

**ATUALIZAÇÃO DO
DIAGNÓSTICO
ESTRATÉGICO DOS
VINHOS COM DO DOURO E
PORTO E IG DURIENSE DA
REGIÃO DEMARCADA DO
DOURO**

RELATÓRIO FINAL

26 de outubro de 2015

ÍNDICE GERAL

1.	APRESENTAÇÃO.....	8
2.	2008-2015: UMA NARRATIVA PARA AS MUDANÇAS OBSERVADAS.....	10
2.1.	A abordagem.....	10
2.2.	Que mudanças?.....	11
2.3.	O que significam as mudanças observadas face aos constrangimentos estruturais da RDD? ..	16
3.	OS VINHOS DO DOURO E DO PORTO NO QUADRO DAS GRANDES TENDÊNCIAS DE PRODUÇÃO E CONSUMO MUNDIAL DE VINHO	18
3.1.	Nota preliminar	18
3.2.	Consumo Mundial de Vinho	18
3.3.	Produção mundial de vinho	25
3.4.	Comercialização internacional	31
3.5.	Padrões de Mudança no Mercado Mundial do Vinho	35
3.6.	O declínio dos vinhos fortificados	39
3.7.	Mercado do Vinho em Portugal	41
3.8.	Problemas Estruturais no Mercado do Vinho em Portugal.....	47
4.	CARACTERIZAÇÃO GERAL DOS SETOR DOS VINHOS DO DOURO E DO PORTO	50
4.1.	Região Demarcada do Douro: a evolução da superfície agrícola utilizada e da sua composição 50	
4.2.	Vinhos da RDD	53
4.3.	Cadeia de Valor dos Vinhos do Douro e Porto	57
4.4.	Estrutura Vitivinícola da Região Demarcada do Douro	61
4.4.1.	Áreas de Vinha e Estrutura Fundiária na RDD.....	61
4.4.2.	A reestruturação das Vinhas na RDD	68
4.5.	Emprego, qualificações e Capital Humano na Vitivinicultura da RDD	72
4.6.	Produção de Vinho na RDD.....	76

4.7. Comercialização.....	80
4.7.1. Vinho do Porto	81
4.7.2. Vinhos do Douro	99
5. DAS ATIVIDADES DE I&D À CONSOLIDAÇÃO DE UM SISTEMA REGIONAL/LOCAL DE INOVAÇÃO PARA A RDD	105
5.1. Transformações observadas desde 2008.....	105
5.2. As necessidades de produção e mobilização resultados de I&D estão hoje reforçadas	107
5.3. As vantagens de consolidação de uma lógica de sistema local/regional de inovação	108
6. UMA REVISÃO SUCINTA DOS CONSTRANGIMENTOS ESTRUTURAIS DA RDD	110
6.1. A insustentabilidade dos preços pagos à produção para uvas sem benefício.....	110
6.2. A insustentável proliferação de vinho sem DO Douro e Porto e IG duriense.....	113
6.3. Produtividade: um constrangimento só incrementalmente superável e fortemente dependente da evolução do mercado.....	114
6.4. Uma parte considerável da viticultura continua sem qualquer orientação ou assistência técnica profissionalizada	115
6.5. Necessidade de regulação da dinâmica diversificada de investimento na produção de Douro DOC	116
6.6. Estarão a médio-prazo presentes os ingredientes para a estruturação de um sistema regional de inovação para a RDD mas a concertação e coordenação do sistema de atores constituirá um importante desafio.....	117
6.7. A regulação dos vinhos do Douro e do Porto simultaneamente como almofada de sustentabilidade e possível entrave à iniciativa empresarial	118
6.8. Formas de comercialização e preço médio	119
6.9. É de uma estratégia diversificada que o DO PORTO precisa para combater a ameaça que paira sobre os fortificados.....	120
6.10. As condições de gestão bem-sucedida das disponibilidades de mão-de-obra na RDD vão transformar-se em fator crucial de sustentabilidade económica	121
6.11. A extensão da dinâmica do enoturismo vivida em Porto-Gaia à RDD enfrenta ainda constrangimentos sérios que importa não ignorar	122
7. ALGUMAS IDEIAS DE PROJETOS PARA O PORTUGAL 2020	124
7.1. Estruturação do Sistema Regional/Local de Inovação da RDD	124
7.2. Conceção e implementação de sistemas de informação de suporte à simulação de medidas	125

7.3. Capacitação, apetrechamento técnico e de conhecimento da entidade que sucede à CASA DO DOURO.....	125
7.4. Projetos de I&D de largo espectro: a RDD e as mudanças climáticas; valorização e experimentação de castas tradicionais.....	126
7.5. Projetos empresariais de inovação, qualificação e internacionalização.....	126
7.6. Projetos de formação-ação destinados a disseminar na RDD uma cultura de atendimento centrada na economia do vinho.....	126
8. ANEXOS	127

ÍNDICE DE QUADROS

QUADRO 1 - DINÂMICA DE INVESTIMENTO NA RDD APOIADA PELO QREN 2007-2013	15
QUADRO 2 - TOP DE CONSUMIDORES DE VINHO, 2014	24
QUADRO 3 – TOP DE PRODUTORES DE VINHO, 2014	28
QUADRO 4 - TOP DE EXPORTADORES DE VINHO (EM VOLUME) 2014	34
QUADRO 5 – TOP DE IMPORTADORES DE VINHO (EM VOLUME), 2014	34
QUADRO 6 - BALANÇO DE APROVISIONAMENTO DE VINHO EM PORTUGAL, 2007-2013	48
QUADRO 7 - SUPERFÍCIE AGRÍCOLA UTILIZADA NA RDD E SUA COMPOSIÇÃO, 2009	50
QUADRO 8 - VARIAÇÃO DO PESO DA ÁREA DE VINHA NA SAL E NA ÁREA DE CULTURAS PERMANENTES – RDD – 1999-2009	51
QUADRO 9 - NATUREZA JURÍDICA DOS PRODUTORES NA RDD, 2009	52
QUADRO 10 - ÁREAS DE VINHA NA RDD E SUAS SUB-REGIÕES SEGUNDO A SUA SITUAÇÃO, 2014	62
QUADRO 11 - EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DA ÁREA DE VINHA NA RDD ENTRE 2010 E 2014	64
QUADRO 12 - NÚMERO DE VITICULTORES E ÁREA DE VINHA 2014	67
QUADRO 13 - DISTRIBUIÇÃO DA ÁREA DE VINHA DA RDD POR CLASSES DE DIMENSÃO, 2010-2014	68
QUADRO 14 - PROJETOS APROVADOS PELO PROGRAMA VITIS, 2014	71
QUADRO 15 - TRABALHADORES POR CONTA DE OUTREM LIGADO À VITIVINICULTURA NA RDD, 2008-2013	72
QUADRO 16 - EVOLUÇÃO DAS HABILITAÇÕES DO PESSOAL AO SERVIÇO DA ECONOMIA DO VINHO NA RDD, 2008- 2013	73
QUADRO 17 – TRABALHADORES POR CONTA DE OUTREM LIGADO À VITIVINICULTURA NA RDD POR QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL, 2008-2013	74
QUADRO 18 - TRABALHADORES POR CONTA DE OUTREM LIGADO À VITIVINICULTURA NA RDD POR GRUPOS ETÁRIOS, 2008-2013	75
QUADRO 19 - EVOLUÇÃO DO DESEMPREGO REGISTADO NOS CONCELHOS DA RDD, 2009-2014	76
QUADRO 20 - EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DE VINHOS EM PORTUGAL, 2006-2014	77
QUADRO 21 - COLHEITA E PRODUÇÃO DE VINHOS NA RDD POR SUBREGIÃO E CONCELHO, 2014	78
QUADRO 22 - COLHEITA E PRODUÇÃO DE VINHOS NA RDD POR TIPO DE VINHO E POR SUBREGIÃO, 2014	79
QUADRO 23 – PRODUÇÃO DE VINHOS NA RDD POR TIPO DE VINHO E POR SUBREGIÃO (COLHEITA), 2014	80
QUADRO 24 - EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DE VINHOS DO DOURO E PORTO POR SUB-REGIÕES DA RDD (COLHEITA), 2008-2014	80
QUADRO 25– EXPEDIÇÃO DE VINHO DO PORTO – CONFRONTO DE VALORES COMEXT E IVDP, PORTUGAL E ALEMANHA, 2010 E 2010	97

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 – MUDANÇAS ESTRUTURAIS	17
---------------------------------------	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - EVOLUÇÃO DO CONSUMO MUNDIAL DE VINHO, 2000-2014	19
GRÁFICO 2 – CONSUMO DE BEBIDAS ALCOÓLICAS E NÍVEIS DE ABSTINÊNCIA	20
GRÁFICO 3 – CONSUMO MUNDIAL DE VINHO 2003-2013	21
GRÁFICO 4 – ESTRUTURA GEOGRÁFICA DO CONSUMO MUNDIAL DE VINHO EM 2000 E 2014	22
GRÁFICO 5 – EVOLUÇÃO DO CONSUMO DE VINHO NA EUROPA, 2010-2014	23
GRÁFICO 6 – ESTRUTURA GEOGRÁFICA DO CONSUMO EUROPEU DE VINHO EM 2014	23
GRÁFICO 7 – EVOLUÇÃO DO CONSUMO DE VINHO FORA DA EUROPA, 2010-2014	24
GRÁFICO 8 – ESTRUTURA GEOGRÁFICA DO CONSUMO FORA DA EUROPA DE VINHO EM 2014	24

GRÁFICO 9 – EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO MUNDIAL DE VINHO, 2000-2014	26
GRÁFICO 10 – EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO MUNDIAL DE VINHO NA EUROPA, 2010-2014	27
GRÁFICO 11 – ESTRUTURA GEOGRÁFICA DA PRODUÇÃO MUNDIAL DE VINHO NA EUROPA, 2014	27
GRÁFICO 12 – EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO MUNDIAL DE VINHO FORA DA EUROPA, 2010-2014	28
GRÁFICO 13 – ESTRUTURA GEOGRÁFICA DA PRODUÇÃO MUNDIAL DE VINHO FORA DA EUROPA, 2014	28
GRÁFICO 14 – EVOLUÇÃO SUPERFÍCIE DE VINHA, 2000-2014	29
GRÁFICO 15 – ESTRUTURA GEOGRÁFICA DA DISTRIBUIÇÃO DA SUPERFÍCIE DA VINHA, 2000 E 2014	30
GRÁFICO 16 – EVOLUÇÃO DA SUPERFÍCIE DA VINHA POR PAÍS, 2010-2014	30
GRÁFICO 17 – VARIAÇÃO DA ÁREA DA VINHA, 2010-2014	31
GRÁFICO 18 – O NOVO MUNDO COMO PRINCIPAL FONTE DO COMÉRCIO MUNDIAL DE VINHO A GRANEL (ANDERSEN E NELGEN, 2011)	33
GRÁFICO 19 – PESO DAS EXPORTAÇÕES NA PRODUÇÃO DE VINHO, 2000-2014	35
GRÁFICO 20 – PESO DO CONSUMO NA PRODUÇÃO DE VINHO, 2000-2014	36
GRÁFICO 21 – PESO RELATIVO DA PRODUÇÃO DO NOVO MUNDO (ÁFRICA DO SUL, ARGENTINA, AUSTRÁLIA, CHILE, EUA, NOVA ZELÂNDIA), 2010-2014	37
GRÁFICO 22 – EVOLUÇÃO DO CONSUMO EM PAÍSES DO NOVO MUNDO, 2010-2014	38
GRÁFICO 23 – EVOLUÇÃO DA ÁREA DE VINHA EM PAÍSES DO NOVO MUNDO, 2010-2014	38
GRÁFICO 24 – O DECLÍNIO DO XEREZ E DO MADEIRA	39
GRÁFICO 25 – O DECLÍNIO DO XEREZ E DO MADEIRA – MERCADO INTERNO E EXTERNO	40
GRÁFICO 26 – PRODUÇÃO TOTAL DE VINHO EM PORTUGAL, 2000-2014	41
GRÁFICO 27 – PESO RELATIVO DA PRODUÇÃO DE VINHO EM PORTUGAL POR GRANDES TIPOLOGIAS, 2003-2008	42
GRÁFICO 28 – EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DE VINHO EM PORTUGAL, 2000-2014	44
GRÁFICO 29 – RÁCIO DAS EXPORTAÇÕES NA PRODUÇÃO DOS VINHOS PORTUGUESES, 2000-2014	45
GRÁFICO 30 – RÁCIOS EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO PARA AS DIFERENTES TIPOLOGIAS DE VINHOS PORTUGUESES, 2000-2014	45
GRÁFICO 31 - PESO RELATIVO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE VINHO POR GRANDE TIPOLOGIAS, 2010-2014 (VOLUME E VALOR)	46
GRÁFICO 32 – PESO DAS COOPERATIVAS NA PRODUÇÃO DE VINHO EM PORTUGAL, 2000-2014	48
GRÁFICO 33 – CLASSES DE IDADE DOS PRODUTORES SINGULARES NA RDD, 2009	53
GRÁFICO 34 – PESO RELATIVO DOS LICOROSOS, TRANQUILOS E ESPUMANTES NAS VENDAS TOTAIS DE VINHOS DA RDD, 2014	54
GRÁFICO 35 – PESO RELATIVO DAS CATEGORIAS DE VINHOS DA RDD, 2014	55
GRÁFICO 36 – PRODUÇÃO TOTAL RDD 2001 A 2015 (HECTOLITROS)	56
GRÁFICO 37 – PRODUÇÃO DE VINHO SEM DO OU IG NO DOURO 2001 A 2015 (HECTOLITROS)	56
GRÁFICO 38 – QUOTA DA RDD NA PRODUÇÃO NACIONAL TOTAL E NA PRODUÇÃO APTA A DOP 2001 A 2015	57
GRÁFICO 39 - EVOLUÇÃO DO SISTEMA DE ATORES NA CADEIA DE VALOR DOS VINHOS DA RDD	59
GRÁFICO 40 - EVOLUÇÃO DO SISTEMA DE ATORES NA CADEIA DE VALOR DOS VINHOS DA RDD	60
GRÁFICO 41 – ÁREA DE VINHA EM PORTUGAL CONTINENTAL E NA RDD, 2014	62
GRÁFICO 42 – VITICULTORES POR CLASSE DE ÁREA EM 12998, 2001, 2005, 2010 E 2014	64
GRÁFICO 43 – ÁREA DE VINHA POR CLASSES DE ÁREA	65
GRÁFICO 44 – EVOLUÇÃO DA ÁREA DE VINHA APTA PARA DO PORTO E DO DOURO	66
GRÁFICO 45 – ÁREA DE VINHA REESTRUTURADAS NA RDD, 1985-2014	69
GRÁFICO 46 – PRODUÇÃO DE VINHO EM PORTUGAL E NA RDD, 2014	77
GRÁFICO 47 – COMERCIALIZAÇÃO DE VINHO DO PORTO, 2006-2014	82
GRÁFICO 48 – ESTRUTURA DAS VENDAS DE PORTO ENGARRAFADO EM FUNÇÃO DO TIPO DE MARCA UTILIZADA (VOLUME),	83
GRÁFICO 49 – EVOLUÇÃO DAS VENDAS DE VINHO DO PORTO ENGARRAFADO EM FUNÇÃO DO TIPO DE MARCA UTILIZADA	84
GRÁFICO 50 – PESO DAS CATEGORIAS ESPECIAIS NAS VENDAS DE VINHO DO PORTO ENGARRAFADO (VOLUME), 2006 E 2014	85
GRÁFICO 51 – EVOLUÇÃO DAS VENDAS DE VINHO DO PORTO POR TIPO DE VINHO (VOLUME), 2006-2014	85
GRÁFICO 52 – VENDAS DE PORTO DE CATEGORIAS ESPECIAIS, 2006-2014	86
GRÁFICO 53 – PREÇO MÉDIO DE CATEGORIAS ESPECIAIS, 2006-2014	87

GRÁFICO 54 – VENDAS DE PORTO SEM DESIGNAÇÃO ESPECIAL, 2006-2014	88
GRÁFICO 55 – VENDAS DE PORTO COM INDICAÇÃO DE IDADE, 2007 – 2014	89
GRÁFICO 56 - RELAÇÃO ENTRE QUANTIDADE VENDIDA E PREÇO MÉDIO POR CATEGORIA, 2014	90
GRÁFICO 57 – PRINCIPAIS MERCADOS DO VINHO DO PORTO (VOLUME), 2006 E 2014	91
GRÁFICO 58 – QUANTIDADE VENDIDA NOS 25 PRINCIPAIS MERCADOS DE VINHO DO PORTO, 2014	92
GRÁFICO 59 – MERCADOS COM MAIOR CRESCIMENTO NOS ÚLTIMOS 5 ANOS ENTRE OS 25 MAIORES (VOLUME), 2014	92
GRÁFICO 60 – MERCADOS COM MAIOR DECRÉSCIMO NOS ÚLTIMOS 5 ANOS ENTRE OS 25 MAIORES (VOLUME), 2014	93
GRÁFICO 61 – PESO DE PORTUGAL NAS EXPEDIÇÕES DE VINHO DO PORTO NA UE 27 (VOLUME), 2000-2014	94
GRÁFICO 62 – PESO DE PORTUGAL NAS EXPEDIÇÕES DE VINHO DO PORTO NA UE 27 (VALOR), 2000-2014	95
GRÁFICO 63 - PRINCIPAIS REEXPORTADORES DE VINHO DO PORTO NA UE 27 (VOLUME), 2000-2014	95
GRÁFICO 64 – PESO DOS 4 E DOS 8 PRINCIPAIS OPERADORES NA COMERCIALIZAÇÃO TOTAL DE VINHO DO PORTO, 2006-2014	98
GRÁFICO 65 – ÍNDICE DE HERFINDHAL 2006-2014	99
GRÁFICO 66 – COMERCIALIZAÇÃO DE VINHOS DA RDD, 2014	100
GRÁFICO 67 – EVOLUÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DOS VINHOS DO DOURO, 2006 - 2014	100
GRÁFICO 68 – COMERCIALIZAÇÃO DOURO POR MERCADOS (VOLUME), 2014	102
GRÁFICO 69 – COMERCIALIZAÇÃO IG DURIENSE POR MERCADOS (VOLUME), 2014	102
GRÁFICO 70 – COMERCIALIZAÇÃO MOSCATEL POR MERCADOS (VOLUME), 2014	103
GRÁFICO 71 – PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE VINHO DO PORTO E DOURO DOC, 2008-2014, LITROS	103

EQUIPA TÉCNICA

Técnicos	Formação	Funções
António Manuel Figueiredo	Economista, Presidente do Conselho de Administração da Quatenaire Portugal, Professor Aposentado da Faculdade de Economia do Porto	Coordenação global do trabalho, supervisão de todo o trabalho de análise e redação dos relatórios
Isabel Leal	Economista, responsável pelo sistema de informação da QP	Sistematização de toda a informação estatística a atualizar
Rui Figueiredo	Arquiteto Paisagista, consultor do quadro permanente da QP	Intervenção nos domínios da estrutura vitícola, fundiária e condições de produtividade
Mariana Rodrigues	Economista, consultora da QP, com experiência no domínio do marketing e análise setorial	Intervenção na análise das condições de comercialização e da análise dos custos de produção
João Silva	Economista, consultor júnior da QP	Intervenção nas ações de terreno e nos domínios da estrutura vitícola, fundiária e condições de produtividade
Carlos Fontes	Operador Estatístico da QP	Tratamentos estatísticos a realizar e organização das bases de dados de suporte ao trabalho
Paulo Osório	Agrónomo, Economista Agrícola e MBA, consultor externo da equipa da QP	Apoio global a todas as fases do trabalho

1. APRESENTAÇÃO

No ano de 2008, sob coordenação da Quatenaire Portugal (QP) foi concluído para o IVDP o Plano Estratégico dos Vinhos do Douro e do Porto, mais propriamente dos vinhos com Denominação de Origem Douro, com Denominação de Origem Porto e Indicação Geográfica Duriense da Região Demarcada do Douro (RDD). Por razões diversas que não cabe aqui analisar, a implementação do referido Plano Estratégico não foi concretizada, tendo entretanto a sua dimensão de diagnóstico estratégico sido regularmente utilizada como referencial e ponto de situação por parte da AEVP e de uma grande parte dos seus associados.

No presente ano de 2015, a AEVP solicitou à QP um trabalho de atualização parcelar do diagnóstico estratégico atrás mencionado, parcelar no sentido de que incide não na totalidade das dimensões analíticas do diagnóstico concluído em 2008, mas apenas nas dimensões que a AEVP considerou relevantes para atualizar o seu conhecimento estratégico sobre a RDD. Designadamente três matérias relevantes então tratadas, as questões do marketing e da comunicação, as questões institucionais e de regulação relacionadas com os *stocks* vinculativos de vinho do Porto (Lei do Terço) e as questões relativas ao setor cooperativo, não foram objeto da solicitação realizada pela AEVP.

Foi também assumido que a atualização parcelar seria processada sem recurso a informação estatística adquirida em mercado, ficando essa atualização dependente da informação disponibilizada pelo IVDP e de outra informação disponível que não implicasse orçamento próprio (não compatível com o orçamento global do trabalho) de aquisição.

Na resposta à solicitação da AEVP, a administração da QP sublinhou explicitamente que a sua resposta positiva à solicitação realizada pressupunha o total esclarecimento das condições e âmbito de realização do referido estudo entre a AEVP e o IVDP, questões que a equipa da QP pressupõe terem sido completamente esclarecidas.

Contextualizado o âmbito do estudo, esse é aliás o ponto inicial que esta apresentação visa sublinhar. É de facto necessário clarificar as diferenças entre um Plano Estratégico concluído em 2008 e cujo cliente era a instituição reguladora IVDP e uma atualização de algumas das dimensões analíticas do diagnóstico estratégico. A clarificação dessa diferença é crucial para não gerar expectativas distorcidas e não poder ser exigido ao trabalho aquilo a que não estava contratualmente obrigado. Esta observação é realizada pela equipa técnica responsável pelo trabalho na medida em que algumas entrevistas realizadas permitiram concluir que a perceção do âmbito e alcance do trabalho de atualização não estavam totalmente claras do ponto de vista das personalidades entrevistadas

Clarificado este aspeto introdutório, o relatório integra para além da presente apresentação os seguintes capítulos:

- O **capítulo 2** procura construir uma narrativa interpretativa de todo o trabalho de atualização, analisando o significado de sete – oito anos de mudanças na RDD face ao estado de verificação dos seus principais estrangulamentos estruturais que aparentemente permanecem os mesmos apesar das referidas mudanças; este capítulo proporciona o pano de fundo adequado para os desenvolvimentos analíticos de atualização que constam dos próximos capítulos;
- O **capítulo 3** situa o comportamento dos vinhos DOC Douro e DO Porto no quadro das grandes tendências de evolução da produção e do consumo mundial de vinho,

procurando analisar se foram registadas alterações relevantes face aos *trends* identificados no estudo de 2008 e se essas eventuais alterações merecem atenção diferenciada do ponto de vista dos interesses e desafios da RDD;

- O **capítulo 4** constitui o coração da atualização de diagnóstico que este relatório representa. Atualiza-se com a informação disponível mais recente a caracterização geral da RDD e dos vinhos DOC Douro e DO Porto, envolvendo um conjunto bastante abrangente e diversificado de dimensões analíticas: a evolução dos *players*; área de vinha, produção, mecanização, custos, produtividade, capacidade empresarial; produção, comercialização e excedentes;
- O **capítulo 5** concentra-se na função I&D de suporte à atividade da RDD, sobretudo do ponto de vista do seu contributo para a resolução /minimização dos constrangimentos estruturais identificados pelo sistema de atores da RDD;
- O **capítulo 6** aborda os problemas estruturais da RDD após oito anos de mudança devidamente caracterizada no capítulo 4, procurando proporcionar à AEVP elementos consistentes para organizar o seu debate estratégico interno e conceber o seu posicionamento estratégico nos próximos anos;
- Finalmente, o **capítulo 7** analisa as respostas possíveis no âmbito do potencial de programação do PORTUGAL 2020 e do PO Regional Norte 2014-2020 em particular, formulando algumas propostas de ideias de projeto para a AEVP dinamizar por si só ou em cooperação com outros parceiros do sistema de atores da RDD.

O trabalho agora apresentado não teria sido possível sem o contributo essencial de um conjunto de entrevistas a personalidades e agentes do setor, cuja disponibilidade e atenção a equipa da QP reconhecidamente agradece:

- Acácio Maia (Poças Júnior)
- Adrian Bridge (The Fladgate Partnership);
- António Lencastre (Caves Vale do Rodo/Porto Réccua Vinhos)
- António Oliveira Bessa (SOGRAPE)
- António Saraiva (ROZÈS)
- Gonçalo Sousa Lopes – GR Consultores
- Gonzalo Pedrosa (SOGEVINUS)
- Jaime Costa (Enólogo – projeto Vasques de Carvalho)
- Jorge Dias (GRAN CRUZ)
- José Carlos Dias (Caves do Pocinho)
- José Teles (NIEPOORT)
- Manuel Cabral (IVDP)
- Paul Symington e António Filipe (grupo SYMINGTON);

O guião que serviu de base a essas entrevistas é publicado em anexo a este relatório.

A presente versão do Relatório Final incorpora as apreciações e comentários realizados pela Direção Executiva da AEVP tendo por base uma versão preliminar do documento.

2. 2008-2015: UMA NARRATIVA PARA AS MUDANÇAS OBSERVADAS

2.1. A ABORDAGEM

A atualização parcelar do diagnóstico estratégico dos vinhos do Douro e do Porto da RDD não pode deixar de situar na sua abordagem uma leitura interpretativa das mudanças entretanto observadas na RDD no período que medeia entre o estudo inicial e a presente atualização. O estudo de atualização constrói uma narrativa dessa evolução onde se confronta o “impressionismo” de algumas dessas mudanças com a persistência, minimização ou mesmo supressão dos constrangimentos estruturais da RDD identificados pelo estudo de 2008. Do “impressionismo” das mudanças, da sua percepção e comunicação à realidade dos problemas concretos vai, por vezes, uma longa distância, mas esse confronto faz parte das diferentes perspetivas que se vão formando sobre a RDD.

Foi com base nessa narrativa que se iniciaram as entrevistas às personalidades sugeridas pela AEVP e a alguns atores adicionais selecionados pela equipa técnica, confrontando-os com a sua própria interpretação das mudanças observadas e convidando-as a criticar a narrativa interpretativa assumida pela equipa técnica.

A metodologia de abordagem adotada revelou-se bastante profícua, na medida em que permitiu a cada uma das personalidades entrevistadas emitir o seu próprio juízo de avaliação de cada uma das mudanças, segundo perspetivas muito diferenciadas que caracterizam como é conhecido o posicionamento de cada um dos associados da AEVP. A referência que é feita no parágrafo anterior ao “impressionismo” de algumas das mudanças observadas significa uma de duas coisas:

- Por um lado, em grande parte a narrativa conhecida dessas mudanças é produzida através de trabalhos realizados pelo jornalismo especializado que segue a economia e os *trends* de produção e consumo do vinho, os quais tendem a desenvolver perspetivas muito impressionistas e afetivas das dinâmicas da RDD que não equivalem propriamente a basear-se em leituras compreensivas de toda a realidade da região e do setor;
- Por outro lado, porque frequentemente se trata de mudanças que embora relevantes só a médio-longo prazo tenderão a produzir efeitos de demonstração e disseminação por toda a RDD.

A metodologia surtiu sobretudo efeito porque as personalidades entrevistadas foram simultaneamente confrontadas com a sua própria interpretação dos constrangimentos estruturais identificados, praticamente de forma consensual, pelo estudo de 2008, o que permitiu à equipa técnica reunir elementos de análise muito interessantes para calibrar o registo das mudanças entretanto realizado. Num método expedito determinado pelos recursos orçamentais dedicados ao trabalho, a equipa técnica realizou uma análise exaustiva (análise de *clipping*) do modo como a imprensa especializada registou as dinâmicas observadas na RDD e nos setores do DOC Douro e do DO Porto. Todo este material foi posteriormente confrontado com a informação estatística objetiva que foi possível sistematizar a partir da base de informação do IVDP.

Resta referir que na abordagem a algumas das mudanças observadas o facto do estudo de atualização não poder contar com o recurso a informação especializada (adquirida a empresas de *market research*) constitui uma limitação (calculada). Há, de facto, matérias, como por

exemplo o *trend* de longo prazo do consumo de vinho do Porto e dos vinhos fortificados em geral que, em alguns mercados, terá padrões de evolução muito distintos do *trend* reconhecido como penalizador induzido a partir dos valores globais. Esta circunstância não é indiferente ao posicionamento dos principais *players* no setor do DO Porto e ajudaria a compreender diferentes posicionamentos encontrados. Mas, como já foi referido, trata-se de uma limitação com risco assumido e calculado.

2.2. QUE MUDANÇAS?

Como já foi anteriormente sugerido, o painel de mudanças que um observador acidental pode coligir sobre a RDD nestes sete-oito anos é muito sugestivo e diversificado. Vale a pena ensaiar uma sistematização das principais tipologias de mudanças registadas.

A chegada à Região de novos players internacionais

Depois de um ciclo de partida de grandes multinacionais em busca de oportunidades de investimento mais lucrativas, o período de 2008 a 2015 viu chegar à RDD um conjunto diversificado de novos *players* internacionais, com capacidade de investimento, adquirindo ou reorganizando existências, focando negócios, mobilizando recursos de conhecimento locais, trazendo aos vinhos do Douro e do Porto novos padrões de vivência internacional e de gestão. Pressupõe-se que chegam à RDD sem qualquer vontade de perder dinheiro. De que *players* estamos ilustrativamente a falar?:

- Parceria de Bruno Prats com o grupo Symington Family Estates a partir da aquisição da Quinta de Roriz;
- Marcelo Lima e Tony Smith depois de adquirirem a Quinta da Covela, adquirem a Quinta da Boavista à Sogrape e iniciam nesta última uma parceria com Jean Claude Berrouet (Chateau Pétrus);
- O enólogo francês Hubert de Bouard (Chateau Angélus – Bordéus) inicia com a Poças Júnior uma parceria de consultoria;
- Paes Mendonça, empresário brasileiro (na área dos centros comerciais) adquire a Quinta da Fonte do Toiro (agora Quinta Maria Izabel) e inicia com Dirk Niepoort uma parceria;
- O banqueiro brasileiro André Esteves assume em 2012 o controlo da Quinta da Romaneira, mantendo a parceria com Christian Seely (Quinta do Noval e Axa);
- Roger Zanier (empresário mundial de moda infantil) adquire as quintas da Teixeira e do Pessegueiro e inicia um processo de cooperação com o enólogo João Nicolau de Almeida JR;
- Capitais angolanos adquirem a Quinta da Foz.

Como é óbvio destes novos *players* não resultarão a curto prazo grandes revoluções nos grandes números da RDD, mas algumas regularidades podem ser associadas a estas ocorrências:

- Praticamente todas se organizam em torno das oportunidades de excelência do Douro DOC;
- Têm por detrás em alguns casos uma forte capacidade de investimento e em algumas situações mais seletivas novos relacionamentos com a distribuição mundial e seguramente aportam à economia do vinho na Região novas competências de gestão global;
- Trazem seguramente notoriedade junto do mundo da comunicação mundial em torno do vinho;

- Oferecem perspetivas de cooperação com a enologia da RDD, sobretudo a mais prestigiada e inventiva.

Ou seja, apesar do seu impressionismo e peso reduzido nos grandes números da RDD, esta não ficará indiferente aos seus efeitos de demonstração e de *networking* global.

O topo empresarial da RDD movimenta-se

Integramos nesta tipologia de mudanças, a forte capacidade de reinvestimento revelada pelos cinco players mais representativos (Fladgate Partnership, Gran Cruz, Sogevinus, Sogrape, Symington Family Estates) em âmbitos diversificados:

- Fladgate Partnership: Projeto Yeatman, aquisição da Wiese&Krohn, novos projetos turísticos em gestação;
- Gran Cruz: forte investimento em adegas de ponta; aquisição de quintas (Quinta do Ventozelo); projeto de enoturismo em Gaia; lançamento dos primeiros vinhos Douro DOC;
- Sogevinus: consolidação da lógica de grupo empresarial através de novas aquisições de firmas existentes;
- Sogrape: Consolidação como empresa global mundial (presença em três continentes) com aquisições em Rioja (Bodegas LAN), Chile e Nova Zelândia;
- Symington Family Estates: aquisição de quintas; investimentos em novas adegas; campo de experimentação de castas tradicionais; projetos de enoturismo em Gaia e no Douro.

Com estratégias muito diferenciadas entre si, as mudanças registadas para além de evidenciarem uma grande mudança em relação ao enoturismo como oportunidade de investimento, representam indiretamente uma confiança no potencial atrativo para efeito de turismo da economia e da cultura do vinho.

Investimentos relevantes de novos empreendedores nacionais na RDD, designadamente o regresso não só afetivo mas também empresarial de jovens adultos com história ou raízes na Região

O painel é variado e pecará seguramente por defeito:

- Projeto Vasques de Carvalho: Vinhos Premium Porto e Douro;
- Projeto Quinta de Foz Torto – Abílio Tavares da Silva com cooperação com Sandra Tavares da Silva (enologia);
- Quinta do Pôpa – Stéphane e Vanessa Ferreira, cooperação com Luís Pato e com criativo alemão Finkus Bripp;
- Quinta do Fojo, Fpartners – Margarida Serôdio Borges, Rita Ferreira
- Quinta do Sagrado – José Maria Calém;
- Quinta dos Frades – família Aquiles de Brito;
- Quinta dos Poços – Douro Family Estates;
- Quinta Vale d’Aldeia – José e João Amado, Meda;
- Projeto R4 – António Ribeiro e família;
- Horta Osório Wines;
- Casa Arrochela – Grandes Quintas;
- GR Consultores – Quinta da Faísca – Favaio – Gonçalo Sousa Lopes e Rui Cunha
- Consolidação projeto DUORUM.

Essencialmente focado nas oportunidades associadas ao Douro DOC, este painel poderia ser completado com investimentos registados em operadores já implantados na RDD, como a adega da Quinta de Nápoles de Dirk Niepoort, os Alves de Sousa (com regresso ao DO Porto), Churchill Estates e mesmo a Poças Júnior. Poderia ser também relacionado com a chegada à RDD de gente prestigiada noutras regiões vitivinícolas do país como João Portugal Ramos, o projeto Esporão/Quinta dos Murças, Luís Pato e alguns outros.

Reconhecimento e notoriedade acrescidas a nível de imprensa mundial especializada

Muito alimentado pela inimitabilidade do *terroir* Douro que vai sendo progressivamente descoberto e pela crescente relevância da excelência dos Douro DOC que vem juntar-se à ancestral excelência do DO Porto, a RDD, os seus vinhos e os criativos-experimentadores que os tornam possíveis, a RDD tem sido objeto nos últimos oito anos de um progressivo conhecimento e notoriedade na imprensa especializada do mundo do vinho. Das presenças esparsas no New York Times, da presença mais regular na DECANTER e na Wine Enthusiast, das referências no Financial Times (suplemento semanal How to Spend) até ao número de julho de 2015 da WINE SPECTATOR (precedido pelas crónicas do residente Matt Kramer) e aos prémios 2014, a RDD está num crescendo de visibilidade. E o que é relevante é que essa visibilidade e notoriedade estão a abrir caminho a uma revelação: o Douro é capaz de produzir Grandes Vinhos “*Grand Crus*”, tintos e, espantam-se os jornalistas especializados, também brancos. Há que reconhecer que nesta notoriedade comunicacional haverá muito de impressionismo e que em primeira linha ela não chega às prateleiras da distribuição mundial, haja ou não aí uma prateleira Portugal. Mas também temos de reconhecer que há um público especializado que faz comunicação “*mouth to mouth*” e em redes interpessoais e que há mercados como o dos Estados Unidos que são muito sensíveis a este tipo de descobertas. Veja-se a título ilustrativo o comportamento da venda de vinhos portugueses nos EUA de janeiro a maio de 2015 segundo dados da VINI Portugal (420.000 garrafas vendidas de vinhos totais).



Parece importante assinalar que esta notoriedade com base na inimitabilidade do *terroir* (com os dados objetivos da RDD ser a região vitícola de montanha mais importante do mundo) combina a crescente relevância das categorias especiais e não apenas dos vintages no Porto com a descoberta dos “*Grand Crus*” no Douro, não importa se produto do regresso aos métodos mais tradicionais de vinificação ou da mais elevada intensidade tecnológica e de experimentação

vitícola e enológica. Quando se comparam as evidências de hoje dessa notoriedade com a que já emergia em 2008, o confronto é significativo. Não se trata de uma efemeridade. É antes de um crescendo que se trata e isso é importante, porque potencia a agregação de esforços, o investimento incremental e sobretudo não estragar o que já foi conseguido em reconhecimento de inimitabilidade.

Trata-se talvez da tipologia de mudança em que o referido “impressionismo” está mais presente. Mas o futuro da RDD também se constrói a partir dos seus resultados, sobretudo se compreendidos por toda a Região.

Alteraram-se substancialmente as condições de exploração do enoturismo

Temos de convir que ao tempo em que o estudo de 2008 foi concluído, a RDD, principalmente os seus principais *players*, mantinham em relação ao enoturismo uma forte desconfiança. Entre uma visita organizada a jornalistas especializados e o atendimento turístico, não importava a escala, os principais *players* não hesitavam em focar-se na primeira. Ora, em oito anos, a situação alterou-se de forma radical, num movimento que irradia do Porto-Gaia para a RDD e não o contrário. O fenómeno da procura turística dos *short-breaks* na cidade do Porto tornou-se um efetivo acontecimento, com o aeroporto Sá Carneiro, mas não só, a transformar-se numa promissora plataforma turística. O setor das caves em Gaia transformou-se compreensivelmente numa atração e os principais operadores realizaram investimentos interpretativos e de acolhimento consequentes, com perspetivas de retorno elevado. Os projetos Fladgate Partnership, Gran Cruz, Sogevinus e Symington são significativos. O projeto Yeatman é talvez o mais elaborado, porque explora no paradigma da hotelaria a transversalidade da cultura do vinho, investindo naquilo que parece ser uma opção natural a explorar em toda a hotelaria e restauração da zona – a formação de competências alargadas a todas as fontes de comunicação possível com o visitante, uma cultura de atendimento em torno do vinho. Os números não oficiais de visitas e despesas nas caves e a própria relação “taxa de ocupação – preço médio de estadia” do Yeatman anunciam todo um outro paradigma, também ele com um papel relevante a desempenhar na promoção de reconhecimento e notoriedade dos vinhos do Douro e do Porto.

O teor das mudanças registadas na área do enoturismo anuncia que a organização do negócio no Porto-Gaia está muito mais avançada do que na própria RDD, onde a maturidade da aposta é ainda reduzida, sobretudo depois do que significou o falhanço de alguns projetos hoteleiros inicialmente projetados para padrões elevados de preços. O investimento Symington Family Estates na Quinta do Bonfim representa talvez uma inversão dessa tendência, juntando-se a projetos como a Quinta do Seixo (Sogrape) e Quinta do Panascal (Fladgate Partnership) estimando-se que a RDD tenderá a investir na sua organização para um atendimento mais alargado e profissional, mesmo tendo em conta a debilidade da sua base urbana.

De qualquer modo, a relação turismo-consumo de vinho do Porto assume hoje uma expressão em linha com o incremento do primeiro na cidade do Porto e na Região, tudo indicando ser responsável pela passagem do país a segundo mercado para o DO Porto.

E, last but not the least, a RDD parece evoluir finalmente para uma normalização institucional...

No fim do passado mês de julho, a reunião do Conselho Interprofissional que fixa os quantitativos de benefício teve, após alguns anos de interregno, a presença dos novos representantes da lavoura, na sequência do processo de extinção da Casa do Douro enquanto entidade pública. Todas as personalidades entrevistadas salientaram a importância desta normalização, o que não significa que o sistema de atores da RDD estejam totalmente confortáveis com o estatuto atual

do IVDP. A resolução em marcha do problema da Casa do Douro representa indiscutivelmente um grande progresso no sentido da normalização institucional, pressupondo que o setor e o governo encontrarão um processo de venda dos stocks de vinho da Casa do Douro com minimização de turbulências. Estarão criadas as condições para que a nova representação dos viticultores readquira as condições de afirmação técnica e de confiança junto dos viticultores, transformando-se em parte da solução dos constrangimentos estruturais da RDD e não num dos seus problemas.

Para além desta mudança central, o período de 2008 a 2015 anotou também algumas alterações relevantes no plano institucional:

- Foi proibida a transferência de direitos de replantação para a RDD;
- O IVDP implementou um novo processo de selagem de vinhos que flexibilizou a intervenção das empresas, reduziu custos e diminuiu significativamente a pegada de carbono da RDD, com comunicação eletrónica da transferência de vinhos ao IVDP;
- A emissão de certificados de origem para os vinhos DO e IG passou a ser gratuita;
- O início de 2016 marcará a entrada em funcionamento do novo regime através do qual os direitos de plantação são substituídos pela autorização de novas plantações, não transmissíveis e válidas por 3 anos, com critérios estabelecidos para a concessão dessas autorizações que têm por limite 1% da superfície plantada com vinha.

Conforme é possível observar a partir das tipologias e ocorrências de mudanças descritas nos parágrafos anteriores, trata-se de um painel variado e intenso. Uma grande parte das ocorrências atrás registadas não está publicamente quantificada em termos de investimento realizado. A análise expedita realizada permitiu identificar entre os projetos com investimento quantificado um montante de investimento que ultrapassa os 200.000.000€. Para além disso, há que adicionar os projetos de investimento apoiados no âmbito do ON2 e COMPETE (QREN 2007-2013):

Quadro 1 - Dinâmica de investimento na RDD apoiada pelo QREN 2007-2013

	Total	Incentivo
Investimento em projetos no domínio do vinho na RDD	4.250.799 €	1.996.800 €
Peso desse investimento no total do investimento na Indústria na região	26%	

Isto significa que as mudanças observadas no período analisado não constituem apenas “impressionismo”. Impactaram o investimento na Região e sabemos que o investimento é frequentemente condição necessária de mudança estrutural, pressupondo a sua boa qualidade.

2.3. O QUE SIGNIFICAM AS MUDANÇAS OBSERVADAS FACE AOS CONSTRANGIMENTOS ESTRUTURAIS DA RDD?

Apesar deste painel de ocorrências aparentemente sinalizador de mudanças e oportunidades de investimento com retorno, em 2011, ano não por acaso de redução da autorização para a produção de vinho do Porto de 110.000 para 85.000 pipas de benefício, podia ler-se no Público, a seguinte notícia da qual se capta os seguintes excertos:

- “A mais importante região vitícola do país está a um passo do desastre
- Preços em queda na produção e comércio, plantações a eito que criaram um excedente de vinho astronómico, modelo de governação arcaico e perda acentuada de rendimentos. O Douro vive a sua pior fase em décadas.
- O vinho DOC Douro acumula excedentes inimagináveis: no ano passado, produziram-se 91.645 pipas mas só se venderam 38.839. Os produtores indignam-se, aproximam-se da insolvência e há os que começaram a vender propriedades. Os exportadores consideram que ou há mudanças no modelo de governação de um setor altamente regulado e se atacam alguns dos seus problemas estruturais, ou haverá risco de falência a prazo. O Governo tenta perceber as causas que trouxeram uma região rica até ao limiar da falência e hesita. A fraqueza da Casa do Douro, explica o seu Presidente, é a causa da fraqueza negocial de milhares de produtores face a uma organização comercial dominada por 5 grupos.”

É um facto que a notícia acima data de 2011, talvez o ano mais complicado do período analisado, mas não deixa de ser sintomático que a mesma fonte de registo de mudanças assinale ela própria o contraponto absoluto dos sinais promissores que divulgou. Mas não deixa de ser curioso assinalar que o mesmo ano de 2011 aparece posteriormente associado à reconhecida como melhor colheita desta década até ao momento, tendo gerado um avultado retorno financeiro tanto nos DO Porto (Grande Vintage com o Dow's como nº 1 da Wine Spectator), como foi também uma bela colheita DOC Douro com elevadas pontuações e classificações.

A dissonância existente entre estes dois registos não é circunstancial. Corresponde no entender da equipa técnica à realidade contraditória vivida pela RDD, aliás corroborada pela grande maioria dos atores entrevistados.

O diagrama seguinte descreve sucintamente o modelo de abordagem assumido pela equipa técnica para ir além desta dissonância. Só uma perceção da RDD que articule nos extremos a situação da viticultura e a pressão existente nas “prateleiras” (no mercado) imposta pelas tendências de consumo e pela moderna organização da distribuição mundial poderá compreender em que medida coexistem as mudanças mais promissoras e os constrangimentos estruturais mais pressionantes. Para além da visão global da viticultura ao mercado, importa sempre considerar a coexistência na RDD de duas realidades, a do DOC Douro e a do Vinho do Porto com espectros de mercado muito diferenciados, a relevância do benefício como fator de almofada de rendimento para a viticultura e uma estrutura de mercado em que cada vez mais 5 grandes grupos empresariais (eles próprios com estratégias muito diferenciadas de integração na economia global) se contrapõem a uma miríade de produtores de nicho, essencialmente determinados pela dinâmica DOURO DOC, com um grupo de empresas intermédias representativas cada vez mais reduzido.

Figura 1 – Mudanças estruturais



É com base neste modelo de abordagem que procederemos à atualização parcelar do diagnóstico estratégico solicitado pela AEVP. O que o modelo sugere é que todas as mudanças observadas na RDD neste período não podem ser dissociadas de dois elementos objetivos que são chave da sustentabilidade da Região:

- A montante, os valores conhecidos de pagamento aos viticultores de uvas com benefício de 1,2 – 1,3 €/Kg (900-975 €/pipa) e para uvas DOC DOURO de 0,2 - 0,35 €/Kg (150 - 262,5 €/pipa); os valores para o DOURO DOC podem em certos casos de maior exigência atingir valores do dobro dos preços médios aqui referidos (0,4 – 0,6 €/Kg (300 – 450 €/pipa)
- A jusante, a pressão inexorável do preço nas prateleiras, embora aqui a abstração do preço médio deva ser substituída por pressões diferenciadas em função das diferentes categorias de Porto e dos tipos de DOC Douro.

O futuro da RDD não pode deixar de ser equacionado à luz da articulação necessária entre as condições a montante e a jusante. Qualquer tentativa de destruição desta relação está condenada ao fracasso e como é inevitável nos tempos que correm interpretada e gerida a partir do mercado para a produção.

Nos capítulos seguintes, trabalharemos informação objetiva no sentido de captar mudanças (ou regularidades) para além do já mencionado "impressionismo".

3. OS VINHOS DO DOURO E DO PORTO NO QUADRO DAS GRANDES TENDÊNCIAS DE PRODUÇÃO E CONSUMO MUNDIAL DE VINHO

3.1. NOTA PRELIMINAR

Embora com as limitações já referenciadas do estudo de atualização integrar apenas informação disponível a custo zero, a integração na análise das grandes tendências de produção e consumo mundial de vinho e das bebidas que com ele concorrem justifica-se sobretudo no contexto de uma RDD em que as questões do mercado e das suas tendências não apresentam ainda (com a exceção dos cinco grupos empresariais que controlam a comercialização de vinho do Porto e alguns outros produtores-engarrafadores com notoriedade internacional) o grau de conhecimento e de disseminação que a economia global exige.

