

Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto
Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão



**Um Estudo sobre as Necessidades de Investigação dos
Vitivinicultores da Região Demarcada do Douro**

Dissertação – Projecto de Dissertação

José Vicente Fraga Martins

Orientador na FEUP: Prof. Lia Patrício
Orientador na ADVID: Engenheiro Fernando Alves

Setembro de 2009

Resumo

A Região Demarcada do Douro é a região vitivinícola com a mais antiga delimitação de origem controlada do mundo. Apesar de continuar a oferecer vinhos excepcionais e com características únicas, os produtores da região precisam de evoluir constantemente suas técnicas culturais para se manterem competitivos no mercado actual, globalizado. A Associação para o Desenvolvimento da Vitivinicultura Duriense (ADVID), composta por 200 empresas da região, funciona como uma unidade de experimentação, prestando serviços e promovendo formação, para dar resposta às necessidades dos viticultores da região.

A Associação obteve o reconhecimento como “Cluster de Vinhos do Douro”, junto ao Ministério da Economia de Portugal, que prevê um plano de acção integrada para aumentar o nível de competência técnica e económica do sector, como factor de competitividade das empresas, no País e no Mundo.

Neste âmbito insere-se esta dissertação, que orienta o desenvolvimento de um plano de acção que represente os interesses dos associados da ADVID. Para tal, identifica as necessidades de investigação e desenvolvimento prioritárias para a região e expõe aspectos que promovem a melhoria da formação actualmente oferecida e da comunicação entre a ADVID e os seus associados.

Para que a ADVID ofereça um conjunto alargado de serviços, mais completo e integrado com as linhas de investigação que desenvolve, este trabalho propõe a utilização de técnicas de suporte ao desenho de serviços, exemplificada com o conceito do serviço de controlo da maturação.

Palavras-chave

Viticultura, vinicultura, Gestão Estratégica, RDD, Cluster, Serviços

Agradecimentos

Aqui agradeço a todas as pessoas que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste projecto.

À minha família, um agradecimento especial pelo apoio, e pela certeza de sempre estarem comigo. Aos meus pais, pelo que sempre foram e serão na minha vida. É impossível agradecer por tudo que me deram, mas, ainda assim, muito obrigado.

À minha mãe, Bárbara, e aos tios Edalmar e Sirley, que materializaram todo este apoio, estando presentes aquando da finalização e apresentação do trabalho. Talvez vocês não tenham idêia de como foi importante estarem próximos, mas realmente foi.

Ao Luiz Maurício Martins, irmão e referência, pela presença próxima, pelo estímulo e pela contribuição inestimável no decorrer do trabalho.

À Rebecca Lee Guilherme, pelo apoio em todas essas horas.

Aos amigos! Obrigado pela presença, ainda que à distância.

Agradeço aos meus orientadores, por toda a experiência que me ofereceram. Pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP), a Professora Lia Raquel Neto Martins de Lima Patrício, e pela Associação para o Desenvolvimento da Vitivinicultura Duriense (ADVID), Engenheiro Fernando José Martins dos Santos Alves. À Professora Lia Patrício, um especial agradecimento pelo exame detalhado do trabalho, o que representou um grande auxílio, nomeadamente nos últimos ajustes.

Agradeço também a todos os colaboradores da ADVID, por toda a atenção dispensada, pela cordialidade constante e pelo interesse em contribuir para o trabalho. Foi muito bom conhecê-los.

Ao Dr. António Graça, meu agradecimento pelo incentivo, pela seriedade, presteza e profissionalismo com que contribuiu para o projecto.

E meus mais sinceros agradecimentos às pessoas que entrevistei e que, da melhor forma, apresentaram-me o Douro. São a origem e o objectivo deste trabalho. Foi uma satisfação imensa estar com todos. MUITÍSSIMO obrigado, pela distinção com que me receberam.

Namastê,

José Vicente Fraga Martins.

Glossário

Casta	Nome atribuído às variantes de uma planta vinífera
Orografia	Estudo das nuances do relevo de uma região
Porta-enxerto	Planta enraizada que suporta uma segunda, acoplada à ela.
UP (Unidade de Produção)	Parcela ou conjunto de parcelas que tem uma gestão única (partilham mão de obra, maquinaria, etc)
Socalco	Plataforma originalmente utilizada no Douro, para a plantação de vinhas, escavada com o aproveitamento da inclinação do relevo da região
Patamar	Plataforma utilizada para a plantação de vinhas, após a modernização.
Talude	Estrutura de suporte, em terra, de um patamar, o qual resulta da operação de aterro da abertura do patamar.
Cepa	Sinónimo regional de videira ou casta
Terroir	Conjunto de recursos de um local, que em conjunto com as prática vitivinícolas, definem as características do vinho produzidas nesse local.
Surriba	Operação de mobilização profunda do solo e rocha, executada até 1,5m de profundidade, para permitir o estabelecimento do sistema radicular.

Índice de Ilustrações, Tabelas e Gráficos

Ilustração 1- Vinhas do Douro, em Peso da Régua	7
Ilustração 2 - Sub-regiões da RDD (fonte: IVDP).....	10
Ilustração 3 - distribuição dos associados da ADVID, por sub-região (ADVID, 2009).	13
Ilustração 4 - Ensaio sobre a utilização de um novo pesticida, em Peso da Régua.....	14
Ilustração 5 - Organograma da ADVID (fonte: www.advid.pt).....	15
Ilustração 6 –Service Blueprint (PATRICIO, CUNHA, & FISK, 2008).....	25
Ilustração 7- esquema de apresentação dos resultados	37
Ilustração 8 - distribuição dos depoimentos em categorias e sub-categorias, associada com características dos entrevistados.	41
Ilustração 9 - agendamento e planeamento do serviço	102
Tabela 1 - distribuição das vinhas pelas sub-regiões (fonte: IVDP)	11
Tabela 2 - distribuição das vinhas e prédios por proprietários (fonte: IVDP, 2008).....	11
Tabela 3 - Distribuição em % das parcelas por classes de áreas (ha) (fonte: IVDP, 2008)	12
Tabela 4 - Número de vinhos de Portugal com pontuação acima de 90 pontos na Wine Expectator (fonte: Wine Spectator Online - www.winespectator.com/Wine/Home/)....	19
Tabela 5 - importância relativa dos serviços na economia. Fonte: CIA world Fact Book. Dados sobre Portugal: INE (INE, 2009)	21
Tabela 6 – Etapas do estudo	35
Tabela 7 - Faixas de dimensão das vinhas de produtores entrevistados	36
Tabela 8 - <i>resumo dos cursos previstos para formandos com habilitações iguais ou superiores ao 9.º Ano e inferiores ao 12.º Ano (fonte: www.advid.pt)</i>	87
Tabela 9 - <i>resumo dos cursos previstos para formandos com habilitações inferiores ao 9.º Ano (fonte: www.advid.pt)</i>	88
Tabela 10 - Quantidade de formações oferecidas pela ADVID	89
Tabela 11 - Formações oferecidas em 2008 e 2009.....	89
Tabela 12 - Análises de maturação realizadas entre 2006 e 2008 (ADVID, 2008).....	99
Tabela 13 - declaração da missão	100
Tabela 14 - Necessidades Afectas ao Serviço	101
Gráfico 1 - Área de Vinha dos associados da ADVID (ha)	29

