulas de rosca nos seus vinhos tintos, mas chegou à conclusão de que a cortiça era a melhor opção.

Hoje, a empresa pretende abandonar as cápsulas de rosca nos seus vinhos brancos para optar por rolhas de cortiça ou experimentar vedantes de vidro, uma possibilidade que está a estudar atualmente.

# A CORTICEIRA AMORIM LANÇA NOVO RÓTULO DE CORTIÇA "MADE IN FRANCE" — "LIÈGE DE FRANCE"

A *Amorim France* lançou um novo rótulo "Liège de France" que, a partir de 2017, permitirá aos consumidores de vinho franceses adquirir vinhos com rolhas de cortiça natural extraída em montados franceses.

Situados principalmente no Var, nos Alpes Marítimos, nos Pirenéus Orientais, na Córsega, e em Landes, Lot e Garonne, os montados franceses têm sido extremamente negligenciados e alvo de técnicas de extração deficientes ao longo de várias décadas. Não obstante, a Corticeira Amorim tem consistentemente adquirido cortiça francesa, prevendo-se que o lançamento do novo rótulo dê um impulso importante aos montados franceses.

*A cortiça utilizada em todas as rolhas que ostentem o novo rótulo será exclusivamente extraída em França, sendo depois processada e transformada nas unidades de produção da Corticeira Amorim em Portugal.*

As rolhas serão então expedidas para a *Amorim France* a fim de serem submetidas a posterior tratamento e as rolhas "Liège de France" serão fornecidas ao produtores vinícolas franceses.

83% dos consumidores de vinho franceses preferem a cortiça, segundo um estudo de mercado conduzido pela OpinionWay em 2014. A oferta de rolhas de cortiça "Made in France" é suscetível de reforçar ainda mais esta tendência.

Christophe Sauvaud, diretor executivo da *Amorim France*, explicou: "É muito importante ir ao encontro das expetativas do mercado e os consumidores estão interessados num consumo responsável e valorizam os produtos locais. A proposta de uma rolha de cortiça natural francesa contribuirá para o desenvolvimento do setor e para o emprego regional, consubstanciado na qualidade de um vedante 100% natural, de base biológica e reciclável!"

# A CORTICEIRA AMORIM IRÁ PLANTAR 500 HECTARES DE MONTADO DE REGADIO EM 2016.

A procura mundial de cortiça tem registado um aumento considerável nos últimos anos tanto em áreas tradicionais, como rolhas de cortiça e pavimentos de cortiça, como em novas aplicações de alta tecnologia, como os setores dos transportes e da exploração espacial.

A fim de responder a esta procura, o setor da cortiça português já importa anualmente cerca de 66 000 toneladas de cortiça, sendo cada vez maior o risco de a procura crescente exceder a oferta.

Este aspeto levou a Corticeira Amorim, o maior produtor mundial de cortiça, a estabelecer uma parceria com 10 produtores florestais alentejanos com vista à plantação, em 2016, de 500 hectares de montado de regadio em Portugal, correspondentes a um investimento total conjunto de 125 milhões de euros.

A plantação de montado tradicional pode demorar cerca de 25 anos até que a primeira cortiça possa ser extraída, o que se traduz num horizonte temporal alargado para a recuperação dos investimentos. Nas áreas de montado de regadio o período do ciclo inicial pode ser acelerado, reduzindo o atual período de 25 anos para 8 a 10 anos.

A Corticeira Amorim está a trabalhar com investigadores da Universidade de Évora para estudar formas de desenvolver estas plantações de regadio.

*O presidente da empresa, António Rios Amorim, refere que a plantação de novas áreas de montado de regadio constitui uma importante prioridade para a empresa.*

Um dos principais desafios que este método coloca é a disponibilidade de água, precisamente

porque, muito embora uma das características dos sobreiros seja o facto de crescerem em solos relativamente pobres, as plantações de regadio exigem muito mais água.

O Ministro da Agricultura, Florestas e Desenvolvimento Rural português, Capoulas Santos, acompanhou uma visita à Herdade do Conqueiro, em Avis, onde o proprietário, Francisco de Almeida Garrett, plantou uma área experimental de sobreiros de regadio há 15 anos.

Capoulas Santos sublinhou que a maior dificuldade é efetivamente a disponibilidade de água:

"Vejo mais dificuldades em termos de disponibilidade de água para este fim do que angariar fundos públicos para iniciativas desta natureza."

António Rios Amorim, no entanto, acredita que o projeto tem um potencial enorme precisamente porque as terras em causa têm solos pobres e estão localizadas em áreas marginais onde outras culturas competitivas, como a oliveira ou o milho, não são viáveis. Espera "extrapolar a dinâmica" criada com os 500 hectares de montado de regadio que serão plantados a partir de novembro na região do Alentejo e identificar mais parceiros para que o âmbito do projeto se amplie a curto prazo e garanta, por conseguinte, uma oferta de cortiça suficiente para satisfazer a sua crescente procura.

AMORIM

# PRÉMIO DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO AMORIM

*A Academia Amorim lança a primeira edição do Prémio de Inovação e Desenvolvimento Amorim*

A Academia Amorim, fundada em França em 1992 com o objetivo de incentivar o trabalho científico e conceder financiamento a projetos inovadores na área do vinho e da enologia, lançou recentemente a primeira edição do Prémio de Inovação e Desenvolvimento Amorim, cujo vencedor será anunciado no final de novembro.

O novo prémio complementa o concurso da Academia Amorim que se vem realizando desde 1992, o Grande Prémio de Ciência e Inovação, atribuído a estudiosos e cientistas em áreas tão diversas como a enologia, a economia, a história e a sociologia.

O vencedor do Prémio de Inovação e Desenvolvimento Amorim será anunciado durante a 20.ª edição da Vinitech Sifel (29 de novembro a 1 de dezembro), parceira do prémio.

*O vencedor receberá um prémio de €5000, juntamente com orientação ministrada por especialistas da Academia Amorim. A presidente do júri é a enóloga e bloguista Ophélie Neiman.*

Este novo concurso está aberto a jovens empreendedores com um projeto inovador destinado a escanções, retalhistas ou ao público em geral. As categorias do prémio incluem os setores da produção, meio ambiente, tecnologia, marketing e comunicação e cultura.

ESCREVA-NOS

*Para obter mais informações sobre a cortiça e/ou a Amorim, escreva Ao Editor, Bark to Bottle*
*e-mail marketing.ai@amorim.com web www.amorimcork.com*