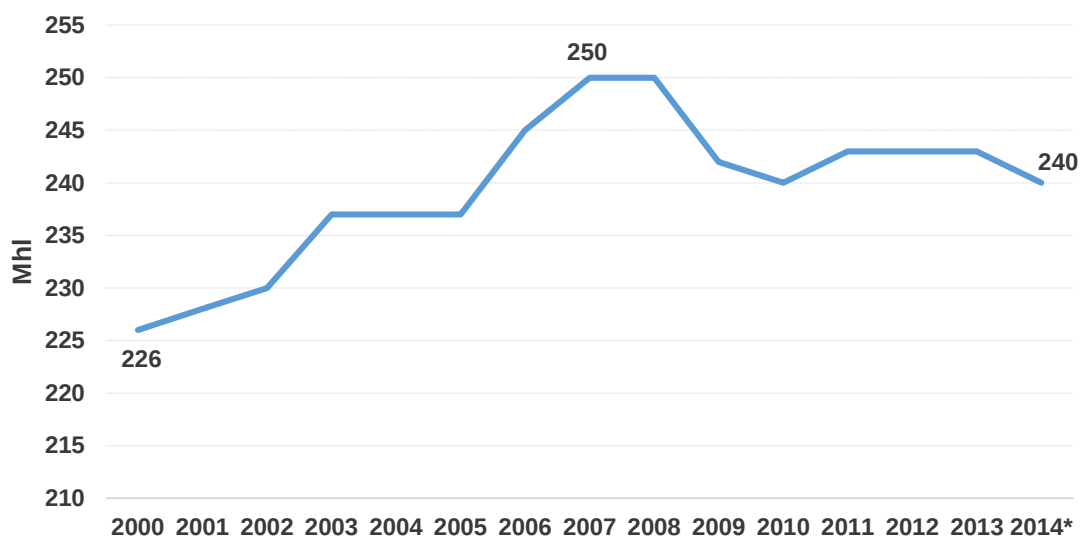
Não se trata, neste caso, de atualizar *pari passu* todas as dimensões analíticas constantes neste domínio do relatório de 2008, mas de sublinhar apenas os traços que na nossa interpretação mais condicionam a evolução da RDD quando ela é projetada para os mercados internacionais, atendendo à exiguidade do mercado nacional apesar dos consumos *per capita* ainda elevados que se observam em Portugal.

Como demonstraremos no presente capítulo, não se verificam propriamente alterações substanciais às tendências identificadas pelo relatório de 2008. Antes se verifica a confirmação de alguns traços estruturais já anteriormente sinalizados, o que significa estarmos provavelmente perante tendências pesadas de evolução, por isso incontornáveis para qualquer projeto de produção e comercialização com origem na RDD e destino na economia mundial.

3.2. CONSUMO MUNDIAL DE VINHO

Segundo dados estatísticos da Organização Internacional da Vinha e do Vinho (OIV), o consumo mundial de vinho apresenta, no período de 2000 a 2014, uma evolução irregular. Assim, há uma tendência crescente de 2000 a 2003, já 2004 e 2005 apresentam sinais de estabilização face ao anterior. Os anos de 2006 e 2007 são de crescimento, 2008 mantém os valores do ano anterior, mas 2009 e 2010 são já anos de redução do consumo.

Gráfico 1 - Evolução do consumo mundial de vinho, 2000-2014



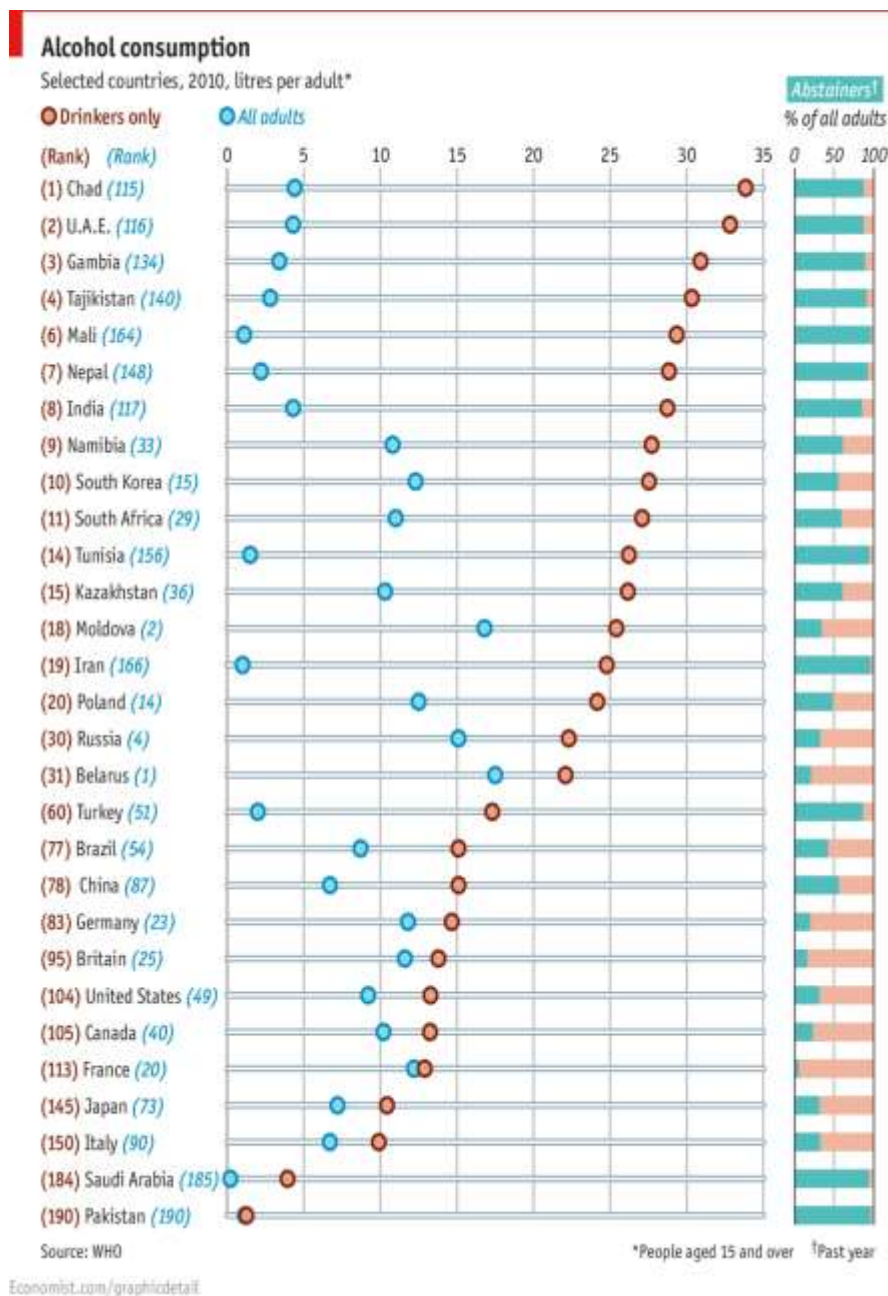
Fonte: OIV, dados de 2014 previsionais

Uma análise mais fina mostra que, entre 2008 e a atualidade, se observa um conjunto de evoluções que correspondem à continuidade de tendências já anteriormente estabelecidas, como é o caso do declínio continuado do consumo de vinho nos principais países produtores europeus e o crescimento também continuado em países como os EUA. Ou seja, é nítida a quebra de preponderância da Europa no consumo de vinho, com 40% do consumo já realizado fora da Europa.

Tal como o recente *Rabobank World Wine Market 2014* assinala, a continuidade dessas tendências produziu entretanto o facto importante dos EUA terem ultrapassado a França como o principal país de consumo de vinho, tal como resultado do gráfico 2 que consta da referida publicação. Esta é uma tendência que pode ser considerada favorável à RDD, dada a receptividade do mercado americano ao tipo de notoriedade que os vinhos da Região têm vindo a obter em imprensa especializada reconhecida nos EUA. Ao que pode ser contraposta a referência das exigências de escala que o aproveitamento do mercado americano exige, que não está ao alcance da esmagadora maioria dos *players* operando na RDD. Acresce dizer que a passagem dos EUA a principal mercado consumidor de vinho acontece com valores de consumo per capita ainda bastante inferiores aos dos seus congéneres, embora em trajetória de crescimento estável. A outro nível, destaca-se a evolução do aumento das importações de vinho por parte da China que projetou os principais exportadores de vinho a nível mundial a desenvolver estratégias agressivas de participação naquele mercado crescente.

Ainda recentemente a revista *THE ECONOMIST* realçava a necessidade de revisão dos indicadores relativos a consumo per capita de vinho e de outras bebidas alcoólicas, reportando o consumo anual observado não à população total, mas antes à população que bebe, tendo em conta o peso que pode representar a população abstémica e que pode falsear as comparações internacionais.

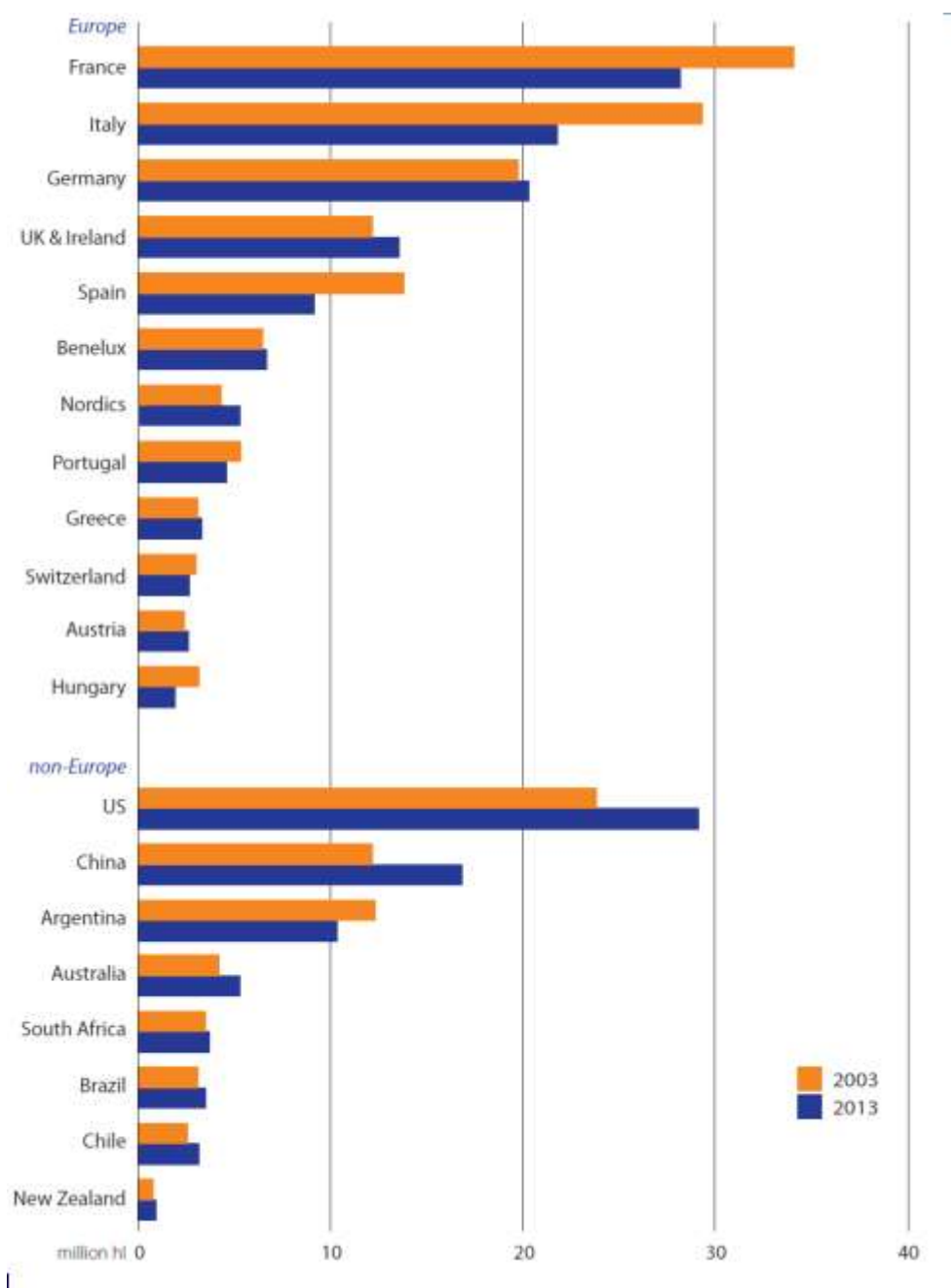
Gráfico 2 – Consumo de bebidas alcoólicas e níveis de abstinência



Fonte: The Economist

De acordo com a análise da OIV, o confronto entre consumo e produção coloca Portugal no grupo dos países exportadores líquidos de vinho (com produção superior a consumo), mas integrado num subgrupo em que o consumo interno continua a representar uma importante posição, contrastando com as conhecidas posições da França, Espanha e Itália em que o gap de consumo face à produção é muito mais elevado.

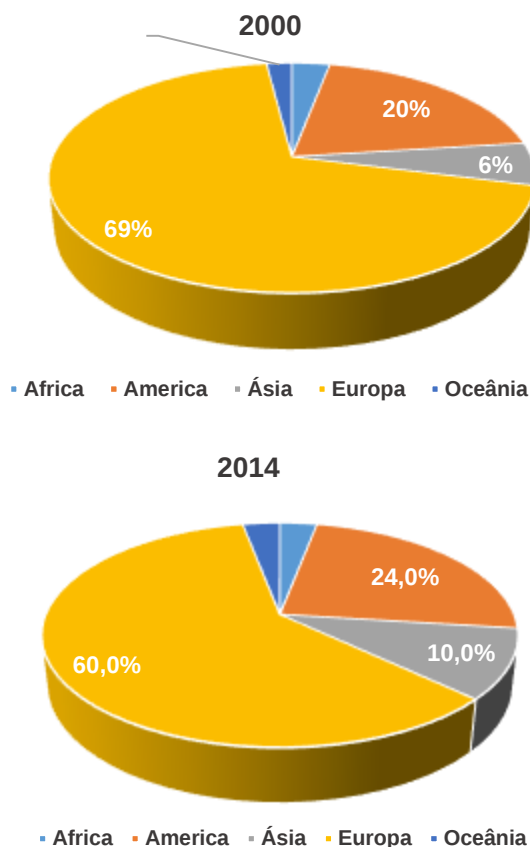
Gráfico 3 – Consumo mundial de vinho 2003-2013



Fonte: Rabobank World Wine Market 2014

O tratamento direto dos dados da OIV consta dos gráficos seguintes, apresentando-se primeiro uma visão global da estrutura geográfica e depois a análise em particular da queda de 69% para 60% do consumo mundial verificado na Europa. Uma breve referência aos mercados não europeus é também realizada.

Gráfico 4 – Estrutura geográfica do consumo mundial de vinho em 2000 e 2014



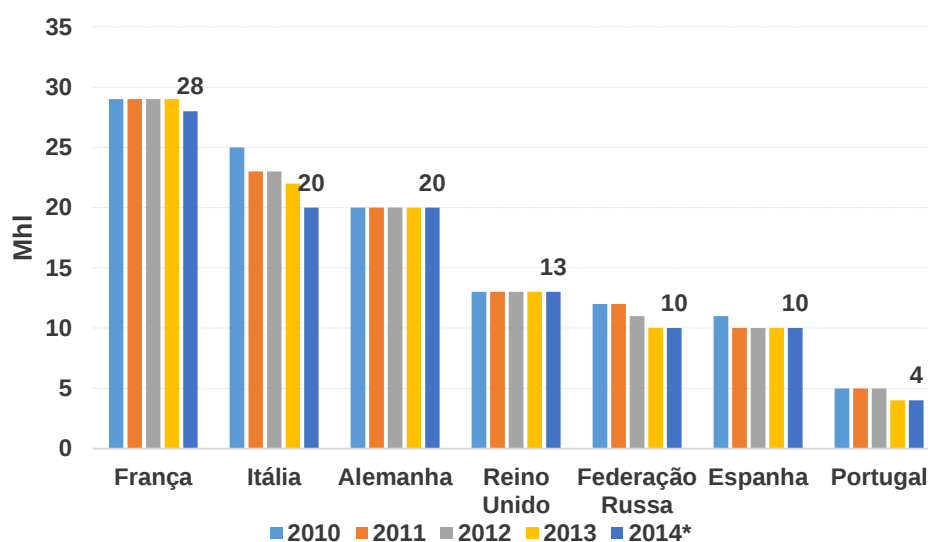
Fonte: OIV, dados de 2014 previsionais

Numa análise mais aprofundada ao mercado europeu, considerando países que comunicaram um consumo de vinho superior a 4 Mhl verifica-se um decréscimo de consumo na maioria dos países. A Alemanha e o Reino Unido mantêm consumos estáveis nos quatro anos considerados.

A redução nos países com maiores tradições vinícolas e o crescimento nalguns que não as possuem, tem levado a uma distribuição mais uniforme do consumo de vinho pelo continente europeu. França, Itália, Espanha e Portugal representam cerca de 60% total, com os dois primeiros países a representarem 27% e 19%, respetivamente. A Alemanha apresenta-se como um importante *player* deste mercado, pois representa 19% do consumo, ao passo que Portugal se situa apenas nos 4% do total do consumo Europeu.

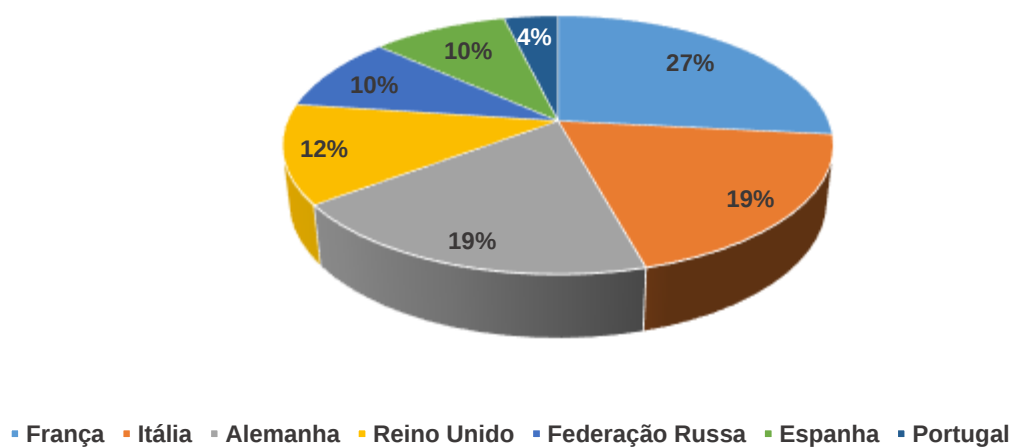
Fora da Europa, os EUA são o principal consumidor de vinho, representam cerca de 13% do total mundial e 44% do consumo fora da Europa, sendo simultaneamente o maior mercado mundial.

Gráfico 5 – Evolução do consumo de vinho na Europa, 2010-2014



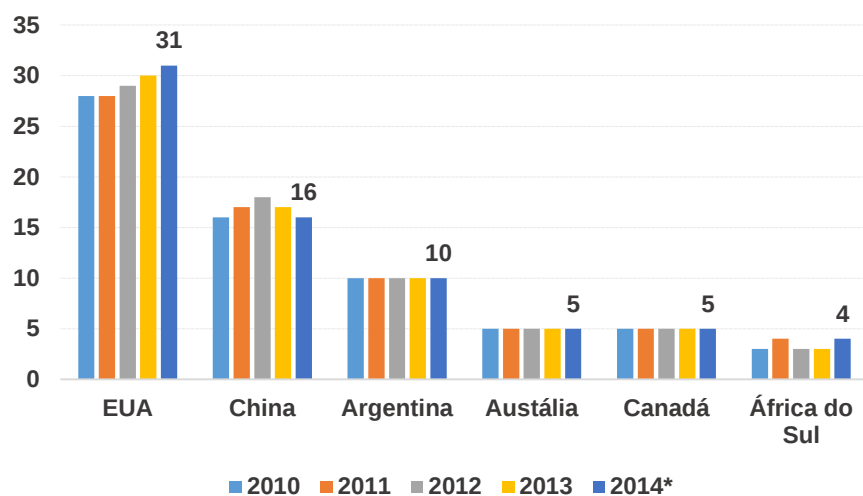
Fonte: OIV, dados de 2014 previsionais

Gráfico 6 – Estrutura geográfica do consumo europeu de vinho em 2014



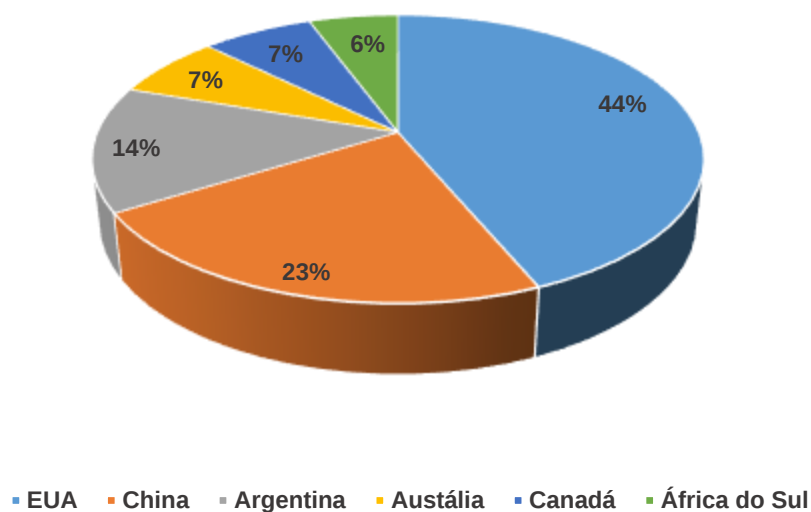
Fonte: OIV, dados de 2014 previsionais

Gráfico 7 – Evolução do consumo de vinho fora da Europa, 2010-2014



Fonte: OIV, dados de 2014 previsionais

Gráfico 8 – Estrutura geográfica do consumo fora da Europa de vinho em 2014



Fonte: OIV, dados de 2014 previsionais

Quadro 2 - Top de consumidores de vinho, 2014

Top Consumidores		Mhl
1	EUA	31
2	França	28
3	Itália	20
4	Alemanha	20

<i>Top Consumidores</i>		<i>Mhl</i>
5	China	16
6	Reino Unido	13
7	Rússia	10
8	Argentina	10
9	Espanha	10
10	Austrália	5
11	Canadá	5
12	Portugal	4

Fonte: OIV, dados de 2014 previsionais

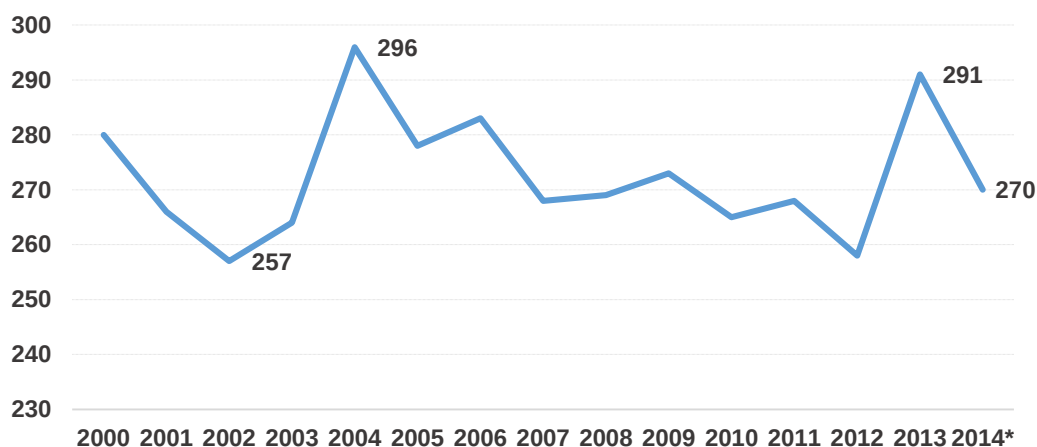
As tendências quantitativas descritas pelos gráficos e tabelas anteriores coexistem com outras de natureza qualitativa, que não podem ser ignoradas. Trata-se de mudanças observadas nos padrões sociais de consumo que impactam sobretudo as condições de consumo de vinho do Porto, enquanto vinho fortificado ou generoso. Nesta referência temos em mente a tendência para que o consumo do álcool seja fortemente controlado e restringido, seja por questões associadas a preocupações de saúde pública, seja por imposições compreensíveis ligadas à segurança rodoviária. No que respeita ao vinho do Porto, há também referir alterações de padrões societários associadas à composição das famílias, atendendo sobretudo à significativa redução que se tem observado na família média, com a consequente implicação na rarefação de momentos e celebrações familiares aos quais o consumo de vinho do Porto vinha associado.

Estas mudanças de padrões societários não podem ser encaradas como veiculando efeitos deterministas e diretos na procura, designadamente de vinho do Porto, já que aparentemente em diferentes países em que tais tendências também se observam encontramos casos de resiliência (e até de aumento) e de decréscimo, o que aponta para determinantes mais finos de consumo. No entanto, é à luz destas tendências que podem ser compreendidas as tentativas e desejos expressos pelos cinco grupos empresariais que dominam a comercialização do vinho do Porto de rejuvenescerem o público consumidor, procurando que os *cohorts* (grupos etários) de população consumidora de vinho do Porto se mantenham pelo menos estáveis, o que pressupõe que gerações mais novas venham compensar o envelhecimento das populações anteriormente consumidoras. Sublinhe-se que tais estratégias de rejuvenescimento da procura de vinho do Porto não são incompatíveis com o outro movimento que a esmagadora maioria dos operadores e especialistas considera ser a principal fonte da resiliência futura e que consiste na forte aposta nas categorias especiais de preço médio muito mais elevado.

3.3. PRODUÇÃO MUNDIAL DE VINHO

A produção mundial de vinho, de acordo com as estatísticas do OIV, apresenta em 2004 um pico, ao situar-se nos 296 Mhl, e desde então apresenta um comportamento decrescente com ligeiros altos e baixos de produção. Segundo estes dados, prevê-se que a produção de 2014 se situe nos 270 Mhl, cerca de 21 Mhl a menos que em 2013. Em relação a 2000, a produção mundial está já hoje abaixo desse valor, depois dos picos significativos de 2004 e 2013.

Gráfico 9 – Evolução da produção mundial de vinho, 2000-2014

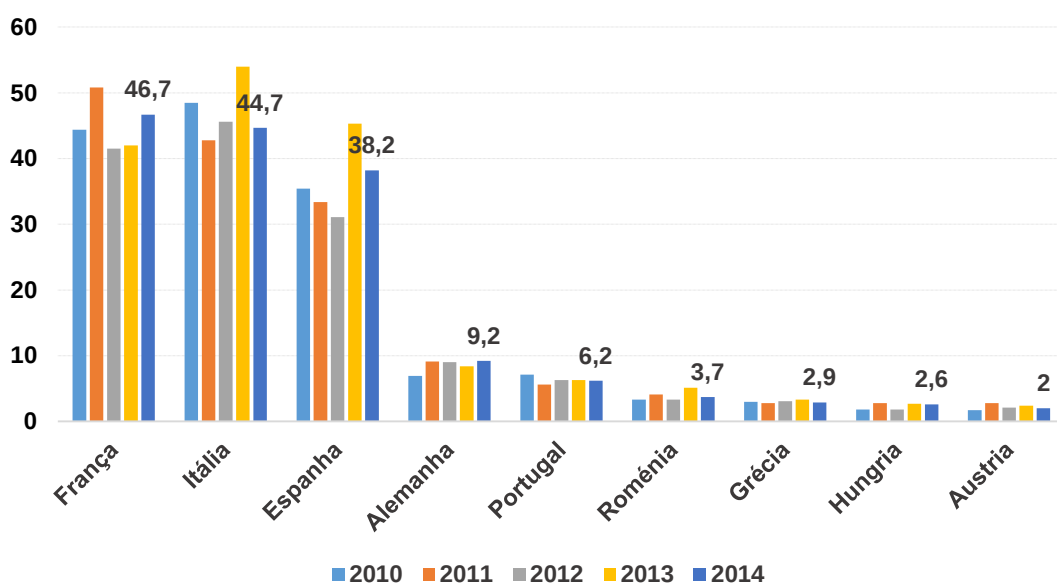


Fonte: OIV, dados de 2014 previsionais

O ano de 2013 foi de facto um ano excecional de produção face ao padrão dos anos mais recentes, com destaque por exemplo para a Espanha que, de acordo com dados do Observatório Espanhol del Mercado del Vino (OEMV), teve na campanha de 2013-2014 uma colheita de 52.000.000 de hectolitros, correspondente a um aumento de 54% face à campanha anterior. França, Itália e Espanha continuam a ser os principais produtores, em estreita associação à sua representatividade em termos de área de vinho, panorama no qual se intromete a China com 799.000 hectares. Aliás, 5 países representam 50% da área mundial de vinha, grupo em que a China e a Turquia disputam a supremacia daqueles países europeus, com estes últimos envolvidos num processo de redução de área (Espanha -4%; França – 1,5%; Itália – 6,6%, para um ligeiro crescimento da área de vinha mundial de 0,6%). É também curiosa a oscilação entre a França e a Itália como principais produtores mundiais (a Itália em 1º em 2013 e o regresso da França em 2014 ao topo da produção mundial).

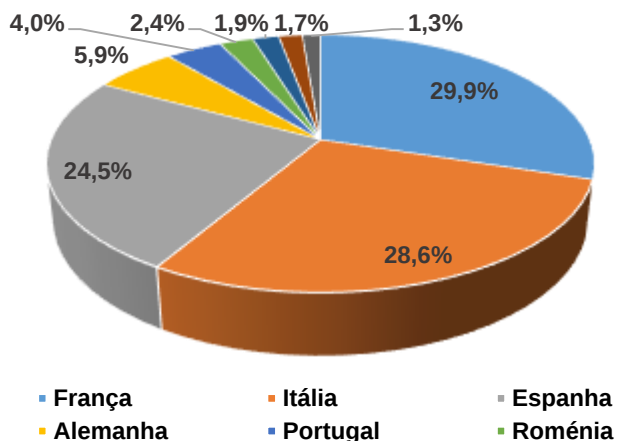
A posição de Portugal tem sido muito estável nesta matéria, como pode ser observado a partir do gráfico nº 10.

Gráfico 10 – Evolução da produção mundial de vinho na Europa, 2010-2014



Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

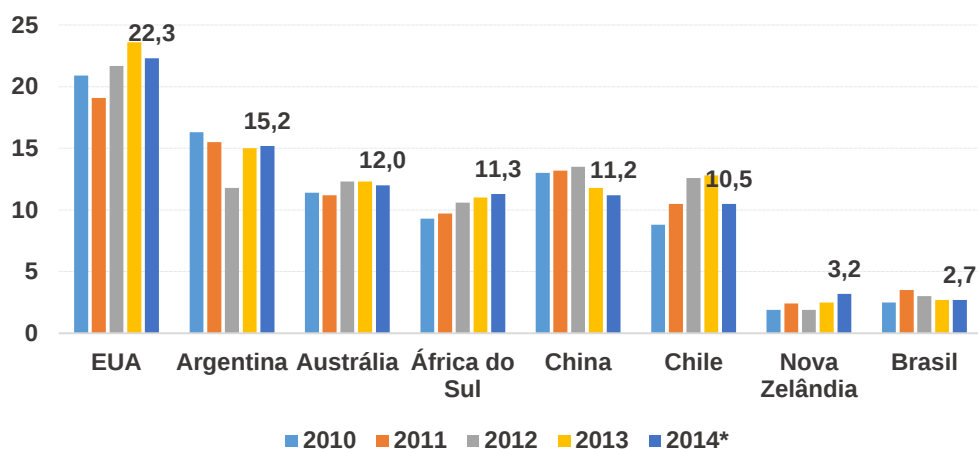
Gráfico 11 – Estrutura geográfica da produção mundial de vinho na Europa, 2014



Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

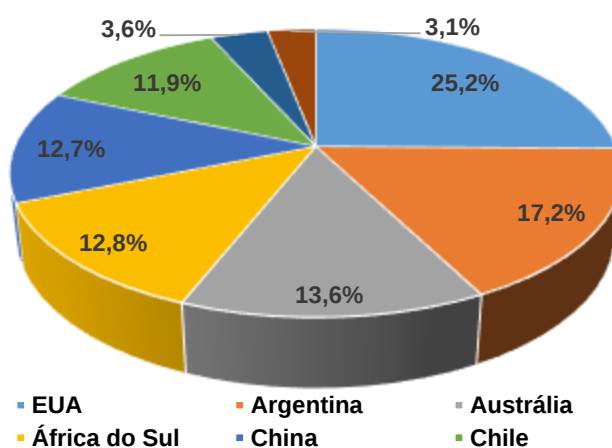
Na produção de vinho fora da Europa, à semelhança do que acontece em termos de consumo, os EUA são o principal produtor com cerca de 22,3 Mhl em 2014, segundo dados previsionais. Neste último ano, tudo aponta que a produção dos EUA represente 22,5% da produção de vinho fora da Europa. A Argentina aparece em segundo lugar, com uma produção na ordem dos 15,2 Mhl.

Gráfico 12 – Evolução da produção mundial de vinho fora da Europa, 2010-2014



Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

Gráfico 13 – Estrutura geográfica da produção mundial de vinho fora da Europa, 2014



Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

Quadro 3 – Top de produtores de vinho, 2014

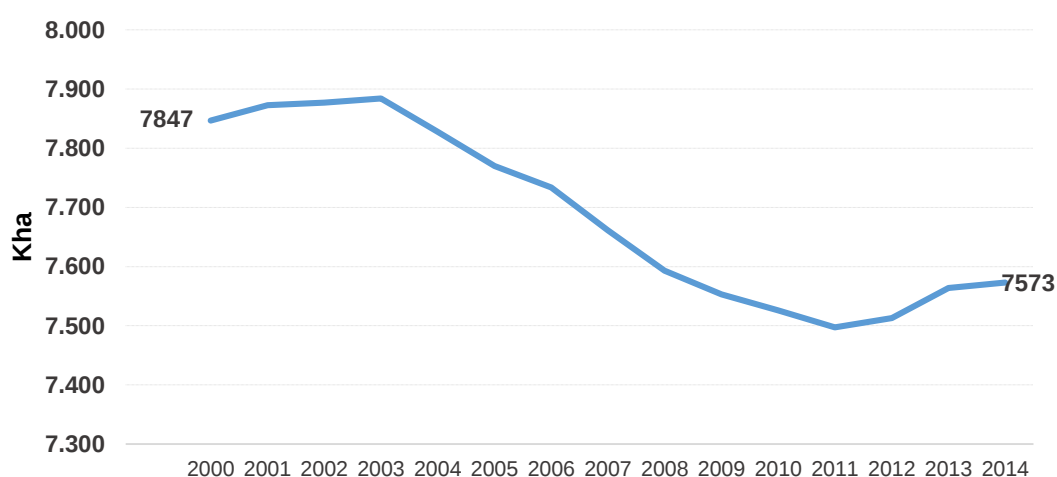
Top Produtores		Produção (Mhl)
1	França	46,7
2	Itália	44,7
3	Espanha	38,2
4	EUA	22,3
5	Argentina	15,2

	<i>Top Produtores</i>	<i>Produção (Mhl)</i>
6	Austrália	12
7	África do Sul	11,3
8	China	11,2
9	Chile	10,5
10	Alemanha	9,2
11	Portugal	6,2

Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

A evolução da produção mundial está fortemente associada à evolução da área de vinha a nível mundial que revela entre 2000 e 2014 uma queda de cerca de 3,5% (ver gráfico abaixo).

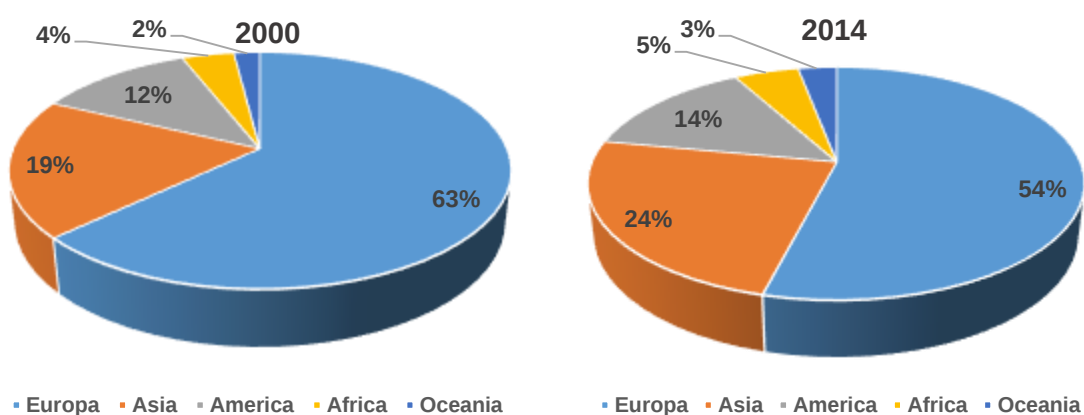
Gráfico 14 – Evolução superfície de Vinha, 2000-2014



Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

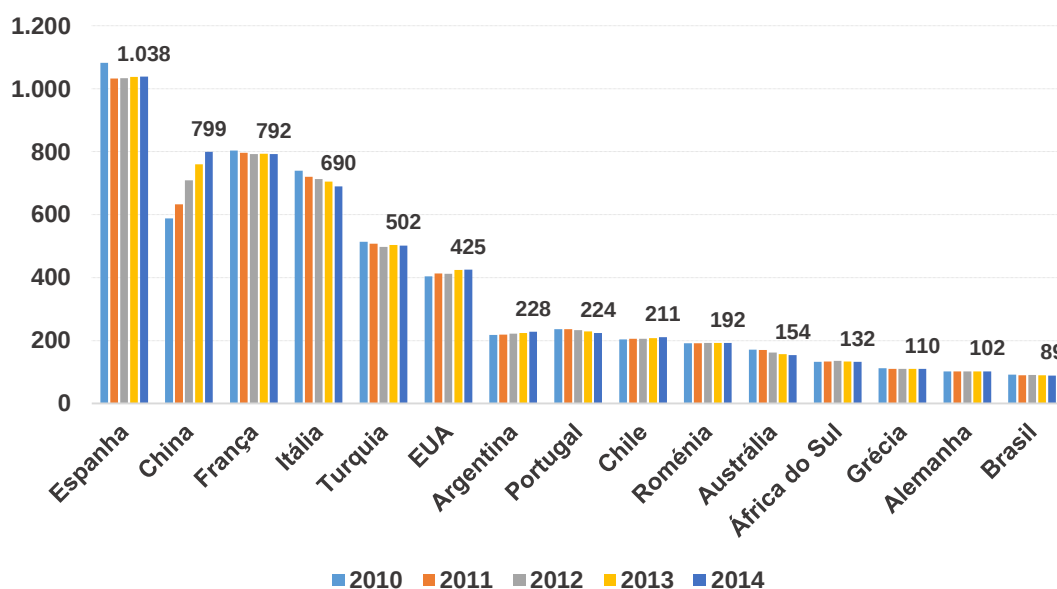
Esta descida relativamente reduzida de área de vinha processa-se através de compensações a nível mundial. A queda observada na Europa, sobretudo na sequência de políticas europeias de apoio ao arranque de vinha (com destaque para Espanha, Itália e também Portugal) e também na Austrália, corresponde um forte aumento na China e um mais ligeiro aumento em alguns países do Novo Mundo.

Gráfico 15 – Estrutura geográfica da distribuição da superfície da vinha, 2000 e 2014



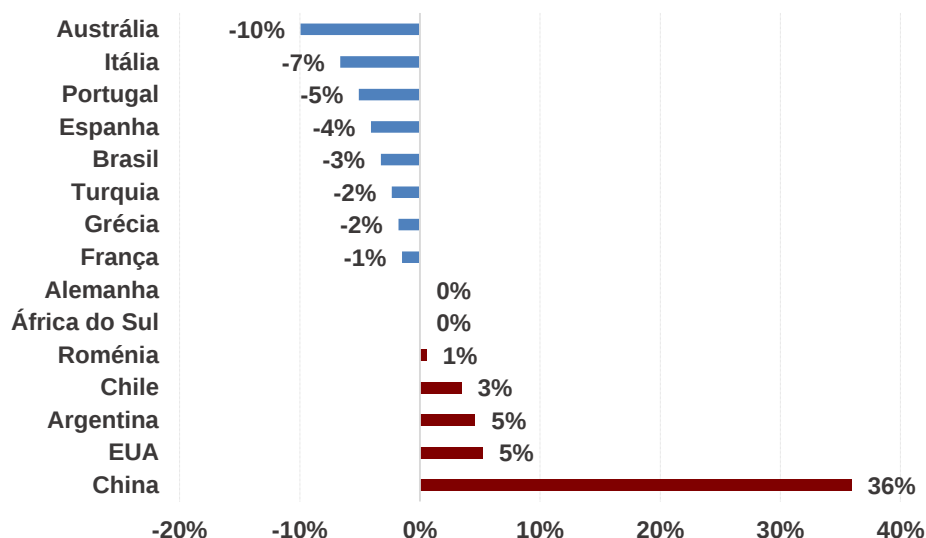
Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

Gráfico 16 – Evolução da superfície da vinha por país, 2010-2014



Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

Gráfico 17 – Variação da área da vinha, 2010-2014



Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

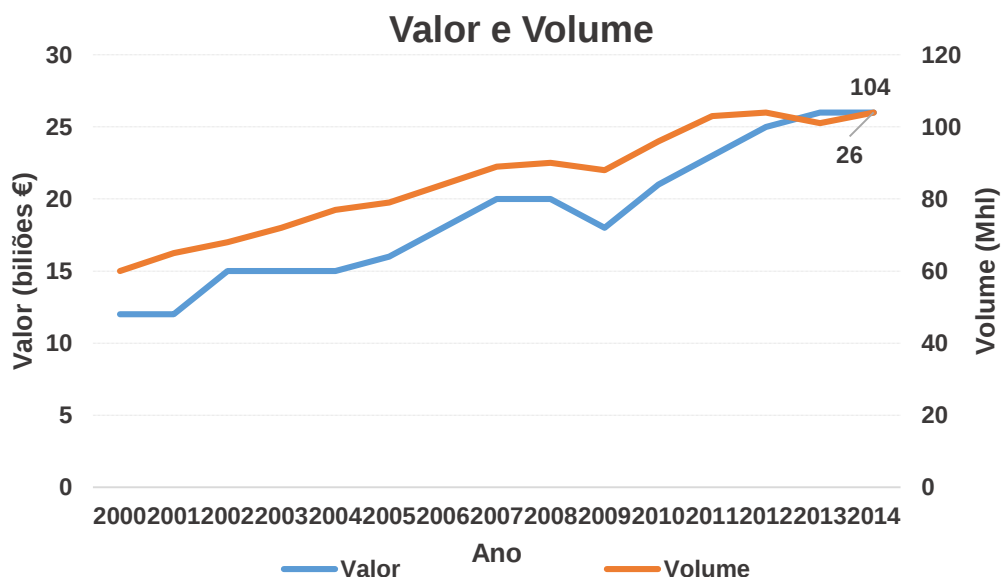
Apesar desta redução de área de vinha, a produção de uva (para todos os tipos de consumo incluindo a vinificação) não tem parado de aumentar, segundo dados da OIV. De acordo com as previsões para 2014 realizadas por esta organização no seu último relatório, este será o primeiro ano em que desde 2010 se verifica uma diminuição da produção de uvas, representando mesmo assim um aumento face a 2010 de 10%. A coexistência de diminuição de área de vinha com aumento de produção de uvas pode ser explicada no âmbito do efeito combinado de variações de produtividade induzidas ao nível da viticultura, não esquecendo as referências que a OIV realiza a condições climáticas mais favoráveis e a processos de redistribuição espacial de vinha.

Esta questão da produtividade é relevante para a RDD, atendendo sobretudo às significativamente mais baixas produtividades que a RDD apresenta relativamente ao Novo Mundo e inclusivamente em relação a Espanha. Segundo dados gentilmente disponibilizados por Symington Family Estates, para uma produtividade média de referência de 4.300 kg/hectare, encontramos valores de 15.600 para a África do Sul, 16.500 para a Austrália, 16.000 para a Califórnia, 12.000 para o Chile e 12.000 para Espanha. No âmbito das suas atividades de empresa global, a SOGRAPE confirma que para uvas comparáveis o gap de produtividade entre a RDD e o Chile é ainda mais elevado do que os números atrás apresentados. Como referiremos em capítulos seguintes, a redução destes gaps de produtividade tenderá nas condições físicas concretas da RDD a ser extremamente difícil de assegurar e a concretizar-se iria naturalmente complicar a já complexa questão dos excedentes de uvas e de vinho na Região. Mas como é óbvio, dada a relação inversa entre produtividades e custos, o gap de produtividade constitui um forte constrangimento num contexto de “*price takers*” e com crescente pressão para a descida de preços nas prateleiras.

3.4. COMERCIALIZAÇÃO INTERNACIONAL

A análise do período 2000-2014 evidencia até 2008-2009, anos de queda do comércio internacional de vinho em volume e valor, uma tendência de crescimento sustentado, mais oscilante em valor do que em volume, observando-se a partir de 2009 um novo crescimento que parece estancar em 2012 em volume e em 2013 em valor.

Gráfico 18 – Evolução das trocas de vinho em volume e valor, 2000-2014

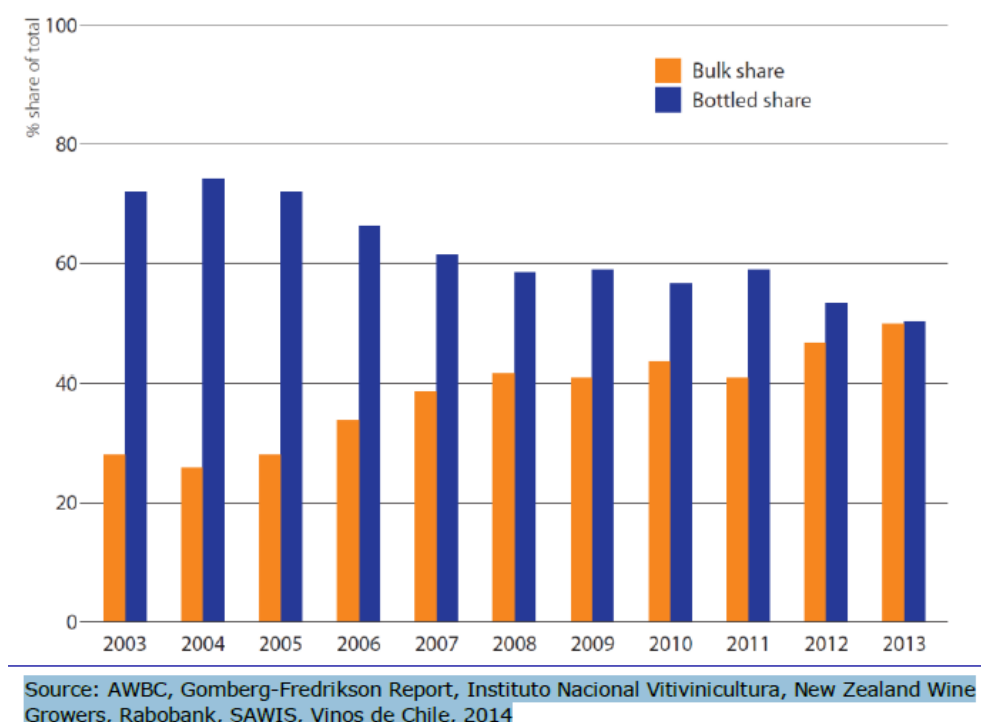


De acordo com o *Rabobank World Wine Map* de 2014, esta tendência de crescimento da comercialização mundial de vinho processa-se, sobretudo a partir de 2005, de uma alteração decisiva no modo como a exportação-importação mundial de vinho é fisicamente acomodada. Na sequência de inovações tecnológicas que permitiram o transporte de vinho a granel em termos mais seguros, eficientes e a mais baixo custo, a exportação de vinho a granel emergiu na segunda metade da década de 2000 com um crescimento extremamente rápido, sobretudo nos países do Novo Mundo cuja exportação a granel evoluiu rapidamente de 1/3 das suas exportações para quase 50% em 2013 (ver gráfico nº 18 publicado pela já referida fonte).