Gráfico 2 - Presença dos associados em sub-regiões do Douro	29
Gráfico 3 - Grau de formação dos actors entrevistados	30
Gráfico 4 – Envolvimento prévio com I&D.....	30
Gráfico 5 - relevância indicada pelos entrevistados para as categorias e sub-categorias.	40

Índice de Conteúdos

Índice de Conteúdos	7
1 Introdução	1
1.1 MOTIVAÇÃO	1
1.2 ÂMBITO DA DISSERTAÇÃO	2
1.3 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	3
2 Contexto	5
2.1 INTRODUÇÃO	5
2.2 A REGIÃO DEMARCADA DO DOURO (RDD)	6
<i>A Bacia do Douro</i>	<i>6</i>
<i>Histórico e evolução</i>	<i>7</i>
<i>A RDD Actual</i>	<i>9</i>
<i>Sub-regiões</i>	<i>9</i>
<i>Baixo Corgo</i>	<i>10</i>
<i>Cima Corgo</i>	<i>10</i>
<i>Douro Superior</i>	<i>11</i>
2.3 A ADVID	12
<i>Associados</i>	<i>13</i>
<i>Actividades</i>	<i>14</i>
<i>Funcionamento</i>	<i>15</i>
2.4 ENQUADRAMENTO COMO CLUSTER	16
<i>Quadro de Referência Estratégico Nacional</i>	<i>16</i>
<i>Programa "pólos de competitividade"</i>	<i>16</i>
2.5 NECESSIDADES DE INVESTIGAÇÃO NA RDD	17
3 Revisão Bibliográfica	20
3.1 SERVIÇOS: CARACTERÍSTICAS E IMPORTÂNCIA	20
3.2 DESENVOLVIMENTO DE NOVOS SERVIÇOS	22
3.3 ENVOLVIMENTO DO CLIENTE	24
4 Metodologia e Plano de Trabalho	26
4.1 DESCRIÇÃO	26
4.2 PROCESSO DE RECOLHA E ANÁLISE DOS DADOS	27

<i>Documentos</i>	27
<i>Entrevistas</i>	28
<i>Observação</i>	33
4.3 REALIZAÇÃO DO ESTUDO	35
5 Resultados	36
5.1 I&D	38
<i>Considerações Gerais</i>	38
<i>Castas</i>	42
<i>Equipamentos</i>	47
<i>Vinha</i>	49
<i>Mão-de-obra (MO)</i>	62
<i>Turismo</i>	66
<i>Enologia</i>	68
<i>Acesso às Quintas</i>	71
<i>Energias Renováveis</i>	71
5.2 COMUNICAÇÃO	72
5.3 FORMAÇÃO	85
5.4 SERVIÇOS	97
<i>Proposta de Novo Serviço – Controlo de Maturação</i>	98
6 Conclusão	104
6.1 SUMÁRIO DOS RESULTADOS	104
6.2 CONTRIBUIÇÃO ACADÉMICA	105
6.3 LIMITAÇÕES	105
6.4 TRABALHOS FUTUROS	106
7 Referências Bibliográficas	107
Anexo A – Formulário de Entrevistas a Associados da ADVID	110
Anexo B – Formulário de Análise de Observações	111
Anexo C – Guião das entrevistas	112
Anexo D – Carta de apresentação e aviso sobre a entrevista	113
Anexo E – Circular técnico emitido pela ADVID	114
Anexo F - Serviços disponíveis aos associados	115
Anexo G – Procedimentos utilizados nas entrevistas	116

Anexo H – Formulário para Análise de Maturação	117
---	------------

1 Introdução

1.1 Motivação

O vinho sempre exerceu enorme fascínio sobre o homem, tendo-o acompanhado na sua trajectória pelo mundo desde os primeiros passos das antigas civilizações, mas nunca se viu tamanho interesse pelo vinho como nos nossos dias. Entretanto, mudaram os hábitos relativos ao consumo global, pois nas últimas décadas observou-se a sua diminuição (OIV, 2009), associada com uma produção decrescente. Os produtores e consumidores passaram a consagrar outros critérios, como a qualidade e a originalidade (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007). A quantidade está a ceder lugar para a qualidade.

O mercado actual, globalizado e altamente competitivo, exige cada vez mais excelência e eficácia na produção vinícola. Países emergentes e sem tradição neste segmento, como a China, Nova Zelândia, trouxeram produtividade e baixo custo, alterando as relações de mercado. Em contraponto, países com forte tradição, como Portugal, França e Itália, buscam colocação pela diferenciação dos seus produtos.

A aplicação do conceito de Denominação de Origem Controlada (DOC) aos produtos da vinha de qualidade e tipicidade visa preservar tanto um espaço geográfico com características diferenciadas para a produção vitícola, quanto a originalidade dos vinhos, garantindo ao consumidor unicidade na sua escolha (PEREIRA, 1996). Para os produtores, traz melhorias relativas a processos de produção e distribuição, além de protecção contra imitações e falsificações. No entanto, nos vinhedos com forte tradição histórica e, mais ainda no caso de vinhedos de encosta, as condições excepcionais de solo e clima para a produção de vinhos com características reconhecidas mundialmente contrapõem-se a baixas rentabilidade e sustentabilidade (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007).

Em Portugal, em especial no contexto da Região do Douro, factores como a reduzida dimensão média das explorações vitícolas, a concentração do sector no mercado interno, que está a diminuir (INE, 2009), e a falta de uma estratégia abrangente de exportação prejudicam a expansão para o mercado internacional. Adicionalmente, não há uma forte coordenação entre as empresas de vinhos e as organizações de investigação, o que acarreta investimentos dispersos de tempo e recursos, muitas vezes sem benefícios partilhados pela comunidade de produtores. Este cenário exige uma maior profissionalização de toda a cadeia de valor afecta aos vinhos (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007).

A capacidade de um sector industrial de antecipar tendências e inovar nos serviços e produtos está intimamente ligada ao ambiente de Investigação e Desenvolvimento (I&D). Em Portugal, é imperioso direccionar investimentos para áreas de I&D aplicada, para solucionar problemas estruturais do sector (VINIPORTUGAL, 2005).

Com o objectivo de contribuir para a modernização da vitivinicultura e consequente aumento da rentabilidade das vinhas da Região Demarcada do Douro, bem como para a melhoria da qualidade dos seus vinhos, foi criada em 1982 a Associação para o

Desenvolvimento da Viticultura Duriense – ADVID. É uma instituição de carácter privado, mantida por produtores que respondem por 55% do negócio de vinho do Porto (ADVID, 2009). Um papel fulcral da Associação é o de transferência de conhecimento entre os organismos de investigação que colaboram com a mesma e os seus duzentos associados, assegurando uma melhor aplicabilidade de conceitos e técnicas e racionalizando investimentos.

