

Tema: Instituto dos Vinhos do Douro e do Porto					Âmbito: n.a.	Tiragem: 61519
Título: Confrarias Bâquicas em força na feira					Temática: n.a.	GRP: 4.3
2006/04/30	PUBLICO – CULTURA	Pág.3	Imagem: 1/1		Periodicidade: n.a.	Inv.: n.a.

Confrarias Bâquicas em força na feira



Quinze representações - de Norte a Sul, e ilhas – dinamizam o EXPOVINIS em várias actividades paralelas

A EXPONOR estabeleceu com a Federação das Confrarias Bâquicas de Portugal (FCBP) uma parceria com o objectivo de envolver esta entidade, e todas as suas associadas, no EXPOVINIS – 3.º Salão Internacional

de Vinhos.

A participação da FCBP na exposição traduzir-se-á numa forte intervenção no dia 3 de Junho, com um desfile das Confrarias pelo recinto do evento, durante o qual os confrades se apresentarão trajando a rigor. Esta manifestação será reforçada, ainda, pela presença da Federação que, desta forma, também se associa ao evento. O programa prevê, depois, uma

cerimónia formal em que se procederá à entronização de individualidades de relevo e prestígio das diferentes regiões em que as confrarias Bâquicas se fazem representar. Um jantar com provas dos vinhos expostos no EXPOVINIS, no qual estarão presentes as individualidades que participaram na cerimónia de entronização de novos confrades, dará por terminada a intervenção das Confrarias Bâquicas no evento.

De acordo com Filipe Gomes, director do EXPOVINIS, com esta parceria pretende-se «reunir em volta daquela que é a feira mais visível do sector vinícola em Portugal a Federação de Confrarias, de qualidade inquestionável, que tem vindo a revelar-se excelente embaixadora do vinho português, tanto ao nível nacional como internacional». A presença da FCBP contará com os préstimos de representantes das

confrarias do Vinho do Porto, do Vinho da Madeira, do Vinho Verde, do Vinho Verdeiro dos Biscoitos – Açores, de Santo Onofre, dos Enófilos da Bairrada, de S. Vicente, do Alentejo, da Estremadura, do Dão, da Região Demarcada do Douro, da Região d'Óbidos, da Nossa Senhora do Tejo, dos Jornalistas dos Vinhos Portugueses e ainda da Colegiada de Nossa Senhora da Anunciação da Lourinhã.

EXPOVINIS «é um factor decisivo» para o negócio dos vinhos

Para Vasco d'Áviliez, presidente da Viniportal, sustenta que só há «espaço» para um evento anual

Vasco d'Áviliez, presidente da Viniportal, associação interprofissional para a promoção dos vinhos portugueses, defende que um evento com «o calibre» da EXPOVINIS é um factor decisivo para o incremento dos negócios do sector, «sobretudo se todos, agentes económicos e sector institucional, se empenharem em trazer até nós os compradores e os jornalistas mais importantes». Ao cabo de duas edições, já não restam dúvidas para Vasco d'Áviliez de que a realização do EXPOVINIS «tem a maior importância, desde que se resguardem certos princípios». Conforme explica, Portugal e os seus vinhos, «com a importância que têm, só deveriam patrocinar um evento anual em território nacional». O presidente desta associação sem fins lucrativos adianta que o facto de decorrerem vários eventos do género, promovidos por entidades

diferentes, implica a necessidade de existir uma concertação nacional que «a Viniportal se disponibiliza para mediar». Em seu entender, este evento, que desperta as maiores expectativas junto das empresas que procuram vender os seus produtos, não teria de ter, obrigatoriamente, sempre a mesma cidade por palco.



«Isto pode ser feito, se trabalharmos em comum», remata Vasco d'Áviliez.

«É a feira que mais importadores traz»

Joaquim Madeira, da CVR do Alentejo, vem à EXPONOR com as expectativas em alta

Para Joaquim Madeira, presidente da Comissão Vitivinícola Regional (CVR)

do Alentejo, não restam dúvidas de que o EXPOVINIS é um verdadeiro motor do desenvolvimento do sector dos vinhos e das trocas comerciais. Segundo este dirigente de uma das mais importantes regiões demarcadas nacionais, o certame apresenta diversas vantagens para os produtores portugueses, nomeadamente ao nível dos contactos e negócios com o exterior. «Esta é a feira que, em Portugal, mais importadores traz ao nosso País», refere Joaquim Madeira, ao mesmo tempo que defende que o EXPOVINIS é uma boa mostra dos produtos portugueses, que constitui um incentivo ao comércio dos vinhos nacionais, tanto com compradores nacionais como de fora da Europa. Neste contexto, o presidente da CVR do Alentejo parte para mais uma edição do EXPOVINIS com elevadas expectativas, especialmente no que concerne aos contactos internacionais e à dinamização das vendas no mercado português. «Participamos com muito entusiasmo e levamos uma representação significativa para tentarmos obter notoriedade nos mercados nacionais. No mínimo, para mantermos as quotas de mercado. Outro dos nossos grandes objectivos é, obviamente, incrementar os nossos contactos com o exterior», conclui Joaquim Madeira.

“Marketing” empresarial tem evoluído

Paulo Coutinho, enólogo na Quinta do Portal, nota um incremento «significativo» na qualidade da imagem dos produtos

Paulo Coutinho é enólogo na Quinta do Portal, em Sabrosa, Vila Real. Para ele, o EXPOVINIS é um «evento que já se afirmou na agenda das empresas e que tem registado um crescente entusiasmo no consumidor em geral».



Frequentador habitual da EXPOVINIS, Paulo Coutinho observa a forma como as empresas têm vindo a aderir a esta iniciativa bienal e constata que «o seu investimento na exposição dos produtos é algo que tem registado um aumento significativo». «Já na última edição, vi expositores com uma imagem agressiva e de muito boa

qualidade», afirma. Na qualidade de enólogo, Paulo Coutinho atribui ao EXPOVINIS «muita importância às actividades paralelas, como provas especiais», mas procura este tipo de iniciativa, acima de tudo, «para provar novos vinhos e procurar o debate de ideias com outros produtores e enólogos». Contudo, salienta que «é com os consumidores que o debate é mais interessante». «Por vezes, fico impressionado com os conhecimentos que já possuem sobre os vinhos tranquilos, embora com muito a melhorar no que toca a Portos e Moscatéis». Numa altura em que os vinhos portugueses se pretendem afirmar num mercado constantemente aberto a produtos de novas proveniências, Paulo Coutinho considera que nos vinhos de «dita gama alta, não temos que temer esse frente-a-frente». Devemos, no entanto, «continuar a melhorar a imagem geral dos produtos e da empresa e a valorizar o nosso precioso património, que são as castas nacionais». Já noutros níveis, este enólogo afirma que há ainda muito a fazer. «Cada empresa sabe a receita para melhorar esta gama (já o fez nos últimos anos para a gama alta), mas existe ainda muita matéria-prima que não é acompanhada regularmente por quem vai vinificar». O que há a mudar, então? «Muita formação na base de todo o processo que é a vinha, e continuando a aumentar a dimensão média das empresas e profissionalizá-las. Assim poderemos ir à luta de cabeça erguida».