Os analistas da Rabobank assinalam as implicações que esta transformação acarreta aumentando as margens de manobra de importadores de grandes volumes de vinho a granel para em condições de grande qualidade procederem à criação de marcas próprias, dificultando por isso a formação de marcas próprias a partir da produção. Esta tendência não atinge apenas os exportadores do Novo Mundo. Segundo dados do Observatorio Español del Mercado del Vino, a colheita excecional da campanha de 2013-2014 em Espanha foi essencialmente escoada através de 47% das vendas para o mercado externo sob a forma de exportações a granel, a um preço de 0,40€/litro que é entre os valores conhecidos de exportação a granel claramente o mais baixo, comparando por exemplo com o valor de 0,79€/litro para Portugal e de 1,24€/litro para a França, por exemplo. Os analistas do Rabobank reconhecem que só os vinhos Premium podem aspirar a combater pela positiva esta tendência de reduzir as margens de manobra de criação de marcas próprias junto da produção em detrimento desse processo junto do consumidor.

Por isso, o foco crescente nos vinhos Premium pode ser considerada uma tendência dos últimos anos em contraponto nítido com a emergência das exportações a granel, até porque os efeitos das mudanças tecnológicas que precipitaram o crescimento desta modalidade de exportação estão em vias de esgotamento, tendendo por isso o seu crescimento a desacelerar.

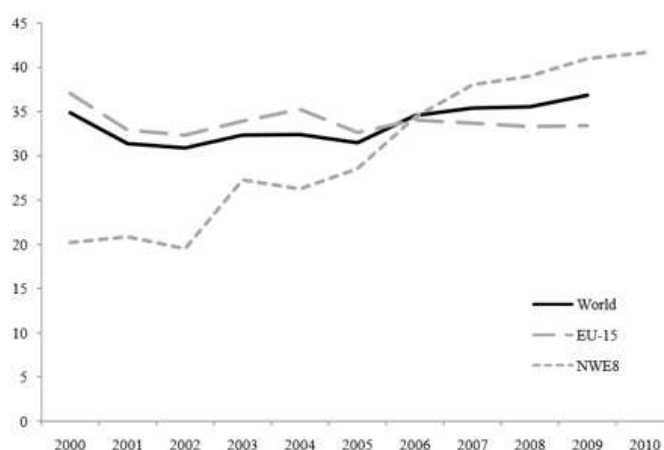
Gráfico 19 – Exportações de vinho a granel pelo Novo Mundo (Rabobank World Wine Map 2014)



Há ainda que considerar que nos próximos tempos mercados emergentes como a China e o Brasil atravessarão fortes limitações de importação na sequência da forte turbulência macroeconómica (ambas as economias) e política (sobretudo no caso do Brasil) que caracteriza pelo menos aquelas duas economias emergentes.

A tendência para o Novo Mundo emergir como o grande impulsionador do peso da comercialização de vinho a granel, em confronto com outros centros exportadores, designadamente os europeus, não é um fenómeno de agora (ver gráfico seguinte).

Gráfico 20 – O Novo Mundo como principal fonte do comércio mundial de vinho a granel (Andersen e Nelgen, 2011)



Quadro 4 - Top de exportadores de vinho (em volume) 2014

<i>Top Exportadores</i>		<i>Mhl</i>
1	Espanha	22,6
2	Itália	20,5
3	França	14,4
4	Chile	8
5	Austrália	7,3
6	África do Sul	4,8
7	EUA	4
8	Alemanha	3,9
9	Portugal	2,8
10	Argentina	2,6

Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

Quadro 5 – Top de importadores de vinho (em volume), 2014

<i>Top Importadores</i>		<i>Mhl</i>
1	Alemanha	15,2
2	Reino Unido	13,4
3	EUA	10,7
4	França	6,5
5	Rússia	4,7
6	China	4,6

Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

3.5. PADRÕES DE MUDANÇA NO MERCADO MUNDIAL DO VINHO

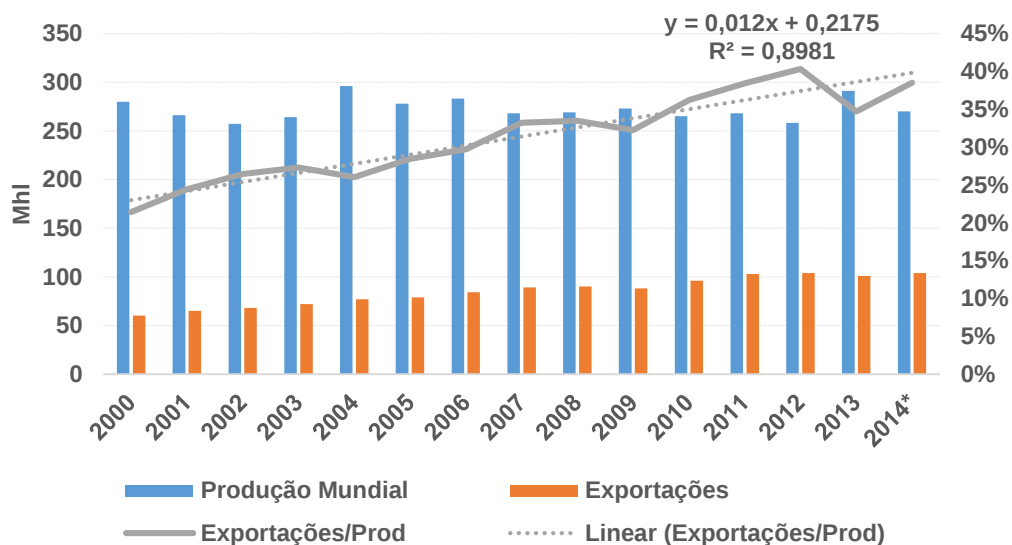
As estatísticas da OIV acima analisadas, relativas ao consumo, produção e comércio internacional do vinho, permitem retirar um conjunto de conclusões relativas à tendência deste setor.

O avanço da globalização

A evolução do coeficiente Exportações mundiais /Produção mundial constitui um indicador de aproximação à intensidade da globalização em matéria de vinho, constituindo um enorme desafio para a economia do vinho em países de pequena dimensão como Portugal. Estratégias de nicho ou estratégias mais amplas de ocupação de espaços mais significativos nos mercados mundiais constituem operações exigentes, sobretudo quando se pretende que essa ocupação se traduza por valores de preços médios médio-elevados.

A evolução do indicador é por si só suficiente explícita do grau de intensidade com que o avanço da globalização é concretizado, embora os valores previsionais para 2014 ainda não recuperem o valor do indicador em 2012.

Gráfico 21 – Peso das exportações na produção de vinho, 2000-2014

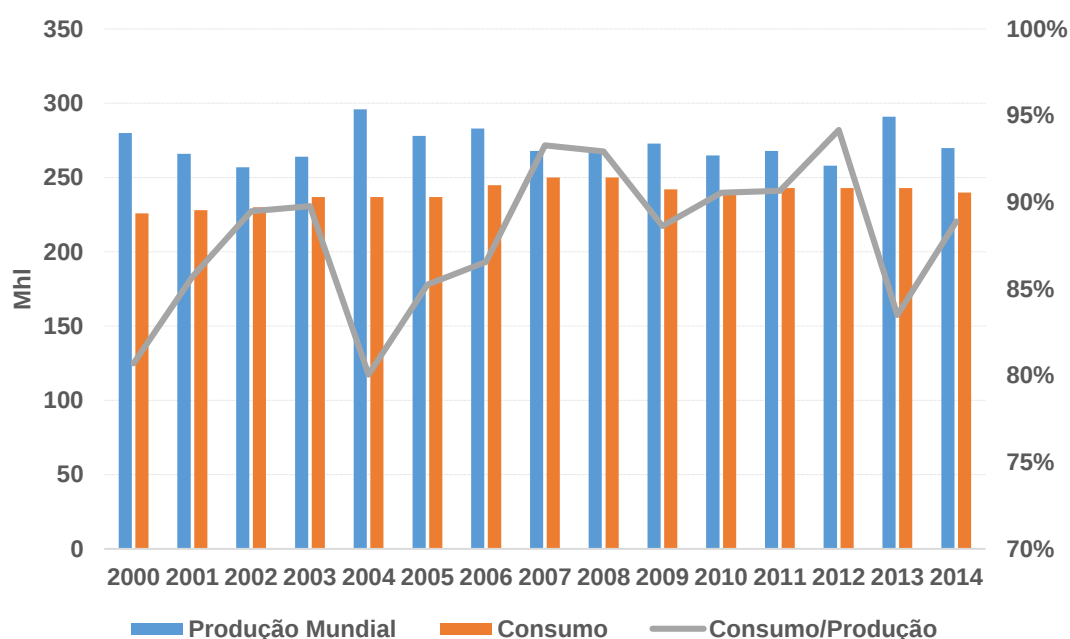


Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

Excesso de produção e pressão sobre os preços

Pese embora o aparecimento de novos espaços de consumo de vinho ainda não intensamente dominados por modelos societários securitários e estimulados por apelos a modelos de vida saudável com dispensa do álcool, a verdade é que os níveis do consumo mundial continuam a ser inferiores aos da produção.

Gráfico 22 – Peso do consumo na produção de vinho, 2000-2014

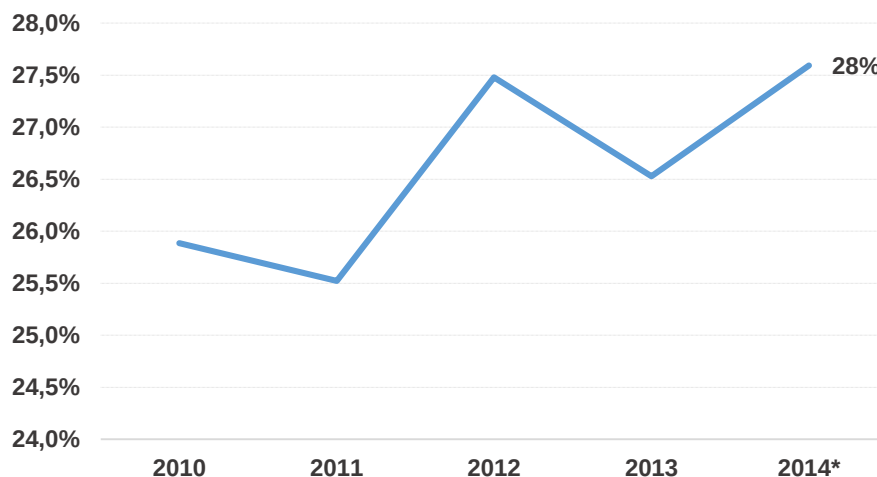


Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

A pressão concorrencial do Novo Mundo

De 2008 até à atualização do presente relatório, tem vindo a confirmar-se o traço do mercado mundial do vinho já evidenciado no estudo anterior da pressão concorrencial exercida pelos países do “Novo Mundo” – África do Sul, Argentina, Austrália, Chile, EUA e Nova Zelândia. Esta pressão não pode apenas ser descrita pelo que esses países representam em termos da produção mundial (28% em 2014). Essa pressão é exercida através de muitas outras variáveis, algumas quantitativas (como, por exemplo, os seus níveis de produtividade, já anteriormente referidos), mas também de variáveis qualitativas, como: a capacidade da sua enologia para fazer vinhos com capacidade de empatia rápida junto dos padrões dominantes de consumo mundial e a qualidade da investigação vitícola e enológica (veja-se, por exemplo, a excelência da Universidade de Adelaide na Austrália e a capacidade de interação com o meio da Universidade de Mendoza na Argentina).

Gráfico 23 – Peso Relativo da produção do Novo Mundo (África do Sul, Argentina, Austrália, Chile, EUA, Nova Zelândia), 2010-2014



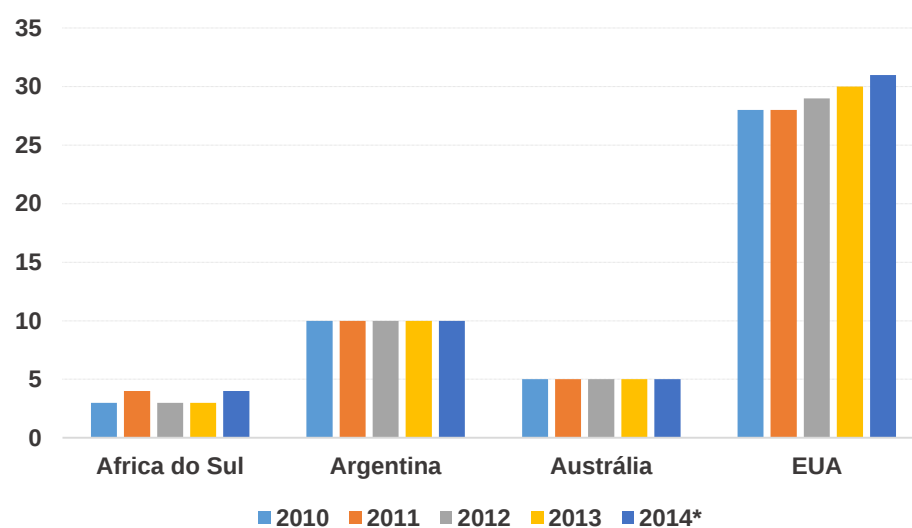
Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

Numa das entrevistas realizadas no âmbito deste trabalho, dizia o Eng^o António Lencastre (Porto Reccua) que era fundamental que chegassem à RDD não apenas personalidades do Velho Mundo, mas também de personalidades ligadas à viticultura, enologia e negócio do vinho no Novo Mundo, pela novidade e heterodoxia de posições que essa chegada poderia representar para a Região. Essa chegada possível não teria de traduzir-se necessariamente na padronização dos vinhos do Douro DOC, mas no reforço da sensibilização de que a produção na RDD não poderá ignorar a necessidade de produzir para o mercado mundial, qualquer que ele seja.

Esta necessidade de contemplar o mercado mundial não pode ignorar a crucial preservação das características do território e da sua inimitabilidade, suscitadas primeiro pelas características do próprio vinho do Porto e mais recentemente pelo reconhecimento e notoriedade dos DOC Douro. Compreender e até integrar competências associadas à viticultura, enologia e gestão presentes nas experiências do Novo Mundo não significa abdicar da singularidade em torno do qual os vinhos do Porto e do Douro devem construir a sua inimitabilidade competitiva.

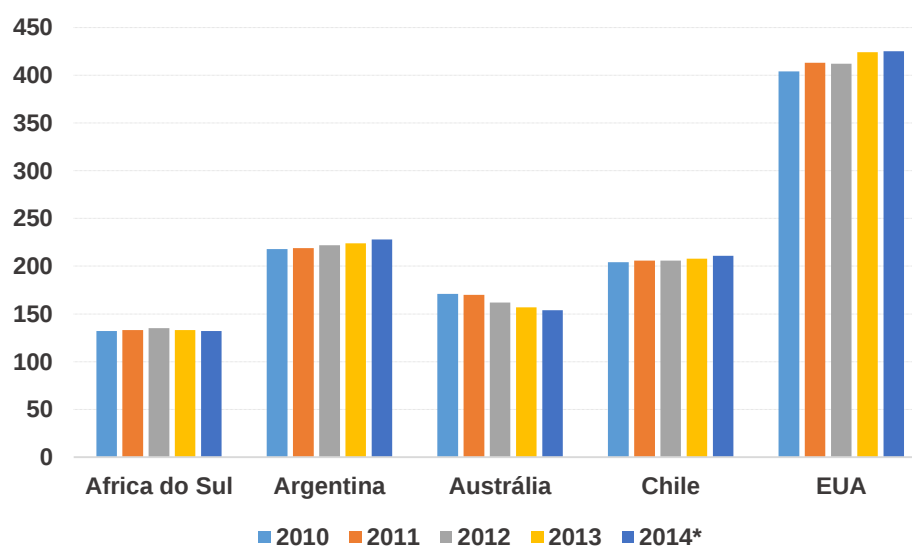
Na RDD, só uma empresa assume o estatuto de empresa global (a SOGRAPE) com presença em países do Novo Mundo, logo com a possibilidade de internalizar na sua própria organização esse diálogo com essa realidade vínica.

Gráfico 24 – Evolução do consumo em países do Novo Mundo, 2010-2014



Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

Gráfico 25 – Evolução da área de vinha em países do Novo Mundo, 2010-2014



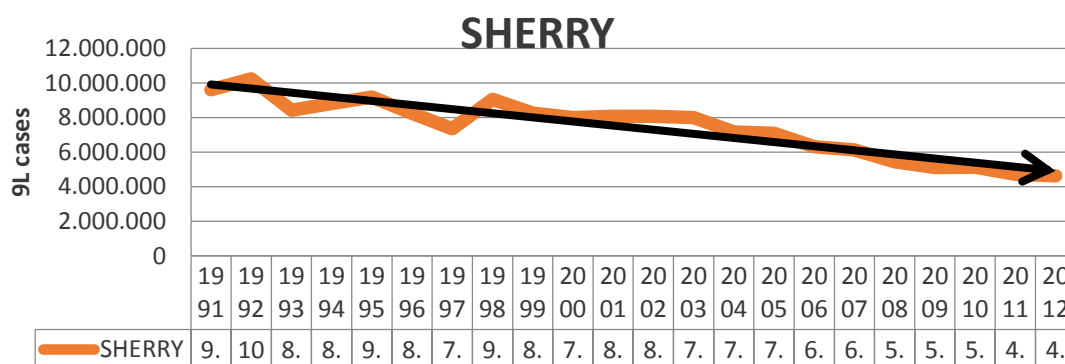
Fonte: OIV, dados 2014 previsionais

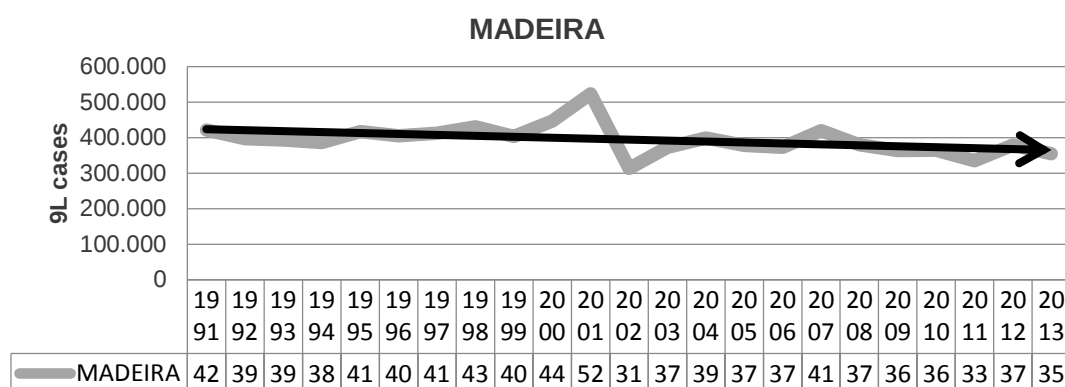
3.6. O DECLÍNIO DOS VINHOS FORTIFICADOS

Embora não tenha sido possível adquirir informação de mercado para uma completa medida do declínio dos vinhos fortificados a nível mundial, com impacto nas tendências de mercado em que o comércio do vinho do Porto evolui, o cruzamento de informação gentilmente disponibilizada pelo grupo SYMINGTON, com informação trabalhada pela equipa da QP a partir de informação disponibilizada pelos institutos reguladores do Jerez e do vinho da Madeira permite descrever um cenário de declínio. Nesta fase do trabalho, não foi possível à equipa técnica reunir elementos sobre a evolução de vinhos mais pontuais como o Marsala na Itália (hoje confinado a uma produção de 110.000 hl/ano e profusamente disseminado em páginas WEB como um vinho de suporte à culinária) e o Tokay na Hungria.

A percepção que os principais operadores do vinho do Porto na RDD apresentam em relação a este tema é muito diferenciada e depende fortemente dos mercados em que operam. Além disso, o Porto parece gozar, sobretudo após este fenómeno mais recente de crescimento das categorias especiais, incluindo nessa vertente os Tawny de idade avançada, de alguma resiliência quando comparado com o Jerez e o Madeira. É difícil, por isso, perceber se estamos perante tendências que são comuns a todos os vinhos fortificados ou se, pelo contrário, a influência penalizadora sobre a procura de Porto decorrente de públicos concentrados em grupos etários elevados que não se renovam e de declínio de modelos familiares aos quais o consumo de Porto era associado é específica do Porto. A questão parece depender dos mercados e o simples confronto entre o mercado francês e britânico (declínio no primeiro e resiliência no segundo) ilustra essa possibilidade.

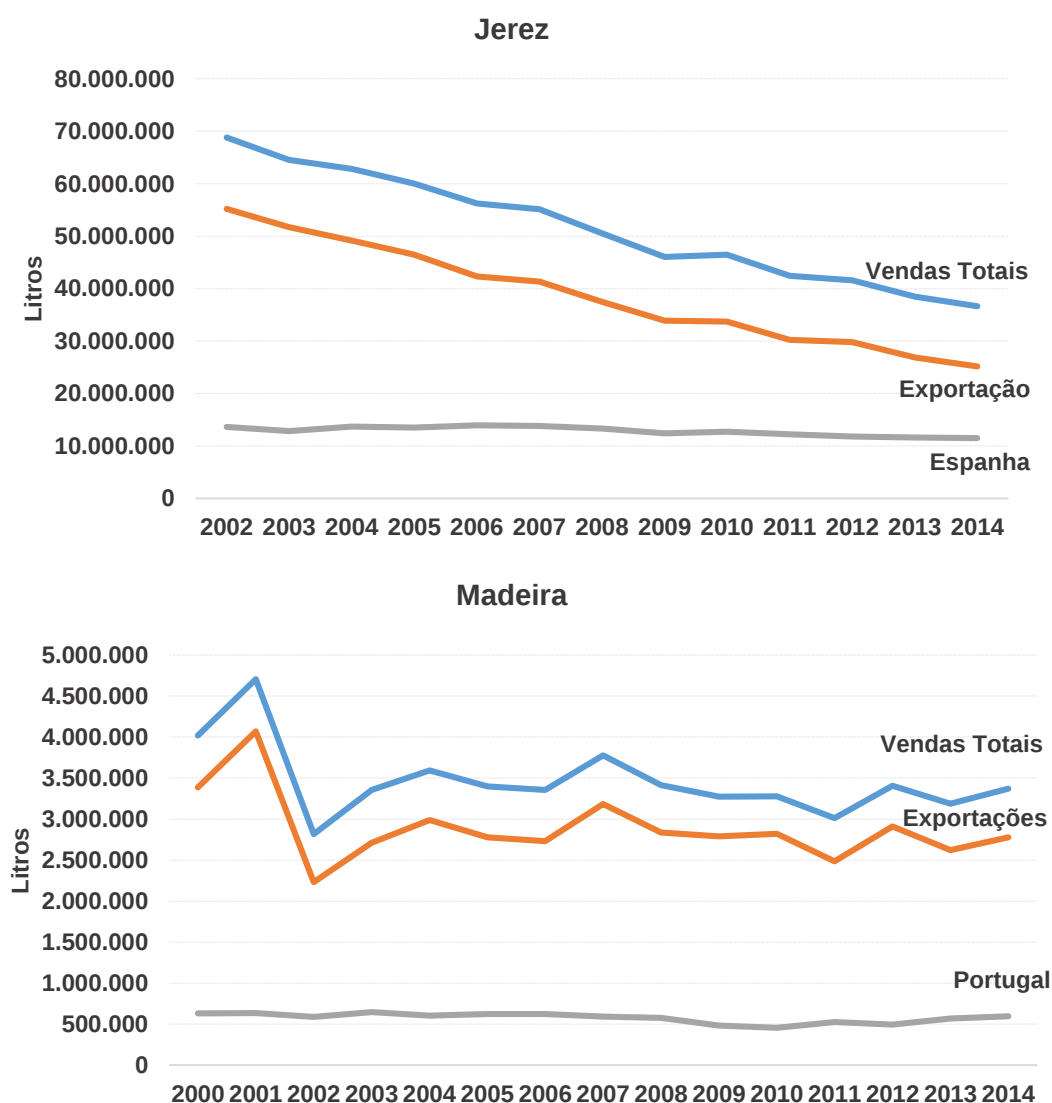
Gráfico 26 – O declínio do XEREZ e do MADEIRA





Fonte: Cortesia do grupo SYMINGTON

Gráfico 27 – O declínio do XEREZ e do MADEIRA – mercado interno e externo



Fonte: Tratamento QP a partir de dados fornecidos por Consejo Regulador do Jerez e Instituto do Vinho, dos Bordados e do Artesanato da Madeira

De facto, quando se comparam os dados evolutivos do Jerez e Madeira com os do vinho do Porto, compreende-se a maior resiliência do Porto em relação aos seus congêneres fortificados. De qualquer modo, o Porto não está imune a esse constrangimento estrutural, o que não impede, por exemplo, que para além do grupo dos 5 *players* mais representativos na comercialização de Porto, não estejam ainda a emergir na RDD projetos recentrados no vinho do Porto. Projetos como o do Vasques de Carvalho Port Wine e o regresso de Alves de Sousa ao Porto não serão certamente explicados por razões meramente afetivas, mas seguramente por uma visão otimista e certamente apoiada em dados de mercado.

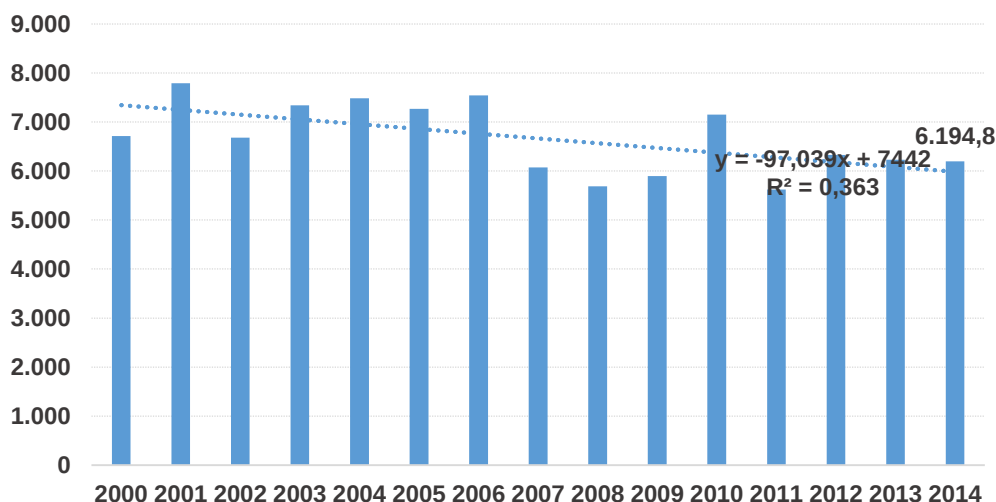
Uma questão diferente e bem mais complexa é a de saber se a consolidação da referida resiliência do Porto face aos *trends* observados nos fortificados irá ser consolidada pela inovação produto em busca de públicos mais jovens e de outros modelos sociais (Croft Pink da Fladgate Partnership, Porto Tónico de vários produtores de Porto branco, Cambridge Ice White Porto da Andresen ou Porto para *cocktails* Porto Reccua) ou pela crescente aposta no preço médio superior das categorias especiais. Ambas as estratégias parecem responder aos desafios da resiliência, embora talvez a segunda com maior efeito quantitativo.

3.7. MERCADO DO VINHO EM PORTUGAL

A produção

Face ao ano de 2000, a produção total de vinho em Portugal parece seguir uma tendência decrescente (ver gráfico 27), embora com anos como 2006 e 2010 acima da linha de tendência linear. O valor médio de 7,3 milhões de hectolitros registado pelo estudo de 2008 para o período de 1993-2005 parece estar em queda a partir deste último ano

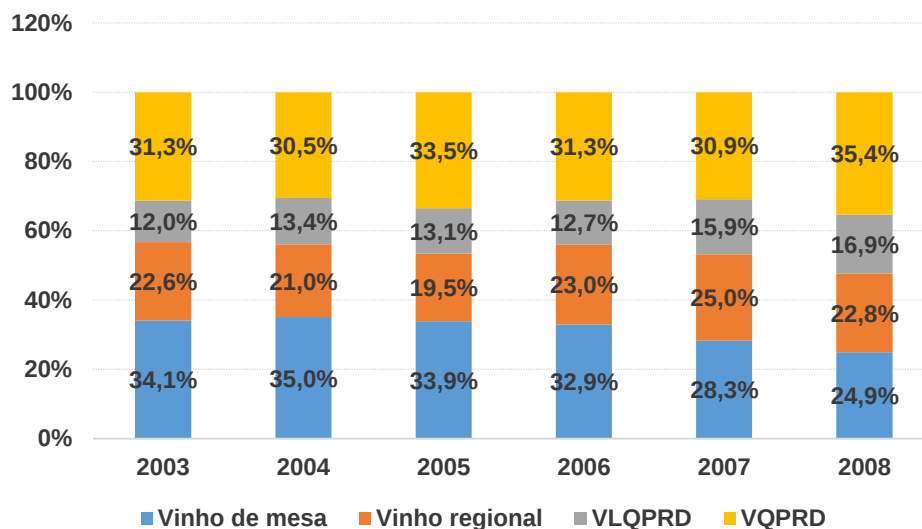
Gráfico 28 – Produção Total de vinho em Portugal, 2000-2014



Fonte: IVV

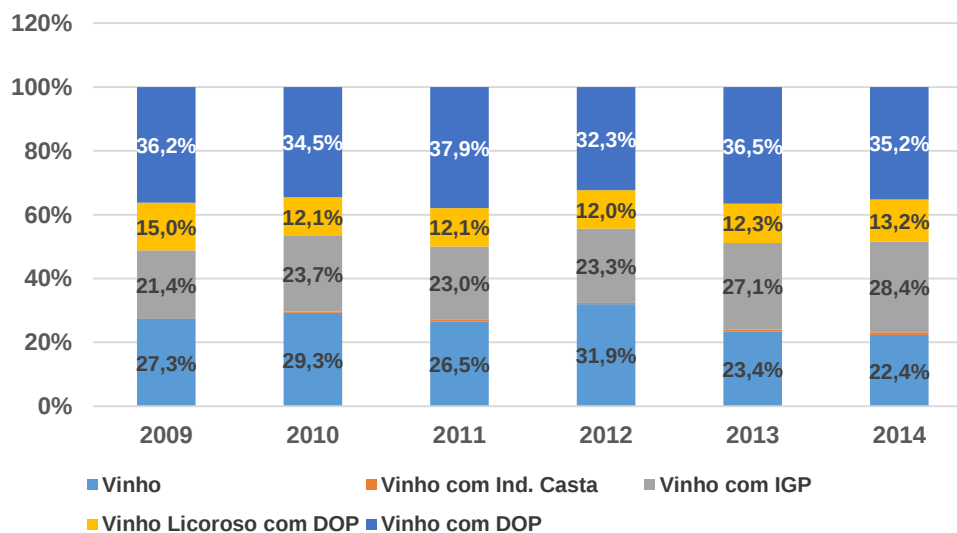
A compreensão desta tendência não pode deixar de ser compreendida no contexto da divisão dessa produção por tipologias, que dada a alteração de modelo seguido pelo IVV são analisadas em dois períodos diferentes, 2003-2008 e 2009-2014.

Gráfico 29 – Peso relativo da produção de vinho em Portugal por grandes tipologias, 2003-2008



Fonte: IVV

Gráfico 30– Peso relativo da produção de vinho em Portugal por grandes tipologias, 2009-2014



Fonte: IVV

Se nos ativermos à última das tipologias consideradas que coincide com o pós 2007-2008, mas integra o período de *bail-out* da economia portuguesa, a evolução dos 6 anos: (i) confirma a resiliência dos licorosos DOP em que o Porto se integra; (ii) confirma o maior peso mas oscilante

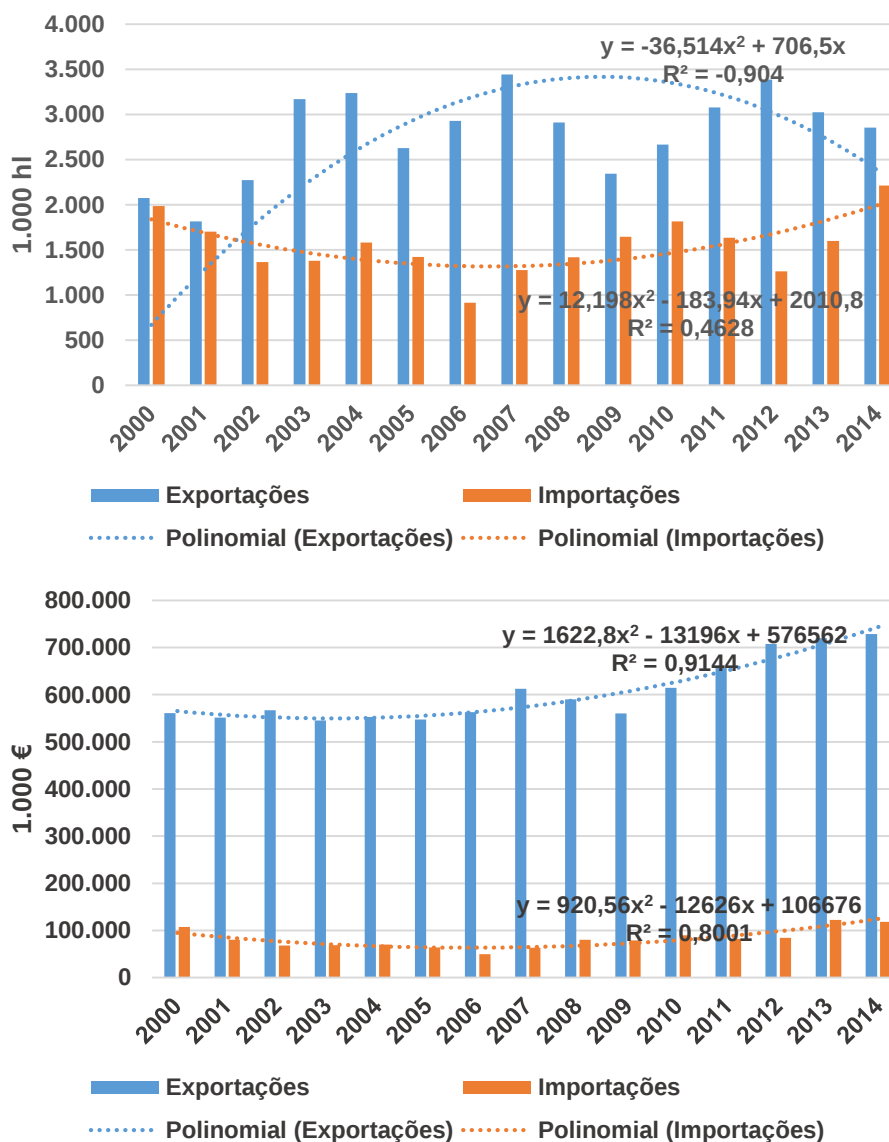
dos DOP; (iii) a progressão dos Indicação geográfica Protegida e (iv) o declínio desejável dos vinhos sem DO ou IG.

A exportação

É possível, em volume e em valor, comparar a evolução de exportações e de importações. No que respeita à evolução em volume, ela tem um comportamento relativamente *sui generis*. A exportação atinge em 2007 e em 2012 a sua maior expressão nos 15 anos considerados, sendo possível identificar uma linha de tendência polinomial com uma fase crescente e outra decrescente. Pelo contrário, as importações em volume seguem uma tendência primeiro decrescente e depois ascendente. Os valores de 2014, de aproximação significativa entre exportações e importações, parecem retomar o padrão de proximidade observado em 2000 e 2001.

Já em valor, a desproporção favorável às exportações é flagrante, com as exportações a seguirem uma linha de tendência polinomial em que a fase ascendente é claramente mais importante.

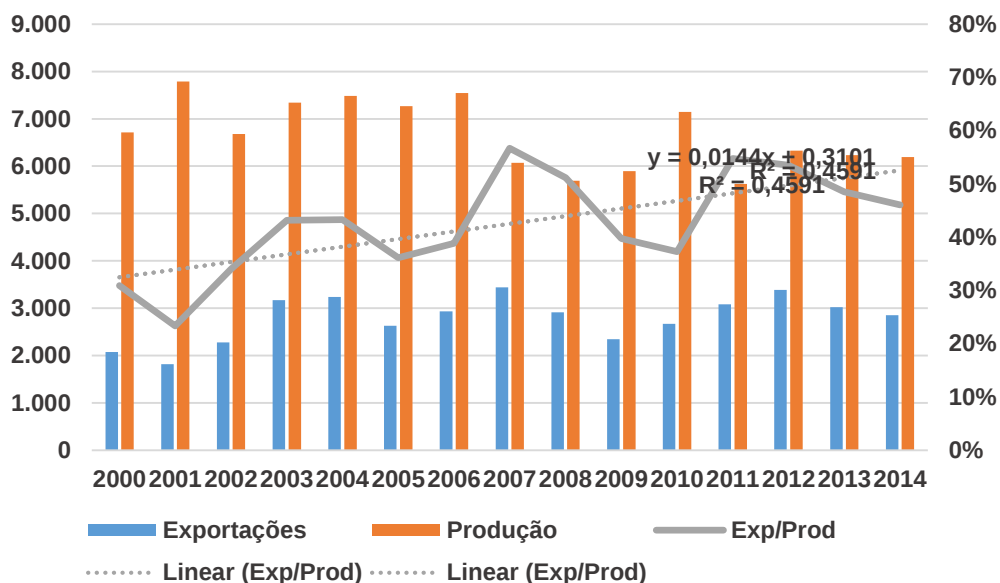
Gráfico 31 – Exportações e importações de vinho em Portugal, 2000-2014



Fonte: IVV

Numa fase da economia portuguesa em que o reforço do peso dos transacionáveis constitui uma prioridade manifesta, será interessante avaliar em que medida a economia do vinho respondeu em Portugal à tendência global anteriormente assinalada de um peso crescente das exportações na produção mundial.

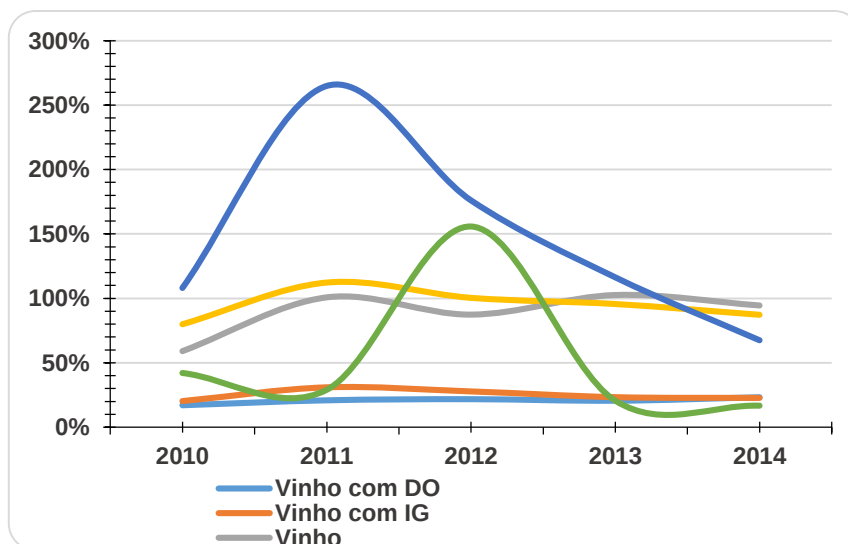
Gráfico 32 – Rácio das Exportações na Produção dos Vinhos Portugueses, 2000-2014



Fonte: IVV

O grau de extroversão da economia do vinho em Portugal (Exportações/Produção) apresenta uma tendência crescente mas bem mais oscilante do que a observada a nível mundial e o que parece preocupante é o facto de a partir de 2011 revelar uma tendência decrescente, sugerindo dificuldades acrescidas de orientação para o mercado externo.

Gráfico 33 – Rátios Exportação/Produção para as diferentes tipologias de Vinhos Portugueses, 2000-2014



Fonte: IVV

A interpretação dos valores por tipologia de vinhos dos rácios “Exportação/Produção”, em volume, tem de ser realizada com cautela, já que para a esmagadora das categorias os volumes exportados não mantêm relação direta com as produções dos respetivos anos, ou porque se

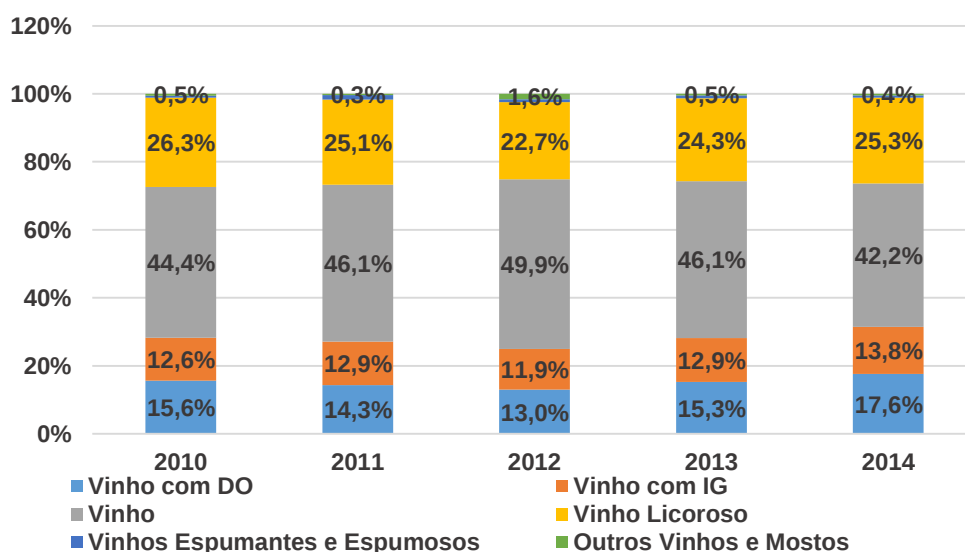
trata de exportações que resultam de stocks acumulados, ou ainda porque respeitam a lotes com proveniência de produções de vários anos. De qualquer modo, é notório o baixo peso das exportações para os vinhos tranquilos com DO e IG, contrastando com o maior peso do vinho sem DO e IG, dos licorosos e espumantes, embora nestes últimos com baixos valores envolvidos quer de produção, quer de exportação.

E o que é particularmente preocupante é o facto do vinho sem DO (simplesmente vinho) continuar a representar, embora com ligeiro decréscimo, a maior quota das exportações portuguesas em volume, mas ainda superior a 40%. Os licorosos têm-se mantido em torno de um quarto das exportações e os vinhos com IG têm também conservado uma grande estabilidade em torno dos 13%.

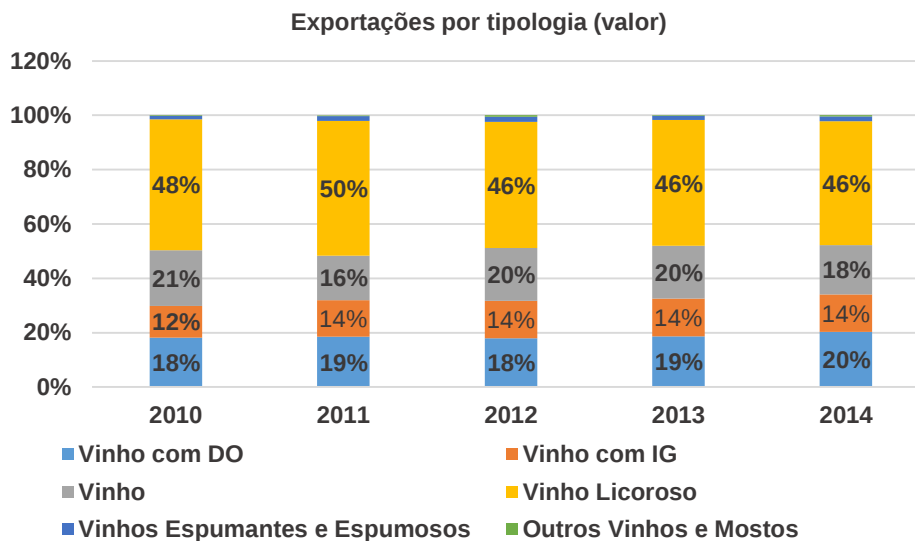
Quer isto significar que a economia do vinho em Portugal partilha as necessidades de reestruturação das exportações nacionais em geral, passando de um perfil de menor intensidade de valor para um outro com maior intensidade dessa natureza. O vinho com DO parece iniciar uma trajetória de aumento de peso nas exportações.

Como é conhecido, a estrutura das exportações em valor é algo diferente, com o vinho do Porto e os licorosos a manterem a sua supremacia e uma evolução relativamente estável de todas as tipologias consideradas.

Gráfico 34 - Peso Relativo das Exportações Portuguesas de Vinho por Grande Tipologias, 2010-2014 (volume e valor)



Fonte: IVV



Fonte: IVV

3.8. PROBLEMAS ESTRUTURAIS NO MERCADO DO VINHO EM PORTUGAL

Relativamente aos resultados que constavam do estudo de 2008, o diagnóstico estrutural do mercado do vinho em Portugal não se alterou substancialmente, apesar do setor continuar a revelar uma dinâmica de crescimento de produtores-engarrafadores que está ligado a uma certa notoriedade da produção de vinho na comunicação social e nos *media*. Tal como consta do capítulo segundo deste relatório, a RDD tem-se destacado do ponto de vista da chegada ao negócio de novos *players*, regra geral de pequena dimensão.

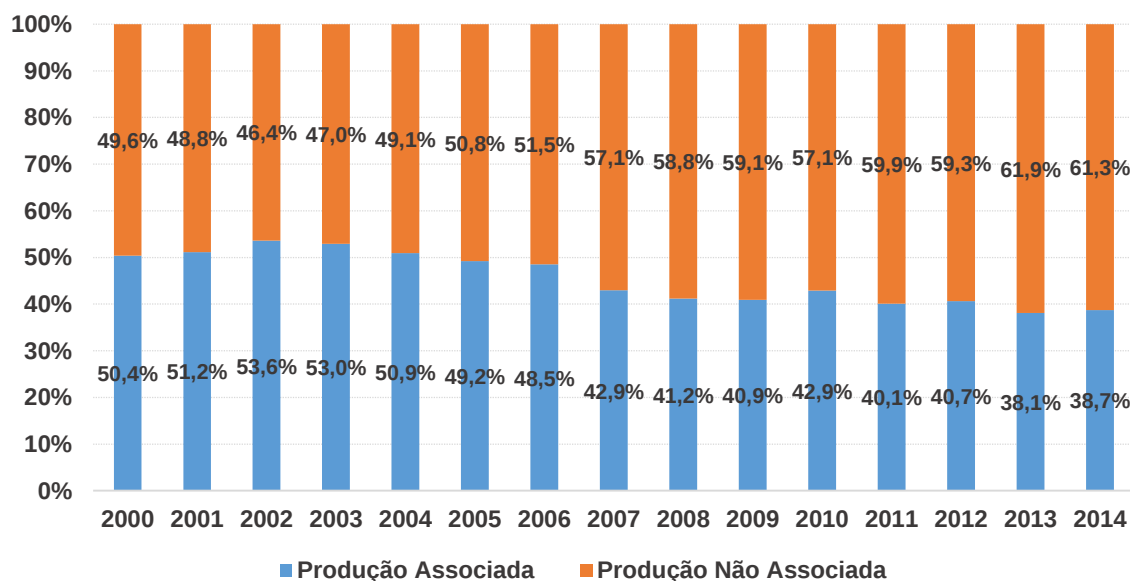
A queda progressiva do peso das cooperativas na produção de vinho em Portugal desde o ano de 2000 significa que o setor cooperativo está ele próprio em reestruturação não sendo mais responsável por mais de metade da produção como aconteceu até 2004.

O peso das cooperativas na produção continua a estar associado à concentração de vendas ainda observada no mercado interno.