Ao longo da sua existência, a ADVID passou a fazer um acompanhamento directo de práticas de protecção da vinha, aconselhamento técnico e apoio técnico aos associados. Em conformidade com este desígnio, a Associação também oferece formação para associados e funcionários de associados, assim como serviços de apoio aos viticultores e agentes económicos da região.

A ADVID obteve recentemente o reconhecimento como cluster da viticultura duriense, na modalidade Estratégia de Eficiência Colectiva. Este enquadramento permitirá o acesso, de forma prioritária, à aprovação de candidaturas aos incentivos concedidos no âmbito do Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN) e do Programa de Desenvolvimento Rural (Proder), assegurando melhores condições para que exerça o seu papel (ADVID, 2009).

A Associação actuará como entidade responsável pelo cluster e desenvolverá projectos de I&D em parceria com diversos actores, relevantes para o desenvolvimento do sector na Região Demarcada do Douro, buscando a melhoria de todo o ciclo produtivo e assegurando total divulgação pública dos resultados. Como requisito deste projecto, as iniciativas devem ser integradas num plano de acção, para a inovação, qualificação e modernização de um agregado de empresas, evidenciando potencialidades de projecção nacional e internacional.

1.2 Âmbito da Dissertação

Para o desenvolvimento de um plano de acção que represente os interesses dos associados da ADVID, o presente estudo tem como objectivos: (i) identificação das necessidades de Investigação e Desenvolvimento; (ii) levantamento de aspectos que promovam a melhoria da formação actualmente oferecida e da comunicação entre a ADVID e os seus associados; (iii) proposta de utilização de técnicas de suporte ao desenho de serviços, exemplificada com o serviço de controlo da maturação.

O processo de pesquisa foi suportado por um levantamento das necessidades efectivas da vitivinicultura duriense, realizado através de uma pesquisa de campo, que envolveu análise documental, observação e entrevistas junto dos associados da ADVID e de um conjunto representativo dos diversos actores do sector.

O objectivo (i) exige um mapeamento de constrangimentos técnicos que afectam o desenvolvimento da região, levando em consideração as opiniões dos diferentes actores envolvidos. As diferentes visões são observadas, analisadas e ordenadas, de acordo com a sua relevância. Com base neste levantamento, são identificadas as possíveis linhas de investigação.

Para atender ao objectivo (ii) pretende-se que o presente estudo sirva como base para uma orientação de reforço na comunicação da ADVID com os associados e com a totalidade do sector, de modo a dar prioridade às acções a serem desenvolvidas e aumentar a disseminação dos resultados obtidos. As necessidades de formação da mão-de-obra da região são analisadas, para possibilitar melhores condições no planeamento e execução de actividades formativas, tomando-se em conta o que já é oferecido actualmente, em termos de formação dirigida para a força de trabalho local.

Com foco na melhoria de qualidade da produção vitivinícola e para oferecer melhores condições de trabalho aos produtores, a ADVID deseja uma evolução dos serviços hoje oferecidos, para um conjunto de serviços específicos, mais completo, integrado e associado com programas de I&D em curso. Conforme descrito no objectivo (iii), este trabalho também se orienta neste sentido, fazendo uma proposta de modelação de serviços. Utiliza-se como exemplo o serviço de controlo de maturação de uvas, que acrescenta valor estratégico para os produtores, permitindo uma decisão otimizada do momento ideal para a colheita.

Este levantamento é, portanto, de relevante importância para a Associação e para o Douro, por registar as prioridades dos diversos actores, possibilitando um melhor planeamento para a satisfação das carências identificadas no estudo.

Os resultados permitirão uma orientação da estratégia de suporte ao desenvolvimento produtivo, para que este sustente a diferenciação competitiva dos vinhos do Douro e a criação uma agenda específica de I&D, susceptível de estabelecer prioridades em termos de linhas de investigação.

1.3 Estrutura da Dissertação

Além deste capítulo introdutório, a dissertação contém mais cinco capítulos, os quais são descritos a seguir.

O Capítulo 2 traça um aprofundamento teórico inicial sobre o tema, tendo como base uma contextualização do ambiente em análise. Após uma breve abordagem sobre a trajectória histórica do vinho, caracteriza-se geograficamente a Bacia do Douro e descreve-se criação e a evolução da Região Demarcada do Douro (RDD), até o presente momento. Em seguida, são expostas as características das sub-regiões, a sua estrutura fundiária e aspectos relativos ao perfil dos produtores e das suas actividades económicas. Por fim, analisa-se o papel da ADVID e a sua evolução na indústria, bem como de que forma se deu o seu enquadramento como cluster, junto ao QREN, seguido de considerações sobre necessidades de I&D na Região Demarcada do Douro.

No Capítulo 3 introduzem-se a caracterização e a importância que os serviços representam actualmente na economia. Os conceitos e métodos utilizados para o desenvolvimento de novos serviços, bem como aspectos que tratam do envolvimento de clientes na sua definição, são discutidos em seguida.

Uma descrição da abordagem metodológica e do planeamento da realização do estudo é feita no decorrer do Capítulo 4. A metodologia escolhida para o estudo é detalhada,

considerando aspectos tais como objectivos, etnografia, selecção de amostragem, processo de colecta e análise dos dados. Encontra-se, ainda neste capítulo, o plano de trabalho, que explicita as fases de pesquisa do projecto.

Todos os resultados obtidos são expostos no Capítulo 5, no qual estão distribuídos pelos temas que são o foco principal do estudo: *(i)* necessidades de I&D, *(ii)* comunicação e formação, e *(iii)* serviços. No início do Capítulo está descrita a forma de apresentação de cada item.

Finalmente, o Capítulo 6 discute como o desenvolvimento deste estudo atingiu os objectivos de pesquisa propostos, as limitações enfrentadas e suas principais contribuições. Para dar continuidade a esse esforço de investigação, são indicadas algumas propostas de trabalhos futuros.

2 Contexto

Este Capítulo apresenta o âmbito em que se insere o estudo. Inicialmente, discorre sobre a trajectória histórica do vinho e caracteriza geograficamente a Bacia do Douro e a criação e evolução da Região Demarcada do Douro (RDD). Em seguida, descreve as características das sub-regiões, sua estrutura fundiária e aspectos relativos ao perfil dos produtores e suas actividades económicas. Por fim, analisa-se o papel da ADVID e sua evolução na indústria, bem como de que forma se deu o seu enquadramento como cluster, junto ao QREN, seguido de considerações sobre necessidades de I&D na Região Demarcada do Douro.

