
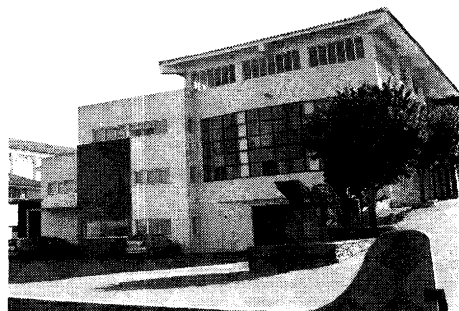


Tema: <b>Sector Vitivinícola</b>					Âmbito: <b>Nacional</b>	Tiragem: <b>21680</b>
Título: <b>Produzir vinhos de excelência</b>					Temática: <b>Gestão/Economia/Negócios</b>	
2006/11/10	<b>VIDA ECONOMICA – PRINCIPAL</b>	Pág.23	Imagem: 1/1		Periodicidade: <b>Semanal</b>	Inv.: <b>1825.00</b>

Qualidade e fidelização dos clientes: a imagem de marca da Adega Cooperativa de São João da Pesqueira



# Produzir vinhos de excelência

O que distingue uma adega cooperativa, neste caso, a de São João da Pesqueira? Para os seus responsáveis, a resposta surge fácil: a produção de vinhos de excelência. É esta a estratégia desta cooperativa duriense: produzir com qualidade e fidelizar os clientes. Uma tarefa nem sempre fácil quando se trata de conseguir os melhores preços para quem produz. Ao mercado, esta cooperativa chega com uma “coqueluche” que dá pelo sugestivo nome de “Fraga de Ouro”.

Portugal: um país conhecido pela qualidade dos seus vinhos. Ora podemos dizer que a Adega Cooperativa de São João da Pesqueira – uma das muitas organizações que por esse país fora serve de intermediária entre os agricultores e os exportadores, neste caso, de vinho do Porto – não foge à regra e elege a qualidade como um dos seus principais pilares de desenvolvimento. A Adega Cooperativa de São João da Pesqueira começou a trabalhar – a sua fundação data de 1958 –, em 1962 e, desde então até ao momento, como destacam à “Vida Económica” os seus responsáveis, a prioridade tem sido uma: a adaptação de toda a “técnica necessária à produção de vinhos de excelência, ao seu engarrafamento e envelhecimento”. “A estratégia tem sido manter a qualidade máxima do produto e fidelização dos clientes, sobretudo exportadores de vinho, parceiros indispensáveis no difícil equilíbrio em que o mercado se desenvolve” dizem-nos ainda.

Uma tarefa, como acabámos de ver, que nem sempre se revela fácil. Os dirigentes desta adega cooperativa falam-nos da “limitada margem da manobra” de uma organização como esta em que, por vezes, é preciso “lutar duramente para conseguir preços, na venda, que garantam uma remuneração justa aos viticultores”. Mas, ao que parece, as dificuldades não ficam por aqui. A “Vida Eco-

nómica”, querendo saber que tipo de obstáculos enfrenta uma cooperativa que se dedica a este sector, recebe como resposta que os principais constrangimentos advêm de coisas como “falta de espírito cooperativo” e também das dificuldades que existem de adaptação às novas realidades do mercado. Este, como sublinham os responsáveis desta organização, está cada vez mais “globalizado e exigente”.

## Vinhos com distribuição restrita

Já vimos que um dos vectores estratégicos da Adega Cooperativa de São João da Pesqueira é a qualidade. E como é que isto se traduz no mercado? Aqui, a resposta daqueles que dirigem esta máquina remete-nos para o “Fraga de Ouro”. Uma “coqueluche” que fazem chegar ao mercado por via de uma “distribuição restrita” e de circuitos capazes de reconhecerem a sua excelência. Em termos de mercados, estamos, como seria de esperar, perante uma cooperativa vinícola que actua dentro das fronteiras nacionais, sobretudo, como destacam, com vinho de mesa “VQPRD”. No que diz respeito ao vinho do Porto, a situação altera-se, já que o mercado consumidor fica fora do alcance da Adega Cooperativa de São João da Pesqueira.

## Governo distante das realidades do sector

Quando se questionam os dirigentes desta cooperativa sobre a forma como o Governo olha para o sector, a resposta surge pronta: a actuação deste Governo, tal como os anteriores, “tem-se caracterizado por um certo distanciamento das preocupações e realidades do sector associativo e da actividade por ele desenvolvida”. Mas pode dizer-se que há aqui um certo “mea culpa”, com estes responsáveis a darem-nos conta que isto se deve, muito provavelmente, à falta de reconhecimento de interlocutores credíveis”. “Um mal de que a região sofre há longos anos”, dizem ainda.

De qualquer modo, nem tudo é cinzento. Há alguns tons coloridos a realçar. A Adega Cooperativa de São João da Pesqueira destaca “como positiva a sugestão mais ou menos recente – não virgem – da necessidade de fusões no sector”. Uma proposta que surge com um propósito: superar a grave crise que o sector atravessa. Uma ideia que deixa pensativos os responsáveis desta adega duriense: “Será que esta é a melhor solução?”. A sua própria pergunta, a Adega de São João da Pesqueira responde de forma negativa. “Do nosso ponto de vista não, porque a realidade de umas tantas cooperativas não é a mesma de outras”.

**SANDRA RIBEIRO**  
 s.ribeiro@vidaeconomica.pt