A reduzida expressão das exportações nacionais quando confrontadas com as registadas pelos principais concorrentes de Portugal dificulta a generalização de prateleiras “Portugal” nos principais pontos de venda e não será por acaso que em matéria de empresas globais, tal como era referido no estudo de 2008, a SOGRAPE continue a ser a única empresa verdadeiramente global, aliás com estatuto reforçado face aos dados coligidos em 2008.

A notoriedade internacional na imprensa especializada que era referida no capítulo 2 como uma das mudanças mais relevantes do período 2008-2015 é alguns casos extensiva a Portugal como país produtor de vinho, veja-se por exemplo o já referido número de julho de 2015 do *Wine Spectator*. O reconhecimento internacional dos vinhos verdes, com destaque para o prestígio dos Alvarinhos e o ressurgimento do Dão, entre outros exemplos, conseguiram acrescentar algum protagonismo à notoriedade do Douro e Porto.

Gráfico 35 – Peso das Cooperativas na Produção de Vinho em Portugal, 2000-2014



Fonte: IVV

O estudo de 2008 referia ainda o problema dos excedentes como um sério problema estrutural, aproximado por via do indicador das existências totais no fim das sucessivas campanhas (informação INE).

Quadro 6 - Balanço de Aprovisionamento de Vinho em Portugal, 2007-2013

	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13*
Produção (1.000 hl)	6.073	5.620	5.894	7.148	5.622	6.308
Existências no início da campanha (1.000 hl)	14.463	14.193	14.517	14.942	13.460	12.355
Disponibilidades no início da campanha (1.000 hl)	20.536	19.813	20.411	22.090	19.082	18.663
Importação (1.000 hl)	1.267	1.587	2.049	1.693	1.598	1.332
Disponibilidades totais (1.000 hl)	21.803	21.400	22.460	23.783	20.680	19.995
Utilização interna (1.000 hl)	5.112	4.941	5.518	5.450	5.455	4.547
Consumo humano (1.000 hl)	4.568	4.514	4.725	4.802	4.994	4.168

	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13*
Utilização industrial (1.000 hl)	526	411	778	630	446	364
Exportação (1.000 hl)	3.074	2.365	2.556	2.898	3.252	3.290
Existências no final da campanha (1.000 hl)	13.617	14.094	14.386	15.435	11.973	12.158
Variação de existências	-846	-99	-131	493	-1.487	-197

Fonte: INE - Estatísticas Agrícolas, dados de 2013 provisórios

Comparando os valores que serviram de base às observações do estudo de 2008 com os valores das existências nos últimos anos, é possível observar que o problema é hoje ainda mais grave.

Dos últimos anos, só a campanha de 2011/12 ficou relativamente próxima dos valores em torno dos 10.500 milhares de hectolitros do período imediatamente antes de 2005. Este problema continua a representar a outra face da fraca expressão das exportações nacionais.

Os sinais anteriormente referidos de que Portugal começa a ter alguma notoriedade como país vitícola não propriamente como efeito global de país, mas fundamentalmente como resultado do protagonismo e notoriedade de algumas das suas regiões vitícolas, sendo relativamente reduzidos os casos de marcas com capacidade de afirmação própria não necessitando do efeito de “prateleira nacional”.

Finalmente, relativamente a dois aspetos estruturais referidos no estudo de 2008, a debilidade do marketing e a singularidade das castas nacionais, a informação qualitativa que foi possível recolher, e neste caso fortemente influenciada pela experiência da RDD, assinala alguns sinais promissores.

No caso do marketing, as principais empresas exportadoras estão hoje melhor dotadas em matéria de recursos humanos qualificados e os próprios investimentos avultados em adegas que são simultaneamente projetos tecnológicos avançadíssimos mas também projetos arquitetónicos de grande expressão comunicacional constituem um progresso evidente naquele diagnóstico. Acresce que os investimentos no enoturismo têm contribuído para um significativo reforço comunicacional, numa linha de comunicação interpessoal que as empresas começam a reconhecer como uma via importante.

No caso da singularidade das castas nacionais, cuja necessidade de identificação, preservação e valorização tem hoje uma expressão mais notória, sobretudo por via dos investimentos de algumas empresas, há que assinalar que os anteriormente mencionados sinais promissores de maior reconhecimento na imprensa especializada de Portugal como país vínico estão associados ao reconhecimento da referida singularidade. A enologia está a explorar bem essa singularidade, sem contudo deixar de existir o problema de mercado que consiste em divulgar castas que não correspondem aos padrões mais divulgados da comunicação especializada. Tal como se dizia no estudo de 2008, a valorização dessa singularidade não pode deixar de ser explorada no âmbito da procura de inserção em mercados *premium* e *super premium*.

4. CARACTERIZAÇÃO GERAL DOS SETOR DOS VINHOS DO DOURO E DO PORTO

A atualização deste capítulo do estudo é necessariamente parcelar, já que uma grande parte dos traços de caracterização da RDD não suscita necessidades de atualização, cujas características de grande região vinhateira se mantêm com os seus 250.000 hectares de área total .

4.1. REGIÃO DEMARCADA DO DOURO: A EVOLUÇÃO DA SUPERFÍCIE AGRÍCOLA UTILIZADA E DA SUA COMPOSIÇÃO

A comparação que é possível realizar com os dados do estudo de 2008, respeita à evolução da superfície agrícola utilizada entre 1999 e 2009, segundo dados do RGA para esses dois anos. A tabela 6 apresenta os valores para 2009 e as variações percentuais face a 1999:

Quadro 7 - Superfície Agrícola Utilizada na RDD e Sua Composição, 2009

	<i>Baixo Corgo</i>		<i>Cima Corgo</i>		<i>Douro Superior</i>		<i>RDD</i>	
	<i>Área – 45.000 ha</i>		<i>Área – 95.000 ha</i>		<i>Área – 110.000 ha</i>		<i>250.000 ha</i>	
	<i>Ha</i>	<i>%</i>	<i>Ha</i>	<i>%</i>	<i>Ha</i>	<i>%</i>	<i>Ha</i>	<i>%</i>
<i>SAU</i>	17 421	18,4	34 403	36,4	42 728	45,2	94 552	100
<i>Terra arável</i>	470	2,7	1 456	4,2	3 688	8,6	5 614	5,9
<i>Prados e Pastagens permanentes</i>	646	3,7	1 340	3,9	5 175	12,1	7 161	7,6
<i>Culturas permanentes</i>	16 305	93,6	31 607	91,9	33 865	79,3	81 777	86,5
<i>Frutos frescos</i>	618	3,8	519	1,6	271	0,8	1 408	1,7
<i>Citrinos</i>	37	0,2	118	0,4	225	0,7	380	0,5
<i>Frutos de casca rija</i>	193	1,2	1 637	5,2	6 274	18,5	8 104	9,9
<i>Olival</i>	1 549	9,5	7 230	22,9	16 235	47,9	25 014	30,6
<i>Vinha</i>	13 891	85,2	22 087	69,9	10 860	32,1	46 838	57,3
<i>Outras</i>	21	0,1	8	0,0	0	0,0	29	0,0
<i>Variações % face a 1999</i>								
<i>SAU</i>	- 43,6		- 21,7		-54,1		- 43,7	
<i>Terra arável</i>	- 87,8		- 68,0		-79,2		- 78,6	
<i>Prados e Pastagens permanentes</i>	- 90,7		- 66,7		-54,4		- 67,9	
<i>Culturas permanentes</i>	- 18,9		-10,6		-47,0		- 31,4	
<i>Frutos frescos</i>	- 74,7		- 55,6		-82,6		- 72,8	
<i>Citrinos</i>	-24,5		- 20,8		-39,5		- 33,3	

	<i>Baixo Corgo</i>		<i>Cima Corgo</i>		<i>Douro Superior</i>		<i>RDD</i>	
	<i>Área – 45.000 ha</i>		<i>Área – 95.000 ha</i>		<i>Área – 110.000 ha</i>		<i>250.000 ha</i>	
	<i>Ha</i>	<i>%</i>	<i>Ha</i>	<i>%</i>	<i>Ha</i>	<i>%</i>	<i>Ha</i>	<i>%</i>
<i>Olival</i>	- 10,3		- 21,5		-53,7		- 45,6	
<i>Vinha</i>	- 8,0		+ 3,0		+ 3,7		-0,4	

Fonte: INE, RGA 2009

Mesmo tendo em conta eventuais alterações de classificação entre os dois RGA, a evolução entre 1999 e 2009 é significativa.

A tabela seguinte descreve a evolução do peso da área de vinha em relação à SAL e à área de culturas permanentes:

Quadro 8 - Variação do peso da área de vinha na SAL e na área de culturas permanentes – RDD – 1999-2009

	<i>Baixo Corgo</i>		<i>Cima Corgo</i>		<i>Douro Superior</i>		<i>RDD</i>	
	1999	2009	1999	2009	1999	2009	1999	2009
<i>Área de vinha/SAU %</i>	48,9	79,7	48,8	64,2	11,3	25,4	28,0	49,5
<i>Área de vinha/Área de culturas permanentes %</i>	75,3	85,2	60,7	69,9	16,4	32,1	39,4	57,3

Fonte: Tratamentos QP a partir de RGA 1999 e 2009

É de facto impressionante a evolução da RDD no sentido de cada vez mais uma região vinhateira, sobretudo porque o regime de benefício acaba por assegurar uma resiliência às condições objetivas de produção que no olival e na amêndoa não existe. O sentido da monoespecialização está aqui perfeitamente evidenciado.

A evolução registada do ponto de vista da natureza jurídica dos produtores na RDD vai também no sentido da continuidade e aprofundamento do modelo e não da sua alteração estrutural.

Quadro 9 - Natureza Jurídica dos Produtores na RDD, 2009

	<i>Produtor Singular</i>				<i>Sociedade</i>	
	Autónomo		Empresário			
	Explorações (%)	Área (%)	Explorações (%)	Área (%)	Explorações (%)	Área (%)
Baixo Corgo	90,3	66,7	7,6	17,9	2,0	15,4
Cima Corgo	92,1	67,8	5,5	11,3	2,4	20,9
Douro Superior	96,7	83,5	1,8	7,1	1,5	9,4
RDD	93,0	74,6	5,0	10,6	2,0	14,7

Fonte: INE, RGA 2009

Em todas as sub-regiões da RDD aumentaram entre 1999 e 2009 as percentagens de explorações assumidas por produtores singulares:

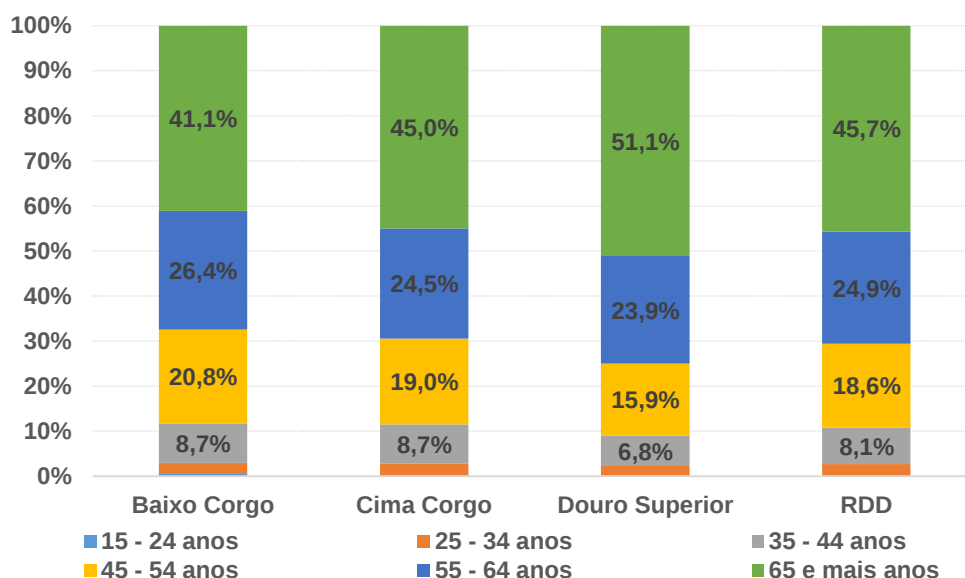
- Baixo Corgo: de 85,7% para 90,3%;
- Cima Corgo: de 85,7% para 92,1%;
- Douro Superior: de 92,2% para 96,7%;
- RDD: de 88,1% para 93%.

É muito pouco significativa a variação dos produtores sob a forma societária.

O gráfico seguinte ilustra um dos principais constrangimentos futuros da RDD, aliás com confirmação em algumas das entrevistas realizadas, sobretudo com associados AEVP que mantêm um forte relacionamento com um conjunto alargado de viticultores.

O envelhecimento dos produtores é manifesto e conforme o esperado agravou-se consideravelmente face aos valores de 1999.

Gráfico 36 – Classes de Idade dos Produtores Singulares na RDD, 2009



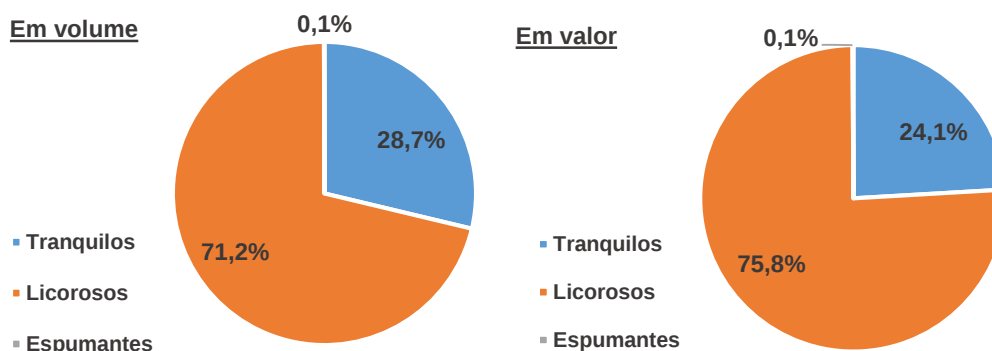
Fonte: INE, RGA 2009

4.2. VINHOS DA RDD

A RDD continua a ser marcada em termos de vendas totais de vinhos pelo forte predomínio da categoria “licorosos”. Do ponto de vista evolutivo, entre 2006 e 2014, o peso dos licorosos aumentou inclusivamente em volume de 64,7% para 71,2%, com os vinhos tranquilos a revelarem comportamento inverso, com descida de 35,2% para 28,7% em volume e aumento de 16,1% para 24,1% em valor. A categoria “espumantes” continua a revelar uma presença residual na RDD.

Estes valores evidenciam bem em que medida toda a dinâmica em torno do Douro DOC continua a pertencer ao domínio das variações ditas “impressionistas”, não assumindo ainda os vinhos tranquilos uma posição representativa face à dos licorosos.

Gráfico 37 – Peso Relativo dos Licorosos, Tranquilos e Espumantes nas Vendas Totais de Vinhos da RDD, 2014



Fonte: IVDP

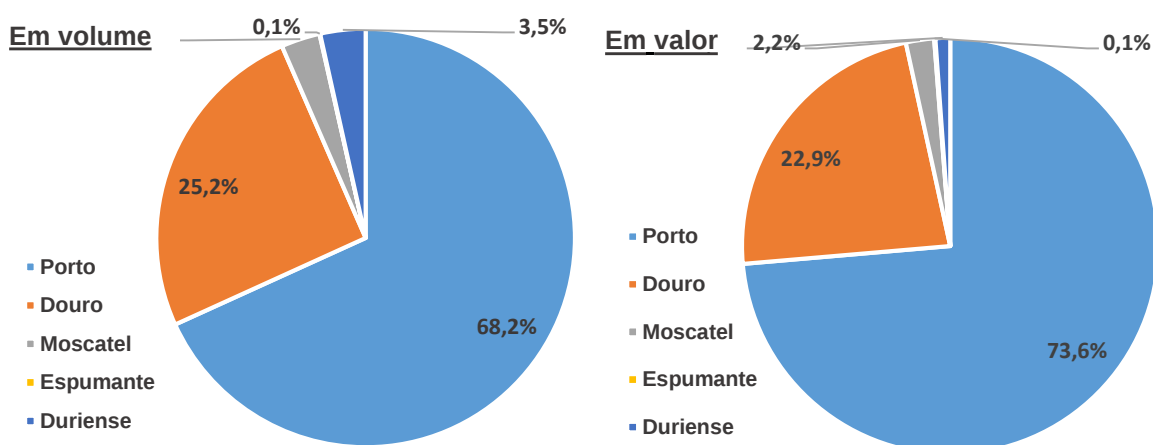
De facto, apesar de toda a dinâmica de aparecimento de novos produtores-engarrafadores e dos projetos associados a personalidades do mundo dos negócios e do vinho que vêm à RDD explorar as oportunidades da notoriedade acrescida do Douro DOC, os números continuam a revelar a expressão do vinho do Porto.

Face a 2006, o Porto reforça mesmo em volume de 62,1% das vendas totais para 68,2%, baixando de peso em valor de 81,0% para 73,6%. Os Douro DOC duplicam o peso em valor e mais do que duplicam em volume.

Atendendo à forte concentração observada entre os *players* do vinho do Porto, em que 5 grupos empresariais controlam praticamente a comercialização e considerando que o Porto continua a dominar as vendas totais na RDD, pode intuir-se o modelo de organização dominante: 5 grandes empresas, com estatuto e estratégias muito diferenciados entre si versus players de pequena expressão, no meio dos quais poucas empresas de pequena-média dimensão vão-se mantendo no mercado. É neste contexto que importa assinalar o otimismo de mercado que preside a projetos como o Vasques de Carvalho Port Wine, que se afirma focado no vinho do Porto (especialmente em categorias especiais e idades).

De qualquer modo, o facto do Douro DOC representar em 2014 ainda menos de ¼ das vendas totais de vinho na RDD constitui em si um facto representativo, anunciando uma evolução menos rápida da que se antevia poder acontecer a partir dos resultados do estudo de 2008.

Gráfico 38 – Peso Relativo das categorias de vinhos da RDD, 2014



Fonte: IVDP

Do ponto de vista da produção total, a RDD tem seguido desde o início da década de 2000 uma tendência decrescente (ver gráfico 38).

Mas o que é algo impressionante é a evolução da produção de vinho na RDD que não corresponde nem a DO Porto, DO Douro ou IG Duriense (ver gráfico nº 39). Embora o valor reportado pelo IVV a 1 de janeiro de 2015 esteja longe do pico observado em 2007, a verdade é que o volume reportado em 2015 ainda é mais do que o triplo do registado em 2001. Este é seguramente um valor que não corresponde aos interesses da região pois tenderá a ser comercializado (se o for) em modalidades de granel ou similares a preços incompatíveis com toda uma estratégia de qualificação.

Não pode ignorar-se que se trata de vinho declarado, não incluindo por isso os montantes legalmente não declarados que se destinam a consumo próprio. Estará aqui provavelmente a localização dos sempre invocados excedentes de produção de vinho (e de uvas) na Região e que leva alguns dos *players* a propor medidas incrementais e pontuais de redução da produção de menor qualidade.

Gráfico 39 – Produção Total RDD 2001 a 2015 (hectolitros)

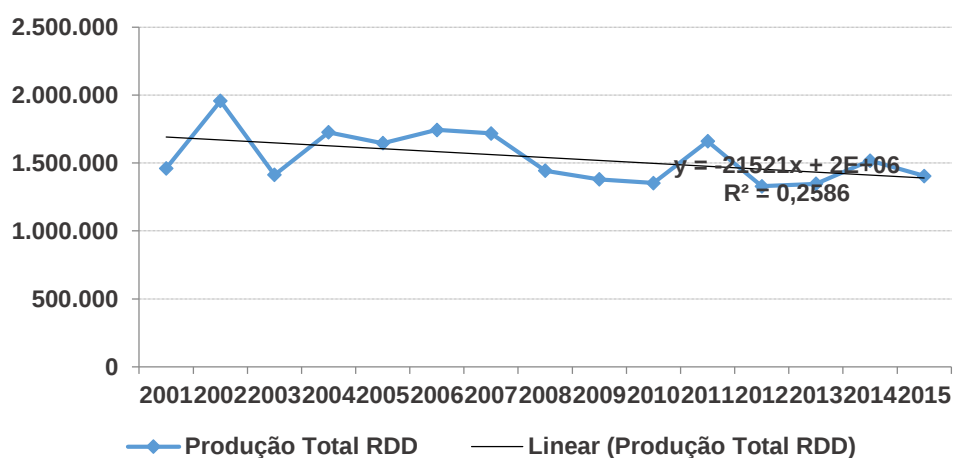
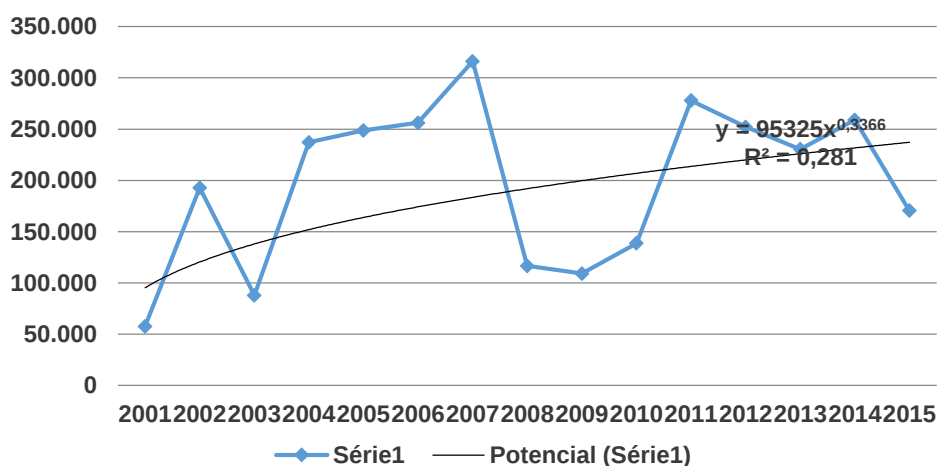


Gráfico 40 – Produção de vinho sem DO ou IG no Douro 2001 a 2015 (hectolitros)

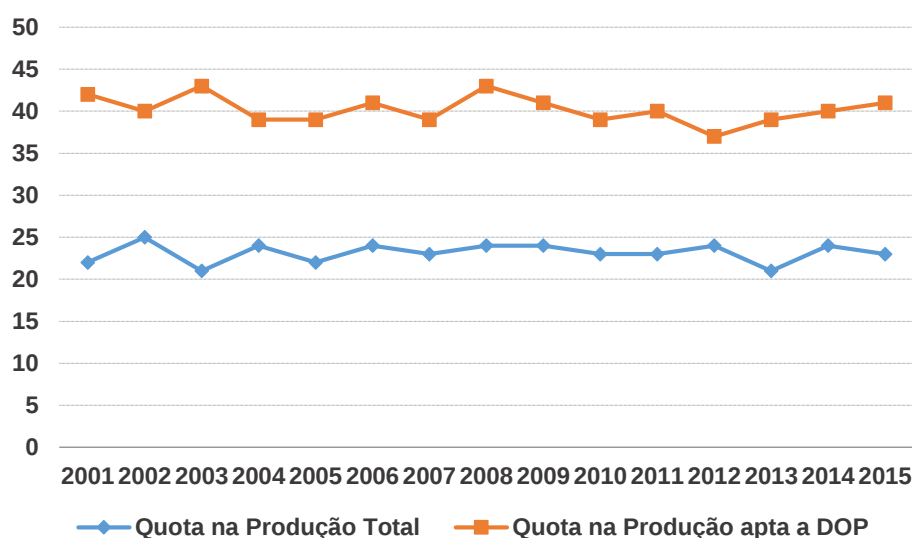


Fonte – IVV

Do ponto de vista das quotas que a RDD tem vindo a assumir em relação à produção total nacional, ela é relativamente estável, naturalmente mais elevada no que respeita à produção nacional com denominação de origem protegida.

A evolução de 2001 a 2015 é de facto muito estável, evidenciando que não tem havido propriamente uma revolução do ponto de vista do peso relativo das DOP pelo território nacional.

Gráfico 41 – Quota da RDD na produção nacional total e na produção apta a DOP 2001 a 2015



Fonte: IVV

4.3. CADEIA DE VALOR DOS VINHOS DO DOURO E PORTO

A análise da cadeia de valor dos vinhos do Douro e do Porto foi analisada no estudo de 2008 através de um modelo em que se destacavam quatro atividades essenciais, a viticultura, a vinificação, a maturação/envelhecimento e as questões da distribuição/comercialização. A análise tinha em conta a complexidade da cadeia de valor do setor atendendo às especificidades de maturação e envelhecimento do vinho do Porto, não só do ponto de vista da elaboração das diferentes categorias de vinho do Porto, mas também das questões de stockagem que a lei do Terço continua a impor ao setor.

A análise da cadeia de valor dos vinhos do Porto e do Douro não pode ignorar à partida o peso e relevância da RDD na viticultura nacional. Esse peso é descrito neste relatório por alguns indicadores que constam de secções seguintes deste capítulo quarto. Podem, no entanto, ser à cabeça destacados os seguintes elementos ilustrativos:

- A RDD tem uma área de vinha de cerca de 42 mil hectares que corresponde a 19% da área de vinha de Portugal Continental, valor que decresceu face a 2004, altura em que representava 26% da área de vinha total.
- Cerca de 94% desta área de vinha está apta para a denominação de origem Porto e Douro, estando cerca de 81% ocupada com DOC Porto.
- A produção de vinho da RDD tem mantido peso estável a nível nacional, num contexto em que o Alentejo tem vindo a ganhar quota a todas as regiões vitivinícolas exceto à RDD;
- Do ponto de vista da especialização territorial Porto – DOC Douro, tem vindo a acentuar-se a maior especialização do Baixo e Cima Corgo na colheita e produção de mosto generoso e do Douro Superior nos vinhos tranquilos
- A evolução observada entre 2008 e 2014 confirma a crescente relevância dos tranquilos, pois em todas as sub regiões a colheita deste vinho aumentou, tendo diminuído os generoso, exceto no Douro Superior, onde se observou um crescimento de 2%;

- A RDD é também fortemente representativa nas exportações de vinho a nível nacional. Combinando dados provenientes do IVDP e do IVV, é possível concluir que, em 2014, a RDD gerou, respetivamente em volume e em valor, 27,6% e 48,9% das exportações nacionais de vinho, correspondendo tais pesos a 30,4% e 56% em 2010. Do ponto de vista das exportações de vinhos com DOC, a RDD aumentou, respetivamente em volume e em valor, o peso nas exportações nacionais de 17,1% e 25,9% em 2010 para 23,3% e 32,9% em 2014.

Tendo em conta este contexto de relevância, a atualização realizada resulta de uma combinação de informação qualitativa e quantitativa, ditada essencialmente por alguma inadaptação existente entre a informação estatística oficial disponível e o tipo de indicadores que é necessário construir para caracterizar a cadeia de valor.

A primeira nota qualitativa observada sobretudo a partir das entrevistas realizadas prende-se com as melhorias qualitativas consideráveis que se têm observado nas condições em que a viticultura é realizada. O estado visual das vinhas que pode ser captado a partir de visitas pela Região reflete hoje as ainda desiguais condições de acompanhamento técnico e fitossanitário das vinhas, de um lado os que realizam tratamento e manutenção exemplares e do outro os que realizam investimentos mínimos. Esta divisão, que não é facilmente quantificável, é importante pois constitui um indicador indireto dos viticultores marginais, ou seja daqueles que estão numa espécie de antecâmara do abandono da vinha ou da sua transmissão a outros, que correspondem aos que realizam um tratamento mínimo e que reservam margem de custos para o ónus da vindima. Do ponto de vista dos viticultores individuais de pequena dimensão, com exceção daqueles que conservam uma relação de fidelização ou com as grandes companhias ou com produtores/engarrafadores orientados para a excelência, continua a não existir um processo sistemático de assistência técnica a melhores condições e práticas de exploração vitícola. Essa poderá constituir uma das prioridades possíveis da nova instituição que substituirá a Casa do Douro na defesa dos interesses da lavoura, recuperando uma capacidade de extensão junto dos viticultores que a Casa do Douro já teve.

Nos casos em que os pequenos viticultores estão ligados a um processo de fidelização com grandes companhias ou a produtores focados na qualidade, seja pelo facto de possibilidade de vendas de uvas com benefício ou sem benefício a preços mais elevados do que os correntemente praticados, seja pelo simples assegurar de um escoamento de uvas sem necessidade de grandes investimentos de procura, a melhoria das condições em que a viticultura é exercida é notória e reconhecida sobretudo por quem vai à procura do tipo de uvas com as características pretendidas.

De acordo com algumas entrevistas realizadas, a chegada a um estágio superior dessa melhoria de condições na viticultura corresponderá a uma melhor supervisão das condições da própria vindima, que vai desde uma apanha mais cuidada, até inclusivamente à utilização de processos de frio, quer ainda a cuidados suplementares de transporte até ao ponto de vinificação, seja do próprio viticultor, seja de quem contratualizou a entrega de uvas. Resta dizer que operações simples como a poda começam hoje a enfrentar dificuldades de mão-de-obra, não podendo aqui ser ignorado o já anteriormente referido processo de envelhecimento de viticultores, em alguns dos quais está concentrado todo o processo de acompanhamento da vinha.

Um outro elemento de complexidade da cadeia de valor que persiste é o que resulta da presença entre as fases da viticultura e da vinificação de agentes de intermediação, conhecidos localmente pela designação algo depreciativa de “ajuntadores” de uvas e de vinho. A equipa da QP entrevistou no Douro Superior um destes agentes para melhor compreender o funcionamento de todo o processo. Os “ajuntadores” podem ser eles próprios engarrafadores e comercializarem

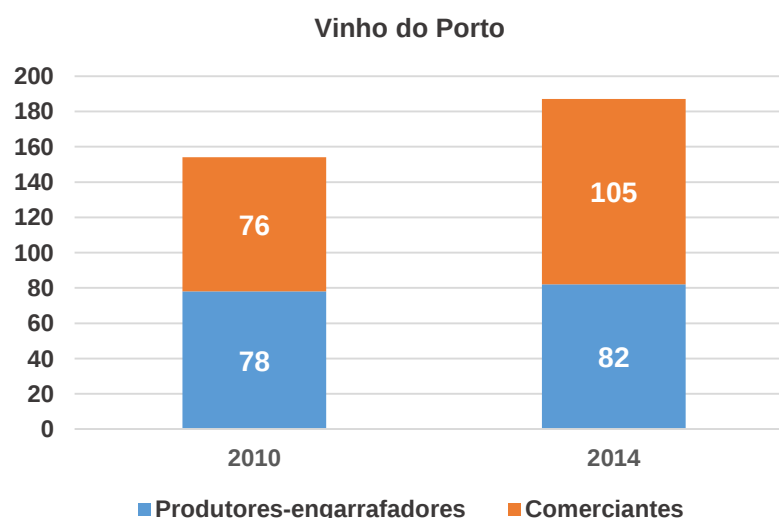
vinho ou assumirem apenas a função de vinificação vendendo depois o produto dessa vinificação às companhias. Trata-se de processos de intermediação que tenderam a crescer em proporção inversa às dificuldades das cooperativas da RDD para assegurarem aos viticultores associados pagamentos atempados e a preços que cubram custos de produção. O que é interessante assinalar é que se trata de operações de intermediação assentes em relações de forte confiança entre as partes, entre o ajuntador e o viticultor e entre o ajuntador e as companhias ou outros engarrafadores quando vende vinho a essas entidades sem comercializar. Do ponto de vista dos viticultores de pequena dimensão, é um processo que tende a reduzir os custos de transação de concretização do benefício atribuído. Até porque os ajuntadores acabam por respeitar alguma geografia de repartição espacial, tendendo a manter as suas relações de influência e confiança em raios compatíveis com a preservação dessas relações. Do ponto de vista geral e com a limitação de não ter sido possível uma inquirição exaustiva a todos os empresários-ajuntadores, poderá dizer-se que os preços pagos por estes aos viticultores são inferiores aos realizados pelos comerciantes.

No caso da entrevista no Douro Superior (caves do Pocinho), a função de intermediação junto dos viticultores e através da venda de vinho a uma companhia de grande dimensão é completada com processos próprios de comercialização do tipo *Bag-in-Box* e garrafão e com uma experiência inicial de engarrafamento de DOC Douro, designadamente para venda local.

De todo este processo, o elo mais fraco continua a ser o das adegas cooperativas. Relativamente ao estudo de 2008, que continha um capítulo específico de aprofundamento desta matéria, a evolução observada não foi no sentido da reorganização pensada e gerida que aí era proposta. Aprofundou-se o processo de definhamento da grande maioria das experiências e registaram-se casos muito pontuais de regeneração e revitalização. A solução encontrada pela Cooperativa Vitivinícola do Peso da Régua – Caves Vale do Rodo, na Régua, de separação entre a continuidade da organização cooperativa coexistindo a com a criação de uma sociedade autónoma para comercialização constitui uma modalidade a seguir no futuro, nunca esquecendo que a cooperativa era proprietária de uma marca, Cabeça de Burro, comercializada a preços médios incomparavelmente mais elevados do que a generalidade dos similares cooperativos.

A análise da informação estatística disponibilizada pelo IVDP permite uma aproximação à evolução mais recente operada no sistema de atores que protagonizam a cadeia de valor.

Gráfico 42 - Evolução do sistema de atores na cadeia de valor dos vinhos da RDD

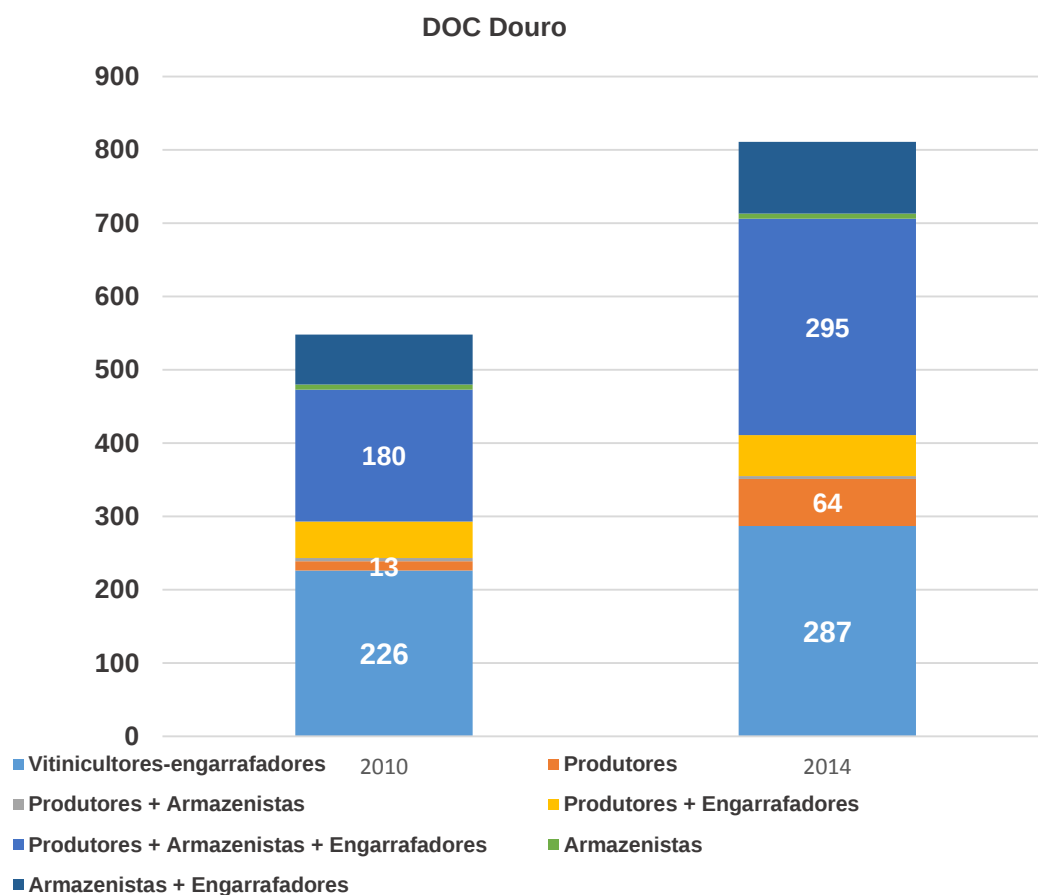


Fonte: IVDP

No caso do vinho do Porto, a classificação disponível é algo pobre, revelando entretanto um crescimento notório da categoria comerciantes, os quais recorde-se são legalmente obrigados a manter existências nunca inferiores a 150.000 litros. Já a evolução dos produtores engarrafadores é mais tímida.

Já no que respeita ao Douro DOC, a categorização de operadores é mais completa, embora tenda a revestir-se de interpretação mais complexa. Entre 2010 e 2014, há sobretudo que destacar o crescimento assinalável dos viticultores-engarrafadores (226 para 287), dos produtores-armazenistas-engarrafadores (de 180 para 295, a mais expressiva) e dos próprios produtores (de 13 para 64). É nítida nesta evolução a sedução que o engarrafamento tem exercido sobre alguns viticultores. Como vimos anteriormente, esta dinâmica na cadeia de valor do DOC Douro não se traduz ainda no peso do DOC Douro no total das vendas da RDD, que não ultrapassam em valor $\frac{1}{4}$ das vendas totais.

Gráfico 43 - Evolução do sistema de atores na cadeia de valor dos vinhos da RDD



Fonte: IVDP

Em paralelo com esta dinâmica de novos atores na cadeia de valor do DOC Douro há que sublinhar o forte investimento físico e tecnológico que foi realizado em algumas adegas, que tenderão elas próprias a traduzir-se em valores mais elevados de produção e comercialização de DOC Douro.

Uma manifestação ainda que pontual mas que pode trazer à RDD benefícios consideráveis sobretudo se atingir uma massa crítica de iniciativas bem distribuídas pelas três sub-regiões é dada pelo aparecimento de pequenas iniciativas empresariais de consultoria integrada (viticultura e enologia) que prestam em lógica de mercado serviços de assistência técnica, designadamente a alguns projetos internacionais de nomeada na Região. A equipa da QP selecionou a GR Consultores (Gonçalo Sousa Lopes e Rui Cunha) como exemplo e boa prática de uma dinâmica que consideramos promissora. O próprio mercado participa ativamente na lógica de consolidação do *cluster* na RDD e isso é em si próprio um fator de sustentação do próprio cluster já que estando no mercado essas iniciativas terão de ser solventes, o que é demonstrador da existência de procura de serviços também solvente. A integração entre assistência técnica à viticultura e à enologia está na direção certa, sobretudo num contexto em que não há propriamente projetos de viticultura concebidos enquanto tais. A chamada influência do “homem da máquina”, ou seja quem domina a utilização do trator, tem-se substituído nos projetos individuais ao projeto vitícola.

4.4. ESTRUTURA VITIVINÍCOLA DA REGIÃO DEMARCADA DO DOURO

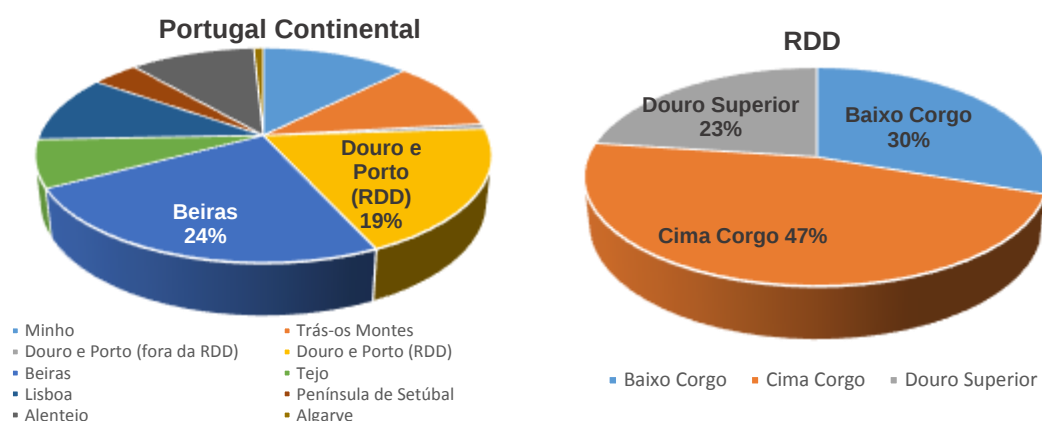
Este capítulo procura apresentar a configuração da estrutura fundiária, a integração da inovação tecnológica, as recentes alterações no padrão dos recursos empregues na produção e os próprios níveis de produção resultantes desse processo com o objetivo de analisar as potencialidades de exploração da viticultura na RDD.

4.4.1. Áreas de Vinha e Estrutura Fundiária na RDD

A RDD tem hoje, face ao último estudo de diagnóstico realizado, uma área de vinha inferior. Na totalidade, os aproximadamente 42 mil hectares correspondem a 19% da área de vinha em Portugal Continental, o que corresponde a uma perda de importância face a 2004. Nesse ano, a RDD era responsável por 26% da ocupação da área de vinha no continente e liderava a área explorada, competindo apenas com as Beiras. O gráfico 43 mostra que a região das Beiras já é responsável por 24% da área da vinha continental, ultrapassando o valor da RDD.

A distribuição da área da vinha no seio da RDD não sofreu grandes alterações ao longo do tempo, sendo a maioria da superfície das vinhas concentra-se na região de Cima Corgo, que continua a ser a principal subregião da região vinícola (47% do total da RDD). Com efeito, a RDD continua a garantir uma posição de destaque na região Norte, sendo a maior área demarcada do país.

Gráfico 44 – Área de Vinha em Portugal Continental e na RDD, 2014



Fonte: IVV/IVDP

Aproximadamente 94% da área de vinha na região demarcada está apta a denominação de origem (DO) Porto e Douro, sendo que a área ocupada pelo DO Porto corresponde a 81% dessa superfície. Em 2005, embora a superfície na RDD fosse de dimensões superiores, a área apta a DO era inferior em aproximadamente um hectare e meio em relação ao presente. Ora, tal resulta num reforço da área apta a DO Porto e Douro, uma vez que também as áreas não aptas e sem enquadramento legal viram a sua dimensão diminuir.

No tocante à distribuição subregional, a área apta acompanha o padrão global, sendo que a superfície apta a DO Douro está mais concentrada no Cima Corgo (48% do total da área apta na RDD) e Douro Superior (32% do total da área apta na RDD). A região Baixo Corgo, pelo contrário, está mais apta a DO Porto.

O quadro seguinte sintetiza essa informação.

Quadro 10 - Áreas de Vinha na RDD e suas sub-regiões segundo a sua situação, 2014

Categorias de Área	Baixo Corgo		Cima Corgo		Douro Superior		Total	
	Área (ha)	%	Área (ha)	%	Área (ha)	%	Área (ha)	%
Área apta a DO	12.009	31	18.440	47	8.908	23	39.357	94
DO Porto	10.525	33	14.756	47	6.434	20	31.716	81
DO Douro	1.484	19	3.684	48	2.473	32	7.641	19
[G - I]*	319	39	331	41	160	20	811	11
Legal. DL504 I/85 ou DL83/97	530	19	1.520	54	752	27	2.802	37
Legal. 974/2009	409	23	946	52	449	25	1.803	24
Outras situações	226	10	887	40	1.112	50	2.225	29
Não apta a DO	430	38	421	38	271	24	1.122	3

Sem enquadramento legal	318	21	783	51	430	28	1.532	4
Área total de vinha na RDD	12.757	30	19.644	47	9.609	23	42.010	100

Fonte: IVDP

Embora tivéssemos anteriormente assinalado que a área de vinha em termos de SAU e de área de culturas permanentes tem aumentado significativamente, essa transformação coexistiu com a perda de peso em relação à área de vinha em Portugal (com relevo para o crescimento das Beiras) e através da leitura combinada da tabela anterior e da tabela seguinte coexistiu também com um ligeiro aumento de área total de vinha na RDD (+3%) e uma diminuição também ligeira em matéria de área passível de denominação de origem.

Quadro 11 - Evolução da composição da área de vinha na RDD entre 2010 e 2014

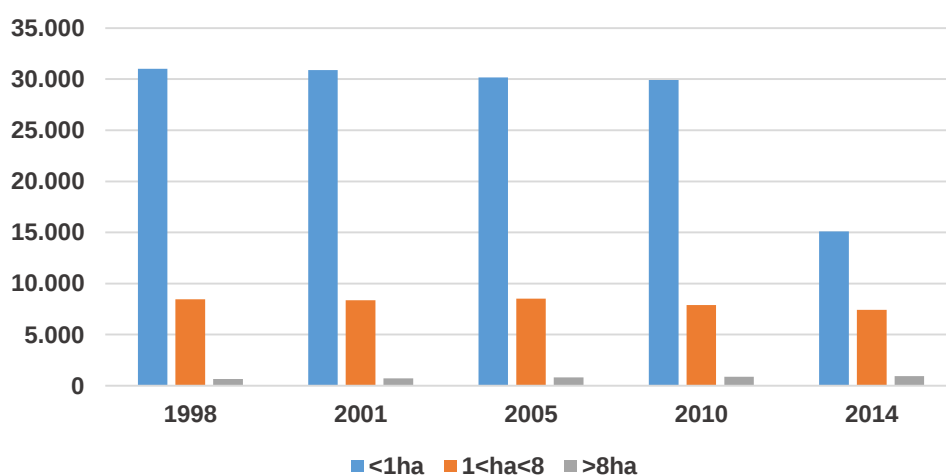
	2010	2014	Δ
Área apta a DO	39.357	38.364	-3%
DO Porto	31.716	31.167	-2%
DO Douro	7.641	7.197	-6%
[G - I]*	811	973	20%
Legal. DL504 I/85 ou DL83/97	2.802	3.088	10%
Legal. 974/2009	1.803	1.726	-4%
Outras situações	2.225	1.410	-37%
Não apta a DO e s/enquadramento legal	1.122	2.512	124%
Sem enquadramento legal	1.532	2.505	64%
Área total de vinha na RDD	42.011	43.381	3%

A evolução da área de vinha na RDD tem interesse em ser analisada sobretudo se for relacionada com a própria estrutura fundiária e com o número de viticultores que assumem cada uma das formas de exploração.

Embora sujeita a problemas de comparabilidade de registos (de 2010 a 2014 com publicação pelo IVDP e para anos anteriores informação proveniente da Casa do Douro) procurámos nos gráficos seguintes explorar uma visão de mais longo prazo, integrando informação dos anos 1998, 2001 e 2005.

A evolução dos viticultores por classe de área consta do gráfico seguinte:

Gráfico 45 – Viticultores por classe de área em 1998, 2001, 2005, 2010 e 2014

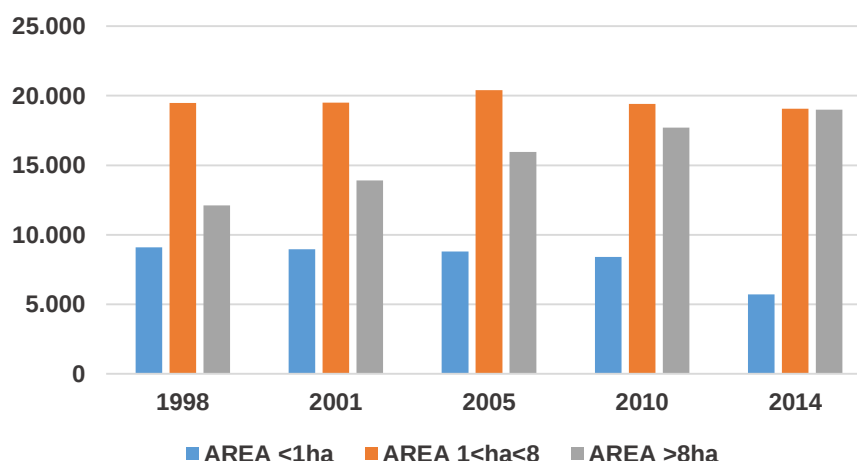


Fonte: Elaboração QP a partir de dados IVDP (2010 -2014) e provenientes da Casa do Douro

O que ressalta do gráfico anterior é um aparente indicador de reestruturação fundiária da vinha na RDD observada entre 2010 e 2014. A interpretação desta descida do número de viticultores associados a explorações com menos de 1 hectare não colhe junto do IVDP a interpretação de que se trate de uma efetiva reestruturação fundiária. O IVDP aponta para aquela redução essencialmente questões relacionadas com o facto das propriedades mais antigas e de menor dimensão estarem anteriormente representadas de forma múltipla, podendo assim falar-se de uma redução “administrativa” do número de viticultores nas parcelas de menor dimensão. Ao longo das entrevistas realizadas pela equipa da QP não foi fácil chegar a uma interpretação unânime desta descida observada apenas entre 2010 e 2014. As interpretações dividiram-se entre indicações de abandono efetivo com transmissão de propriedade e questões ditadas pela necessidade de registo do viticultor nas Finanças o que terá induzido situações de comodato, um membro da família registado e outros mantendo a exploração mas não inscritos como viticultor.

