


Tema: Sector Vitivinícola					Âmbito: Nacional	Tiragem: 121344
Título: Prioridade aos vinho de mesa					Temática: Generalista	GRP: 11.7
2006/12/22	JORNAL DE NOTICIAS – ESPECIAL	Pág.42	Imagem: 1/1		Periodicidade: Sem periodicidade	Inv.: 3400.00

Prioridade aos vinhos de mesa

O aumento contínuo da qualidade dos vinhos de mesa do Douro deve-se, sobretudo, aos produtores-engarrafadores. A procura constante de novos mercados, de sobreposição à concorrência e a si próprios, tem feito destes agentes verdadeiros baluartes de uma região vinhateira que só qualitativamente poderá impor-se nos mercados internacionais, perante a agressiva concorrência de outros países.

A nova expansão de produtores-engarrafadores, surgida no virar do milénio, contribuiu, segundo o vice-presidente do Instituto dos Vinhos do Douro e Porto (IVDP), Jorge Dias, para dar "enorme notoriedade" à região. Socorre-se mesmo das últimas duas edições da revista "Wine Spectator", em que aparecem muito bem classificados mais de uma dezena de vinhos do Douro. "Um deles conseguiu 97 pontos, a mais alta classificação alguma vez alcançada por um vinho português", refere.

Joaquim Morais Vaz, presidente da Associação de Vitivinicultores Exportadores e Produtores de Vinhos do Porto e Douro (AVEPOD), entende

que se a representatividade pudesse ser medida por pontuações em concursos e na imprensa da especialidade, os produtores-engarrafadores teriam "representação superior a qualquer outro operador. "São os nossos vinhos que têm vindo a revelar-se pelo Mundo fora", acrescenta.

Porém, o aumento destes agentes pode ter aspectos negativos. "Duvido que todos os produtores-engarrafadores tenham sustentabilidade e viabilidade para se manterem no mercado", nota Jorge Dias. Neste contexto, não restará a alguns deles outra saída que não seja encontrar formas de "associação ou cooperação", de modo a poderem ter escala para enfrentar o mercado global. "É impossível ir para o mercado com cinco, 10 ou 15 mil garrafas. Pode funcionar localmente e ao nível do turismo, mas não ao nível global", sustenta.

Morais Vaz opina, por seu lado, que entrar nesta actividade é um "risco" igual a outro qualquer. "Quem planta macieiras não sabe se vai vender a produção toda. A próxima loja do chinês a abrir não sabe se vai ter sucesso", exem-

plifica. Daí que, quando um produtor mete o seu vinho numa garrafa para o vender, "deva saber que vai correr riscos".

O presidente da AVEPOD, duvida, no entanto, que toda a gente que está a aparecer no sector tenha capacidade para singrar. "Ainda há muito pouco profissionalismo", sentencia. Defendido também para as adegas cooperativas, este aspecto é eleito pelo vice-presidente do IVDP como o mais importante para que os operadores consigam garantir um futuro risonho. O momento difícil que o mercado dos vinhos atravessa, as fortes restrições ao consumo e a elevada concorrência dos novos países produtores da América, África e Austrália aconselham a ter os pés bem assentes na terra. "É necessário estudar bem o mercado global e saber as condições para competir nele", sublinha Jorge Dias. Entende que esse será o único caminho a percorrer, dado que o mercado nacional está "absolutamente saturado".

EDUARDO PINTO