2.1 Introdução

As primeiras espécies de videira, ancestrais às actuais do género *Vitis*, foram descobertas na região de Reims (Champagne), com idade calculada entre os 54 e 55 milhões de anos. Em Portugal, recentemente foi identificado um fóssil com cerca de 53 milhões de anos em Silveirinha, nas cercanias de Coimbra, de acordo com Amaral (AMARAL, 1994), citado por Magalhães (MAGALHÃES, 2008). Outros fósseis indicam a presença constante de diversas espécies, em diferentes épocas, sendo contudo bem mais recentes (8.000 anos) os indícios de *Vitis* actuais, com evidências de uso doméstico pelos povos do período Neolítico. É desta época que remonta a utilização do fruto da videira para consumo directo ou sua transformação em vinho, primeiro nas regiões dos actuais Afeganistão e Caxemira e depois na Mesopotâmia, Palestina, Grécia e Egipto, onde assumiram particular importância. Mas, segundo (MAGALHÃES, 2008), é o Império Romano que realmente desenvolve a viticultura que, em conjunto com a desenvolvida pelos etruscos e gregos, constitui a base científica da actual, “sendo os grandes vinhos europeus modernos ainda produzidos por uma viticultura importada da era pré-cristã”.

A primeira citação à viticultura no actual território português é dada no século II AC, com a referência de que “o consumo de vinho era reservado aos estratos sociais mais ricos”. Com o passar do tempo, os registos relativos à vitivinicultura sucedem-se, ora sobre a contribuição dos Romanos (introdução de castas, técnicas vitícolas e enológicas), ora sobre o importante papel desempenhado pela religião Católica no processo de expansão da cultura da uva na Europa da Idade Média, assim como da inclusão do hábito do consumo do vinho na dieta alimentar, inicialmente com uma forte conotação religiosa (MAGALHÃES, 2008). Mais recentemente este hábito inverteu uma antiga tendência de alta, principalmente nas décadas seguintes à 2ª Grande Guerra, quando o vinho caracteristicamente utilizado nas refeições passou a ser gradualmente substituído por vinhos com mais qualidade.

A noção de produtividade agrícola, que tem conduzido à uniformização e massificação dos produtos alimentares, confronta-se com novas atitudes, não só por parte dos consumidores, mas também dos produtores, que consagram outros critérios, como a qualidade e a originalidade. Os organismos internacionais, como a Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV, 2009) ou o Centro di Ricerche, Studi e Valorizzazione per la Viticoltura Montana (CERVIM, 2009) assumem esses critérios

como os que melhor garantem a preservação da diversidade do património vitivinícola mundial e, simultaneamente, a cultura das comunidades rurais que aperfeiçoaram este património, ao longo dos séculos.

Nos vinhedos com forte tradição histórica e, mais ainda no caso de vinhedos de encosta, como o Alto Douro, as condições excepcionais de solo e clima para a produção de vinhos de qualidade e tipicidade reconhecidas contrapõem-se a rendimentos fracamente competitivos (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007). Além disso, dado que a tradição histórica estruturou a vida económica e social, bem como as principais referências dessas populações em torno da vinha, é nesta que reside o principal vector de integração.

Neste sentido, a aplicação do conceito de denominação de origem controlada aos produtos da vinha de qualidade e tipicidade visa preservar tanto um espaço geográfico com características excepcionais para a produção vitícola quanto o património histórico-cultural das populações que, ao longo do tempo, criaram e desenvolveram técnicas e processos de organização do espaço, de adaptação de solos e castas, de produção vitivinícola, de promoção e de comercialização. (PEREIRA, 1996)

2.2 A Região Demarcada do Douro (RDD)

A Bacia do Douro

Localizada entre 40° 20' e 43° 10' de latitude Norte e 01° 43' e 08°40' de longitude Oeste, na parte portuguesa, a bacia hidrográfica do Douro corta longitudinalmente a Península Ibérica, ocupando a metade Norte e apresentando uma orientação dominante Este-Oeste. Cobre a referida bacia uma área de 97.682 Km², dos quais 78.972 Km² em Espanha (81%) e 18710 Km² em Portugal (19%). No seu percurso de 927 km, cerca de 195 km situam-se em Portugal, 597 km em Espanha e 135 km servem de fronteira (Douro Internacional)

O Rio Douro nasce em Espanha, na Serra de Urbion, a cerca de 2.000 m de altitude, numa zona montanhosa e de declives acentuados. Descreve, em seguida, uma curva de 180°, atravessa Soria, a após percorrer 70 km cai rapidamente para uma cota de 1.000 m. Após percorrer 550 km, em um desnível de 850 m, o Rio Douro entra em território português, na direcção Oeste. Após a confluência com o Rio Águeda, no último troço até à Foz, no Porto, o declive médio torna-se muito suave pois reduz-se a 125 m em 200 km. A bacia hidrográfica do rio Douro abrange, em território português, os distritos de Vila Real, Porto, Bragança, Aveiro, Viseu e Guarda. (VITOR & MONZÓN, 1999)

Há evidências arqueológicas que evidenciam a utilização da Bacia do Douro para a vitivinicultura desde o século V a.C. (MAGALHÃES, 2008)



Ilustração 1- Vinhas do Douro, em Peso da Régua

Histórico e evolução

Desde que a acção humana desenvolveu as possibilidades pelo meio natural em vinhedos clássicos, aperfeiçoando a qualidade e originalidade do produto final e sendo reconhecido fora da região, naturalmente a expansão comercial e a valorização desses vinhos no mercado suscitaram imitações e falsificações.

No século XVIII, quando se alargou na Europa o consumo do vinho, surgiram também as primeiras medidas legislativas dos Estados, visando organizar e controlar a produção e o comércio de alguns dos vinhos mais prestigiados, para garantir sua qualidade e reputação face às imitações e garantir vantagens para as respectivas regiões de origem. Surgem então as primeiras regiões demarcadas. (PEREIRA, 1996). Em Setembro de 1716, para citar um exemplo, Cosimo III de Medicis, grão-duque da Toscana e produtor de vinhos em Carmignano, faz publicar um edital em que define os limites das regiões vitícolas de Chianti, Pomino, Carmignano e Vald’Arno di Sopra.

Pelo alvará de 10 de Setembro de 1756, assinado pelo Rei D. José, foi instituída a Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro, por indicação do seu Secretário de Estado, Sebastião José Carvalho e Melo, futuro Marquês de Pombal, e confirmando as propostas contidas na representação enviada ao Rei por lavradores de “Cima do Douro” e homens-bons da cidade do Porto, em 30 de Agosto deste ano. O funcionamento da Companhia a princípio mostrou-se difícil, tanto pelo conjunto de indivíduos que a iria compor (Provedor, Tesoureiro, três Conselheiros, um Intendente na Província do Douro e três Intendentes Administradores no Brasil), mas também pela necessidade de pôr em movimentos novos e numerosos serviços, sem haver pessoal qualificado.

O que difere esta iniciativa portuguesa das regiões em que já se havia definido os contornos da área de produção, já anteriormente feita nas regiões de Chianti e de Tokay (Hungria) é que aqui é feito um registo de parcelas e definidos regulamentos institucionais de controlo e certificação do produto. Introduziu-se então, na História mundial do vinho, o conceito de denominação de origem (MAGALHÃES, 2008).