A análise da área de vinha por classes de área completa a interpretação.

Gráfico 46 – Área de vinha por classes de área

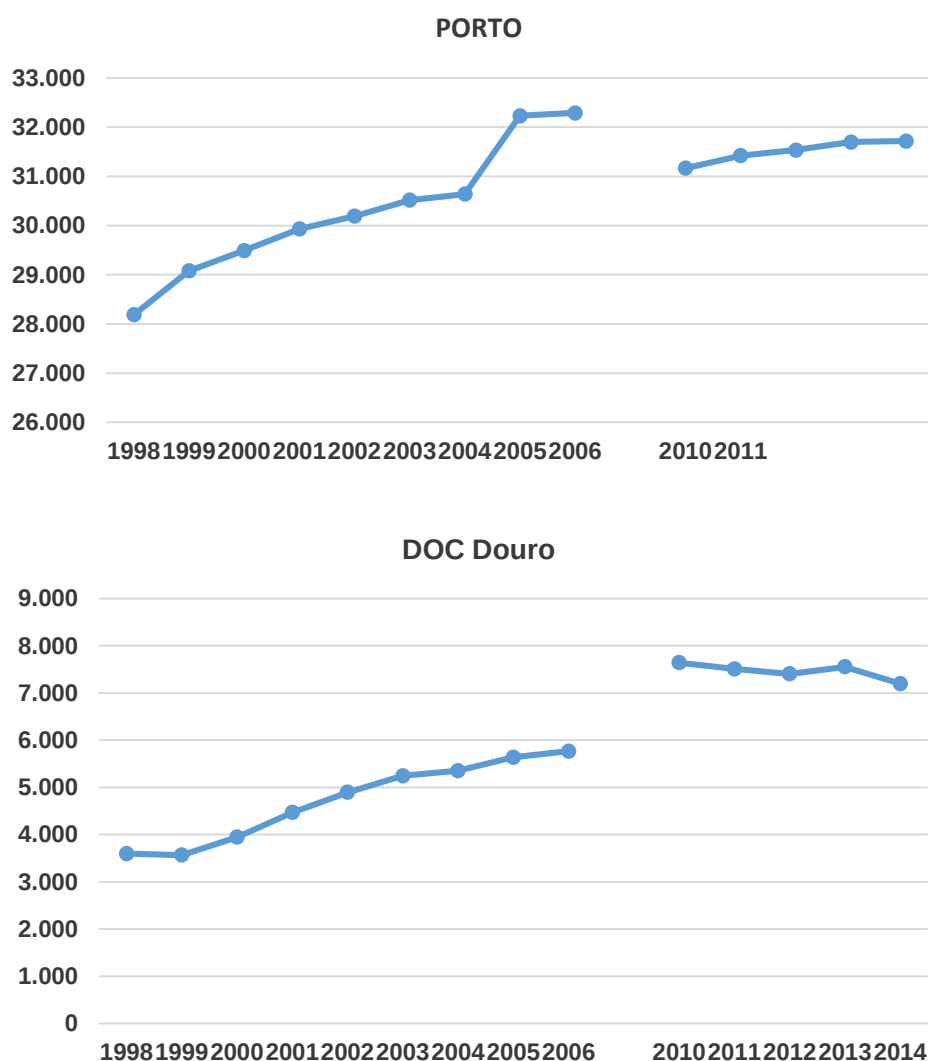


Fonte: Elaboração QP a partir de dados IVDP (2010 -2014) e provenientes da Casa do Douro

Neste gráfico, observa-se um indicador de reestruturação que parece não depender de aspetos de categorização administrativa: a área de vinha com explorações superiores a 8 hectares mantém uma tendência constante de subida e entre 2010 e 2014 reduz-se efetivamente a área de vinha representada por explorações com menos de 1 hectare.

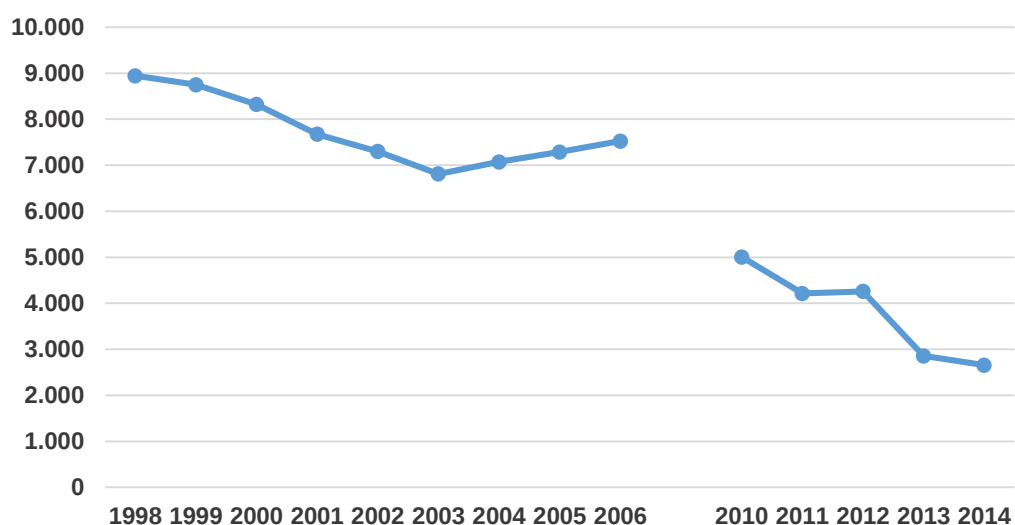
O gráfico seguinte analisa a evolução ao longo do tempo das áreas de vinho aptas para denominação de origem Porto e Douro. Os dois gráficos são extremamente ilustrativos. De 1998 a 2005, é perfeitamente visível o significativo aumento de área de vinha apta para DO Porto, com um aumento menos pronunciado para DOC Douro. No período 2010-2014, temos comportamentos inversos, ambos moderados, de aumento de área de vinha para DO Porto e diminuição para DOC Douro.

Gráfico 47 – Evolução da área de vinha apta para DO Porto e DO Douro



O gráfico seguinte completa a informação, descrevendo a evolução das vinhas sem enquadramento legal. Tendo em conta a fundamentação de números apresentada pelo IVDP, analisaremos mais em pormenor a estrutura fundiária da área de vinha em 2014, reportando-a depois a 2010.

Gráfico 48 – Evolução da área de vinha sem enquadramento legal e não apta para DO



Quadro 12 - Número de viticultores e área de vinha 2014

	Número	%	Hectares	%
Área total <= 0,1	2.129	9	121	0
0,1 < Área total <= 0,5	8.366	36	2.283	5
0,5 < Área total <= 1	4.619	20	3.322	8
1 < Área total <= 2	3.755	16	5.332	12
2 < Área total <= 5	2.925	12	9.123	21
5 < Área total <= 8	742	3	4.616	11
8 < Área total <= 10	245	1	2.174	5
10 < Área total <= 20	424	2	5.666	13
Área total > 20	259	1%	11.168	25
Total	23.468	9%	43.805	100

A pequena dimensão emerge nestes números com grande expressão. Tomando como critério largo a referência de 1 hectare de área, 65% dos viticultores têm explorações até 1 hectare, correspondendo-lhe 13% da área total de vinha. Só 4% dos viticultores estão representados em áreas superiores a 8 hectares, correspondendo-lhe já 43% da área total de vinha.

Conforme já foi referido, a área total de vinha na RDD tem vindo a aumentar nos últimos anos, mas isso não significa que a área apta tenha variado na mesma proporção. Enquanto a área total aumentou aproximadamente 1.300 hectares em quatro anos (3%), a área apta diminuiu na mesma proporção (-3%) devido a uma forte redução da área apta a DO Douro. Então, o aumento da área da vinha resulta de um aumento da área não apta e das áreas sem enquadramento legal. Esta tendência é contrária ao que vinha a acontecer na década passada, onde se verificava um crescimento da área da vinha apta, crescimento esse condicionado por fatores conjunturais, nomeadamente a transferência de direitos de plantação, os processos de legalização e a reestruturação das vinhas.

Quadro 13 - Distribuição da área de vinha da RDD por classes de dimensão, 2010-2014

<i>Intervalos de área da exploração (ha)</i>	<i>Viticultores (N.º)</i>			<i>Área total (ha)</i>		
	2010	2014	Δ	2010	2014	Δ
<i>Área total $\leq 0,1$</i>	9.419	2.129	-77%	421	121	-71%
<i>0,1 < Área total $\leq 0,5$</i>	14.524	8.366	-42%	3.736	2.283	-39%
<i>0,5 < Área total ≤ 1</i>	5.959	4.619	-22%	4.249	3.322	-22%
<i>1 < Área total ≤ 2</i>	4.235	3.755	-11%	5.954	5.332	-10%
<i>2 < Área total ≤ 5</i>	3.000	2.925	-3%	9.326	9.123	-2%
<i>5 < Área total ≤ 8</i>	667	742	11%	4.137	4.616	12%
<i>8 < Área total ≤ 10</i>	222	245	10%	1.974	2.174	10%
<i>10 < Área total ≤ 20</i>	414	424	2%	5.602	5.666	1%
<i>Área total > 20</i>	242	259	7%	10.140	11.168	10%
TOTAL	38.682	23.468	-39%	45.539	43.805	-4%

Fonte: IVDP

Por outro lado, mantém-se a tendência de crescimento ao nível da estrutura fundiária. Isto significa que o processo de concentração e consolidação das explorações vitícolas, que marcava a década anterior, continuou a marcar a tendência no início da década atual. Entre 2010 e 2014, todas as classes de área superiores a 8 hectares aumentaram o seu peso na RDD.

4.4.2. A reestruturação das Vinhas na RDD

O processo de reestruturação de vinhas da RDD teve como é referido no estudo de 2008 um início de intensificação na segunda metade da década de 80 no âmbito das ajudas

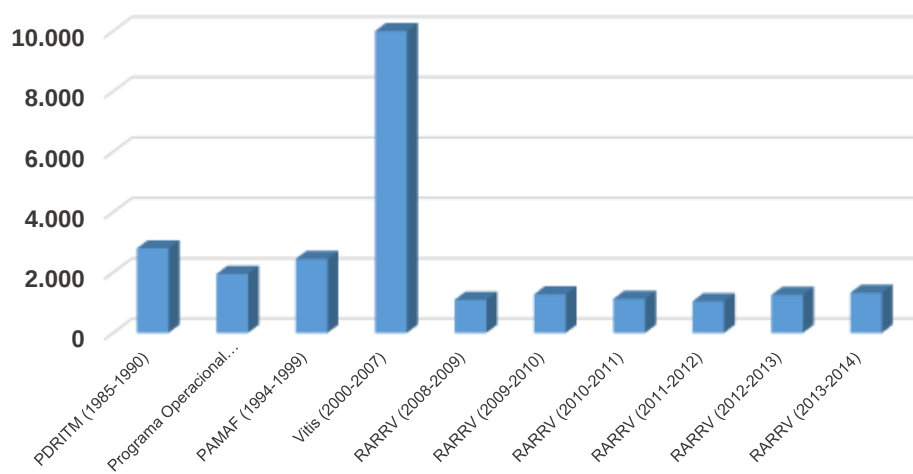
proporcionadas pelo PDRITM, tendo a partir daí acompanhado os diferentes tipos de apoios concedidos nos sucessivos períodos de programação de Fundos Estruturais. A referência à década de 80 é relevante pois isso significa que algumas das vinhas aí plantadas estarão agora em fase de possível substituição.

O processo é inicialmente comandado pela necessidade de reconversão dos sistemas tradicionais de implantação da vinha na RDD, de modo a criar condições de acessibilidade de meios mecânicos às parcelas e com isso reduzir a intensidade em mão-de-obra para as operações de tratamento, conservação e vindima. Pode dizer-se que as sucessivas reestruturações operadas, seja por reconstituição de vinha, seja por transferência de direitos, não deixando de ter esses objetivos de melhores condições de implantação, passaram também a ser orientados por outros objetivos como, por exemplo, a seleção de castas, a otimização de condições de exposição e a busca de níveis de produtividade mais elevados. Neste processo, a transferência de direitos de plantação de vinhas situadas em áreas de benefício de pior qualidade para áreas de benefício letra A, através da compra das respetivas licenças, aquisição de terrenos e plantação das novas vinhas autorizadas, deve ser referida como uma tendência relevante nos últimos anos. Já no período final de realização deste estudo, a equipa técnica recolheu no terreno evidências de um aumento de procura de aquisição de licenças para transferência de direitos de plantação de vinhas em áreas de benefício de pior qualidade para áreas de benefício de melhor qualidade, visível, por exemplo, no aumento de preço de aquisição por hectare.

As sucessivas edições do Regime de Apoio à Reestruturação e Reconversão da Vinha (VITIS) foram particularmente relevantes na intensificação do processo de modernização das vinhas, abrangendo entre 2000 e 2007 uma área total de 10.000 hectares, tendo entre 2007 e 2013 atingido o valor de 7.100 hectares.

Embora, como já se referiu, tenha existido uma quebra na área reestruturada entre 2007 e 2013 face ao período anterior, a região do Douro continua a ser a principal beneficiária desta política quer ao nível do número de projetos (39% do total), quer ao nível da área reestruturada (32% do total). O apoio financeiro está dividido em duas componentes: uma comparticipação financeira que cobre parcialmente o investimento realizado e uma compensação pela perda de receita respeitante ao período de reconversão. Em média, entre 2007 e 2013, os projetos aprovados representavam um investimento de 23 679 euros.

Gráfico 49 – Área de vinha reestruturadas na RDD, 1985-2014



Fonte: IVDP

Quadro 14 - Projetos Aprovados pelo Programa VITIS, 2014

Região Vitivinícola	Projetos		Área		Montante (€)	Valor médio/projeto	Área/projeto
	N.º	%	Hectares	%			
<i>Minho</i>	3.950	29%	4.526	20%	55.306.506,82	14.001,65	1,15
<i>Trás-os-Montes</i>	617	4%	761,9	3%	8.507.518,10	13.788,52	1,23
<i>Douro</i>	5.365	39%	7.133,7	32%	127.040.299,80	23.679,46	1,33
<i>Beiras</i>	165	8%	1.476,91	7%	14.668.256,75	12.590,78	1,27
<i>Tejo</i>	406	3%	1.162,69	5%	11.199.745,02	27.585,58	2,86
<i>Lisboa</i>	1.149	8%	2.639,55	12%	24.004.463,44	20.891,61	2,30
<i>Península de Setúbal</i>	170	1%	847,12	4%	7.077.335,03	41.631,38	4,98
<i>Alentejo</i>	962	7%	3.934,73	17%	35.717.392,92	37.128,27	4,09
<i>Algarve</i>	21	0%	62,65	0%	486.921,65	23.186,75	2,98
Total	13.805	100%	22.545,25	100	284.008.439,53	20.572,87	1,63

Fonte: Estatísticas de Candidaturas Aprovadas, Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, I. P.

Os sucessivos processos de reestruturação atrás assinalados, para além de deverem ser analisados à luz da problemática dos excedentes de uva e vinho na RDD, têm também de ser avaliados à luz do tipo de projeto vitícola que suporta e orienta os investimentos realizados. Segundo testemunhos recolhidos em terreno, sobretudo no caso dos pequenos viticultores não há propriamente um projeto vitícola que é elaborado para acesso aos apoios de reestruturação. Continua a verificar-se um elevado nível de empirismo, muito baseado em redes de contactos informais que sempre proporcionam as opções mais corretas em termos de implantação de vinha.

Uma outra questão que as reestruturações têm suscitado é a da seleção de castas. Aqui, o pequeno viticultor pode ficar algo desorientado quanto à oscilação que se tem verificado quanto às vantagens e inconvenientes de algumas castas, Touriga Nacional versus Touriga Franca por exemplo. Outro problema associado é a questão das vinhas velhas, com produtividade baixa e por isso sugerindo ao viticultor a sua substituição, mas por outro lado consideradas cruciais

segundo alguns enólogos representativos na RDD para as combinações de castas que os Porto e os Douro exigem nos seus próprios projetos de busca da diferenciação.

O recente ressurgimento dos brancos na RDD, aliás tão referenciados pela sua qualidade e novidade na imprensa especializada, não pode deixar de influenciar algumas das reestruturações realizadas.

4.5. EMPREGO, QUALIFICAÇÕES E CAPITAL HUMANO NA VITIVINICULTURA DA RDD

Continua a ser difícil quantificar a evolução do emprego, qualificações e capital humano na RDD, pelo menos do ponto de vista da observação anual de períodos relativamente alargados, devido à ausência de uma fonte estatística que forneça uma perspetiva do emprego e das qualificações.

Por isso, a equipa da QP recorreu à informação dos quadros de pessoal por freguesias da RDD para realizar uma aproximação a essa quantificação. Os riscos desta abordagem são abundantemente conhecidos, pois cobrindo essencialmente o emprego por conta de outrem, os quadros de pessoas não captam o fenómeno do trabalho por conta própria que é tão comum na viticultura da RDD.

Do ponto de vista do trabalho por conta de outrem por freguesia e nos setores CAE mais diretamente ligado à economia do vinho, a RDD tem no período 2008-2013 uma contração do pessoal ao serviço nessas atividades, embora com aumento do número de empresas.

Quadro 15 - Trabalhadores por conta de outrem ligado à vitivinicultura na RDD, 2008-2013

N.º	CAE 11021 - Produção de vinhos comuns e licorosos			CAE 11022 - Produção de vinhos e espumantes		
	2008	2013	Δ %	2008	2013	Δ %
Pessoas ao Serviço	1.933	1.481	-23	38	35	-8
Empresas	132	162	23	2	2	0

Fonte: Quadros de Pessoal

A evolução das qualificações nos trabalhadores por conta de outrem na economia do vinho da RDD constitui uma boa aproximação aos stocks de capital humano na região. Como é compreensível são os valores da produção de vinhos comuns e licorosos que interessa considerar. A análise dos números que constam da tabela seguinte confirma a existência de um processo virtuoso para o período considerado: o número de trabalhadores por conta de outrem com formação inferior ao ensino secundário tem uma descida com algum significado, aumentando significativamente os trabalhadores com formação secundária e superior.

Quadro 16 - Evolução das habilitações do pessoal ao serviço da economia do vinho na RDD, 2008-2013

Habilitações	CAE 11021 - Produção de vinhos comuns e licorosos					CAE 11022 - Produção de vinhos e espumantes				
	2008		2013		Δ %	2008		2013		Δ %
	N.º	%	N.º	%		N.º	%	N.º	%	
<i>Inferior ao 1º Ciclo do Ensino</i>	87	5	50	3	-43	0	0	0	0	-
<i>Ensino Básico</i>	1.438	74	987	66	-31	28	74	23	66	-18
<i>Ensino Secundário</i>	225	12	220	15	-2	3	8	4	11	33
<i>Ensino Pós-secundário não superior</i>	8	0	17	1	113	0	0	0	0	-
<i>Ensino Superior</i>	175	9	200	13	14	7	18	8	23	14
<i>Habilitação ignorada</i>	0	0%	7	0	-	0	0	0	0	-
Total	1.933	100	1.481	99	-23	38	100	35	100	-8

Fonte: Quadros de Pessoal, elaboração QP

Esta evolução está em linha com o tipo de rejuvenescimento observado na RDD na cadeia de valor dos vinhos do Porto e do Douro e muito provavelmente mede por defeito a evolução observada, já que no setor dos serviços haverá certamente empregos qualificados que não estão aqui contabilizados.

A análise da evolução dos estatutos profissionais desses trabalhadores por conta de outrem está, porém, em contradição aparente com os resultados da tabela anterior. De facto, estatutos como os de “profissionais altamente qualificados”, “profissionais qualificados” e “quadros superiores” apresentam decréscimos percentuais no período considerado, sugerindo que a melhoria de habilitações observada na tabela anterior pode não ter ainda correspondência no estatuto profissional dos trabalhadores por conta de outrem. Em nosso entender, a contradição entre as duas tabelas sugere que está longe de poder ser considerada consolidada a melhoria de habilitações do pessoal ao serviço na economia do vinho.

A evolução da estrutura etária dos trabalhadores por conta de outrem suscita considerações em linha com estas reservas.

Quadro 17 – Trabalhadores por conta de outrem ligado à vitivinicultura na RDD por qualificação profissional, 2008-2013

<i>Qualificações</i>	<i>CAE 11021 - Produção de vinhos comuns e licorosos</i>					<i>CAE 11022 - Produção de vinhos e espumantes</i>				
	<i>2008</i>		<i>2013</i>		<i>Δ%</i>	<i>2008</i>		<i>2013</i>		<i>Δ%</i>
	<i>N.º</i>	<i>%</i>	<i>N.º</i>	<i>%</i>		<i>N.º</i>	<i>%</i>	<i>N.º</i>	<i>%</i>	
<i>Encarregados, contramestres, mestres e chefes de equipa</i>	77	4	91	6	18	5	13	8	23	60
<i>Ignorado</i>	65	3	0	0	-100	0	0	0	0	-
<i>Praticantes e Aprendizizes</i>	15	1	13	1	-13	0	0	0	0	-
<i>Profissionais Altamente Qualificados</i>	59	3	39	3	-34	2	5	1	3	-50
<i>Profissionais não Qualificados</i>	839	43	487	33	-42	9	24	8	23	-11
<i>Profissionais Qualificados</i>	320	17	284	19	-11	7	18	1	3	-86
<i>Profissionais Semiquualificados</i>	419	22	433	29	3	9	24	9	26	0%
<i>Quadros Médios</i>	45	2	49	3	9	1	3	6	17	500
<i>Quadros Superiores</i>	94	5	85	6	-10	5	13	2	6	-60
<i>Total</i>	1933	100	1481	100	-23	38	100	35	100	-8

Fonte: Quadros de Pessoal

De facto, a tabela seguinte mostra que, entre 2008 e 2013, se verificou uma significativa redução percentual do número de trabalhadores nos escalões etários mais jovens, contrariando a ideia impressionista que a economia do vinho está a evidenciar algum rejuvenescimento.

Quadro 18 - Trabalhadores por conta de outrem ligado à vitivinicultura na RDD por grupos etários, 2008-2013

Grupos etários	CAE 11021 - Produção de vinhos comuns e licorosos					CAE 11022 - Produção de vinhos e espumantes				
	2008		2013		Δ%	2008		2013		Δ%
	N.º	%	N.º	%		N.º	%	N.º	%	
16-17	8	0	1	0	-88	0	0	0	0	-
18-24	220	11	86	6	-61	0	0	0	0	-
25-29	181	9	132	9	-27	0	0	0	0	-
30-49	990	51	776	52	-22	21	55	18	51	-14
50-59	410	21	359	24	-12	16	42	14	0,4	-13
60-64	79	4	87	6	10	1	3	2	6	100
> 65 anos	33	2	35	2	6	0	0	1	3	-
Ignorada	12	1	5	0%	-58	0	0	0	0	-
Total	3.333	172	2.616	177	-22	75	197	67	191	-11

Fonte: Quadros de Pessoal

Só os escalões etários superiores a 60 anos aumentam de peso no emprego, sugerindo que a destruição de emprego observada entre 2008 e 2013 impactou sobretudo os trabalhadores mais jovens.

Um bom indicador da envolvente de destruição de emprego em que a RDD está inserida é dado pela evolução do desemprego registado entre 2009 e 2014 nos Centros de Emprego que servem os concelhos que cobrem a RDD. Calculámos duas taxas de crescimento do desemprego registado, entre 2009 e 2013 e entre 2009 e 2014 para fazer já incidir a melhoria ligeira observada nos dados do desemprego em Portugal em 2014.

Quadro 19 - Evolução do desemprego registado nos concelhos da RDD, 2009-2014

<i>CONCELHOS</i>	<i>ANOS</i>						<i>VARIAÇÕES %</i>	
	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2009-13</i>	<i>2009-14</i>
<i>Resende</i>	577	839	829	1.053	1.050	957	66%	82%
<i>Alijó</i>	609	685	690	778	749	683	12%	23%
<i>Armamar</i>	229	321	346	473	387	360	57%	69%
<i>Carrazeda de</i>	256	284	305	321	361	314	23%	41%
<i>Freixo de</i>	200	225	241	261	263	274	37%	32%
<i>Lamego</i>	1.463	1.880	2.383	2.895	3.189	2.553	75%	118%
<i>Mesão Frio</i>	375	450	449	495	431	471	26%	15%
<i>Murça</i>	266	280	277	358	385	359	35%	45%
<i>Peso da Régua</i>	1.041	1.083	1.134	1.326	1.502	1.459	40%	44%
<i>Sabrosa</i>	312	340	364	412	416	439	41%	33%
<i>Santa Marta de</i>	460	463	506	468	572	565	23%	24%
<i>São João da</i>	273	266	348	407	392	325	19%	44%
<i>Tabuaço</i>	328	383	432	557	613	528	61%	87%
<i>Torre de</i>	519	490	408	433	501	509	-2%	-3%
<i>Vila Nova de</i>	282	282	297	340	315	310	10%	12%
<i>Vila Real</i>	2.634	2.694	2.902	3.493	3.813	3.263	24%	45%
<i>Mirandela</i>	1.256	1.524	1.647	1.842	1.719	1.641	31%	37%
<i>Vila Flor</i>	332	364	389	411	437	443	33%	32%
<i>Figueira de</i>	192	194	204	248	239	267	39%	24%

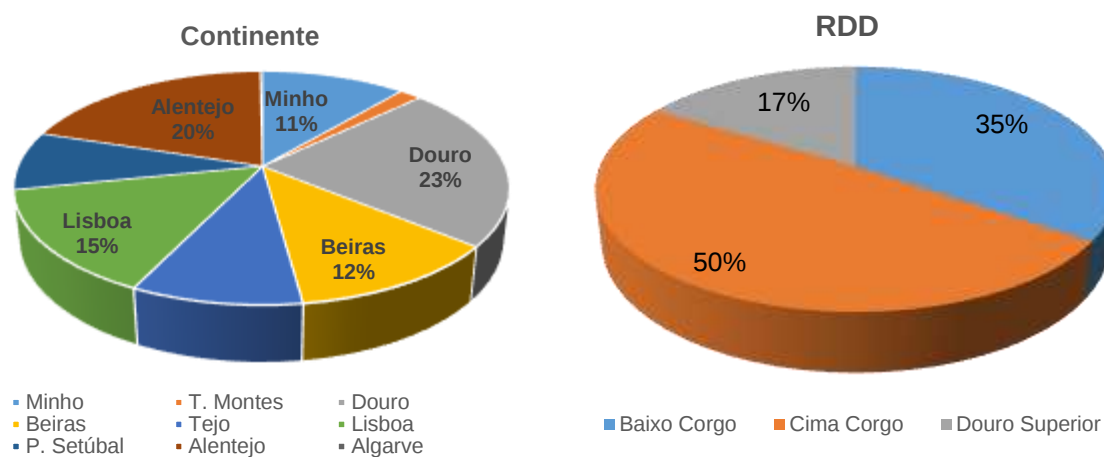
Fonte: PORDATA (acedido em 26.06.2015)

4.6. PRODUÇÃO DE VINHO NA RDD

O estatuto de principal região vitivinícola do país da RDD tem vindo a ser confirmado pela informação reportada às sucessivas campanhas.

O gráfico 49 confirma-o para o ano de 2014, com a repartição pelas três sub-regiões a não se alterar substancialmente e o Cima Corgo a continuar como a sub-região com produção mais expressiva.

Gráfico 50 – Produção de Vinho em Portugal e na RDD, 2014



Fonte: IVV/IVDP

Do ponto de vista dinâmico, é possível observar que a RDD tem mantido um peso estável a nível nacional, num contexto em que o Alentejo ganha quota a todas as outras regiões com exceção da RDD.

Quadro 20 - Evolução da Produção de Vinhos em Portugal, 2006-2014

Região	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15 (*)
Minho	12	12	14	15	13	15	10	13	11
T. Montes	3	2	2	2	2	2	2	2	2
Douro	23	24	24	23	23	24	21	24	23
Beiras	18	11	13	13	13	15	15	13	12
Tejo	8	11	9	9	9	7	10	8	9
Lisboa	16	17	16	16	17	15	17	14	14
P. Setúbal	6	7	6	6	6	5	8	7	8
Alentejo	13	15	14	14	17	17	15	18	20
Algarve	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Madeira	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Açores	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: IVV

Também não se verificam alterações sensíveis na repartição espacial por sub-região da colheita e produção. Alijó, S. João da Pesqueira e Vila Nova de Foz Côa continuam a ser os concelhos vinhateiros por excelência, ultrapassando os 10.000.000 litros de colheita.

Quadro 21 - Colheita e Produção de Vinhos na RDD por subregião e concelho, 2014

<i>Pipas</i>	<i>Colheita</i>		<i>Produção</i>	
	<i>Litros</i>	<i>Pipas</i>	<i>Litros</i>	<i>Pipas</i>
Baixo Corgo	36.206.959	65.831	48.976.259	89.048
<i>Armamar</i>	3.314.305	6.026	1.785.373	3.246
<i>Lamego</i>	6.328.349	11.506	19.272.446	35.041
<i>Mesão Frio</i>	2.386.765	4.340	1.897.882	3.451
<i>Peso da Régua</i>	9.892.316	17.986	7.290.204	13.255
<i>Resende</i>	268.255	488	103.635	188
<i>S. Marta de Penaguião</i>	8.272.702	15.041	9.301.431	16.912
<i>Vila Real</i>	5.744.267	10.444	9.325.288	16.955
Cima Corgo	58.175.025	105.773	68.460.576	124.474
<i>Alijó</i>	18.034.991	32.791	23.736.299	43.157
<i>Carrazeda de Ansiães</i>	4.647.876	8.451	4.130.653	7.510
<i>Murça</i>	5.872.318	10.677	4.986.431	9.066
<i>S. João da Pesqueira</i>	19.526.770	35.503	20.376.625	37.048
<i>Sabrosa</i>	5.046.535	9.176	7.891.626	14.348
<i>Tabuaço</i>	5.046.535	9.176	7.338.942	13.344
Douro Superior	27.032.880	49.151	22.858.287	41.561
<i>Alfândega da Fé</i>	124.366	226	26.096	47
<i>Castelo Rodrigo</i>	490.964	893	0	0
<i>Freixo de Espada à</i>	3.125.178	5.682	2.389.773	4.345
<i>Meda</i>	3.445.586	6.265	2.552.215	4.640
<i>Mirandela</i>	110.624	201	96.264	175
<i>Torre de Moncorvo</i>	2.565.471	4.664	1.909.206	3.471
<i>Vila Flor</i>	3.023.788	5.498	1.658.677	3.016

<i>Pipas</i>	<i>Colheita</i>		<i>Produção</i>	
	<i>Litros</i>	<i>Pipas</i>	<i>Litros</i>	<i>Pipas</i>
<i>Vila Nova de Foz Côa</i>	14.146.903	25.722	14.226.056	25.866

Fonte: IVDP

Do ponto de vista da especialização territorial Porto – DOC Douro, tem vindo a acentuar-se a maior especialização do Baixo e Cima Corgo na colheita e produção de mosto generoso e do Douro Superior nos vinhos tranquilos. Esta especialização observa-se em simultâneo com o maior peso das duas primeiras sub-regiões na RDD, cerca de 80 e 75% respetivamente para mosto generoso e tranquilos.

Estes valores refletem o carácter mais recente do investimento do Douro Superior, sendo de admitir que não ainda estejam representados nos dados investimentos mais recentes.

Quadro 22 - Colheita e produção de vinhos na RDD por tipo de vinho e por subregião, 2014

	<i>Mosto Generoso</i>				<i>Vinhos Tranquilos</i>				<i>Moscatel</i>				<i>Total</i>			
	<i>Colheita</i>		<i>Produção</i>		<i>Colheita</i>		<i>Produção</i>		<i>Colheita</i>		<i>Produção</i>		<i>Colheita</i>		<i>Colheita</i>	
	<i>Pipas</i>	%	<i>Pipas</i>	%	<i>Pipas</i>	%	<i>Pipas</i>	%	<i>Pipas</i>	%	<i>Pipas</i>	%	<i>Pipas</i>	%	<i>Pipas</i>	%
<i>Baixo Corgo</i>	35.096	53	49.553	56	30.595	46	38.045	43	141	0	145	0	65.831	29	87.742	36
<i>Cima Corgo</i>	50.054	45	64.560	55	57.265	51	47.689	41	4.055	4	5.143	4	111.373	49	117.391	48
<i>Douro Superior</i>	20.417	42	19.183	46	28.674	58	22.283	54	60	0	78	0	49.151	22	41.544	17
<i>Total</i>	105.566	47	133.295	54	116.533	51	108.016	44	4.256	2	4.256	2	226.355	100	246.677	100

Fonte: IVDP

Do ponto de vista da relação brancos-tintos, os dados de 2014 permitem também concluir que o Baixo Corgo é a sub-região mais “especializada” nos brancos, seja nos generosos seja nos tranquilos. Em 2014, os brancos representavam na RDD 14% de toda a produção em pipas, cabendo aos brancos generosos cerca de 8,2% da produção total e 5,9% nos brancos tranquilos. O Baixo Corgo representa aproximadamente 50% da produção de brancos na RDD.

Quadro 23 – Produção de vinhos na RDD por tipo de vinho e por subregião (Colheita), 2014

	<i>Generoso</i>						<i>Tranquilo</i>					
	Branco		Tinto		Rosado		Branco		Tinto		Rosado	
	Pipas	%	Pipas	%	Pipas	%	Pipas	%	Pipas	%	Pipas	%
<i>Baixo Corgo</i>	9.219	52	27.905	34	1.988	42	6.484	51	30.279	33	1.281	49
<i>Cima Corgo</i>	6.075	35	42.622	51	2.633	55	3.109	24	43.494	47	1.086	42
<i>Douro Superior</i>	2.267	13	12.734	15	129	3	3.109	24	18.927	20	247	9
<i>Total</i>	17.560	17	83.261	79	4.750	4	12.702	12	92.700	86	2.614	2

Fonte: IVDP

A evolução observada entre 2008 e 2014 confirma a crescente relevância dos tranquilos. Em todas as sub-regiões a colheita aumentou nos tranquilos, tendo diminuído nos generosos, com exceção do Douro Superior, onde foi observado um ligeiro crescimento de 2%.

Quadro 24 - Evolução da Produção de Vinhos do Douro e Porto por Sub-Regiões da RDD (Colheita), 2008-2014

	<i>Generoso</i>			<i>Tranquilo</i>		
	2008	2014	Δ %	2008	2014	Δ %
<i>Baixo Corgo</i>	48.111	39.111	-19	30.147	38.045	26
<i>Cima Corgo</i>	61.102	51.330	-16	37.558	47.689	27
<i>Douro</i>	14.851	15.130	2	16.317	22.283	37
<i>Total</i>	124.064	105.571	-15	84.022	108.016	29

4.7. COMERCIALIZAÇÃO

Esta secção fecha a caracterização dos vinhos da RDD, completando as referências à cadeia de valor oportunamente mencionada. A principal fonte de informação são as estatísticas

disponibilizadas pelo IVDP, dados que permitem avaliar a evolução existente no que se refere à importância relativa de diferentes mercados geográficos e de diferentes tipos de vinho, quer em volume, quer em valor.

A secção inicia-se com uma análise da comercialização de vinho do Porto, seguindo-se-lhe depois a dos restantes vinhos da RDD. No caso do vinho do Porto, começamos por uma caracterização das grandes tendências da sua comercialização, para depois detalhar a análise em termos de tipos de vinho. Segue-se uma análise dos fluxos de comércio internacional de vinho do Porto que não têm origem em Portugal, com base em informação extraída da base de dados de comércio externo na União Europeia, a COMEXT.

4.7.1. Vinho do Porto

Pela análise dos dados estatísticos disponíveis, a comercialização de vinho do Porto atingiu, em 2014, a cerca de 78.029 milhares de litros. A este volume de vendas corresponde um montante global de 363.288 milhares de euros, determinando um preço médio por litro de 4,66 euros. Este preço médio deve ser entendido como um valor médio unitário de exportações declaradas, não sendo por isso equivalente ao chamado “preço de prateleira”.

Os três gráficos agrupados em torno do gráfico 50 ilustram bem a evolução observada pelo vinho do Porto para um período que precede imediatamente a data do estudo de 2008 e se prolonga pelo período 2008-2014 que constitui o objeto da presente atualização.

A evolução em volume observada a partir de 2007 confirma as tendências globais conhecidas para a comercialização em volume dos vinhos fortificados. Estão com declínio de procura em termos físicos, podendo eventualmente dizer-se que o vinho do Porto apresenta uma resiliência superior à dos congéneres Jerez, Madeira, Marsala e Tokay.

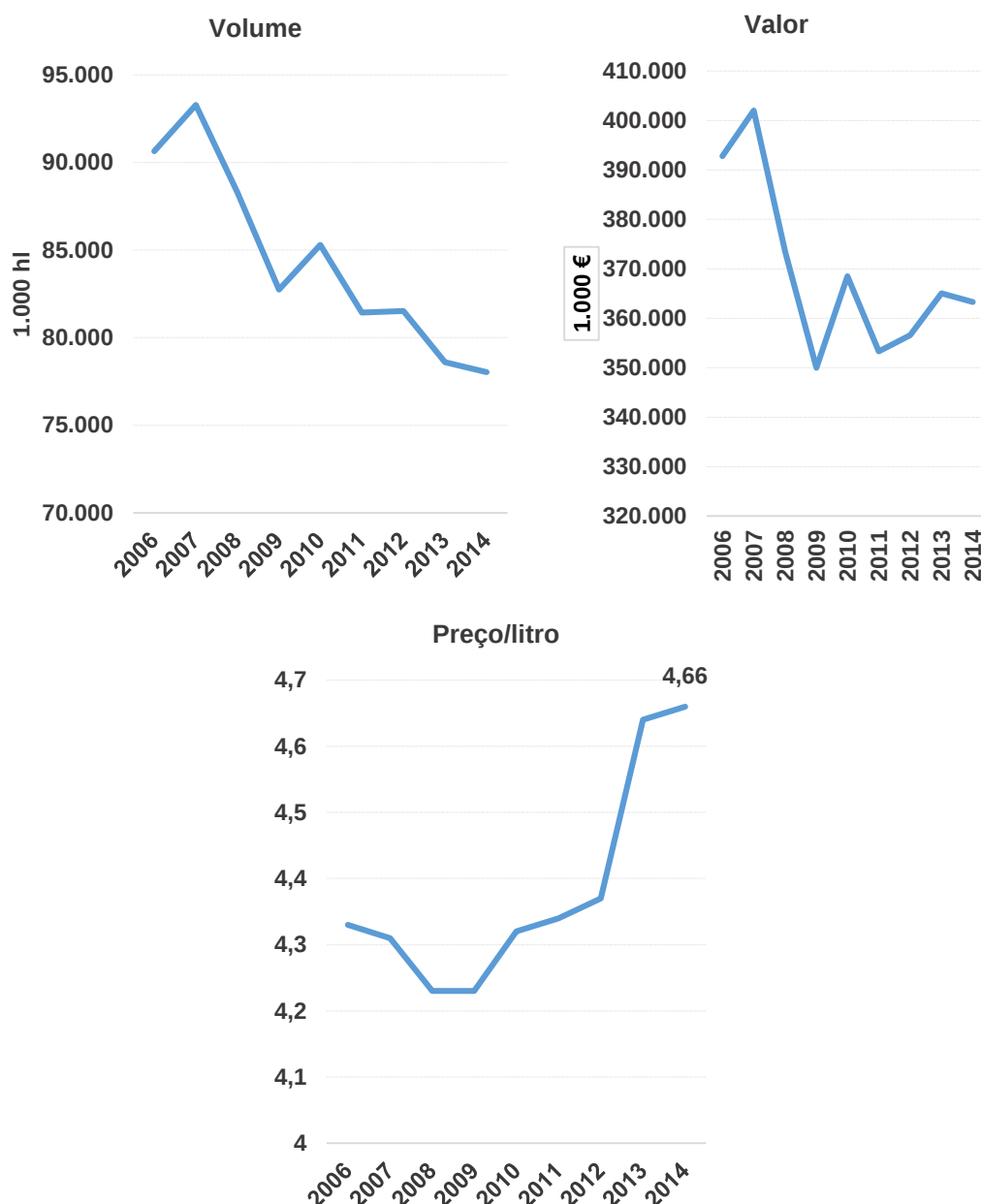
A evolução da comercialização em valor experimenta entre 2007 e 2009 uma queda abrupta, para depois desse ano iniciar alguma oscilação com pequenas recuperações e novas quedas, evidenciando assim em valor uma resiliência francamente mais significativa do que em volume. Mas a informação mais sugestiva é a que é revelada pelo valor médio dos montantes comercializados, com a particularidade de a partir de 2009, ano de inversão da trajetória em valor, se ter iniciado uma subida relativamente sustentada do referido preço médio.

O confronto dos agentes do setor entrevistados com esta evidência e sobretudo da não confirmação do dado anunciado por alguns comunicados de vindima, nos quais era sublinhada a pressão descendente sobre o vinho do Porto nos pontos de distribuição final, permitiu construir uma explicação relativamente sólida para esta evidência fornecida pelos dados do IVDP.

A primeira observação é que se trata de um valor médio de comercialização muito agregado, logo incorporando muitas faixas de preços. Ainda que não o pareça, a subida do valor médio de comercialização atrás referida tem de ser compatível com o testemunho objetivo de agentes muito representativos no setor segundo os quais se negocia contratualização hoje ao cêntimo com os grandes centros de distribuição final de vinho do Porto na economia global. Esses mesmos testemunhos referem também a influência que exerceu neste processo a subida do preço da aguardente, o qual foi quase plenamente repercutido para a frente no preço de venda. Este facto é corroborado pela mais recente insistência desses centros de distribuição para uma

nova pressão descendente de preços, agora que o preço da aguardente já foi completamente incorporado pelos exportadores e que não se anuncia qualquer nova pressão nesse sentido.

Gráfico 51 – Comercialização de vinho do Porto, 2006-2014

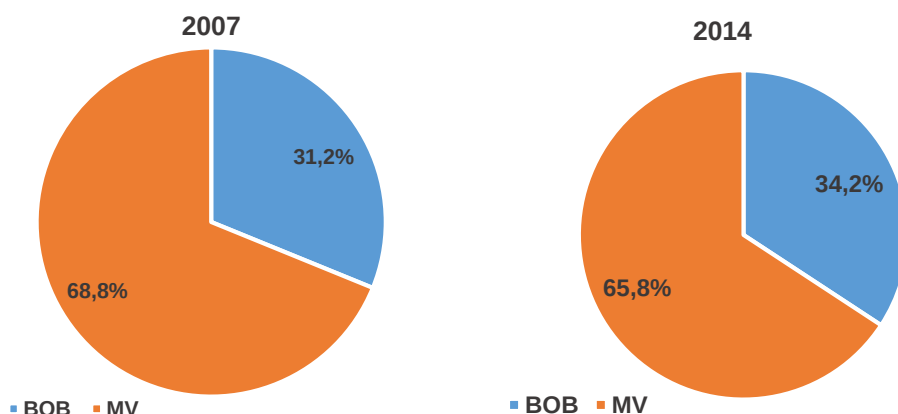


Fonte: IVDP

O comportamento atrás mencionado do preço médio de comercialização do vinho do Porto tem-se prolongado para além do período de incidência do problema da aguardente, pelo que a sua explicação tem de estar situada, embora não deixando de o incorporar, em fatores de outra natureza.

A hipótese explicativa mais robusta que resulta das discussões com os agentes entrevistados passa pela consideração dos diferentes tipos de vinho do Porto comercializados. É isso que faremos interpretando os gráficos seguintes.

Gráfico 52 – Estrutura das Vendas de Porto Engarrafado em Função do Tipo de Marca Utilizada (Volume),



Fonte: IVDP

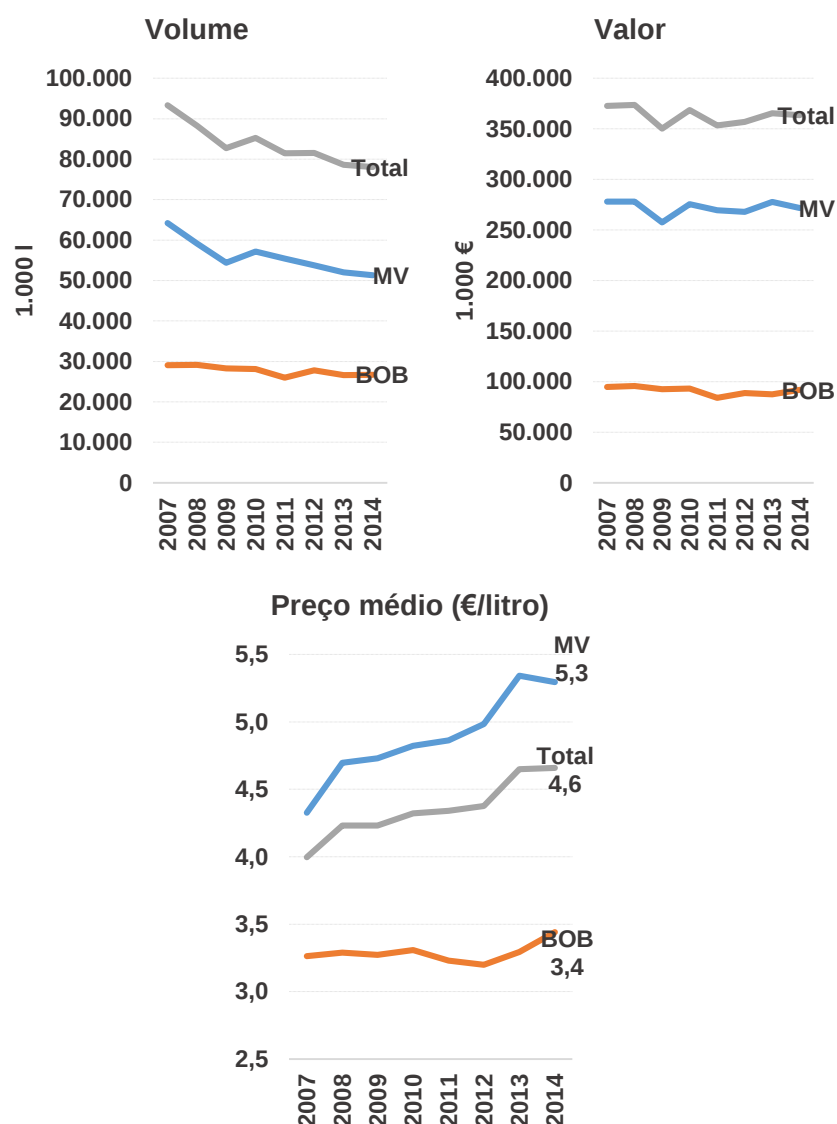
O gráfico anterior evidencia que entre 2007 e 2014 as vendas sob marca própria e marca alheia (BOB) confirmam, embora ainda com progressão lenta, as grandes tendências observadas no mercado mundial do vinho (ver capítulo 3 deste relatório). As vendas sob marca alheia representam hoje pouco mais de 1/3 das vendas totais. E o que é importante assinalar é que essa progressão não foi incompatível com a subida do preço médio de comercialização que caracterizou uma parte considerável do período em questão.

