



Facilidade de leitura

António Saraiva
presidente do Conselho de Administração da SPR Vinhos

De uma forma geral, considero que a HiperSuper é uma revista que abarca várias áreas-chave de elevado interesse para as empresas, com uma escrita objectiva, com detalhe mas não pesada. Apesar da quantidade de informação, a organização gráfica e a estrutura dos temas, nomeadamente a identificação dos temas que dividem a revista com as cores, permite uma identificação rápida e um entendimento imediato da natureza da notícia, facilitando bastante a leitura e a consulta do meio.

A qualidade das imagens é boa, a impressão e o papel são impecáveis. É sem dúvida um instrumento de consulta importante para as empresas no que respeita à actualidade das suas notícias e escolha das áreas, sendo igualmente atractiva visualmente e textualmente. O desenvolvimento do site foi claro uma boa aposta, numa estrutura simples, vindo ajudar no acesso à pesquisa de informação.

O Vinho do Porto

1º - Comportamento comercial em 2005:

Durante o corrente ano, e tendo como base as últimas estatísticas de venda do I.V.D.P., verifica-se que em finais de Setembro, e em termos de volume, houve um ligeiro crescimento das vendas de 1%.

No entanto, e relativo ao mesmo período, o volume de negócios sofreu uma quebra de cerca de 0,1 %.

França continua a ser o 1º mercado para o Vinho do Porto, registando no entanto uma quebra em volume de 0,8 %, e em facturação de 2,9 %.

O mercado Norte-americano apresenta uma boa performance, com um crescimento em volume de 1,2 %, e um nível de facturação de 14,6 %, mas infelizmente contrariado pelo mercado Canadano de - 9,7 % em volume e -15,7 % em facturação.

O mercado nacional confirma a tendên-

cia de quebra de vendas com uma evolução negativa de 2,5 % em volume, e de 4,5 % em facturação.

Para esta realidade vários factores têm contribuído, nomeadamente, e no que concerne a quebra do volume de negócios, a transferência de vendas de marcas próprias dos vendedores para as marcas dos compradores (B.O.B.), fruto do grande poder negocial das centrais de compras, reforçado por alguma fragilidade financeira de certas empresas do sector (consideram-se no conceito de empresas, o universo do sector com Adeegas Cooperativas e Produtores/Engarrafadores).

2º - A evolução da Produção:

A evolução na reconversão das vinhas na Região Demarcada do Douro tem sido pautada por uma forte evolução qualitativa, em virtude das transferências efectuadas de vinhas classificadas com letras E, F ou G (letra G não dava direito a benefício), para terrenos com melhor aptidão para o plantio da vinha, tendo originado que as áreas de letras A e B tenham tido um crescimento substancial nestes últimos anos.

Fruto dessa situação, o quantitativo de benefício a ser distribuído em cada vindima tem penalizado a chamada lavoura tradicional, menos apta a fazer esforços financeiros de mecanização e melhor selecção de castas, dado nos critérios de atribuição de benefício se dar prioridade, como é óbvio, às vinhas classificadas das letras A e B.

Verifica-se também uma situação algo preocupante, com algumas Adeegas Cooperativas da região a viverem com estrangulamentos financeiros, mais ou menos graves, talvez fruto de grandes investimentos feitos a vários níveis, sem a necessária sustentabilidade de retorno dos mesmos, a curto ou médio prazo, reforçado também pelo incumprimento sucessivo da parte do Estado, através do IFADAP das contribuições atribuídas a fundo perdido para os mesmos investimentos, e que inva-

riavelmente sofrem atrasos sucessivos, penalizando fortemente os agentes económicos, e consequentemente, no caso das Adeegas Cooperativas, toda a lavoura a elas associadas.

3º - Perspectivas de futuro:

Tem-se assistido, e no lado do comércio, a uma concentração de empresas, sendo que a última mudança conhecida foi a compra dos activos da Osborne pelo Grupo Taylor. Crê-se que este processo terá continuidade com outras aquisições num futuro próximo.

Esta concentração trará frutos a curto ou médio prazo, eliminando alguns actores do sector, que pela sua fragilidade económica, se tornam mais vulneráveis às pressões negociais da parte dos grandes grupos económicos de compra, especialmente os "hard discounts", que em virtude dos volumes envolvidos têm uma força negocial acrescida, face a um sector ainda pouco coeso.

Por outro lado, e graças aos esforços desenvolvidos no seio do Interprofissional do I.V.D.P., tem havido uma maior aproximação entre a produção e o comércio, no sentido de em conjunto se desenvolverem acções de promoção dos vinhos da região, por um lado, e por outro de debelarem em conjunto acções, no sentido de eliminar problemas que se arrastam há tempo demasiado, nomeadamente a situação de estrangulamento financeiro da Casa do Douro.

Desta forma, é nossa convicção que o ano 2006 será ainda um ano difícil para o conjunto dos actores económicos, mas no qual se construirão as bases para um futuro mais próspero para o sector.

Esta prosperidade no nosso entender não passa pelo aumento dos volumes envolvidos, mas sim pelo crescimento dos resultados operacionais gerados, permitindo haver um equilíbrio de diálogo e condições entre o comércio e a produção, porque não pode existir um comércio equilibrado sem uma produção forte e coesa.