Em 1757, após a publicação de um alvará com diversas providências orientadas para a preservação da pureza do Vinho do Porto, foi determinada a diminuição da quantidade, com consequente melhoria na qualidade; em contrapartida, elevava-se o seu preço. Ainda no mesmo ano iniciaram-se as demarcações na Zona Vinhateiras, que logo foram anuladas por desvios verificados nas Ordens Régias. Logo depois este trabalho foi recommçado, e só concluído em 1761. Foram utilizados marcos de granito para fixar os limites demarcados da Zona de Feitoria, produtora dos vinhos de embarque para o Norte. Mesmo sob centenas de protestos de lavradores excluídos das demarcações, que diziam-se produtores de vinhos da mais alta qualidade, o Conde de Oeiras concluiu as demarcações, sem admitir novos requerimentos, em Maio deste ano.

Desde o início do funcionamento, a Junta da Companhia teve que lidar com questões relativas à qualidade dos vinhos, somente garantida pela alta qualidade da uva da Região. Severas eram as sanções, o que não impedia que, dado o lucro obtido por misturas proibidas (de uvas e vinhos inferiores), lavradores, comerciantes e atravessadores tentassem burlar as determinações da Companhia. (PEREIRA, 1996) comenta que a instituição da Companhia, no contexto da crise comercial e agrícola de meados do século XVIII surge numa época em que se agudizavam os conflitos entre os interesses dos grandes vinhateiros da região e dos negociantes do Porto, cujo núcleo mais sólido era constituído pela colónia de exportadores ingleses, com acusações mútuas de falsificações e de fraudes.

Com a morte do Rei, demitiu-se o Marquês de Pombal e termina a época pombalina também na Região Duriense, caracterizada por uma disciplina rígida, por vezes excessivamente severa, mas com bons resultados. Ao final do século XVIII a prosperidade do vinho do Porto conduziu ao alargamento da área demarcada, mas, após uma grave crise comercial que decorreu entre 1829 e 1833 e com a vitória do liberalismo em 1834, foram extintos os poderes da Companhia, chegando ao fim uma fase de oitenta anos de protecção no sector. Logo uma nova crise comercial decorrente sobretudo da concorrência dos vinhos franceses e espanhóis, além do aumento das falsificações e fraudes, trouxeram de volta algumas medidas restritivas ao comércio e à barra do Porto – foi restaurada a Companhia. Já no século XIX, devido ao aparecimento de doenças e pragas da videira, aliada à melhoria do sistema de transportes, aconteceu uma expansão da cultura da vinha para o Douro Superior, que valorizou o vinho do Porto nos mercados internacionais (FONSECA, 1996).

Este processo cíclico, que ainda passou por definições estipuladas no governo de ditadura (João Franco), terminou em 1921, quando o então Ministro Antão de Carvalho fez pequenas alterações e configurou os actuais limites da RDD. Nesta época foi criada a Comissão de Viticultura da Região do Douro, com funções de fiscalização, elaboração de registos de propriedades e atribuição de certificados de procedência. Após reforma institucional, em 1932 é formada a Federação Sindical dos Viticultores da Região do Douro – Casa do Douro – que vem a articular a herança histórica com capacidades técnicas, elaborando um sistema de pontuação (método Moreira da Fonseca), que atribuía benefícios com a indicação da possibilidade de produção de vinhos do Porto, mais ou menos qualificados. Até hoje funciona este método, que relaciona cerca de cem mil propriedades e trinta mil viticultores (PEREIRA, 1996).

A RDD Actual

O desequilíbrio entre produção e consumo de vinho, a nível nacional, é um dos factores que tem estimulado um rápido crescimento do seu comércio internacional. Segundo a OIV, entre meados de 1980 e 2004, as exportações de vinho aumentaram 77%, de 44 para 77 milhões de hectolitros, tendo passado de 14% para 26% do volume produzido (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007).

O sector do vinho do Porto conheceu, nas últimas décadas, mudanças significativas. A crise do início dos 90 e os problemas suscitados pela adesão à união europeia trouxeram mais uma vez a questão da organização do sector, criando-se, em 1995, uma estrutura inter-profissional. Na fase de prosperidade dos 80 notou-se uma expansão do vinhedo, com particular incidência no Cima Corgo e no Douro Superior. Em movimento inverso ao dos grandes exportadores, alguns produtores lançaram-se, desde 1978, no circuito de comercialização directa, criando em 1985 uma associação própria, a Associação dos Viticultores e Engarrafadores dos Vinhos do Porto e Douro (AVEPOD). A nova figura do produtor-engarrafador institucionalizou-se, conduzindo, em 1986, à alteração legislativa que permitiu a exportação directa dos vinhos durienses a partir do Douro, marcando o fim do exclusivo do Entreposto de Gaia.

A RDD, na sua delimitação actual, engloba uma vasta área geográfica, com relevo bastante acidentado e agreste. Segundo dados do Centro de Estudos da Viticultura de Montanha (CERVIM, 2009), é a superfície mais importante entre as regiões vitícolas de montanha do mundo. É uma zona com características morfológicas, geológicas e climatéricas muito peculiares, que, aliadas com a acção secular do homem no solo e na vinha, tem permitido produzir uvas e vinhos de excepional qualidade. No que respeita à geologia, o solo da RDD é predominantemente em xisto, que é uma característica muito importante para a cultura da vinha, pois confere uma melhor qualidade aos vinhos que os solos graníticos, segundo os especialistas (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007).

Sub-regiões

A área actual da Região Demarcada do Douro compreende 250.000 ha, que incluem cerca de 45.000 ha de vinha instalada, dos quais 84% com direito a benefício. Estende-se desde Barqueiros, na confluência das Serras do Marão e de Montemuro, até Barca D'Alva, na fronteira espanhola. A Norte e a Sul é definida segundo contornos irregulares, pelas cotas entre os 400 e os 700 m, a partir dos quais a maturação já não é suficiente para produzir vinhos de qualidade, particularmente de Portos tintos.

Devido às grandes diferenças mesoclimáticas, influenciadas quer por diferentes altitudes, quer pelo maior ou menor afastamento do mar, a região do Douro é subdividida segundo três sub-regiões: o Baixo-Corgo, o Cima-Corgo e o Douro Superior (MAGALHÃES, 2008).