Os três gráficos seguintes agrupados sob o número de gráfico 52, descreve os comportamentos da comercialização em volume, em valor e do preço médio segundo os dois tipos de marcas consideradas.

A interpretação dos gráficos é também sugestiva:

- A comercialização sob o tipo BOB apresenta como seria expectável uma resiliência assinalável das vendas em volume, praticamente equivalente à verificada em valor, sobretudo porque o preço médio de comercialização dessa modalidade se mostra também bastante resiliente, com inclusivamente uma recuperação após 2012;
- A comercialização em marca própria sofre o declínio já mencionado da procura em termos físicos, mas resiste bastante em valor sobretudo devido a um comportamento positivo da evolução do seu preço médio.

Gráfico 53 – Evolução das Vendas de Vinho do Porto Engarrafado em Função do Tipo de Marca Utilizada

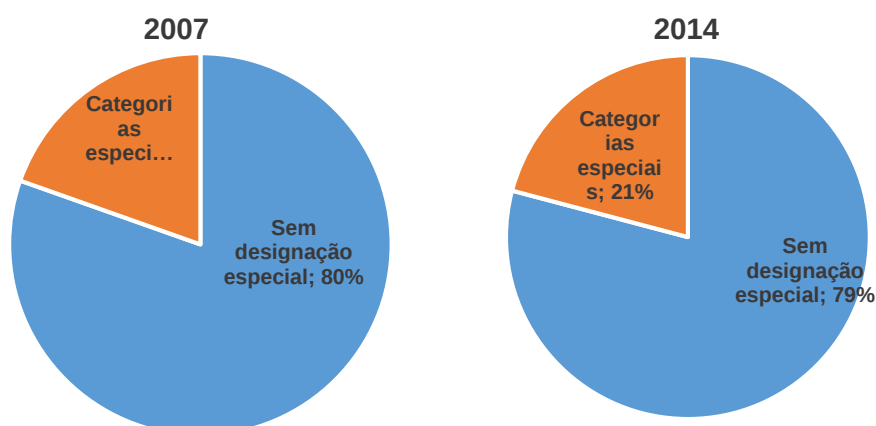


Fonte: IVDP

Quer isto significar que a já referida evolução positiva do preço médio de comercialização do vinho do Porto se deve essencialmente a duas tendências convergentes e complementares para essa explicação: por um lado as vendas BOB têm permitido um efeito volume sem que isso signifique adulteração significativa do preço médio; por outro lado, as vendas sob marca própria, embora não resistindo ao garrote do declínio em volume, têm sido caracterizadas por uma muito positiva evolução do preço médio.

Haverá então que explicar esta evolução positiva do preço médio das vendas sob marca própria. O que nos leva à análise do comportamento das chamadas categorias especiais.

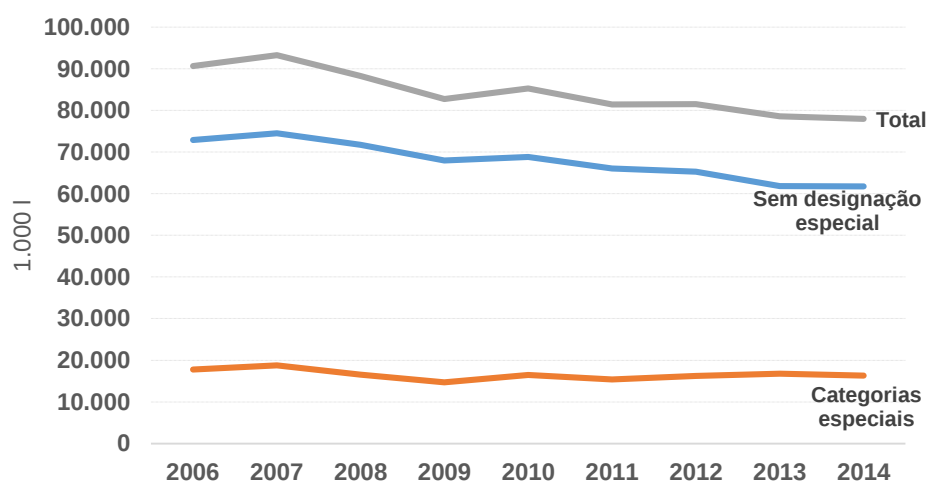
Gráfico 54 – Peso das Categorias Especiais nas Vendas de Vinho do Porto Engarrafado (Volume), 2006 e 2014



Fonte: IVDP

O gráfico anterior transporta para a nossa argumentação uma conclusão relevante. Não é o aumento em volume da comercialização de categorias especiais que explicará o fenómeno. Teremos de o procurar no comportamento em valor e na evolução do preço médio.

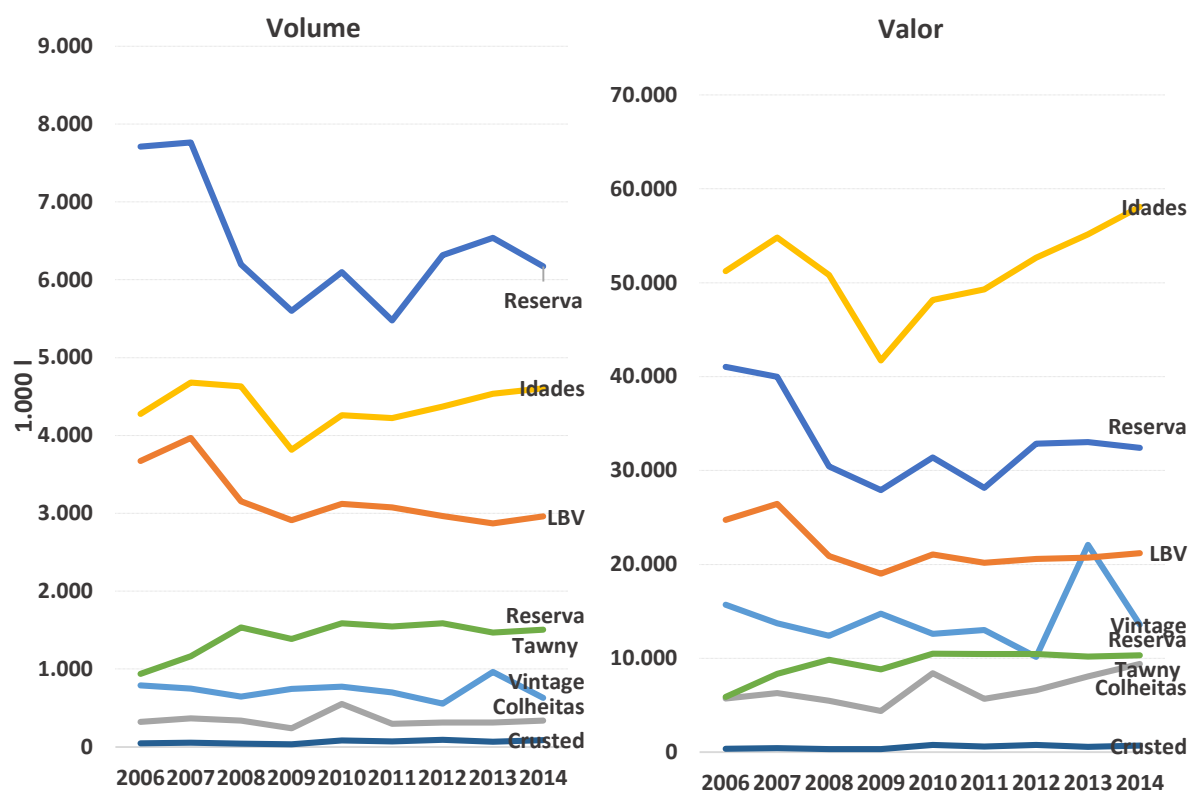
Gráfico 55 – Evolução das Vendas de Vinho do Porto por Tipo de Vinho (Volume), 2006-2014



Fonte: IVDP

É extremamente explicativa a comparação que podemos realizar entre a comercialização em volume e em valor dos diferentes tipos de categorias especiais (ver gráfico seguinte).

Gráfico 56 – Vendas de Porto de Categorias Especiais, 2006-2014

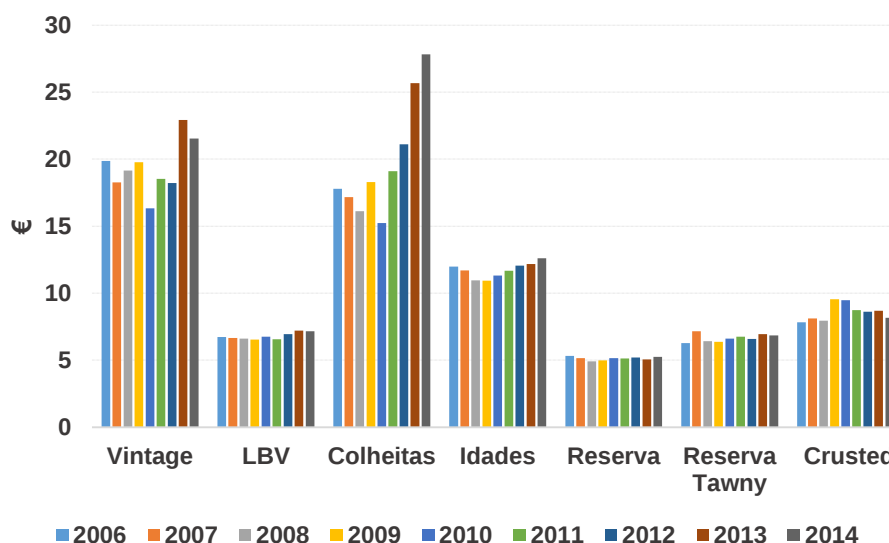


Os gráficos anteriores mostram que, no período 2006-2014, nem todas as categorias especiais escapam ao efeito declínio em volume. Esse declínio é sobretudo representativo na categoria mais significativa em volume de vendas, os reservas, mas atinge também os LBV, o que já é mais saliente.

Em volume, a categoria “Idades” é aquela que melhor progride, recuperando significativamente da queda entre 2008 e 2009. As categorias “Colheitas” e “Reserva Tawnies” seguem-se em termos de progressão promissora.

Em valor, as categorias “Idades”, “Reserva Tawny”, “Colheitas” e naturalmente os “Vintage” destacam-se, embora esta última com uma evolução menos sustentada do que seria expectável.

Gráfico 57 – Preço médio de categorias especiais, 2006-2014



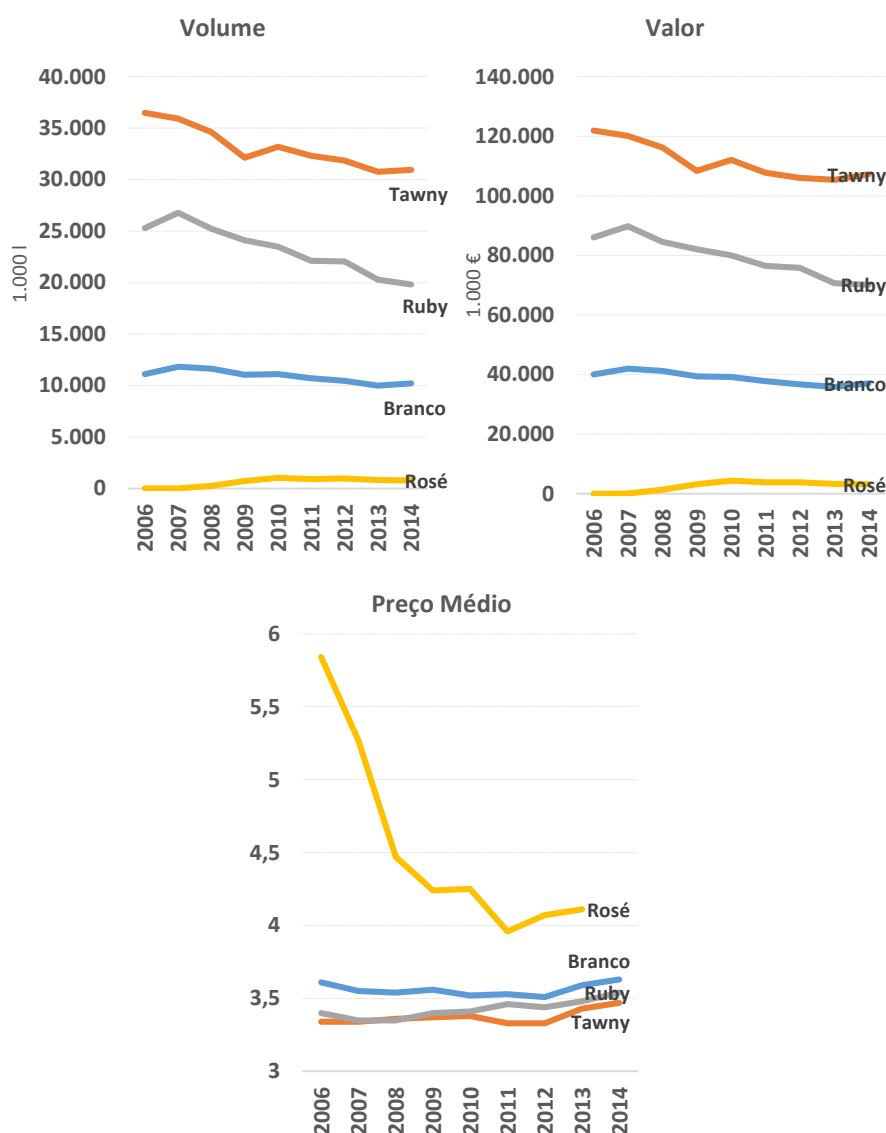
Fonte. IVDP

Como seria expectável pelo desenvolvimento da argumentação, é o comportamento do preço médio das categorias especiais que explica essencialmente o comportamento do preço médio de comercialização do vinho do Porto. E aqui há de facto fenómenos de grande novidade. O mais expressivo é o preço médio da categoria “Colheitas” que caminha para os 30€, iniciando a partir de 2010 uma subida sustentada suplantando o fenómeno Vintage que partia com uma outra notoriedade de mercado. Os Vintage, embora menos expressivamente, também se aguentam a partir de 2010 e os “Idades” parecem ter iniciado já em 2008 uma tendência também sustentadamente crescente. E o que é relevante também assinalar é que nenhuma das categorias especiais apresenta preços médios inferiores ao valor médio de comercialização do vinho do Porto e também nenhuma delas, com a exceção da residual “Crusted”, experimentou nos últimos 5 anos uma descida sustentada de preço.

Este é o fenómeno relevante do período sob observação, 2008-2015, e explica em grande medida não só a estratégia recente de grupos como a SYMINGTON e a FLADGATE & PASRTNERSHIPS, mas também a estratégia recente de alguns projetos, dos quais talvez o mais representativo seja o de VASQUES CARVALHO, mas em que podemos igualmente integrar as estratégias recentes de *players* como POÇAS JÚNIOR, ALVES DE SOUSA e a regularidade da NIEPOORT.

Este argumento surge reforçado se confrontarmos a evolução das categorias especiais atrás analisada com a das vendas de vinho do Porto sem designação especial.

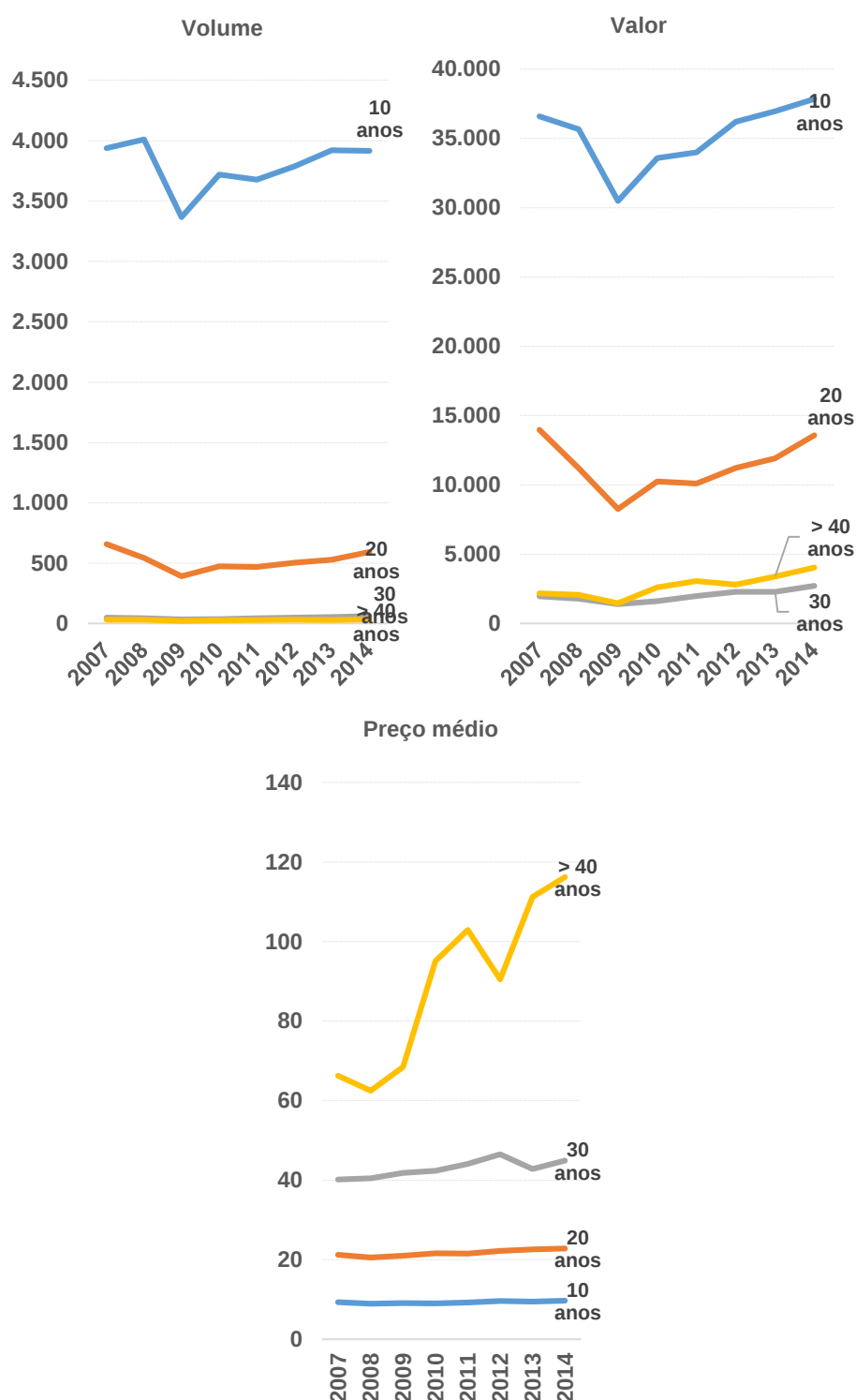
Gráfico 58 – Vendas de Porto Sem Designação Especial, 2006-2014



Fonte: IVDP

Declínios em volume e em valor são perfeitamente identificáveis e só alguma resiliência em regime de preços baixos de Brancos, Rubys e Tawnys explicam que a queda em valor não seja mais pronunciada. Dada a relevância do fenómeno “idades” atrás referido, o gráfico seguinte documenta a evolução dessa categoria especial.

Gráfico 59 – Vendas de Porto com Indicação de Idade, 2007 – 2014



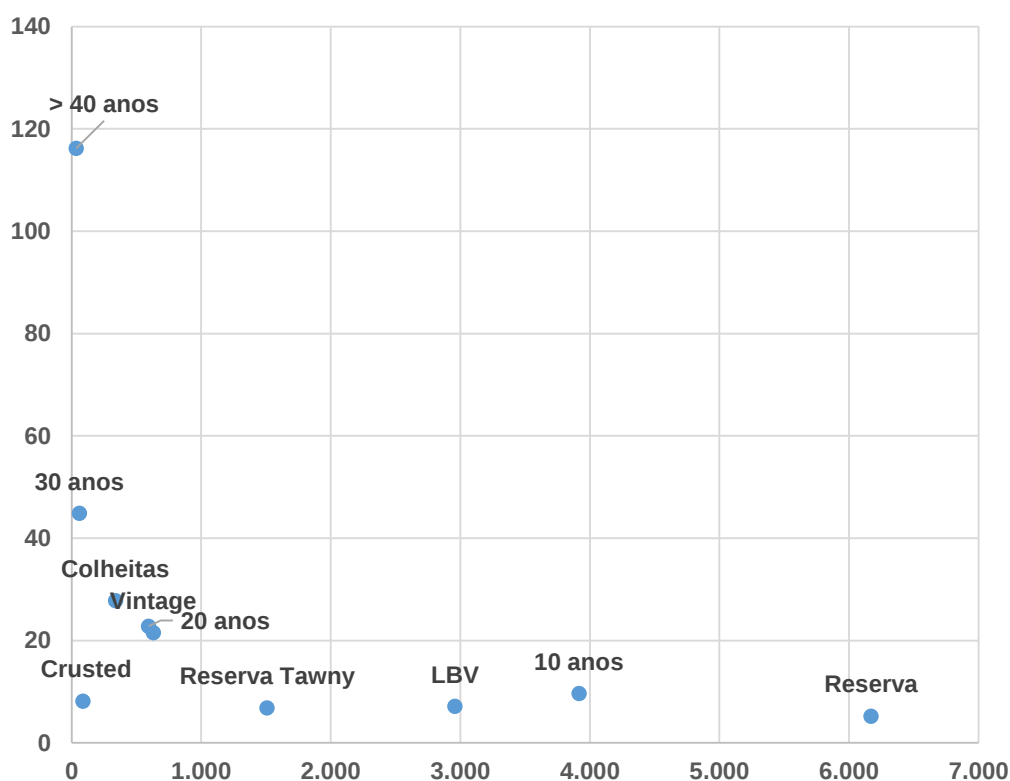
Fonte: IVDP

O comportamento do preço médio do “40 anos” e os comportamentos em valor dos “10” e “20 anos” trazem às categorias especiais uma auréola muito especial, que transforma os detentores

de *stocks* de vinhos velhos de qualidade elevada num novo ator representativo da cadeia de valor do vinho do Porto. E provavelmente a RDD possuirá reservas inesperadas a esse nível. E, além disso, coloca também alguma expectativa sobre a verdadeira natureza dos vinhos possuídos pela extinta Casa do Douro e que caberá ao Governo gerir a sua libertação para o mercado.

A relação entre quantidade vendida e preço médio por categoria que é descrita pelo gráfico seguinte é bem expressiva do confronto entre estratégias de efeito volume (largamente concretizados através de comercialização em regime de BOB) e o efeito-preço das categorias especiais que, em nosso entender, irá caracterizar a evolução do setor do vinho do Porto nos próximos tempos.

Gráfico 60 - Relação entre Quantidade Vendida e Preço Médio por Categoria, 2014



Fonte: Elaboração QP a partir de dados IVDP

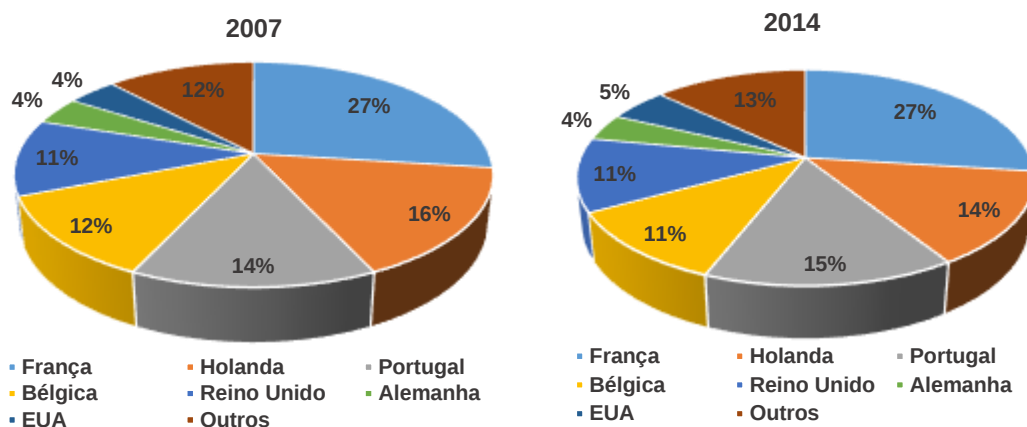
Não será difícil antecipar que a concretização de equilíbrios entre estes dois tipos de estratégias ditará o êxito diferenciado entre os *players* do setor e provavelmente a evolução da sua estrutura altamente concentrada.

A questão dos mercados do vinho do Porto

Embora não se trate de matéria com foco especial na atualização do diagnóstico estratégico, apresentam-se de seguida alguns breves tópicos de atualização.

O perfil dos mercados de vinho do Porto não se alterou substancialmente entre 2007 e 2014. A principal alteração é mesmo a passagem de Portugal a segundo mercado em volume do vinho do Porto e a permanência da França como principal mercado a uma grande distância dos demais.

Gráfico 61 – Principais Mercados do Vinho do Porto (Volume), 2006 e 2014

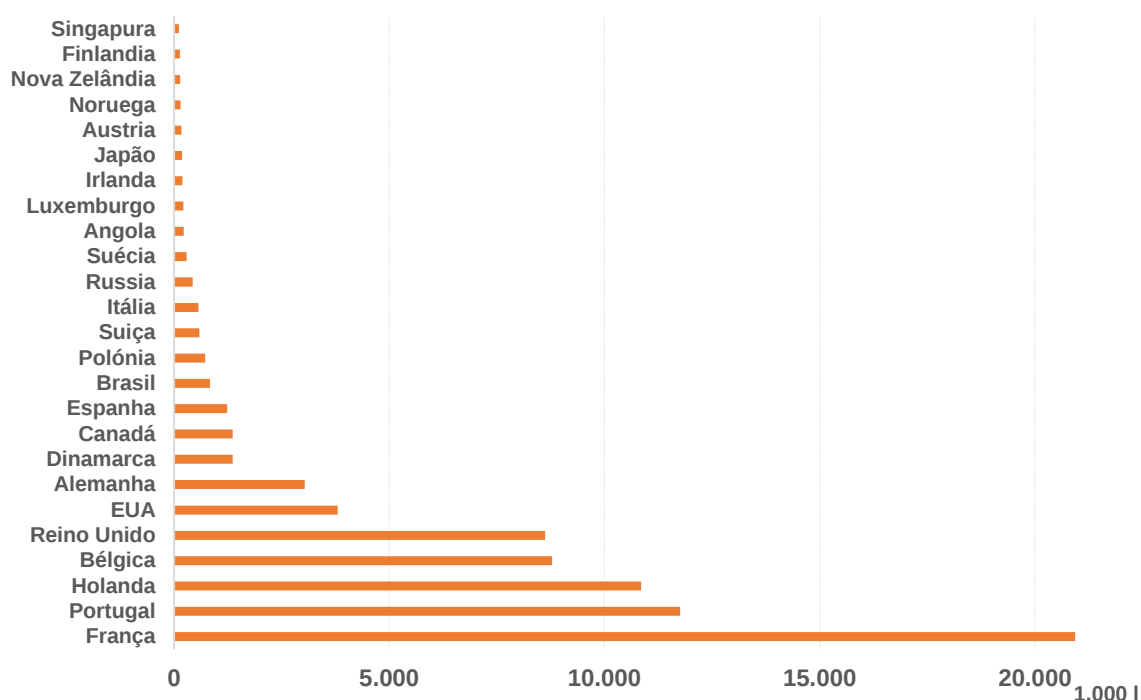


Fonte: IVDP

O gráfico seguinte descreve o volume de vinho do Porto vendido nos principais 25 mercados.

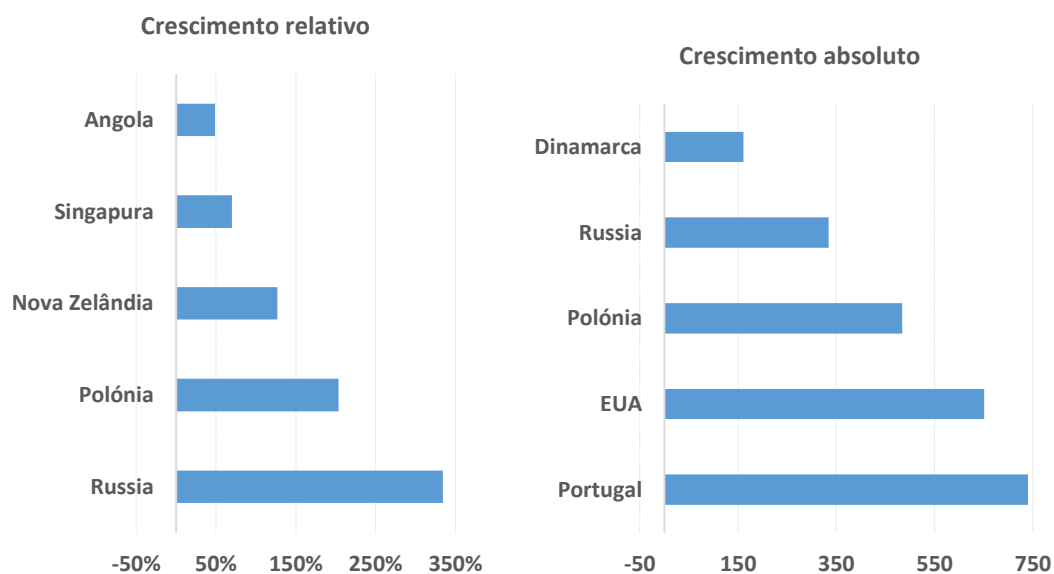
A sua análise mostra que “a oeste nada de novo”, ou seja que a tão apregoada diversificação de mercados está por concretizar, sendo de estudar mais profundamente se o fenómeno categorias especiais segue este padrão de mercados de destino ou se, pelo contrário, veicula alguma diversificação de mercados.

Gráfico 62 – Quantidade Vendida nos 25 Principais Mercados de Vinho do Porto, 2014



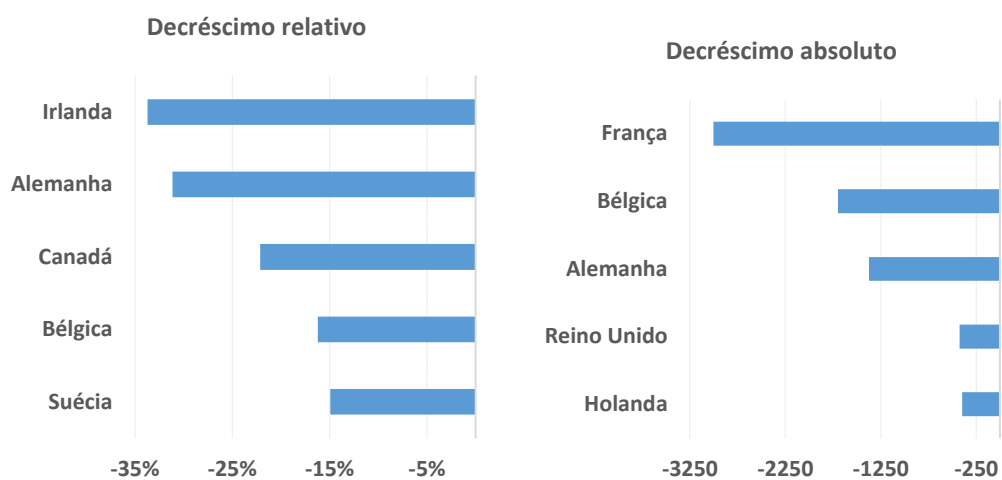
Fonte: IVDP

Gráfico 63 – Mercados com Maior Crescimento nos Últimos 5 Anos entre os 25 Maiores (Volume), 2014



Fonte: IVDP

Gráfico 64 – Mercados com Maior Decréscimo nos Últimos 5 Anos entre os 25 Maiores (Volume), 2014



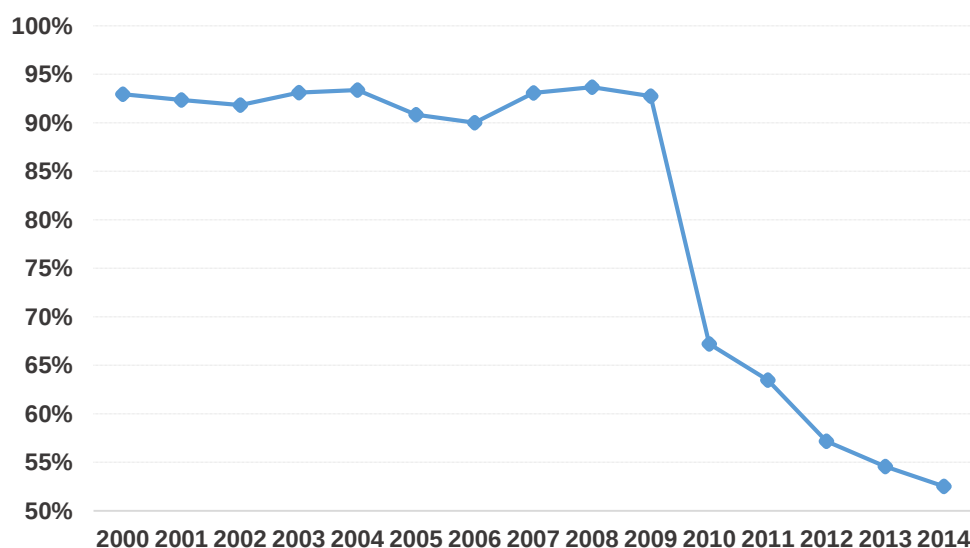
Fonte: IVDP

Reexportações/reexpedições de Vinho do Porto

O estudo de 2008 fazia referência ao facto de alguns dos mercados a que se destinam as expedições/exportações registadas pelo IVDP não constituírem verdadeiros pontos de contacto com o consumidor final na medida em que a comercialização final do vinho do Porto é mais complexa do que a simples relação exportação-importação. O estudo reportando-se ao potencial de informação da COMEXT concluía que entre 1995 e 2006 o peso de Portugal nessas reexpedições diminuía consideravelmente, apenas com uma ligeira inversão dessa tendência entre 2002 e 2004. Assim, em 2006, Portugal representava 90% de todas as expedições de vinho do Porto, o que significava que em 2006 apenas 10% do vinho do Porto era expedido a partir de outros países.

Atualizando essa informação e reconstituindo essa série entre 2000 e 2014, pode concluir-se que o fenómeno se agravou, sobretudo a partir de 2009-2010, representando o peso de Portugal nas expedições de vinho do Porto pouco mais de 50%, o que significa um aumento considerável das reexpedições realizadas a partir de outros países.

Gráfico 65 – Peso de Portugal nas Expedições de Vinho do Porto na UE 27 (Volume), 2000-2014



Fonte: COMEXT

A Alemanha é o principal responsável por essa evolução, seguida pela França. A evolução em valor é menos acentuada, mas mesmo assim evidenciando o agravamento da reexpedição.

Gráfico 66 – Peso de Portugal nas Expedições de Vinho do Porto na UE 27 (Valor), 2000-2014

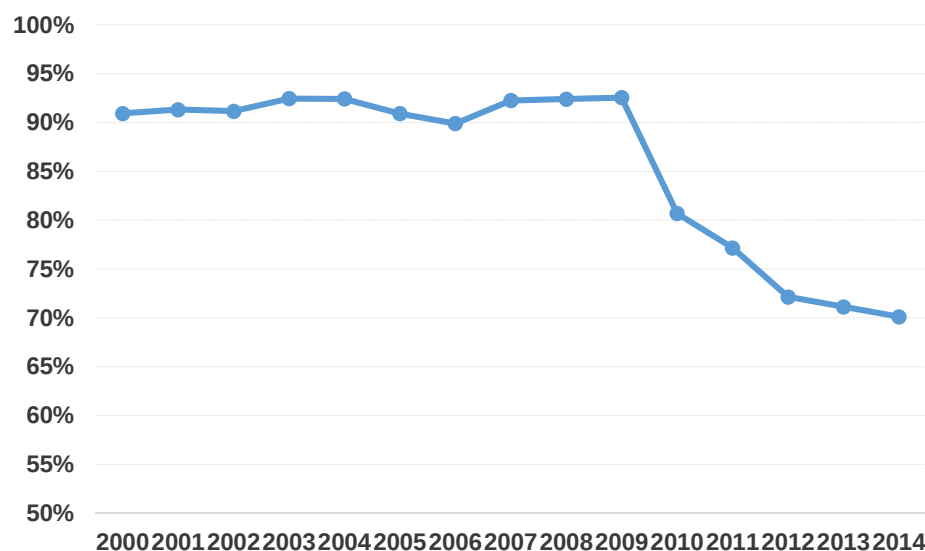
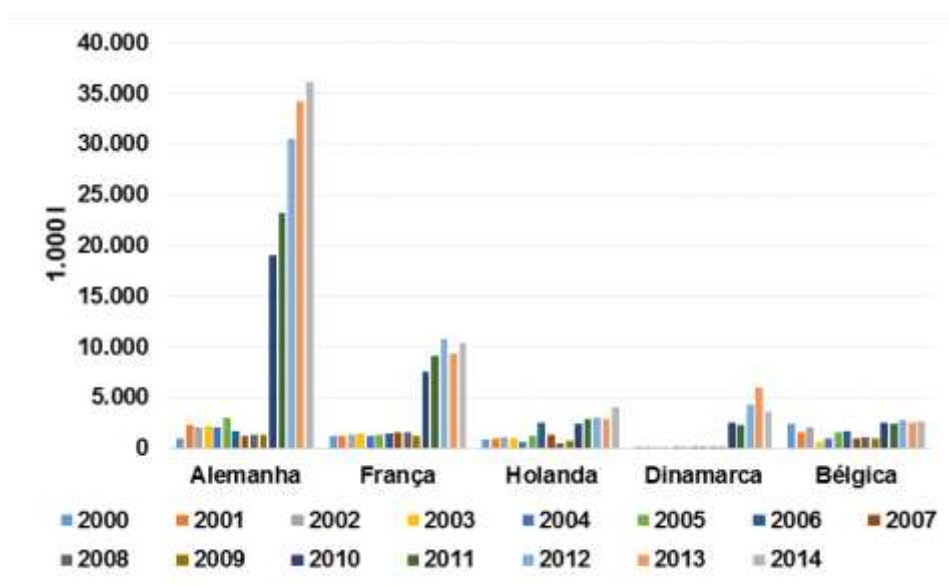


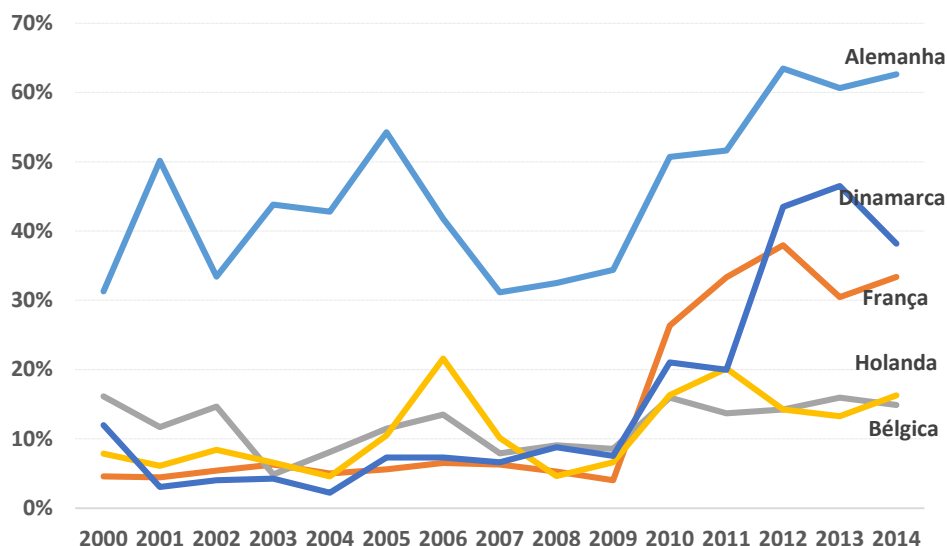
Gráfico 67 - Principais Reexportadores de Vinho do Porto na UE 27 (Volume), 2000-2014



Fonte: COMEXT

O gráfico seguinte documenta o fenómeno através do cálculo do peso das exportações nas importações dos países que constituem os principais reexportadores de vinho do Porto, confirmando-se a relevância do fenómeno para países como a Alemanha, França e Dinamarca.

Gráfico 68– Peso das exportações nas importações dos principais reexportadores de Vinho do Porto na UE 27 (Volume), 2000-2014



Fonte: COMEXT

Tudo indica assim que o fenómeno se tenha agravado consideravelmente a partir de 2009-2010, com a mesma incidência geográfica na UE que a já era documentada no estudo de 2008, ou seja, emergindo o mercado alemão como o principal fator de reexportação. Parece assim ter-se intensificado a ideia de que existem na UE algumas placas giratórias da comercialização de vinho do Porto, o que está em linha com a profunda transformação das condições de comercialização do vinho em geral, sobretudo em faixas de preços baixos e, no caso do Vinho do Porto, de vendas sem designação especial. Este fenómeno mais justifica a estratégia de sobrevivência orientada para as faixas de preços das categorias especiais atrás documentada.

No entanto, a alteração dos valores observada a partir dos anos de 2009-2010 é tão elevada que suscitou necessariamente à equipa sérias dúvidas sobre a credibilidade da informação obtida a partir do COMEXT. Fomos, nesse sentido, rever dados extraídos e sobretudo comparar valores de expedição de vinho do Porto fornecidos pelo COMEXT com os valores de vendas declarados para o mercado externo segundo registos do IVDP, tendo em conta sobretudo a relevância da Alemanha para a alteração observada e o ano em que se produziu essencialmente a alteração da série.

A tabela seguinte explicita esse confronto de valores:

Quadro 25 – Expedição de Vinho do Porto – confronto de valores COMEXT e IVDP, Portugal e Alemanha, 2010 e 2010

Variável	2010	2014
Vendas de vinho do Porto para o mercado externo IVDP – litros	73.202.115	66.255.994
Expedições totais de vinho do Porto COMEXT – litros	74.110.077	68.273.120
Expedições de vinho do Porto declaradas pela Alemanha COMEXT – litros	19.000.874	36.176.304
Expedições de vinho do Porto declaradas por Portugal para a Alemanha COMEXT - litros	3.194.049	3.917.422
Vendas de vinho do Porto para a Alemanha – IVV litros	2.756.100	3.908.400
Vendas de vinho do Porto para a Alemanha – IVDP litros	3.435.360	3.036.878

Fonte: Elaboração QP a partir de dados IVDP e COMEXT

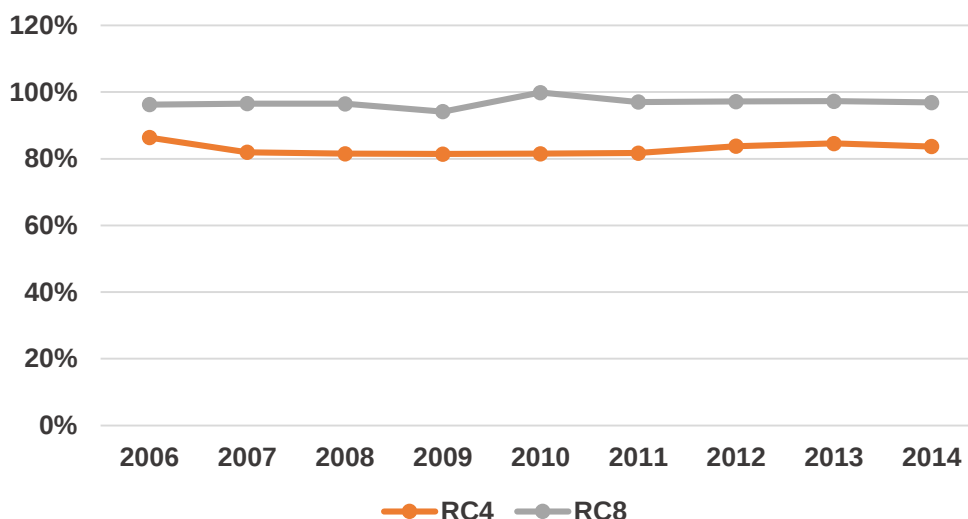
Conforme é visível pelo confronto dos valores disponíveis na tabela anterior, os registos de vendas (IVDP) e de expedições (COMEXT) apresentam algumas diferenças, mas é sobretudo gritante a evolução das reexpedições realizadas a partir da Alemanha entre 2010 e 2014, quando nesse período a divergência entre os dados IVDP e COMEXT é significativa: segundo o IVDP, as vendas para a Alemanha diminuem de 3.435.360 para 3.036.878 litros e segundo o COMEXT aumentam de 3.194.049 para 3.917.422 litros. Há de facto aqui discrepâncias e podem ser os registos COMEXT a fornecer uma indicação errónea. Também é um facto que os valores de vendas de vinho do Porto para a Alemanha registadas pelo IVV se aproximam mais, sobretudo em 2014, dos valores do COMEXT do que dos IVDP. Mas o que é intrigante é a alteração do fenómeno sobretudo a partir de 2009. Até aí, os valores de reexpedição a partir de outros países registados pelo COMEXT eram reconhecidos pelos operadores como realistas e refletindo um problema estrutural de distribuição. Os novos valores trazem aos mesmos operadores problemas de reconhecimento e de facto o salto observado na reexpedição que ou reflete uma transformação estrutural imensa ou está ferido de algum problema estatístico.

A concentração no setor

Analisámos ainda o modo como terá evoluído a concentração de operadores na comercialização de vinho do Porto, calculando dois indicadores de concentração, respetivamente as percentagens que os 4 e os 8 principais operadores têm assumido na comercialização total de

vinho do Porto e ainda um indicador de síntese, o índice de Herfindhal¹, para o período de 2006 a 2014. É conhecida a forte concentração do setor e os elementos disponíveis sugerem que o processo está hoje relativamente estabilizado a partir de um elevado nível de concentração.

Gráfico 69 – Peso dos 4 e dos 8 principais operadores na comercialização total de vinho do Porto, 2006-2014

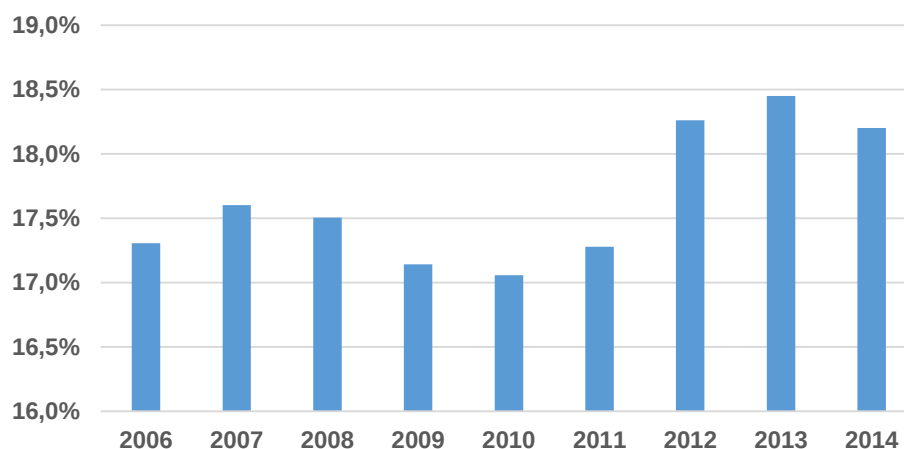


Fonte: Elaboração QP a partir de dados fornecidos por cortesia do grupo Symington Family Estates

O comportamento do RC4 é mais sugestivo. Inicia uma descida ligeira de 2006 a 2009, retomando a partir daí uma tendência para um ligeiro aumento, que parece estabilizar entre 2013 e 2014. O comportamento do RC8 parece também estabilizar em alta, alcançando em 2014 um valor relativamente próximo do valor atingido em 2006, isto depois de em 2010 ter atingido um valor muito mais elevado do que o valor em torno do qual tem estabilizado.