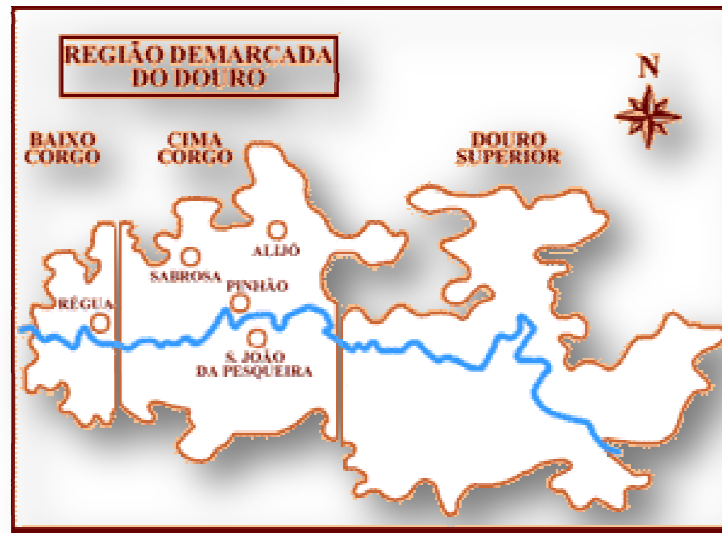


Ilustração 2 - Sub-regiões da RDD (fonte: IVDP)

Baixo Corgo

Apesar da interposição do Marão e Montemuro às correntes húmidas provenientes do Atlântico, o clima sofre ainda da sua influência, traduzida por maiores precipitações e temperaturas mais amenas, relativamente às outras regiões. É a sub-região com menor área total (45.000 ha), possuindo contudo a maior densidade de vinha, o que corresponde a cerca de 14.595 ha. Devido à maior abundância de chuvas e aos solos geralmente mais profundos, é a sub-região mais fértil, pelo que as produções unitárias são mais elevadas, mas de grande potencialidade para a produção de vinhos DOC Douro, por vezes de alta qualidade. A estrutura fundiária é tipicamente de minifúndio, abundando pequenas parcelas de vinha conduzidas em sistema tradicional, frequentemente bordejadas de olival (MAGALHÃES, 2008).

Cima Corgo

Nesta sub-região, que conta com uma área total de 95.000 ha, já é menor a ocupação percentual de vinha, dispondo actualmente de cerca de 20.000 ha, que representam 46% da superfície total de vinha do Douro. Grande parte do restante é ocupada por propriedades sem exploração vitícola, sobretudo por vinha abandonada após a crise filoxérica, mas também por florestas, sobretudo nas cotas mais altas. As condições climáticas, associadas à disposição com forte pendência das encostas sobre rios e ribeiras e ao menor potencial produtivo unitário, possibilitam a elaboração dos melhores vinhos do Porto e também de vinhos de consumo DOC Douro, estes geralmente elaborados a partir de vinhas de meia-encosta, onde a temperatura é mais adequada ao seu melhor equilíbrio. A estrutura produtiva é formada por Quintas de média ou grande dimensão, de produtores-engarrafadores ou de empresas de Vinho do Porto, que frequentemente vinificam na própria exploração (MAGALHÃES, 2008). A partir da década de 80, novas parcelas de dimensões consideráveis passaram a fazer parte da sub-região, sendo implantadas vinhas ao alto, com a produção mecanizada (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007)

Douro Superior

Embora constitua a sub-região mais extensa (110.000 ha), é a que apresenta a menor percentagem de área vitícola, com quase 10.000 ha. A sua orografia, menos acidentada, favorece contudo a instalação de vinhas mecanizáveis, pelo que, progressivamente, tem vindo a ser explorada pela instalação de propriedades de grande dimensão para a escala da Região (MAGALHÃES, 2008).

O clima, tipicamente mediterrânico, quente e seco no Verão, que confere características semi-desérticas, propicia, no limite de cultura para a videira, a produção de bons vinhos do Porto e vinhos de consumo de alta qualidade, sobretudo tintos (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007) e (MAGALHÃES, 2008).

Sub-Região	Área Total (ha)	%	Área com vinha (ha)	% da Área total
Baixo Corgo	45.000	18	14.582	32,4
Cima Corgo	95.000	38	20.969	22,1
Douro Superior	110.000	44	10.175	9,2
Total	250.000		45.726	18,3

Tabela 1 - distribuição das vinhas pelas sub-regiões (fonte: IVDP)

Estrutura Fundiária e caracterização dos produtores

A vinha ocupa na região uma área efectiva de cerca de 18,3 % da área total. A área de vinha é trabalhada por aproximadamente 39 000 viticultores, possuindo cada um deles, em média, cerca de 1 ha de vinha. São os pequenos produtores que têm um grande peso na produção de Vinho do Porto.

As pequenas parcelas estão presentes em toda a região, localizando-se as grandes explorações sobretudo no Douro Superior (IVDP, 2009).

Sub-Região	Prop.	Área de Vinha / prop.(ha)	Nº médio de prédios/prop.	Nºprédios
Baixo Corgo	15.493	0,94	3,3	51.064
Cima Corgo	16.270	1,29	3,9	63.101
Douro Superior	7.348	1,38	2,9	21.604
Total	39.111	1,17	3,5	135.769

Tabela 2 - distribuição das vinhas e prédios por proprietários (fonte: IVDP, 2008)

Sub-Região/Classe	< 0,5	0,5 - 1	1 - 3	3 - 5	5 - 10	10 - 20	20 - 30	> 30
Baixo Corgo	44.905	3.307	2.247	360	202	39	3	1
Cima Corgo	54.202	5.068	2.942	481	307	77	16	8
Douro Superior	16.723	2.793	1.627	257	160	40	2	2
Total	115.830	11.168	6.816	1.098	669	156	21	11

Tabela 3 - Distribuição em % das parcelas por classes de áreas (ha) (fonte: IVDP, 2008)

Os produtores da RDD, que enquadram-se em um perfil envelhecido e com pouca qualificação, são, na maioria, produtores singulares e autónomos, categoria que responde por 88% das explorações e 72% da área. Com respeito à exploração económica, a grande maioria dos agricultores exerce a actividade vitícola como um complemento à sua actividade profissional principal (apenas 9% dos produtores singulares possui apenas rendimentos oriundos da sua exploração). “Esta realidade resulta da reduzida dimensão das explorações da região e do seu baixo grau de integração vertical, factores estes que robustecem a sustentabilidade futura de muitas destas explorações” (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007).

2.3 A ADVID

Foi com o objectivo de contribuir para a modernização da viticultura e consequente aumento da rentabilidade das vinhas da Região Demarcada do Douro, bem como para a melhoria da qualidade dos seus vinhos, que em 1982 foi criada a ADVID, desenvolvendo desde então a promoção, execução e apoio de trabalhos de investigação.

A associação surgiu para prover informação à Região. Inicialmente, as informações voltavam-se para as decisões técnicas quanto às novas sistematizações de terreno, mecanização da vinha, racionalização do trabalho, escolha de material vegetativo e qualidade dos vinhos obtidos. Estas deram origem posteriormente à implementação de programas de protecção integrada, um instrumento essencial para uma produção de qualidade e mais segura para o consumidor. Pelo facto destas metodologias de produção integrarem todos os conceitos da técnica vitivinícola, a componente de investigação e experimentação, continua a dominar uma parte substancial da actividade da associação, constituindo a fonte contínua de aprendizagem e conhecimento (ADVID, 2009).

A ADVID é uma instituição sem fins lucrativos, mantida por capital privado na sua totalidade. Conta actualmente com 200 associados, que representam 55% do negócio total de Vinho do Porto. É em função das necessidades destes associados que a ADVID direcciona o seu modelo estratégico, sempre contando com o empenhamento destes, tanto na disponibilização dos seus técnicos nas acções promovidas pela associação, quanto no alargamento da associação a novos associados, pelo suporte e colaboração prestada por todos os que já fazem parte.

Por outro lado, tem sido o carácter de instituição de transferência de conhecimento, entre os organismos de investigação que colaboram com a associação e os seus associados, como utilizadores finais do conhecimento, que assegura um papel importante no desempenho da ADVID, garantindo um filtro à transição do conhecimento produzido, assegurando uma melhor aplicabilidade de conceitos e técnicas, que importará promover e desenvolver num futuro próximo.

A Associação tem sede em Peso da Régua, na Quinta de Santa Maria (Apartado 137). 5050 - 106 GODIM. Fornece mais informações no site www.advid.pt.

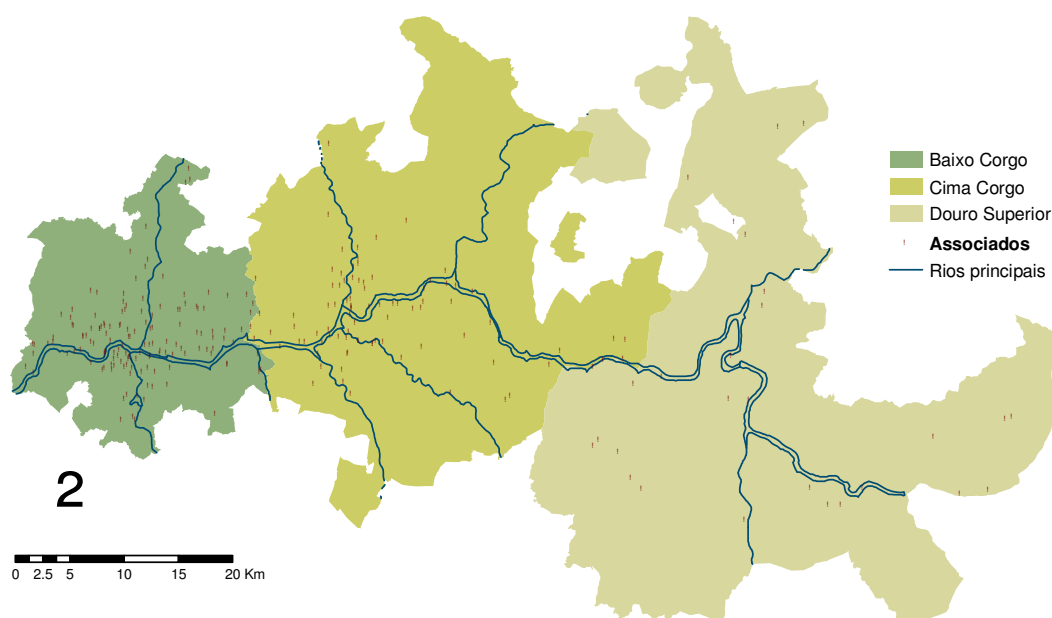
Associados

Os estatutos da ADVID definem os tipos existentes de associados:

CAPÍTULO II Associados
ARTIGO 3º 1- Poderão ser associados pessoas singulares ou colectivas que se dediquem ou interessem pelo desenvolvimento da vitivinicultura ou pelo comércio dos vinhos da Região Demarcada do Douro, com as seguintes categorias: a) efectivos; b) aderentes: b1) individuais e b2) colectivos. c) Honorários, 2- São associados efectivos, as pessoas singulares ou colectivas que se dediquem á vitivinicultura ou ao comércio de vinhos, a quem, por proposta da Direcção, a Assembleia Geral atribuir tal categoria, mediante deliberação validamente aprovada por dois terços dos associados efectivos. 3- São associados aderentes as pessoas singulares ou colectivas a quem, por proposta da Direcção, a Assembleia Geral conferir tal categoria mediante deliberação validamente aprovada por maioria simples dos votos dos associados efectivos. 4- Poderão ser distinguidos como associados honorários aqueles cuja colaboração prestada à Associação ou à Região Demarcada do Douro, for tida como relevante

Quadro 1 – Capítulo II dos Estatutos da ADVID (ADVID, 2009)

Os associados têm suas propriedades em todas as sub-regiões do Douro, conforme exposto abaixo:



Actividades

Abaixo descrevem-se as principais actividades desempenhadas pela ADVID.

Investigação e Desenvolvimento (ADVID, 2009)

A ADVID desenvolve actividade técnica, quer de desenvolvimento experimental, quer de investigação, por sua iniciativa ou com a colaboração de diferentes entidades. A Investigação e Desenvolvimento (I&D), além de possibilitar uma melhoria das técnicas, na rentabilidade dos produtores e na qualidade dos produtos, mantém os técnicos da Associação em contacto com o que acontece em termos de inovação nesta área.

Formação (ADVID, 2009)

A ADVID promove e realiza acções de formação profissional (adegueiros, viticultura geral, podadores, tractoristas, tratamentos fitossanitários, entre outras).

Serviços (ADVID, 2009)

De acordo com a vocação da ADVID, enquanto entidade voltada para I&D, e pelo acesso em primeira mão a conhecimento diferenciado, a Associação oferece um conjunto de serviços para os associados. Os serviços estão descritos no Anexo F.

A Associação realiza, entretanto, outras actividades, tais como:

- Caracterização climática da Região e avaliação dos anos vitícolas;
- Manutenção de uma rede de informação climática, com postos equipados para transmissão via rádio em seis locais da Região;
- Realização de provas anuais dos vinhos da vindima, destinadas essencialmente a produzir informação sobre o ano vitícola, a caracterização aromática das principais castas tintas e a uniformização de critérios de prova;



Ilustração 4 - Ensaio sobre a utilização de um novo pesticida, em Peso da Régua

Funcionamento

Segundo o Eng.º Fernando Alves, Director Executivo da Associação, “*Um diferencial da ADVID é que as outras associações desempenham apenas o apoio técnico, enquanto ela actua com experimentação*”. Até ao momento, resultante da actividade da ADVID, foram publicados cerca de 250 trabalhos incluídos em diversos relatórios técnicos, tendo alguns sido apresentados em congressos, seminários e simpósios da especialidade.

Nos trabalhos desenvolvidos e em curso, participam os técnicos das entidades associadas da ADVID, que contribuem para a definição das áreas prioritárias de trabalho, colaboram na realização dos trabalhos de campo e divulgam ensaios e conclusões decorrentes da sua actividade, junto dos viticultores, fornecedores de matéria-prima para a respectiva empresa. Deste modo, apesar do número de quadros permanentes da ADVID, é possível realizar um vasto leque de trabalhos, através do recurso às propriedades dos associados, com a disponibilização de terreno, mão-de-obra e factores de produção.