¹ O índice de Herfindhal ou também conhecido por índice de Herfindhal-Hirschman, bastante utilizado para medir o peso de empresas em relação a uma dada indústria, medindo por isso a concentração desta última, é definido como o somatório dos quadrados das quotas de Mercado de cada empresa, em que essas quotas são representadas percentualmente. Trata-se de um índice em que o resultado é proporcional à quota média de Mercado, ponderada pela quota de Mercado.

Gráfico 70 – Índice de Herfindhal 2006-2014



O índice de Herfindhal permite considerar todas as quotas de participação do grupo de operadores e atinge o seu valor máximo para 25%. A sua evolução descreve uma curva em U, com 2010 a constituir o ano de menor concentração.

Os valores da comercialização de todos os operadores permitem assinalar que as diferenças de quota se começam a acentuar entre o quarto e o quinto lugar e que a partir do quinto lugar há de facto uma diferença abissal entre as quotas dos diferentes *players*. Esta concentração explicará a fraca dinâmica de projetos significativos de entrada no setor e por isso interpretámos o recente projeto Vasques de Carvalho focado no vinho do Porto como uma efetiva novidade na estruturação do mercado.

Pode questionar-se se o exemplo da aquisição da Wiese & Krohn pela Fladgate & Partners poderá ter réplicas futuras próximas, tendendo, a concretizar-se essa possibilidade, a um ainda maior reforço da concentração no setor. Face aos elementos recolhidos, não parecem estar criadas condições para uma réplica desse tipo de aquisição, fundamentalmente explicada pelos stocks avultados de vinho velho de excelente qualidade possuídos pela Wiese&Krohn.

A generalidade dos operadores presentes no setor com prestígio reconhecido de marcas mas com quotas de mercado entre 1 e 2% parecem hoje suficientemente robustas para afastar qualquer possibilidade de novas aquisições dessa natureza. Tendemos por isso a sustentar que a concentração da comercialização de vinho do Porto estará relativamente estabilizada só variável em função de anomalias possíveis nas futuras colheitas e pressupondo claro está que não haverá qualquer alteração radical do regime de benefício.

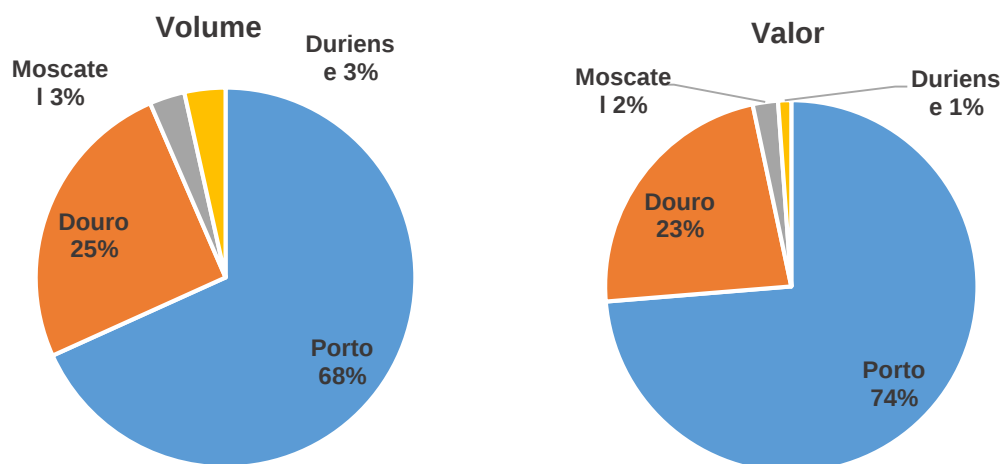
4.7.2. Vinhos do Douro

Conforme já foi anteriormente referido, toda a dinâmica de notoriedade nacional e internacional que os vinhos Douro DOC têm suscitado e apesar da dinâmica de investimento e aparecimento de novos *players* induzidos por tal notoriedade, os vinhos Douro DOC representam ainda apenas 25% em volume e 23% em valor de toda a comercialização de vinhos na RDD.

Isto não significa de modo algum menorização desta dinâmica. Trata-se de uma dinâmica em crescendo, cuja sustentabilidade será discutida no capítulo de avaliação dos constrangimentos

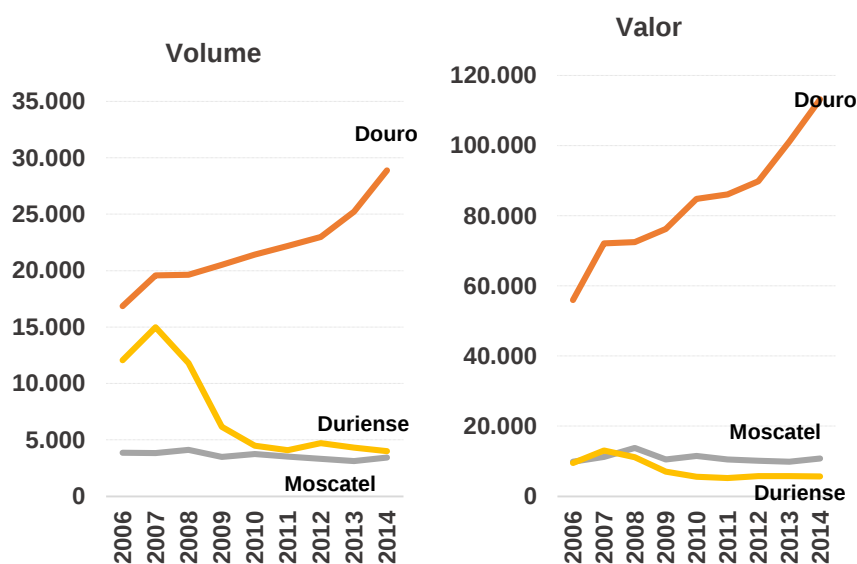
estruturais e que está a induzir estratégias de investimento com chega de novos atores ao negócio.

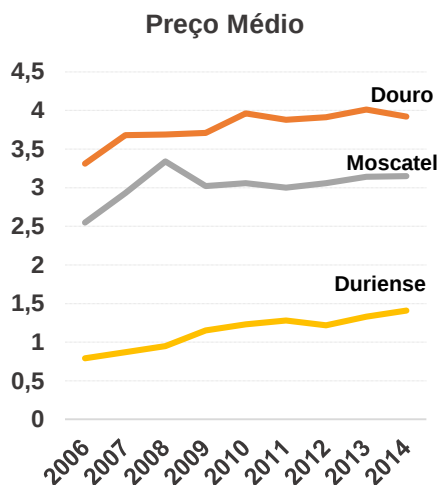
Gráfico 71 – Comercialização de vinhos da RDD, 2014



Fonte: IVDP

Gráfico 72 – Evolução da Comercialização dos Vinhos do Douro, 2006 - 2014





Fonte: IVDP

Os três gráficos anteriores ilustram a evolução da comercialização de vinhos do Douro de 2006 até ao presente.

São visíveis as tendências para que o Moscatel continue a apresentar uma expressão marcadamente residual e os vinhos com IG Duriense apresentem em volume uma queda significativa para cerca de 1/3 da expressão quantitativa que tinham em 2007.

A evolução do Douro DOC é bastante expressiva, até mais expressiva em valor do que em volume, o que está em linha com a variação do seu preço médio de comercialização que progride, sem contudo ser ainda superior ao preço médio de comercialização do vinho do Porto. Aliás, não deixa de ser curioso anotar que o Moscatel e os IG Duriense, apesar da sua dimensão residual, apresentam uma progressão de preço médio de comercialização.

Do ponto de vista mercados, o Douro DOC continua a depender maioritariamente do mercado interno, o qual responde ainda por 60% da comercialização.

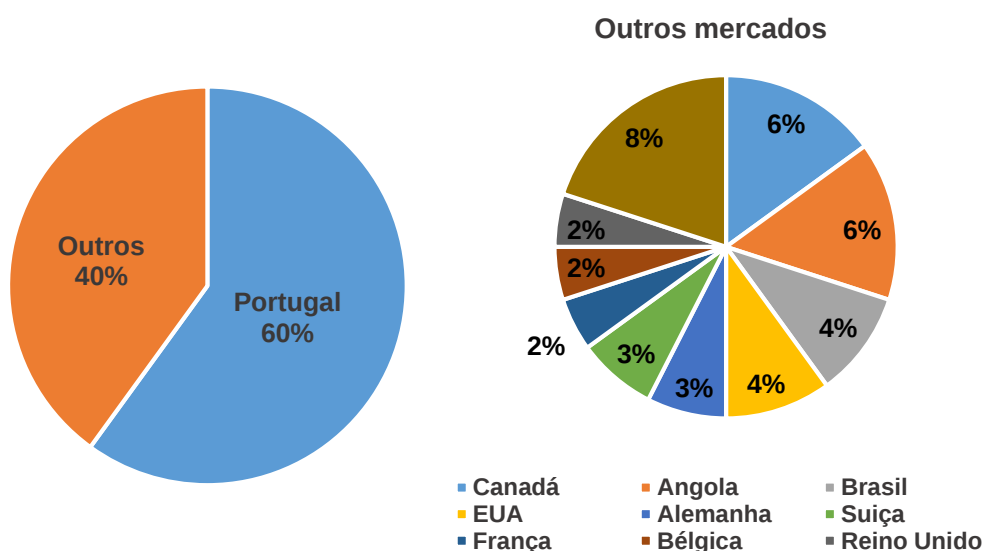
Em matéria de mercados externos, Canadá, Angola, Brasil e EUA são os mercados mais representativos, assumindo 20% do total das exportações, sendo aqui relevante distinguir o Canadá e os EUA, mercados exigentes mas mais sustentados e Angola e Brasil, os quais devido às condições de crescimento económico não sustentado podem revelar-se mercados fortemente instáveis.

Face à situação diagnosticada em 2006, observa-se uma evolução da percentagem de comercialização no exterior de 30 para 40% e em matéria de mercados Angola é a única novidade de 2014 em relação a 2006, por troca com a Noruega que desaparece dos primeiros mercados de destino. É relevante anotar que não há nenhum mercado asiático com presença relevante.

Não se alterou também a observação de que os IG Duriense e Moscatel são realidades essencialmente nacionais, com o mercado externo a ter uma expressão marcadamente residual.

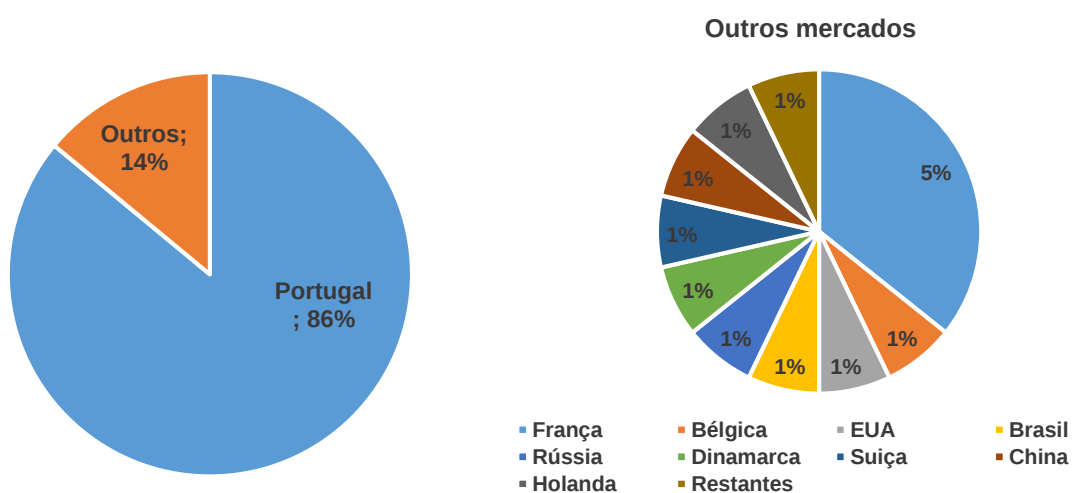
Como resulta da opção de não aquisição de informação de mercado confidencial, não possível à presente atualização reportar valores recentes para a exploração feita no estudo de 2008 dos mercados da Dinamarca, dos EUA, do Reino Unido e da Bélgica.

Gráfico 73 – Comercialização Douro por mercados (Volume), 2014



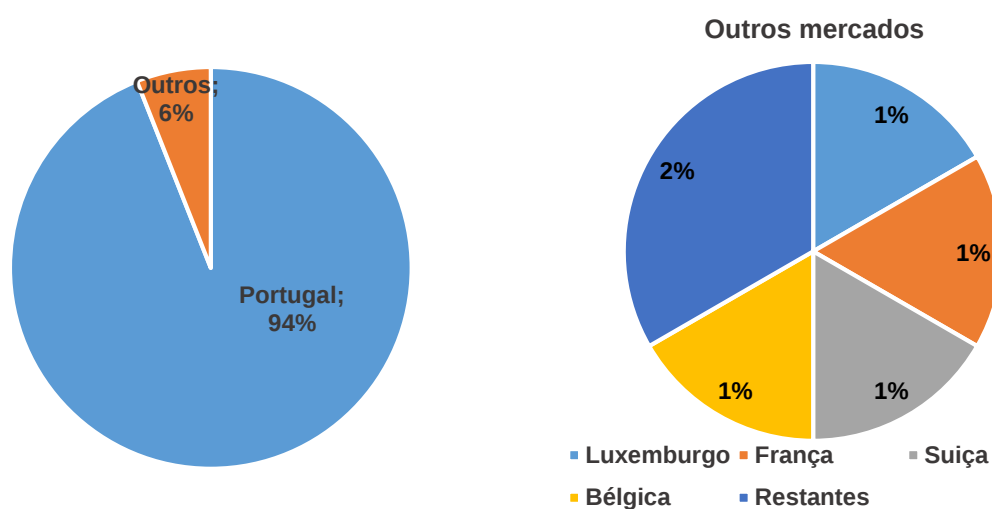
Fonte: IVDP

Gráfico 74 – Comercialização IG Duriense por mercados (Volume), 2014



Fonte: IVDP

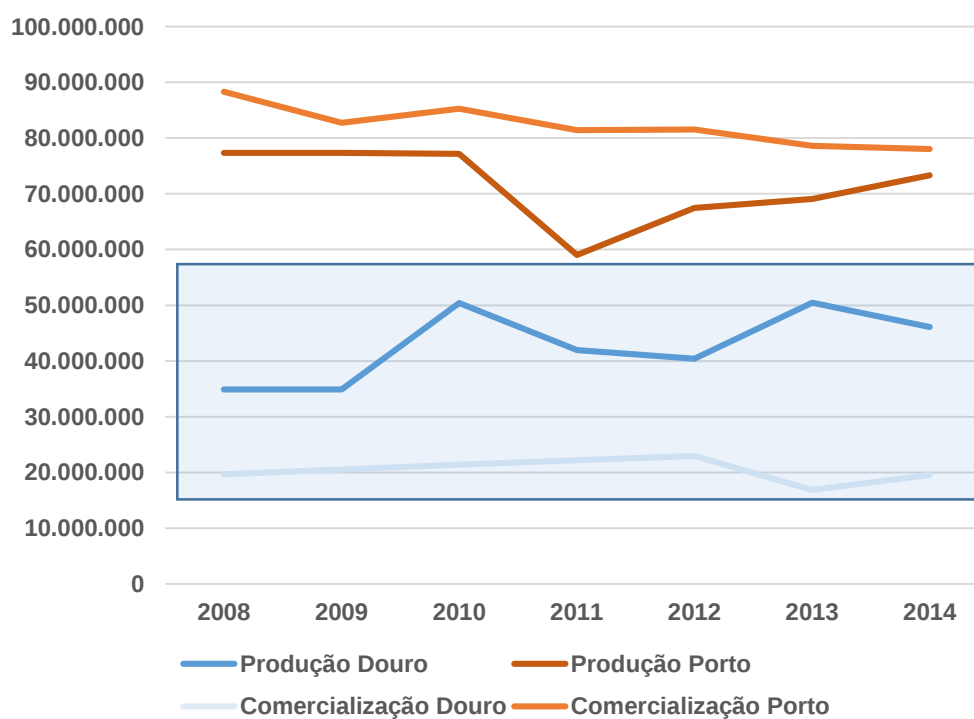
Gráfico 75 – Comercialização Moscatel por mercados (Volume), 2014



Fonte: IVDP

Finalmente, o gráfico seguinte analisa o comportamento diferenciado dos volumes de produção e comercialização para os casos do vinho do Porto e do Douro DOC:

Gráfico 76 – Produção e comercialização de vinho do Porto e Douro DOC, 2008-2014, litros



Fonte: IVDP

Embora a comparação entre vinho do Porto e Douro DOC seja comprometida pelas condições muito particulares de comercialização do vinho do Porto, com a Lei do Terço a estabelecer a diferença, os dados relativos ao Douro DOC são muito expressivos atendendo ao gap que existe entre o vinho que é produzido e o que é anualmente comercializado.

5. DAS ATIVIDADES DE I&D À CONSOLIDAÇÃO DE UM SISTEMA REGIONAL/LOCAL DE INOVAÇÃO PARA A RDD²

5.1. TRANSFORMAÇÕES OBSERVADAS DESDE 2008

Este capítulo não constitui propriamente uma atualização efetiva da análise aprofundada que o estudo de 2008 realizou do conjunto de atividades de I&D que poderiam representar um potencial de valorização dos vinhos da RDD.

Um sobrevoo expedito sobre as atividades de I&D incorporadas pela RDD no período que medeia entre a conclusão do estudo de 2008 e esta atualização evidencia que em termos de influência efetiva na resolução e/ou minimização dos constrangimentos estruturais observados na RDD nada de muito relevante entretanto aconteceu. O que não deixa de ser algo paradoxal na medida em que desde 2008 foram pelo menos registadas três evoluções, uma das quais muito recente e por isso sem possibilidade de gerar essa influência, que poderiam ter produzido outro tipo de consequências:

As três alterações mencionadas são as seguintes:

- Foi criado no âmbito da influência e polarização exercidas pela UTAD o Parque de Ciência e Tecnologia de Vila Real, o Régia Douro Park, com um dos seus focos concentrados no setor vitivinícola;
- Iniciaram-se os trabalhos e ações orientados para a estruturação do *cluster* da economia do vinho na RDD;
- Muito recentemente foi assumida a aposta política, protagonizada pelo ministro Poiares Maduro e pela Presidência da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte de criar na infraestrutura anterior um Centro de Investigação de Excelência nacional e mundial na área da viticultura e enologia.

Dos três projetos anteriormente enunciados que marcam inequivocamente a evolução observada entre 2008 e o presente o primeiro, Régia Douro Park, é o que teria uma relação mais indireta com a economia do vinho da RDD, sobretudo porque o setor vitivinícola é apenas um dos focos possíveis da intervenção futura daquela infraestrutura científica e tecnológica na RDD. Para além do Centro de Excelência da Vinha e do Vinho já previsto na criação da infraestrutura e que recebe agora uma aposta política de grande envergadura, o Régia Douro Park poderia impactar a economia do vinho da RDD acolhendo projetos de *start-up's*, designadamente derivados da translação de centros de conhecimento da UTAD, com potencial de desenvolvimento de negócios consolidando o próprio cluster. Embora se aguarde ainda a realização da entrevista com a Direção do Régia Douro Park os elementos disponíveis apontam para que o projeto esteja ainda numa fase incipiente e por isso ainda sem impacto efetivo no estado da arte que o estudo de 2008 sintetizava.

² A elaboração deste capítulo aguarda ainda a realização da entrevista com a Direção do Régia-Douro Park em Vila Real, entrevista já solicitada e que aguarda confirmação.

O projeto de estruturação do *cluster* data da candidatura coordenada pela ADVID ao programa de Estratégias de Eficiência Coletiva do QREN 2007-2013 e enfrenta hoje os percalços que praticamente todas as candidaturas então aprovadas experimentaram com os atrasos de implementação de todos os clusters e polos de competitividade e com a sua transição para o Portugal 2020.

Se bem que a missão do *cluster* “Dinamizar e consolidar o setor de produção de vinho na Região do Douro, através de uma estratégia tecnológica sustentável aplicada a todos os seus intervenientes” se apresente demasiado vaga para as necessidades da RDD, os objetivos estratégicos então definidos compensam parcialmente esse aspeto menos feliz da missão proposta:

- “Aumento da base associativa
- Promoção e aumento do investimento na I&D e inovação empresariais;
- Aumento do nível de competência técnica e económica do setor;
- Otimização, captação e disseminação dos conhecimentos;
- Desenvolvimento da eficiência operacional da produção vitivinícola;
- Captação de investimento público e privado;
- Estabelecimento de plataformas do saber científico;
- Criação de serviços de apoio às empresas”.

O projeto do *cluster* assentava então nos seguintes projetos âncora:

- “Impacto das alterações climáticas no Douro;
- Zonagem e cartografia – potenciais vitícolas;
- Biodiversidade funcional em viticultura;
- Avaliação do potencial endógeno das uvas;
- Preservação da variabilidade genética –videira;
- Produção sustentada em viticultura;
- Racionalização da vinha na encosta;
- Competências – formação e divulgação”.

Inicialmente, o projeto abrangia 73 associados coletivos e 93 associados individuais, cobrindo relevantemente a RDD.

O estado atual de desenvolvimento do projeto é ainda aparentemente incipiente.

Finalmente, a terceira ocorrência, a mais recente e possivelmente com maior impacto futuro na RDD, consiste no anúncio recente por parte do Ministro Poiares Maduro e Presidente da CCDR-N de criação de um centro de excelência sobre a vinha e o vinho na UTAD, inserido no projeto de criação de três centros para as áreas interiores, dos quais estão neste momento contratualizados os da UTAD e da Universidade de Évora (agro-alimentar).

Pelos elementos disponíveis pressupõe-se que a aposta política assumida pelo Governo e que terá no Portugal 2020 a sua principal fonte de financiamento terá como objetivo o reforço do projeto do Centro de Excelência da Vinha e do Vinho que integrava o projeto inicial do Régia-Douro Park – Parque de Ciência e Tecnologia de Vila Real, inicialmente apresentado, em termos públicos, em 2009. Na altura dessa apresentação, o Professor Emídio Gomes então na qualidade de Presidente do Portus Park, sociedade que gere e coordena a rede de parques de ciência e tecnologia da região Norte, reconhecia tratar-se de um projeto de “elevado risco”, dependendo a sua sustentabilidade da qualidade da investigação que o futuro CEVV venha a produzir e da procura que venha a gerar. Tendo em conta os termos de apresentação do projeto trata-se de

um centro de excelência destinado a ser referência nacional e internacional nos dois domínios da vinha e do vinho, o que relativamente ao projeto apresentado em 2009 apresenta uma muito maior de ambição em termos de concentração de recursos a alocar à iniciativa.

Em nosso entender, a confirmar-se a dimensão desta aposta, toda a lógica do cluster deve ser revista em função desta nova ambição, pois ela tenderá a reforçar a dimensão científica do projeto do Régia-Douro Park, exigindo por isso um maior esforço de intermediação e de articulação com o sistema de atores da RDD, para o qual a própria ADVID necessita de reforçar ela própria também a sua intervenção.

Mas, de qualquer modo, trata-se de evoluções cujo impacto nos constrangimentos estruturais da RDD ainda tenderá a exigir um mais longo tempo de maturação.

5.2. AS NECESSIDADES DE PRODUÇÃO E MOBILIZAÇÃO RESULTADOS DE I&D ESTÃO HOJE REFORÇADAS

Das entrevistas realizadas (ver capítulo de apresentação) e da própria análise documental realizada pela equipa técnica, resulta claramente que as necessidades de aplicação de resultados de I&D na viticultura e na enologia da RDD oportunamente identificadas pelo estudo de 2008 mantêm-se pertinentes e até reforçadas. Para além disso, da análise da evolução de alguns *clusters* internacionais na economia do vinho resulta que a presença do conhecimento científico e tecnológico em perfeita interação com o sistema de atores continua a representar um elemento de forte diferenciação da consolidação desses projetos, sobretudo numa perspetiva de integração dos desafios da viticultura e da enologia, ambos por sua vez profundamente articulados com as grandes tendências da procura e do consumo de vinho e os padrões societários e urbanos em que se inserem.

Entre as necessidades que continuam prementes, podemos referir as seguintes:

- O tema do impacto das mudanças climáticas na RDD continua atual e a desafiar a inventiva vitícola e enológica atendendo aos efeitos que poderão resultar dessas mudanças na RDD e no tipo de uvas e de vinho que podem ser antecipados;
- Numa região com as características de região vitícola de montanha e com as condições de implantação da vinha que se observam numa parte considerável da RDD, a investigação vitícola e sobre as tecnologias de mecanização para, ponderadas as referidas condições, promover métodos de tratamento mais eficientes continua a ser extremamente relevante para o futuro da RDD;
- A preservação, valorização e experimentação de castas tradicionais, com riscos de perda de um capital genético com forte potencial diferenciador e criador de uma lógica de *terroir* continua a representar um elevado potencial para o qual apenas alguns produtores e não a RDD como um todo estão sensibilizados (veja-se por exemplo o projeto do campo de experimentação dos SYMINGTON);

- O cruzamento da evolução da investigação em biotecnologia com os desenvolvimentos da enologia permanecem uma área da qual se esperam evoluções futuras relevantes³;
- Todo o tema da sustentabilidade ambiental em regiões de montanha como a que prevalece na RDD tenderá a assumir importância progressiva e a moldar posicionamentos do próprio consumidor⁴;
- A investigação sobre a evolução recente e previsível dos comportamentos societários urbanos e a sua influência sobre o consumo de bebidas alcoólicas e de vinho em particular e sobre os tipos de vinho que tenderão a afirmar-se face a essas mudanças constituem uma oportunidade única para que as ciências sociais não fiquem afastadas de um Centro de Excelência da Vinha e do Vinho, como o atrás mencionado;
- Continua a não estar disponível na RDD investigação sobre modelos de custos e produtividades em função dos diferentes tipos de exploração e de área de vinho e admitindo algum contributo do enoturismo como fator complementar de rendibilidade de projetos vitivinícolas.

Este simples e expedito enunciado de necessidades evidencia bem que a RDD poderia beneficiar muito mais amplamente da mobilização de conhecimento científico e tecnológico, sobretudo se ele for produzido e disseminado como bem público de suporte à minimização dos constrangimentos estruturais que se perfilam no seu horizonte.

5.3. AS VANTAGENS DE CONSOLIDAÇÃO DE UMA LÓGICA DE SISTEMA LOCAL/REGIONAL DE INOVAÇÃO

O que sabemos então é que em matéria de projetos em maturação futura de I&D e da sua mobilização para aplicação na RDD, teremos que a região estará fundamentalmente dependente de três tipos de dinâmicas:

- A persistência dos esforços de alguns dos principais projetos empresariais na RDD através dos quais, com recursos próprios financeiros e humanos ou em processos de cooperação com centros de investigação situados na RDD ou fora dela, esses projetos continuarão a incorporar conhecimento na sua produção, seja na viticultura e sua monitorização, seja na enologia;
- A projeção futura da aposta política nacional e regional no Centro de Excelência da Vinha e do Vinho (CEVV), que a concretizar-se revolucionará a montante da produção a RDD todo o processo de investigação científica de suporte à economia do vinho;
- A maturação futura do projeto de consolidação do *cluster* promovida pela ADVID, a qual terá de adaptar necessariamente a sua função de intermediação com o tecido empresarial

³ Com relevo para a área de investigação da *Wine & Food Biotechnology* do CGBA (Centro de Genómica e Biotecnologia Agrária) da UTAD.

⁴ Domínio em que por exemplo o CITAB da UTAD tem três áreas de investigação relevantes: Sustainable Agro-food Chains; Eointegrity; Biosystems Engineering.

e sistema de atores da RDD acaso o CEVV cumpra a ambição com que a sua aposta de constituição foi assumida.

Para que toda esta dinâmica tenha uma coordenação eficaz e corresponda às necessidades efetivas da RDD e não venha a desembocar numa luta de protagonismos em busca da procura solvente da sua existência, é fundamental que presida à sua estruturação uma lógica de sistema regional/local de inovação.

Como é conhecido da literatura relevante nesta matéria, numa lógica de sistema de inovação (regional ou local, não interessa agora essa distinção) a investigação científica serve, dinamiza e anima uma lógica de inovação que tem no sistema de atores (viticultores representados pela nova entidade associativa de representação da lavoura e empresariais em geral) o seu núcleo central. Nessa lógica de sistema de inovação, por mais relevante que seja o próprio CEVV organizar-se com uma boa interação com o tecido empresarial, o que nem sempre é fácil nas organizações de matriz científica e universitária, os casos de sucesso ensinam que a função de intermediação ganha frequentemente vantagem em especializar-se ela própria, em modelo de *brokerage* entre as necessidades da utilização e o potencial de produção de conhecimento que a investigação científica pode oferecer à RDD e ao *cluster*. O desafio que esta lógica implica para a própria ADVID é considerável. E nessa intermediação podemos ainda incluir a própria lógica do mercado empresarial da prestação de serviços de consultoria integrada nas áreas da viticultura, da ecologia e acrescentaríamos ainda dos modelos de gestão.

Mais do que avaliar se entre 2008 e 2015 as atividades de I&D evoluíram no sentido da resposta aos problemas identificados na RDD enquanto estrangimentos estruturais, o que parece fundamental é conseguir que os projetos mais decisivos que estão em maturação possam fazer evoluir a RDD para uma lógica de sistema de inovação da economia do vinho.

Embora exista ainda pouca informação sobre o projeto, a CCDR-N e a UTAD anunciaram em 7 de setembro, com apoio futuro do PO Regional Norte 2014-2020, a criação no Régia-Douro Park da Plataforma de Inovação da Vinha e do Vinho (PIVV). Trata-se tudo leva a crer de um centro de transferência de conhecimento para o setor vitivinícola da RDD, que mobilizará as competências multidisciplinares instaladas na UTAD e em outros centros de investigação da Região, promovendo assim a interação com as empresas, as instituições de I&D e as associações que representam o setor, privilegiando a experimentação, a inovação competitiva e a formação avançada. Estamos assim perante mais uma instituição a intervir num sistema regional de inovação em estruturação e onde, repete-se, deve ser assegurada a interação com a pequena viticultura. Não é possível avaliar pelo anúncio da iniciativa qual vai ser o papel da ADVID neste processo.

6. UMA REVISÃO SUCINTA DOS CONSTRANGIMENTOS ESTRUTURAIS DA RDD

O capítulo 2 deste relatório desenvolveu a ideia de que no período entre 2008 e o presente a RDD experimentou uma série de mudanças, de teor diversificado, que paradoxalmente coexistiram, senão com a mesma intensidade de constrangimentos estruturais identificados pelo estudo de 2008, pelo menos com a sua existência intacta, ainda que minimizada em alguns desses constrangimentos.

Esta coexistência que poderia considerar-se paradoxal face à diversidade das mudanças observadas, tem afinal plena justificação, ora porque as mudanças registadas no capítulo 2 são pontuais ou “impressionistas” como então nesse capítulo era referido, ora porque se trata de mudanças em curso, cuja maturação temporal é lenta sobretudo para impactar estruturalmente a RDD e que, por esse motivo, estão longe ainda de produzir o ambicionado efeito de mudança estrutural na RDD.

Esta questão foi abundantemente colocada às personalidades entrevistadas e praticamente todas confirmaram esta coexistência, embora nem sempre com convergência de ideias sobre o modo como ultrapassar os constrangimentos estruturais identificados.

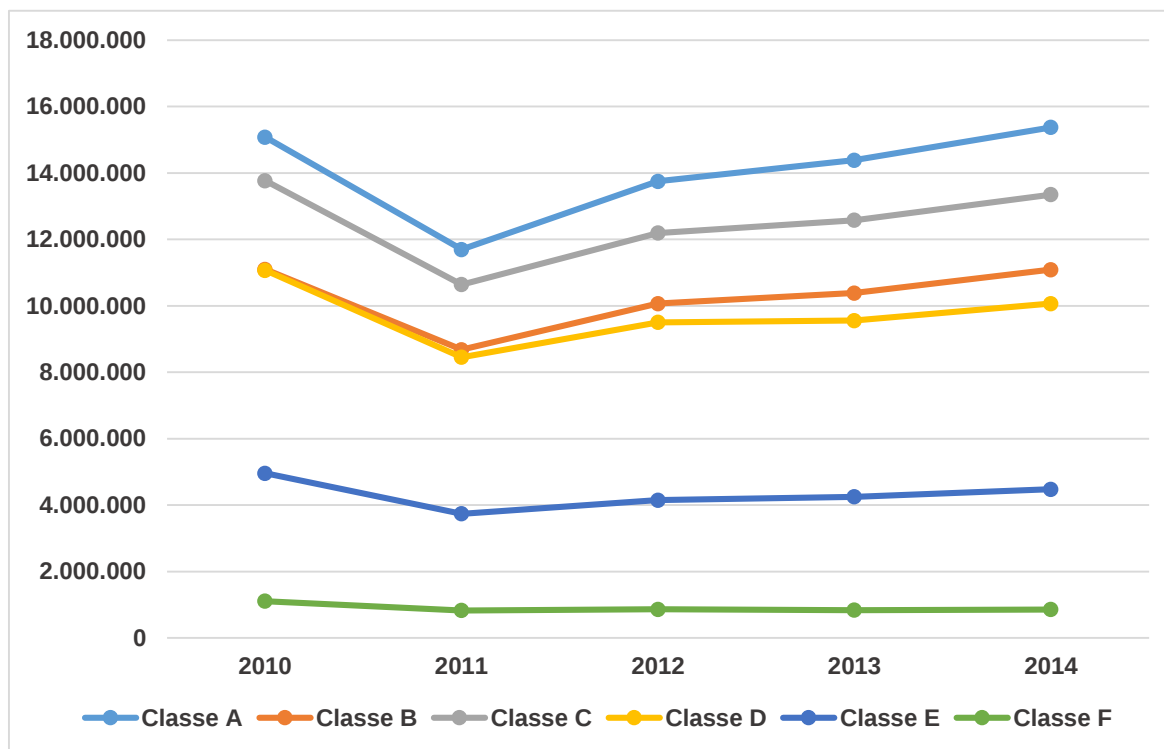
Neste relatório de atualização, optámos por sistematizar os constrangimentos estruturais cuja identificação é fundamentada pelos domínios de análise que constam da presente atualização, ignorando constrangimentos que correspondem a domínios que não constam da atualização solicitada à equipa técnica. Assim, por exemplo, constrangimentos associados à chamada lei do Terço, à situação global do setor cooperativo ou decorrentes da situação observada em alguns mercados de destino não foram considerados por se tratar de domínios que não estão integrados neste processo de atualização.

6.1. A INSUSTENTABILIDADE DOS PREÇOS PAGOS À PRODUÇÃO PARA UVAS SEM BENEFÍCIO

Este é um constrangimento que resulta claro dos elementos de atualização recolhidos que, como foi já oportunamente referido, não pode deixar de ser considerado à luz da relação mais ampla entre esse preço na produção (viticultura) e os preços que vêm sendo praticados no ponto final de distribuição, mesmo tendo em conta que a variável conhecida de aproximação a esses preços de “prateleira”, o valor médio da comercialização, estejam nos últimos anos a aumentar, no DO Porto e do DOC Douro. Se há alteração a assinalar na identificação deste constrangimento, é a percepção de que o setor está globalmente mais consciente dessas duas realidades: da insustentabilidade do preço à produção e da necessidade de entender o problema à luz daquela relação mais lata.

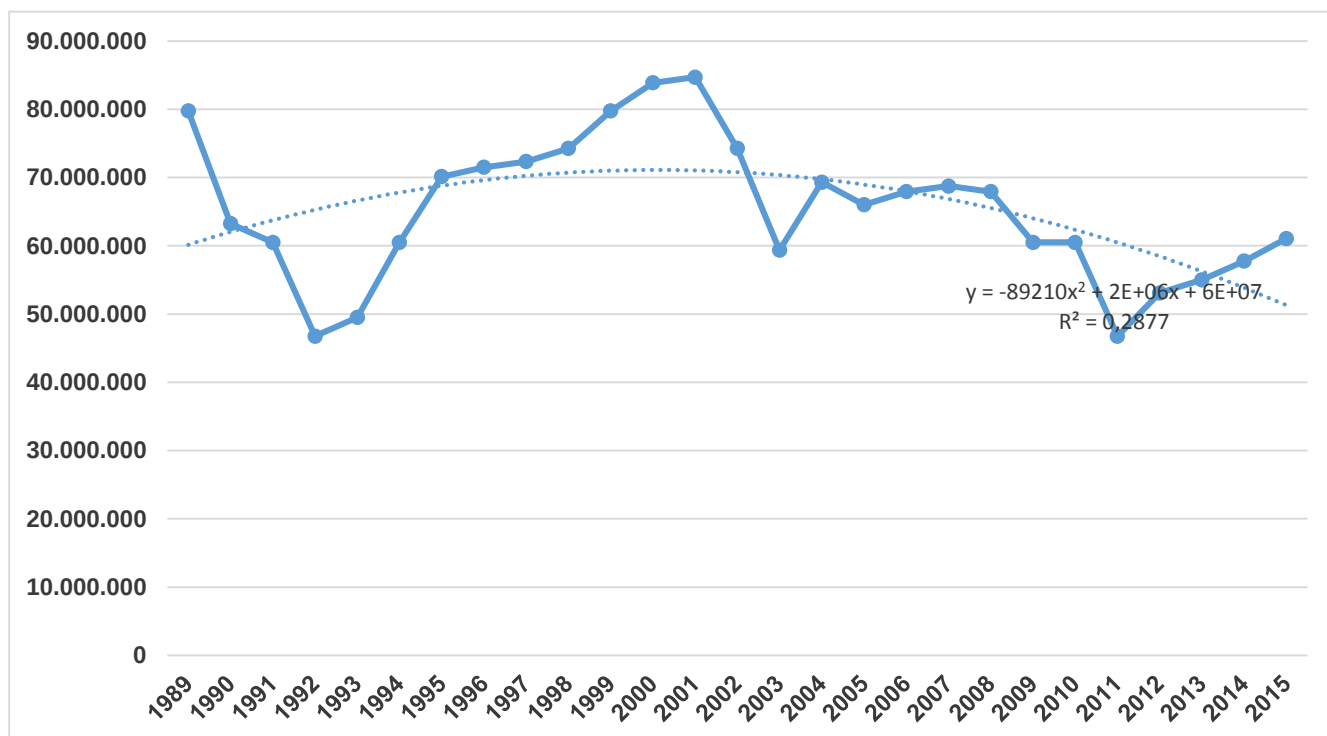
Aparentemente, observando o comportamento entre 2010 e 2014 dos coeficientes litros/hectare respeitantes a produção apta de mosto generoso cruzado com o comportamento da área de parcelas que respeitam esse critério, o volume de litros sujeito a benefício das classes A a D está em recuperação desde 2011. Os coeficientes embora tenham vindo a aumentar são ainda inferiores aos fixados no ano de 2010 e não podemos ignorar que a evolução da área das três primeiras classes, A a C, é de aumento: A 7,1%, B 5,0% e C 2,9%, com decréscimo nas três restantes.

Gráfico 77 – Evolução em litros da produção com benefício 2010-2014, por classe A a E



A reconstituição de uma série mais longa, entre 1989 e 2015, mostra em litros a seguinte evolução:

Gráfico 78 – Evolução do Benefício litros, 1989-2015



Os anos de 2014 e 2015 parecem querer introduzir um novo padrão, mas não é seguro que tal aconteça.

Os valores de preço de uva pago à produção com e sem benefício, respetivamente de 1,2€/Kg e de 0,25€/Kg, que podem em alguns casos de maior exigência garantida de qualidade de uva aumentar em função dos anos para, respetivamente, 0,4€/Kg ou 1,35€/Kg, representam um gap apreciável e mostram bem o papel crucial que o regime de benefício representa para a viticultura. Esse papel crucial é sobretudo melhor compreendido se entramos em linha de conta com algumas estimativas de custos de produção de uvas. Alguns cálculos exploratórios que realizámos junto de viticultores encontram a dificuldade da grande maioria dos viticultores de pequena dimensão não incorporarem no seu cálculo económico as amortizações de capital. Ora, é conhecido que para a implantação de uma vinha nova estamos a falar de valores de aquisição de terreno já relativamente elevados. Ignorando os custos de amortização, e pressupondo um tratamento exemplar de vinha ao longo do ano e uma vindima realizada com todos os requisitos de qualidade e valores de produtividade similares à média da RDD, chegámos a valores para uma exploração em torno dos 5 hectares a custos de 0,55€/Kg.

Não é difícil chegar à conclusão que com estes custos e admitindo que se trata de uma exploração com um acesso médio a benefício que a equação de custos é resolúvel, ou seja que o valor recebido pelas uvas com benefício permite compensar os preços baixos de venda de uva sem benefício. Também é perceptível que com a incorporação de amortizações a equação começa a ter resolução com complexidade adicional e se não houver acesso a benefício ela não tem mesmo resolução possível.

A saída mais frequente para esta equação não resolvida é a da adulteração das condições de tratamento da vinha, com tratamentos sumários que aumentam consideravelmente o risco de doenças e colapso de produção e alguma entreajuda nos custos de vindima que, naquele custo de produção de 0,55€/Kg, representa normalmente de 0,15 a 0,20€/Kg.

De todo este contexto resulta que, ao contrário do que se observava em 2008, em que a questão era assumida mas não generalizadamente verbalizada, presentemente a ideia de que a grande maioria da produção e comercialização de Douro DOC seria insustentável sem a equação combinada com o benefício é hoje generalizadamente comunicada. Daí a verbalização de que o vinho do Porto, através do seu regime de benefício, acaba por “financiar” a produção e comercialização de Douro DOC que a pagar 0,25€/Kg não cobriria a generalidade dos custos de produção.

Tal como o assinalámos no estudo de 2008, a superação deste contexto de insustentabilidade não pode deixar de ser a combinatória de uma abordagem integrada que incorpore entre outras medidas, as seguintes:

- Revisão pontual e incremental do regime de benefício garantindo margem temporal suficiente para ajustamentos na produção (viticultura) e melhorias graduais de preço médio nos pontos de distribuição final;
- Recurso a modalidades de financiamento de política social para almofadar situações inevitáveis de abandono de pequenos viticultores;
- Soluções incrementais de arranque de vinha com preservação de rendimento em períodos definidos;
- Estratégias continuadas de valorização do preço de comercialização nos pontos de distribuição final, sobretudo focados no Douro DOC.

Apesar dos constrangimentos identificados na procura (consumo) de vinhos fortificados, o vinho do Porto continua a resistir e a prosseguir a sua trajetória de subida do preço médio e a ser reconhecido em faixas de preços muito elevados⁵. Será agora necessário assegurar que a excelência do Douro DOC se comece a projetar na subida do preço médio de comercialização.

6.2. A INSUSTENTÁVEL PROLIFERAÇÃO DE VINHO SEM DO DOURO E PORTO E IG DURIENSE

Se a tese dos excedentes de vinho tem alguma validade ela tem-no sobretudo no que respeita à evolução da produção de vinho na RDD sem denominação de origem Douro ou Porto ou indicação geográfica Duriense, a qual atingiu em 2013 cerca de 250.000 hectolitros e se manteve em 2014 ainda acima dos 150.000 hectolitros. É um facto que também no que respeita ao Douro DOC o gap entre a produção e a comercialização era, em 2014, ligeiramente mais do que o dobro da produção, sendo esta de cerca de 200.000 hectolitros.

É de presumir que, a ser escoada, a produção sem DO Douro ou Porto e IG Duriense o seja a preços médios bastante abaixo de 1€/litro, seja em garrafão ou em acondicionamento *bag in box*. Se acrescentarmos a este dado os excedentes de Douro DOC e a influência que tenderão a exercer sobre o preço médio de comercialização para escoamento, temos um panorama que é verdadeiramente incompatível com o objetivo atrás referenciado de aumento gradual do preço médio de comercialização de Douro DOC, de modo a permitir a subida também gradual do preço de aquisição de uvas à produção acima dos 0,25€/kg. E regista-se aqui uma contradição perfeitamente visível. Estes preços médios de comercialização liquidam a estratégia global da RDD de alcançar outras faixas de preços. Mas são esses preços que tornam possível a intervenção na cadeia de valor de “ajuntadores” de vinho que, sendo também engarrafadores e armazenistas, acabam por proporcionar aos viticultores condições de escoamento de uvas com baixos custos de transação que, a aumentarem, seriam incompatíveis com os já referidos padrões de custos de produção, questão que o setor cooperativo tem vindo a não resolver.

Não há elementos de informação disponível que nos permitam avaliar se o escoamento do vinho sem DO ou IG é feito para o mercado interno ou se, pelo contrário, existe exportação a granel. Em ambos os casos, talvez com maior penalização se o destino for o mercado externo, a prática de preços ao nível dos anteriormente referidos penaliza seriamente a estratégia global da RDD de se situar em faixas de preços mais retribuidoras. Mesmo no mercado interno seria fundamental atingir o reconhecimento por parte do consumidor de que um vinho DO Douro ou IG Duriense não pode ser vendido ao mesmo preço que um outro produzido num contexto de

⁵ A título de ilustração recente, no *Wine Spectator Insider* de 2 de setembro de 2015, os vinhos identificados são: (i) DOW Vintage Port Quinta Senhora da Ribeira 2013, 94 pontos, 60 dólares; (ii) BLANDY's Verdelho Madeira 1973, 92 pontos, 275 dólares; (iii) Quinta do Noval Tawny Port 20 year old, 92 pontos, 100 dólares; (iv) Real Companhia Velha Port Royal Oporto 20 year old, 91 pontos, 60 dólares; (v) Quinta das Carvalhas, Late Bottled Port 2011, 90 pontos, 20 dólares; (vi) Quinta das Carvalhas Vintage Port 2012, 90 pontos, 60 dólares; (vii) Quinta de la Rosa Lated Bottled Port 2011, 90 pontos, 30 dólares. Nenhum vinho Douro DOC é referenciado.

mais baixos custos impostos simplesmente pela localização das vinhas. Ora, os preços a que esse vinho tende a ser comercializado comprometem esse desiderato e agrava por isso a questão dos excedentes.

6.3. PRODUTIVIDADE: UM CONSTRANGIMENTO SÓ INCREMENTALMENTE SUPERÁVEL E FORTEMENTE DEPENDENTE DA EVOLUÇÃO DO MERCADO

Este título parece paradoxal, mas resulta do facto da RDD ser uma região com excedentes de produção. Neste contexto, qualquer incremento de produtividade que seja significativo tenderá, *ceteris paribus*, isto é, sem alteração das condições de mercado, a agravar a questão dos excedentes e os problemas de escoamento de vinho, com o rol conhecido de implicações sobre os preços de comercialização.

O valor médio de produtividade hectare de vinha que é mais referenciado na RDD é de 4.300 kg/hectare, equivalente a cerca de 3.153 litros/hectare. Este valor corresponde, respetivamente, a 57,3% e a 48,5% do valor máximo consagrado para a produção de vinho com denominação de origem de vinhos tintos e brancos, o que significa que se o valor de 4.300 kg/hectare for um valor representativo da RR, então haveria uma ampla margem de manobra para fazer descer os valores máximos de produção de vinho com DO. É um facto que o referido valor da produtividade é algo que varia substancialmente com vários fatores: a própria sub-região; o tipo de humidade média; a possibilidade de uso ou não de sistemas de rega na vinha; o tipo de vinhas implantadas e as castas associadas; o investimento no tratamento e, naturalmente, as condições climáticas prevalentes nos diferentes anos.

Encontrámos no terreno, sem representatividade estatística, situações de colheitas excecionais em que o valor de 55 hectolitros/hectare foi inclusivamente ultrapassado, mas a experiência mostra que se trata de situações verdadeiramente excecionais.

É também neste contexto que pode ser compreendida a dificuldade experimentada por alguns produtores-engarrafadores de nomeada, interessados na utilização de vinhas velhas em combinações com outras castas, em conseguirem que os viticultores mantenham essas vinhas velhas em exploração. Essas vinhas alcançam produtividades bem mais baixas, pelo que mantendo-se as condições de atribuição do benefício, é natural que os viticultores prefiram vinhas com produtividades mais elevadas.

Neste contexto e considerando as características naturais da RDD, a evolução da produtividade parece estar condicionada a pequenas variações incrementais, não sendo de esperar alterações substanciais no muito desfavorável gap de produtividade que a RDD mantém em relação não só a Espanha, mas em relação a países do Novo Mundo. Aliás, a confirmar-se a possibilidade remota de saltos de produtividade esses teriam de ser acolhidos por perspectivas mais risonhas de mercado, de modo a absorver os referidos aumentos de produtividade por hectare.

Assim sendo, tendo em vista a minimização das condições mais desfavoráveis em termos de custos que a RDD apresenta, a produtividade não parece ser a via mais apropriada para os resolver, a não ser em casos extremos de explorações que não enfrentem problemas de escoamento no mercado internacional. A via da redução de custos de produção, gerados sobretudo em torno das condições de tratamento da vinha e em parte da vindima é mais estimulante, embora difícil de assegurar por incorporação científica e tecnológica na RDD. Não

pode entretanto ser ignorado o problema da escassez de mão-de-obra para concretizar o processo de vindima, questão que a entreaajuda familiar e a intervenção dos empreiteiros de força de trabalho têm ajudado a minimizar. Mas esta última via enfrentará mais tarde ou mais cedo problemas de regulação, sobretudo quando essa intervenção envolver o recrutamento de trabalhadores estrangeiros, cujas condições de trabalho tenderão a ser cada vez mais escrutinadas.

Também por estes motivos, a via da valorização da faixa de preços em que o Porto e o Douro tenderão a situar-se nos próximos tempos emerge cada vez mais como a solução mais sustentada para assegurar a competitividade necessária nas condições em que os mercados mundiais de comercialização do vinho tenderão futuramente a evoluir.

6.4. UMA PARTE CONSIDERÁVEL DA VITICULTURA CONTINUA SEM QUALQUER ORIENTAÇÃO OU ASSISTÊNCIA TÉCNICA PROFISSIONALIZADA

Quer o extensionismo prestado pelos serviços agrícolas, quer a ação exercida neste domínio pela extinta Casa do Douro, são práticas passadas, sem qualquer sucedâneo remoto a substituir a sua ação. São exceção a este quadro de ausência plena do extensionismo vitícola os casos de viticultores com relações de fidelização na venda de uvas para grandes companhias e produtores-engarrafadores de prestígio, os quais acabam por receber um contributo relevante dos recursos humanos profissionalizados que nessas empresas cuidam dos aspetos da viticultura em estreita relação com os responsáveis pela enologia. O preço de aquisição e a garantia de escoamento das uvas são critérios de demonstração relevantes e nesses casos os viticultores acabam por ter a orientação mais adequada, contrariando um pouco o empirismo e o saber de experiência que caracteriza em grande medida a sua maneira própria com que sempre trataram e renovaram as suas vinhas. Identificámos também alguns casos, de que não é possível quantificar a sua expressão e peso entre os viticultores da RDD, que são sobretudo comuns em viticultores-engarrafadores, de recurso a consultoria técnica especializada e que correspondem já a investimentos que não constituem o padrão dominante da viticultura da RDD.

Fora estas relevantes exceções é sobretudo de conhecimento tácito, de passa-palavra entre os viticultores, com algumas figuras como o operador de trator, o podador ou o feitor que transmitem conhecimento de experiência nem sempre o mais ajustado à tipologia de parcelas. Outras vezes, é a relação com os fornecedores de produtos de tratamento da vinha que proporciona ao viticultor a assistência técnica não estruturada que ele não consegue obter noutra fonte compatível com a sua dimensão e estrutura de custos.

Refira-se ainda que a quota de associado na ADVID é muito alta para as características desses viticultores, de modo que o produto da assistência técnica desta entidade só chegará ao pequeno viticultor por via muito indireta e fruto da transmissão de conhecimento tácito, acaso o produto da ação da ADVID conseguir penetrar no passa-palavra dominante na RDD.

Quer isto significar que não existe neste momento na RDD nenhum processo instituído por via do qual as melhorias decorrentes de conhecimento científico e tecnológico possam chegar ao pequeno viticultor e isso constitui um sério constrangimento da RDD que podemos considerar o resultado indireto de dois fatores: a massa de viticultores de muito pequena dimensão e a ausência de um efetivo sistema regional/local de inovação da economia do vinho na RDD que contemplasse profissionalizadamente a intermediação com a viticultura de pequena dimensão.

Neste contexto, em nosso entender, a minimização deste problema continuará a residir na existência de relações entre grandes companhias e /ou produtores/engarrafadores de prestígio e o conjunto de viticultores considerados aptos para responder às exigências de qualidade de viticultura e de produção de uvas, sejam essas relações mais informais e baseadas na confiança, ou revistam fórmulas mais institucionalizadas como a do clube de lavradores que a *Fladgate Partnership* alimenta com cerca de 70 viticultores.

Em nosso entender, a recuperação de uma boa prática de extensão vitícola aos pequenos viticultores constitui um desafio estimulante para a nova entidade que substituirá a extinta Casa do Douro na representação da lavoura.

Finalmente, mesmo tendo em conta que os projetos tipo VITIS tenderão a ver a sua importância reduzida, seria interessante que essa dinâmica de apoios pudesse gerar uma cultura a disseminar pela RDD de projeto vitícola, não envolvendo apenas as questões da vinha mas de toda a “engenharia” inerente à sua implantação.

6.5. NECESSIDADE DE REGULAÇÃO DA DINÂMICA DIVERSIFICADA DE INVESTIMENTO NA PRODUÇÃO DE DOURO DOC

A elevadíssima concentração na comercialização de vinho do Porto e a forte estabilidade do setor determinam que a dinâmica de entrada no mercado esteja muito condicionada e não tenda a potenciar entradas precipitadas ou mal medidas no mercado. De acordo com os elementos de atualização recolhidos neste relatório, é legítimo admitir que possam existir reforços de investimentos no exterior do grupo dominante (cinco grupos empresariais) através de projetos que possam tirar partido da valorização de colheitas ou idades (vinhos velhos) que aliás justifica a forte procura de viticultores-engarrafadores que possuam existências relevantes de vinhos velhos com qualidade reconhecida. Excluindo essa dinâmica de aproveitamento das categorias especiais, não é legítimo admitir grande turbulência no investimento no setor do vinho do Porto.

Já o mesmo não pode ser dito a propósito do Douro DOC onde está a assistir-se a uma dinâmica de entrada de novos operadores, seja na linha de viticultores-engarrafadores que decidem enveredar por um projeto de comercialização, seja ainda por via de outras figuras entre as quais os produtores-engarrafadores que reforçam a sua própria viticultura com aquisição de uvas a viticultores ávidos de escoamento para as mesmas acima dos valores correntes para Douro DOC. É de uma dinâmica de mercado que se trata e por isso a sua sustentabilidade depende da qualidade dos projetos e sobretudo do profissionalismo com que o cálculo económico do investimento é realizado. Mas o impressionismo das mudanças observadas a que aludimos no capítulo 2 e sobretudo a sedução mediática e de estilo de vida que a economia do vinho tende a exercer nos investidores de pequena dimensão geram frequentemente projetos em que tudo é trabalhado ao pormenor, menos a questão essencial e determinante do mercado. Ou seja, a resposta às questões banais “há mercado para o vinho que vamos conceber?”, “a que preço médio de referência?” e “como chegar aos pontos de venda?” falha frequentemente em projetos que podem ter por base uma viticultura exemplar e uma enologia profissional e criativa.

Da chegada de investidores internacionais ao setor do Douro DOC, altamente profissionais nos seus negócios por mais díspares que se apresentem face à economia do vinho, nada há a recear nessa matéria. Muito provavelmente a aquisição de uma quinta ou várias para o efeito resultou de um processo de decisão em que a chegada ao ponto de venda final e a segurança quanto ao

preço de comercialização está já devidamente ponderada, tendo inclusivamente influenciado o valor de aquisição da referida quinta. Não é dessa dinâmica de investimento que estamos a falar. Estamos a falar de projetos familiares e não só, algumas vezes recuperando existências na RDD que estavam adormecidas mas em relação às quais existia uma experiência vitícola, que não raras vezes tendem a escamotear as questões da futura comercialização. Nesta tipologia de investimentos, não é de enjeitar a possibilidade de negócios mal dimensionados, estruturas de comercialização não suficientemente dominadas, seja formalmente, seja por métodos mais informais e de *networking* pessoal para escoamento de produto. São por isso possíveis correções de mercado e evitar a sua ocorrência é praticamente impossível. Só as referimos aqui porque a sua proliferação tenderá a penalizar os esforços da RDD em realizar o *upgrade* das suas faixas de preços. A correção atrás aludida transmitir-se-á obrigatoriamente pela prática de preços baixos para reduzir ao mínimo a imobilização de capital.

6.6. ESTARÃO A MÉDIO-PRAZO PRESENTES OS INGREDIENTES PARA A ESTRUTURAÇÃO DE UM SISTEMA REGIONAL DE INOVAÇÃO PARA A RDD MAS A CONCERTAÇÃO E COORDENAÇÃO DO SISTEMA DE ATORES CONSTITUIRÁ UM IMPORTANTE DESAFIO

Em confronto com algumas regiões vinhateiras do mundo que com ela concorrem sobretudo no âmbito do Douro DOC, a RDD apresenta uma posição largamente desfavorável determinada pela inexistência de um sistema regional de inovação que assegure a eficiência dinâmica à estruturação do *cluster* e do *terroir*. Como referimos anteriormente, a ausência de um sistema de intermediação entre a pequena viticultura e os centros de disseminação de conhecimento científico e tecnológico penalizam seriamente a RDD.

Recentemente foram dados alguns passos para um estágio mais avançado que pode evoluir para uma lógica de sistema regional/local de inovação. Primeiro, iniciaram-se os trabalhos atinentes à estruturação do cluster da economia do vinho na RDD, sob a promoção da ADVID e com a participação institucionalizada de praticamente todos os atores representativos da RDD. Mais recentemente, foi reafirmada publicamente a aposta política nacional e regional de localizar na RDD um centro de excelência de ambição mundial para a vinha e para o vinho, cremos que dando concretização ao projeto do *Centro de Excelência da Vinha e do Vinho* que já constava da configuração inicial do Régia Douro Park de Vila Real. Neste último caso, para além do facto da UTAD poder ter aqui o seu projeto decisivo de afirmação nos próximos vinte-trinta anos, pressupõe-se que a aposta política nacional e regional equivalerá a alocar ao projeto uma massa considerável de recursos de financiamento, seja de FEEI, seja de recursos nacionais da política científica e da política de inovação.

Os desafios principais situam-se na possibilidade de se passar de um constrangimento sério, a ausência de intermediação sistemática entre a produção de conhecimento científico e tecnológico e a qualificação da RDD, a um recurso diferenciador. E o primeiro passo para resolver essa equação complexa é não transformar a estruturação do *cluster* e a aposta do CEVV em projetos antagónicos. O segundo é criar uma estrutura de intermediação a vários níveis, de modo a chegar ao pequeno viticultor. O terceiro é conseguir que o setor empresarial invista cooperativamente mais recursos em atividades de I&D, porque a procura de retorno para esses investimento constituirá o remédio mais seguro para evitar que o CEVV se destaque da RDD, não interagindo com a mesma e com as suas necessidades. As empresas velarão pelo retorno

dos seus investimentos e acompanharão com rigor a evolução do CEVV. O quarto é conseguir que diferentes domínios científicos se cruzem no CEVV, ou seja assegurar que as equipas científicas de disciplinas diversas se integrem em função dos interesses da economia do vinho, o que nem sempre é fácil nas equipas científicas portuguesas sem experiência de translação e contacto com o mercado.

6.7. A REGULAÇÃO DOS VINHOS DO DOURO E DO PORTO SIMULTANEAMENTE COMO ALMOFADA DE SUSTENTABILIDADE E POSSÍVEL ENTRAVE À INICIATIVA EMPRESARIAL

Este é, seguramente, um dos principais constrangimentos estruturais da RDD, sobretudo na medida em que ele torna praticamente impossível a formação de consensos estratégicos entre os seus atores mais representativos, plasmados em algumas regiões e países vinhateiros em documentos estratégicos de grande projeção e alcance orientadores do futuro da economia do vinho nesses territórios.

O problema resulta sobretudo da função ambivalente que o sistema de regulação desempenha, incluindo aqui nesta apreciação apenas o regime de benefício. Certamente que o sistema de regulação da RDD transcende o regime de benefício e que a ação do IVDP está muito para além de acolher e presidir ao Conselho Interprofissional. Por exemplo, a atividade de certificação das DO Douro e Porto e IG Duriense, se bem que não tenha de todos os atores a mesma aceitação, sobretudo dos *players* que possuem marcas próprias fortemente internacionalizadas, cumpre um papel fundamental de garantia da qualidade merecedora da certificação, podendo a partir desta base a generalidade dos produtores e comerciantes promover todas as políticas de qualificação de produto suscetíveis de o projetar para faixas diferenciadas de preços e chegada a tipologias muito diversificadas de consumidores e mercados. É verdade que há produtores que desdenham da necessidade do selo certificador, mas globalmente trata-se de uma regulação globalmente respeitada e apreciada e que tende a dosear qualitativamente entradas no mercado que poderiam degradar a qualidade do produto. O mesmo se diga dos processos de promoção internacional e interna coordenados e liderados pelo IVDP, os quais, não estando em causa nesta atualização do estudo de 2008, continuam a representar praticamente a única oportunidade para que alguns produtores-engarrafadores de pequena dimensão tenham assento em missões comerciais no exterior, mostrando os seus produtos sob o acolhimento da imagem IVDP.

Como a questão da Lei do Terço não é coberta por esta atualização, é obviamente o regime de benefício que apresenta a dimensão de ambivalência que o título da presente secção pretende transmitir.

Ora, o regime do benefício é por vezes objeto de algumas declarações empolgadas de alguns dos *players* mais representativos da RDD que o apontam como um sinal de inércia do passado arcaico, incompreensível numa presença da RDD na economia global que é cada vez mais o empreendimento da *Free Enterprise*. Teríamos de analisar com rigor, questão que está fora do alcance deste estudo de atualização, os diferentes regimes de regulação que enquadram algumas regiões vinhateiras, como por exemplo o Champagne, para avaliarmos se de facto o regime de benefício constitui ou não um arcaísmo penalizador da notoriedade da Região. Não cremos que seja necessariamente assim. O regime de produção de mosto generoso na RDD não se alterou nos últimos anos, tão só teve de ser aplicado a mais candidatos com mais área de vinho apta para merecer essa classificação, e não foi por isso que a notoriedade internacional

da RDD é hoje menos forte do que o era em 2008, antes pelo contrário, como o demonstrámos no capítulo 2 deste relatório.

Não temos dúvida em afirmar que o desaparecimento abrupto e radical do regime de benefício tenderia a destruir a RDD tal como ela é, quantitativa e qualitativamente, atingindo provavelmente a produção de Douro DOC em termos substanciais. Os níveis de abandono de pequenos viticultores tenderiam a aumentar substancialmente, com consequências brutais sobre toda a paisagem da RDD, já que não haveria interessados suficientes em ocupar o lugar desses pequenos viticultores, adquirindo essas parcelas. Isto não significa que o regime de benefício não esteja hoje a desempenhar uma função de almofada social que não corresponde aos objetivos com que foi inicialmente criado e que poderia em nosso entender sem grandes dificuldades ser substituído nessa função por financiamento de política social.

A formação e maturação na RDD de um amplo consenso sobre a revisão do regime de benefício constitui um desafio complexo que, em nosso entender, só pode ser construído em torno de uma estratégia de passos seguros, entre os quais cumpre destacar os seguintes:

- Identificação de pequenas explorações e pequenos viticultores que poderiam ser alternativamente apoiados por instrumentos de política social, preparando atempadamente o seu abandono, seguidos de processos de arranque ou de transferência de propriedade;
- Revisão descendente dos máximos de rendimento por hectare de vinhas dedicadas exclusivamente à produção de vinhos suscetíveis de denominação de origem em função das condições de produtividade expectáveis para a RDD nas suas sub-regiões;
- Desenvolvimento de um projeto de largo espectro de revisão do método Moreira da Fonseca, reanalizando propostas já vindas à luz do dia e nele envolvendo o conhecimento científico do CEVV e a experiência de intermediação da ADVID, atualizando o método face à nova realidade de área de vinha da RDD, do vinho do Porto, da relevância dos brancos e estudando a possibilidade da sua extensão a todos os vinhos com denominação de origem na RDD;
- Discussão em fórum público e transparente de propostas de alteração incremental do regime de regulação da produção, tendo em conta a situação de excedentes de produção e a imperiosa necessidade da RDD capitalizar a sua notoriedade no âmbito de faixas de preços mais elevadas;
- Desenvolvimento de modelos de custos para realização de simulações de efeitos na equação benefício Porto – Douro DOC com alterações incrementais do regime.

Com a sua nova composição, o Conselho Interprofissional constitui em nosso entender o espaço institucional mais apropriado para dinamizar o processo, alargando-o para lá dos seus próprios muros.

6.8. FORMAS DE COMERCIALIZAÇÃO E PREÇO MÉDIO

Vimos no capítulo 3 que entre as modernas transformações que o mercado mundial de vinho tem experimentado, sobretudo na sequência da participação agressiva nesse mercado dos países vinhateiros do Novo Mundo, está a tendência para a exportação de vinho não engarrafado assumir proporções nunca antes vistas. O que está oculto nessa tendência não é apenas a aplicação de inovações tecnológicas que possibilitaram a exportação de vinho em condições de qualidade e segurança anteriormente não associáveis à chamada exportação em granel. Essa

influência foi relevante mas a difusão da tecnologia tende a esgotar os seus efeitos, como é aliás reconhecido pela generalidade dos analistas especializados. Por detrás dessa tendência está também a emergência de novos gigantes da comercialização de vinho que utilizam produções de várias origens e continentes para conceção e lançamento de marcas próprias e há que convir nem sempre rotuláveis de baixa qualidade.

Em nosso entender, o que constitui para a RDD uma ameaça não é propriamente esta tendência, mas o modo como a RDD irá responder à mesma. Com a dimensão e o efeito país que a RDD terá inevitavelmente que se debater, cremos seriamente que nenhum poder ou entidade pública estará em condições de garantir que a RDD não possa aproveitar os BOB como uma modalidade de exportação e escoamento de produção para o mercado internacional. Como alguém diria, é o mercado a funcionar e se há cálculo económico solvente e rigoroso que determine essa possibilidade não há poder público respeitador da lógica de mercado que possa contrariar essa orientação. O que poderemos afirmar é que nessa via não estará a diferenciação ou a inimitabilidade da RDD, aquela que a recente notoriedade da RDD tem vindo a transmitir para os mercados mais sofisticados. A modalidade de BOB, salvo raras exceções em que essa modalidade esteja ao serviço de conceção de marcas de grupos com grande notoriedade internacional, tenderá a impor na origem preços para os quais as características naturais de custos da RDD implicam um posicionamento muito difícil. Será que é possível através de um BOB e de uma marca cujos contornos de afirmação não se controla fazer passar o reconhecimento de um *terroir* como a RDD? Não é o BOB a melhor forma de comercializar vinhos apontados para modelos de consumo reconhecidamente transversais, provenientes de regiões vinhateiras com produtividades elevadíssimas relativamente à RDD?

Cremos que será praticamente muito difícil garantir a inimitabilidade da RDD através da comercialização em BOB, mas a RDD certamente também se fará de efeito-volume. O que parece seguro e inquestionável é que a desejada valorização do preço médio, seja no Porto, seja no DOC Douro, exigirá o esforço de difusão de marcas próprias, tenham os atores da RDD que enfrentar ou não os custos de um efeito global de país ainda não reconhecido globalmente como um país vinhateiro, apesar da expressão da percentagem da área de vinha. Há nesta matéria que convir que o vinho do Porto, apesar dos constrangimentos conhecidos que pesam sobre os vinhos fortificados, está mais avançado na estratégia de inserção em faixas de preços mais elevados, por via do fenómeno com aceitação crescente por parte do mercado das categorias especiais. O Douro DOC não é estranho a essas faixas de preços. O problema é que não o consegue fazer com a escala de produção que o vinho do Porto é já capaz.

6.9. É DE UMA ESTRATÉGIA DIVERSIFICADA QUE O DO PORTO PRECISA PARA COMBATER A AMEAÇA QUE PAIRA SOBRE OS FORTIFICADOS

O facto do vinho do Porto apresentar uma resiliência de procura relativamente superior à dos vinhos fortificados em geral, pelo menos no que diz respeito à comparação com o Jerez e com o Madeira, não significa que essa tendência não deva ser ponderada e devidamente combatida.

O estudo de atualização permitiu identificar que o setor está a responder a essa tendência calculada de redução progressiva das vendas em volume através de estratégias diversificadas e sempre em função do tipo de mercados e da carga de resiliência que algumas marcas conseguem manter. É que, embora a atualização agora concretizada não tenha podido contar com informação de “*market research*” para mercados específicos, foi possível recolher alguns

testemunhos de que essa resiliência é muito diferenciada consoante os mercados, como por exemplo a diferença entre os mercados francês (baixa) e britânico (relativamente elevada).

Em nosso entender, a diferenciação de estratégias seguida até aqui pelos principais operadores pode ser considerada a abordagem pertinente, podendo ser dividida em duas grandes famílias:

- Estratégias tendentes a conseguir uma maior resiliência na comercialização em valor, explorando a receptividade do mercado às categorias especiais, cujos resultados estão a ser manifestamente positivos, embora não seja ainda possível captar a sua elasticidade de procura, ou seja até onde e a que faixas de preços pode ser levada esta estratégia;
- Estratégias destinadas a: (i) promover o rejuvenescimento do consumo de vinho do Porto, pelo menos a conseguir que o *cohort* etário consumidor de vinho do Porto se mantenha estável, ou seja conseguindo renovar consumidores e (ii) a identificar o vinho do Porto com novos modelos de vida e consumo urbano, designadamente de população mais jovem.

A relação destas estratégias com a filosofia do *terroir* e com a singularidade da RDD não é idêntica, podendo dizer-se que ela é mais vincada no caso da via das categorias especiais. Mas será difícil fazer melhor do que as iniciativas em curso nos dois tipos de estratégias oportunamente reconhecidas ao longo deste relatório, a não ser um esforço mais intensivo de marketing para contrariar a referida tendência global.

O constrangimento persiste e não deve ser ignorado, mas em relação ao estudo de 2008 é agora claramente possível registar estratégias de maior proatividade para o combater, o que significa que o constrangimento foi internalizado pelo setor como algo que é possível combater.

6.10. AS CONDIÇÕES DE GESTÃO BEM-SUCEDIDA DAS DISPONIBILIDADES DE MÃO-DE-OBRA NA RDD VÃO TRANSFORMAR-SE EM FATOR CRUCIAL DE SUSTENTABILIDADE ECONÓMICA

O modelo de exploração da RDD, pelo menos com a área de vinha hoje implantada, enfrentará progressivamente um forte constrangimento estrutural associado à também progressiva rarefação de disponibilidades de mão-de-obra. Essa rarefação é de tipo mais especializado ao longo do processo de tratamento e acompanhamento anual da vinha e enfrenta na altura da vindima a escassez global.

Uma obra recente⁶ mostra com rigor que a cenarização demográfica não pode ser dissociada da evolução das condições económicas dos territórios e que é dessa interdependência que deve resultar a abordagem ao problema da escassez demográfica. Isso significa que a própria questão

⁶ Eduardo Anselmo Castro e outros (2015), *A Demografia e o País*, Lisboa: Gradiva.

demográfica da RDD não será indiferente no futuro ao modo como evoluir economicamente a RDD, embora esta última tenha de resolver a gestão das disponibilidades de mão-de-obra.

Mas é óbvio que as raízes históricas do problema e a sucessiva saída de populações jovens da RDD implicam que a solução já não passe por um ressurgimento endógeno da taxa de fertilidade, já que o número de mulheres em idade ativa de procriação está a reduzir-se pelos motivos atrás assinalados. O que significa, por sua vez, que uma operação da envergadura da vindima na RDD irá exigir no futuro gestão eficiente das disponibilidades de mão-de-obra, ou então admitir que na sequência do ressurgimento da RDD ela possa atrair população jovem, como parece estar a acontecer pontualmente no caso de jovens qualificados atraídos por novos projetos na economia do vinho da Região. É um facto que uma parte ainda considerável dos viticultores consegue recorrer seja a mecanismos de entreaajuda familiar, seja a regressos pontuais de população emigrada que participa na vindima. Mas a envergadura da área de vinha transforma as vindimas numa operação logística local de grande amplitude que tenderá a exigir formas mais organizadas de resolução do problema.

Refira-se ainda que a RDD tem uma imagem de excelência de *terroir* a defender que tenderá a ser incompatível com práticas menos regulares de empreiteiros de mão-de-obra na gestão do afluxo à RDD de população estrangeira sazonal. O que significa que essa atividade de gestão de fluxos de mão-de-obra não pode deixar de ser regulada com rigor, sob pena de práticas menos lícitas penalizarem a imagem da própria RDD.

Um outro problema sério é a falta de formação profissional especializada para técnicos a mobilizar para processo de tratamento anual das vinhas, onde os testemunhos recolhidos apontam para uma séria escassez de pessoal e formação especializada, por exemplo de atividades de poda.

6.11. A EXTENSÃO DA DINÂMICA DO ENOTURISMO VIVIDA EM PORTO-GAIA À RDD ENFRENTA AINDA CONSTRANGIMENTOS SÉRIOS QUE IMPORTA NÃO IGNORAR

Tal como foi referido ao longo do relatório, entre 2008 e o momento atual, o enoturismo transformou-se significativamente, acompanhando sobretudo no entreposto de Vila Nova de Gaia a evolução relevante do surto turístico na Cidade do Porto, sobretudo na qualidade dos “*short-breaks*”. Os dados informalmente referidos por algumas das entidades entrevistadas testemunham que o enoturismo é hoje uma atividade que assegura o retorno de investimentos realizados pelas empresas de vinho do Porto, já que preços de entrada e despesa média de vinho do Porto em crescimento, combinados com a massa de visitantes, tendem a gerar um importante efeito receita. Para além disso, o projeto Yeatman da Fladgate Partnership abre um novo caminho na área da hotelaria e turismo organizados em torno da cultura do vinho, podendo dizer-se que o rumo que o projeto marca está para o enoturismo como a evolução das categorias especiais está para a resiliência do vinho do Porto. Sem surpresa se entrarmos em linha de conta com estes dados, Portugal é hoje o segundo mercado para o vinho do Porto e isso deve-se essencialmente ao papel que o turismo exerceu nas vendas internas de vinho do Porto.

É obviamente desejável que esta dinâmica se estenda de Gaia-Porto à própria RDD, extensão crucial para que o enoturismo contribua para uma maior fidelização de consumidores, relacionando o produto com o seu enquadramento natural de *terroir* que pode ser vivido e interpretado. E é um facto que, apesar do fracasso que constituíram alguns projetos hoteleiros

de luxo-excelência na RDD, existem hoje projetos de acolhimento, interpretação e animação enoturística de grande qualidade, como o são por exemplo a Quinta de Bonfim e o projeto do Vallado e o Museu do Douro na Régua deve também ser referido nessa linha de suporte cultural à RDD. Mas daí à possibilidade da RDD estar já organizada e estruturada e os seus principais *players* também para acolher uma parte significativa do afluxo turístico que demanda o entreposto de Vila Nova de Gaia vai ainda uma enorme distância. Mas, por mais criativos e ricos que sejam os centros interpretativos do entreposto de Vila Nova de Gaia e do próprio Museu do Vinho do Porto nas imediações da Alfândega, o contacto com o *terroir* é fundamental para a fidelização de consumidores que se pretende atingir e para o passa-palavra que o networking pessoal tende a garantir a estes processos.

O constrangimento está precisamente na debilidade dos recursos organizacionais que a RDD tem preparados, das infraestruturas físicas de acolhimento e do atendimento pessoal organizado nas principais quintas e a extrema debilidade dos recursos humanos de atendimento com conhecimento amplo e fundamentado da RDD e do vinho em geral. Importa referir que alguns destes constrangimentos tenderão a ser minimizados pelos próprios operadores no desenho e implementação dos seus próprios. Mas há uma questão organizacional que está muito para além do investimento privado, é de eficiência coletiva que se trata e nesse domínio a RDD encontra-se ainda muito deficitária.

7. ALGUMAS IDEIAS DE PROJETOS PARA O PORTUGAL 2020

O presente relatório limita-se, como já foi anteriormente referido, a atualizar parcelarmente elementos de diagnóstico do estudo finalizado em 2008. Nestas condições, ele não tem de conduzir necessariamente a propostas de intervenção de cariz estratégico, já que essa componente do estudo não foi objeto de revisão.

No entanto, sem embargo de não existir atualização do quadro estratégico, o facto do presente relatório estar a ser elaborado em pleno arranque da programação 2014-2020, justifica que possam ser sugeridas algumas ideias de projeto a apresentar nesse quadro, seja no âmbito do PO Regional Norte 2014-2020, seja ainda no do PO Temático Competitividade e Internacionalização.

São ideias de projeto que decorrem do diagnóstico atualizado e sobretudo da interpretação que o estudo realiza sobre os constrangimentos estruturais que continuam a pesar sobre o futuro da RDD e do setor vitivinícola.

7.1. ESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA REGIONAL/LOCAL DE INOVAÇÃO DA RDD

Os projetos já publicamente anunciados do Centro de Excelência da Vinha e do Vinho (CEVV) e da Plataforma de Inovação da Vinha e do Vinho (PIVV) vão no sentido de utilizar as oportunidades de financiamento do Portugal 2020 para proporcionar o impulso desejado em termos de massa crítica de conhecimento. Mas, como resulta do presente relatório, o que nos parece relevante é a estruturação do sistema regional/local de inovação da vinha e do vinho da RDD, envolvendo por isso o maior número possível de atores na RDD e não perdendo de vista o fim último da intermediação com os viticultores e produtores/engarrafadores. Assim, a consolidação do projeto do *cluster* da economia do vinho na RDD não deverá estar fora desta cogitação. A literatura ensina-nos que é bem mais fácil ler e interpretar as interações que se desenvolvem num *cluster* já consolidado, como é por exemplo o *cluster* da economia do vinho no Nap Valley – Califórnia USA do que desenhar e colocar em funcionamento um novo *cluster* de raiz. Ainda por cima numa região como a RDD em que a atomização institucional tem sido a realidade mais evidente.

Por estas razões, a ideia de projeto aponta para que a estruturação do sistema regional/local de inovação seja entendida como o projeto integrador, numa lógica fina de identificar quem fará o quê na RDD, reduzindo se possível a zero os riscos de destruição de recursos por sobreposição de funções. A intermediação com a viticultura e produção/comercialização de Douro e Porto tem de ser clara do ponto de vista de quem serão os interlocutores mais próximos com os quais os atores no terreno irão interagir. A multiplicação de entidades com as quais os atores de terreno poderão relacionar-se tende a dificultar a interação e esta última é a fonte de dinâmica no cluster.

7.2. CONCEÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO DE SUPORTE À SIMULAÇÃO DE MEDIDAS

Sob a presidência do IVDP, o Conselho Interprofissional recomposto com a extinção da Casa do Douro e sua substituição por novos representantes da lavoura constitui o espaço institucional pertinente para a discussão de possíveis medidas de afinamento ou revisão mais ampla do regime de regulação dos vinhos do Douro e do Porto. Porém, a delicadeza de algumas das matérias em revisão obrigará por certo a estimacões quantitativas rigorosas dos seus impactos possíveis. O sistema de informação que o IVDP tem vindo a construir paulatina mas sustentadamente é obviamente a base de partida de qualquer sistema de informação sobre a RDD. Porém, é necessário desenvolver um sistema de informação específico para apoiar em termos de simulações o processo de discussão no âmbito do Conselho Interprofissional. A RDD não dispõe, por exemplo, de modelos de custos e rendibilidade de explorações e de modelos de negócio de comercialização de Douro e Porto que possam ser utilizados como modelos de “situações-tipo” potencialmente impactadas por eventuais medidas de revisão de condições de regulação.

Em nosso entender, há condições para que a conceção desse sistema de informação e desses modelos de suporte possa ser objeto de financiamento no âmbito do Portugal 2020, dada a sua extrema relevância para os problemas de competitividade da RDD.

7.3. CAPACITAÇÃO, APETRECHAMENTO TÉCNICO E DE CONHECIMENTO DA ENTIDADE QUE SUCEDE À CASA DO DOURO

Em entrevista realizada com o Eng^o António Lencastre, embora realizada na qualidade de representante das Caves Vale do Rodo/Porto Réccua Vinhos, foi possível discutir algumas ideias sobre o que é que pode representar para a RDD a intervenção da entidade que sucede à Casa do Douro e cujos representantes já tiveram assento na última reunião do Conselho Interprofissional de julho de 2015. Entre essas ideias surgiu com clareza a necessidade de reapetrechar a “nova” Casa do Douro do ponto de vista técnico e de conhecimento, designadamente do ponto de vista da recuperação da capacidade técnica de interlocução com os pequenos viticultores, reconhecida por todos como crucial e correspondendo a uma boa prática do passado.

Enquanto processo de capacitação que tenderia a gerar efeitos bastante positivos junto da viticultura de pequena dimensão, somos de opinião que existem apoios de capacitação institucional de entidades no âmbito do PO Regional 2014-2020 que podem ser mobilizados para este efeito. Além disso, existirão oportunidades de desenvolvimento de ferramentas que possam facilitar o trabalho de extensão junto dos viticultores que a nova entidade entenda promover no futuro.

7.4. PROJETOS DE I&D DE LARGO ESPECTRO: A RDD E AS MUDANÇAS CLIMÁTICAS; VALORIZAÇÃO E EXPERIMENTAÇÃO DE CASTAS TRADICIONAIS

Tendo em conta as anunciadas criações do CEVV e da PIVV, a capacidade científica instalada da UTAD dispõe de uma oportunidade única para reforçar atividades de I&D numa lógica mais proativa de translação de conhecimento para a criação de valor na RDD. A antecipação dos efeitos das mudanças climáticas na RDD, a valorização e experimentação de castas tradicionais, as oportunidades que a biotecnologia vem trazer à enologia e as condições de exercício da viticultura numa região com as características naturais da RDD constituem áreas com largo potencial de desenvolvimento das atividades de I&D.

Por isso, todo este potencial de I&D está perfeitamente em correspondência com a grande aposta que o Portugal 2020 realiza em termos de investigação e desenvolvimento tecnológico segundo uma lógica de desenvolvimento e interação com a criação de valor. A aposta política assumida na constituição daquelas duas entidades na órbita da UTAD e o facto delas surgirem no âmbito de uma estratégia de reforço do cluster da vinha e do vinho asseguram à partida a criação de condições propícias à translação do conhecimento.

7.5. PROJETOS EMPRESARIAIS DE INOVAÇÃO, QUALIFICAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO

Last but not the least, a RDD ou melhor dizendo os projetos empresariais que nela estão implantados ou que têm perspetivas de nela ser iniciados encontram no PO Regional Norte e no PO Competitividade e Internacionalização um vasto campo de apoios, que podem envolver afinamentos tecnológicos de adegas, aprofundamento de processos de internacionalização, processos de qualificação e apetrechamento organizacional e não esquecendo os projetos de enoturismo.

Nada melhor do que a própria dinâmica empresarial da RDD para identificar as oportunidades de financiamento neste campo de possibilidades.

7.6. PROJETOS DE FORMAÇÃO-AÇÃO DESTINADOS A DISSEMINAR NA RDD UMA CULTURA DE ATENDIMENTO CENTRADA NA ECONOMIA DO VINHO

Em nosso entender a RDD necessita de uma cultura mais profissionalizada de atendimento que valorize o conhecimento e a familiaridade com a cultura do vinho.

É fundamental para que o enoturismo possa concretizar o seu elevado potencial de fidelização de novos consumidores e por isso na cultura do atendimento deve predominar uma perspetiva de valorização do *terroir*. A capacitação por via dos processos de formação profissional conduzidos sob o modelo da formação-ação constitui uma via a explorar e em nosso entender existem no PO Competitividade e Internacionalização oportunidades de financiamento destes processos.

8. ANEXOS

GUIÃO DE ENTREVISTAS SEMI-DIRETIVAS A ATORES REPRESENTATIVOS DO SETOR

1. Introdução à entrevista

A dimensão de Diagnóstico Estratégico do “Plano Estratégico para os Vinhos com DENOMINAÇÃO DE ORIGEM DOURO, DENOMINAÇÃO DE ORIGEM PORTO e INDICAÇÃO GEOGRÁFICA DURIENSE DA RDD”, cuja atualização parcelar é solicitada pela AEVP, é datada de Dezembro de 2007. Desde essa data e até ao momento em que é realizada a presente entrevista, ocorreu uma grave crise internacional, a economia portuguesa foi submetida a um resgate financeiro e a um penoso processo de ajustamento de contas públicas com sérias repercussões na atividade económica, a recuperação da economia europeia está mais lenta do que o esperado, a RDD do ponto de vista institucional está em vias de experimentar significativas alterações, enfim uma alteração de contexto que não pode ser esquecida quando se pretende atualizar a caracterização do setor dos vinhos do Douro e do Porto da RDD.

A entrevista é realizada tendo por base o conhecimento disponível na data do último Diagnóstico Estratégico e as alterações de contexto atrás assinaladas e as que o entrevistado entenda acrescentar, solicitando a este último a identificação das principais mudanças e consequências sobre o setor em que exerce a sua atividade. A entrevista pretende dissecar para vários domínios de caracterização do estudo de atualização quais são as mudanças e novos desafios que se colocam ao setor do ponto de vista do entrevistado.

QUESTÕES TRANSVERSAIS AO SETOR

2. De janeiro de 2008 até agora, quais são do ponto de vista global de caracterização do setor dos vinhos do Douro e Porto da RDD as principais alterações que marcaram a sua atividade. Distinga se possível entre alterações determinadas pela evolução do contexto internacional e alterações de natureza mais interna à RDD e ao setor.
3. Embora os dados da OIV revelem entre 2006 e 2011 uma queda da produção de vinho em Portugal de 25,6%, a mesma organização refere para Portugal entre 2008 e 2012 um crescimento da produção de 8%, crescimento só suplantado pela Chile (45%) E China (18%). Como situa a evolução da produção de Douro e Porto neste contexto?
4. Ainda segundo dados da OIV, a exportação em volume de vinho em Portugal entre 2006 e 2011 revela um crescimento de 5% e entre 2011 e 2012 Portugal é o 6º país com maior exportação em volume (+ 27,2%). Como situa a evolução da produção de Douro e Porto neste contexto?
5. Considere a **cadeia de valor dos vinhos do Douro e Porto**, que envolve a viticultura, vinificação, maturação/envelhecimento, marketing/comercialização e distribuição final: que principais alterações reconhece terem sido observadas de 2008 até ao momento presente? E que tendências futuras antevê nessa matéria?
6. Do ponto de vista da **relação produção versus exportação** e tendo em conta a própria quota de produção que a exportação hoje apresenta, que alterações antevê nessa relação para o futuro próximo com a emergência de novos representantes institucionais da produção na RDD?
7. Como caracteriza a **influência exercida pelos produtores/exportadores responsáveis pelas exportações de maior qualidade** na viticultura de agricultores que mantêm com esses produtores/exportadores uma relação preferencial de fornecimento de uvas?
8. Considere o **universo dos principais atores da cadeia de valor dos vinhos Douro e Porto da RDD**: vitivinicultores/engarrafadores; produtores-engarrafadores; comerciantes e comerciantes de generoso (incluindo grupos empresariais); cooperativas; Armazenistas; Retalhistas. Esta tipologia de atores mantém-se representativa? Como é que antevê a evolução deste universo de atores do ponto de vista da sua representatividade relativa futura? Aparecimento de novos atores? Desaparecimento de alguns?

9. Os valores disponíveis mais recentes apontam para uma **redução substancial do número de agricultores na RDD**. Que tendências futuras de evolução antevê nesta matéria? Uma redução ainda mais substancial? Estabilização?
10. Como antevê a **evolução da relação entre vendas de DOURO DOC e DOC PORTO** (de 1 para 3, presentemente)? Tenderá a crescer? Estabilizará?
11. Como avalia a chegada à RDD de produtores/engarrafadores reconhecidos no mercado com experiência de produção noutras regiões vinícolas do país e estrangeiras ou simplesmente com capacidade de investimento?
12. Existindo evidência de que a RDD concentra uma parte muito significativa da replantação de vinha em Portugal, como avalia do ponto de vista do controlo de qualidade dos enxertos realizados esse processo? Em que medida em seu entender seria possível um processo de maior diferenciação da RDD em relação a outras regiões vitícolas com base na valorização de castas tradicionais? Considera que o mercado seria recetivo a essa estratégia de diferenciação?
13. Do ponto de vista tecnológico (viticultura e vinificação) e da incorporação de resultados de investigação e desenvolvimento, como é que avalia a evolução recente da RDD e as perspetivas de futuro? Há margem no setor (Porto e Douro) para uma mais intensa incorporação de I&D?
14. Que contributos positivos para a afirmação dos vinhos do Douro e do Porto nos mercados globais espera das seguintes entidades: (i) IVDP; (ii) UTAD; (iii) Parque de Ciência e Tecnologia de Trás-os-Montes e Alto Douro; (iv) Municípios e associações de municípios;
15. Que contributo positivo antecipa para a RDD das experiências e projetos de eno-turismo: (i) recursos financeiros complementares para o investimento empresarial? (ii) valorização do “terroir” e por essa via maior diferenciação competitiva dos vinhos do Douro e Porto?; (iii) exploração de mercados informais de venda?
16. Que implicações antevê para a RDD em matéria de mudanças climáticas, atendendo sobretudo ao peso crescente da sub-região Douro Superior? Existe investigação científica nesta matéria produzida na Região?
17. De acordo com a nova COM vitivinícola, a partir de 1 de janeiro de 2016, os direitos de plantação serão substituídos pelo regime de autorização de novas plantações, com consequências para o fim da transferência de direitos de replantação para a RDD decidida pelo Governo. Como avalia as consequências para a RDD deste novo regulamento?

QUESTÕES ESPECÍFICAS FOCADAS NO SUB-SETOR PORTO

18. O estudo anterior confirmava o peso da tendência para as exportações de vinho do Porto continuarem a decrescer mais em termos físicos do que em valor. Em seu entender esta tendência vai consolidar-se no futuro? Acaso a sua resposta seja afirmativa, que implicações antevê existirem para o subsector PORTO da RDD?
19. Embora não haja informação oficial credível sobre esta matéria, existem testemunhos que referem que uma parte considerável do Vinho do Porto comercializado o é com praticamente nulas margens de lucro. Considera esta tendência irreversível com profundas implicações na capacidade de investimento do setor ou admite que a evolução estrutural em curso tenderá a reduzir essa parcela de comercialização com baixas margens de lucro?
20. Nos segmentos de categorias especiais, o fenómeno do crescimento da categoria “Colheitas” tem vindo a adquirir uma relevância crescente. Considera que esta é uma tendência marcante da evolução do setor Porto?
21. Que consequências estima poderem observar-se a partir da colocação em mercado dos *stocks* de vinho do Porto da Casa do Douro?
22. Das categorias definidas pelo método Moreira da Fonseca para atribuição do sistema de benefício quais são as que tenderão no futuro a predominar? Justificar-se-ia a eliminação de algumas das categorias de mais baixo ranking?

23. Do ponto de vista da evolução da estrutura de custos de produção de vinho do Porto que grandes alterações e constrangimentos antevê para a futura produção?

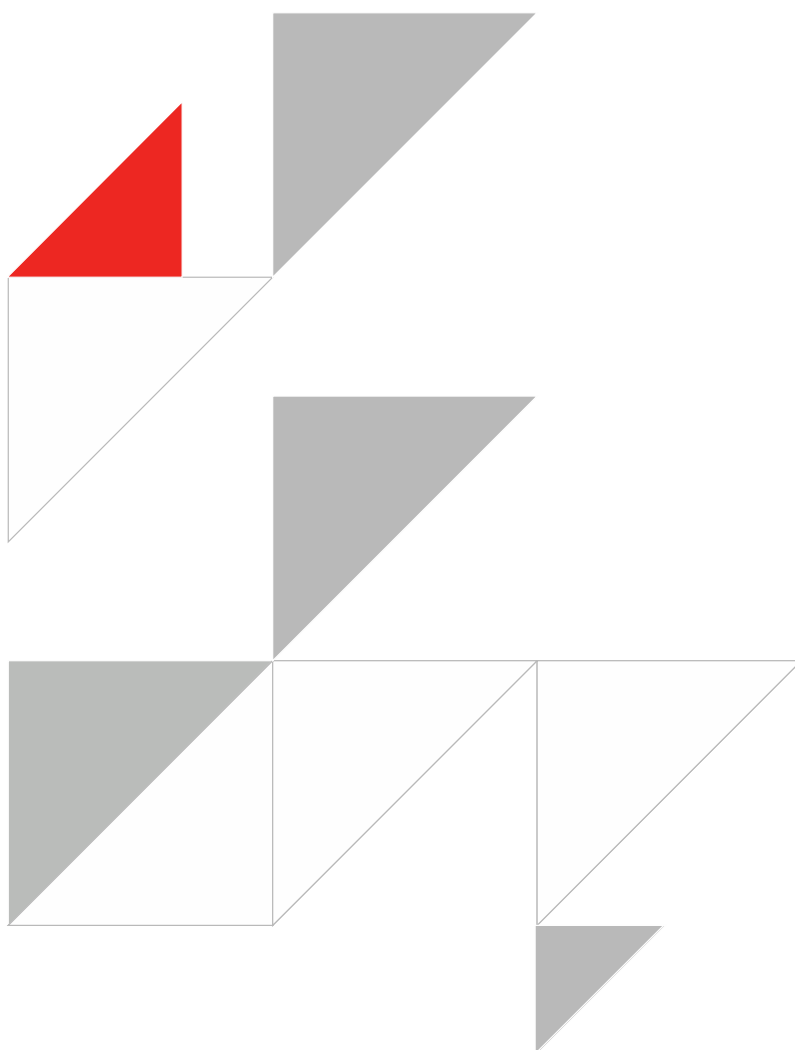
QUESTÕES ESPECÍFICAS FOCADAS NO SUB-SETOR DOURO

24. Vários *players* do setor do vinho em Portugal consideram que será um suicídio Portugal procurar vencer no mercado global com adaptações em baixa de preços no consumidor final. Concorda com este *statement* do ponto de vista do subsector DOC DOURO e INDICAÇÃO GEOGRÁFICA DURIENSE?
25. Como avalia a sustentabilidade do processo de crescimento do DOURO DOC (em termos de capacidade e de iniciativa empresarial, custos de aquisição de uvas na RDD, preços, financiamento, resposta às tendências do mercado mundial e outros fatores que entenda referir)?
26. Como antevê a evolução futura dos pesos relativos de DOC DOURO branco, DOC DOURO tinto e DOC DOURO rosado?
27. Como se situa relativamente à ideia que se começa a generalizar de que o sistema de benefício acaba por financiar ocultamente o crescimento do DOC Douro?
28. Em seu entender, **a RDD estaria madura** para, em termos de conhecimento científico, apetrechamento técnico e organização institucional, promover o que poderíamos designar de **Método Moreira da Fonseca 2**, adaptável aos objetivos de qualidade do DOURO DOC?

Muito obrigado pelo valioso tempo que nos foi concedido!

A coordenação do trabalho

António Manuel Figueiredo



MATOSINHOS

R.TOMÁS RIBEIRO, Nº 412
– 2º

4450-295, MATOSINHOS
PORTUGAL

TEL (+351) 229 399 150

FAX (+351) 229 399 159