A sede social da ADVID está situada numa área de 150 m², com gabinetes para técnicos, sala de reuniões, biblioteca e laboratório de apoio aos ensaios de viticultura e enologia. Diverso material de enologia, nomeadamente para a realização de microvinificações, encontra-se localizado nos laboratórios de enologia e centros de vinificação dos associados, que participam directamente na realização dos trabalhos. Dispõe também a ADVID de um laboratório de protecção de plantas, para efeitos de monitorização de míldio, identificação de pragas, doenças e auxiliares da vinha. A ADVID conta actualmente com um corpo técnico constituído por seis técnicos superiores, um técnico administrativo e dois consultores financeiros e administrativos.

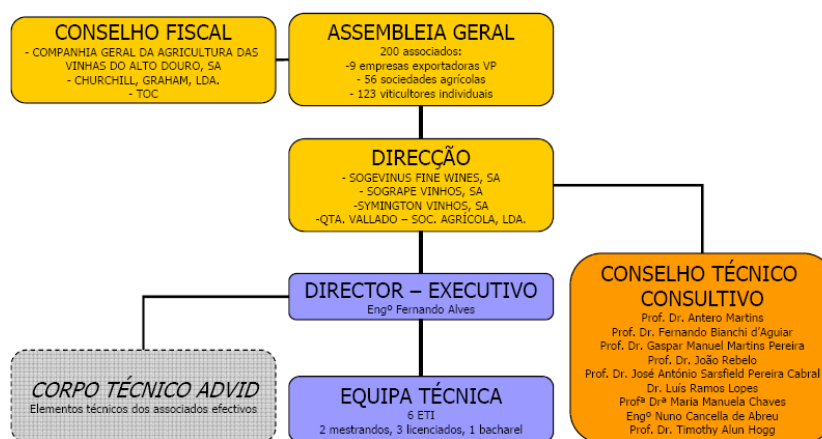


Ilustração 5 - Organograma da ADVID (fonte: www.advid.pt)

2.4 Enquadramento como Cluster

Em Outubro de 2008 a ADVID submeteu ao Ministério da Economia e Inovação, com o apoio da COTEC, uma candidatura para obter o reconhecimento do “cluster” como Enquadramento das Estratégias de Eficiência Colectiva, sob o tipo “Outros Clusters”.

Quadro de Referência Estratégico Nacional

O Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) constitui o enquadramento para a aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal no período 2007-2013. Assume como desígnio estratégico a qualificação dos cidadãos portugueses, valorizando o conhecimento, a ciência, a tecnologia e a inovação, bem como a promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico e sociocultural e de qualificação territorial, num quadro de valorização da igualdade de oportunidades e do aumento da eficiência e qualidade das instituições públicas.

A prossecução deste desígnio estratégico, indispensável para assegurar a superação dos mais significativos constrangimentos à consolidação de uma dinâmica sustentada de sucesso no processo de desenvolvimento económico, social e territorial de Portugal, é assegurada pela concretização, com o apoio dos Fundos Estruturais e do Fundo de Coesão, por todos os Programas Operacionais, no período 2007-2013, de três grandes Agendas Operacionais Temáticas, que incidem sobre três domínios essenciais de intervenção: o potencial humano, os factores de competitividade da economia e a valorização do território.

Programa “pólos de competitividade”

Os Pólos de Competitividade e Tecnologia (PCT) são um instrumento de incentivo à criação de redes de inovação e traduzem-se em parcerias integradas por empresas e instituições de suporte relevantes, nomeadamente instituições de I&D, de ensino superior e de formação profissional, que partilhem uma visão estratégica baseada em actividades inovadoras, orientada para o desenvolvimento de projectos de elevada intensidade tecnológica e com forte orientação e visibilidade internacional.

A concretização do Enquadramento das Estratégias de Eficiência Colectiva (EEC) através da promoção do desenvolvimento a nível nacional ou territorial de PCT está enquadrada numa estratégia global de desenvolvimento, em torno de um núcleo de actividades empresariais de âmbito nacional e com uma orientação focalizada no desenvolvimento de tecnologias com forte potencial de crescimento, ou no lançamento de novos produtos, no quadro de um Programa de Acção com o qual todos os actores estejam relacionados.

A Estratégia, o Programa de Acção e os projectos que o integram deverão ser coerentes com os objectivos e instrumentos das políticas públicas e orientados para o desenvolvimento de marcas potenciadoras da afirmação internacional de tecnologias e produtos nacionais funcionando, assim, como elementos de marketing territorial (QREN, 2009).

As candidaturas a PCT decorreram entre Setembro e Outubro de 2008. Este concurso visava o reconhecimento formal de projectos de constituição, dinamização e concretização de Pólos de Competitividade e Tecnologia (PCT) e de Outros Clusters, nos termos do Enquadramento das Estratégias de Eficiência Colectiva (EEC) do QREN.

A ADVID enquadra-se na categoria Outros Clusters e obteve o reconhecimento do cluster da viticultura duriense como Estratégia de Eficiência Colectiva, o que permitirá, ainda, o acesso, de forma prioritária, à aprovação de candidaturas aos incentivos concedidos no âmbito do Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN) e do Programa de Desenvolvimento Rural (Proder). O programa "pólos de competitividade" é uma iniciativa do Ministério da Economia e Inovação, em articulação com outros ministérios, e as candidaturas aprovadas foram divulgadas em Abril de 2009. Para o cluster a ADVID propôs um ambicioso plano de acção cujos principais objectivos a atingir com o reconhecimento são os seguintes:

- Promover o aumento do investimento em actividades de I&D e Inovação empresariais;
- Aumentar o nível de competência técnica e económica da fileira vitivinícola;
- Optimizar a captação e disseminação dos conhecimentos na Região;
- Desenvolver metodologias que favoreçam a eficiência operacional da produção vitivinícola.

São reconhecidas como Outros Clusters as EEC que se traduzam numa estratégia e correspondente programa de acção, assumidos por empresas e outras instituições de suporte, que partilhem uma visão para a economia - de um território, ou de sectores inter-relacionados - e para as quais a proximidade é um factor-chave no processo de inovação. A proposta de cluster está enquadrada numa estratégia de desenvolvimento para a Região Demarcada do Douro e foi aceite por todos os actores envolvidos. A estratégia, programa de acção e projectos que o integram estão focalizados em áreas específicas, críticas para o desenvolvimento do cluster, revelam coerência com as políticas públicas e geram externalidades e bens públicos de impacto sectorial e territorial.

2.5 Necessidades de Investigação na RDD

Até meados do século XIX, a viticultura europeia manteve-se praticamente sem alterações nas técnicas vitícolas artesanais, nos tipos de vinhos produzidos e nos hábitos de consumo. A intensificação do comércio com a América do Norte traz consigo, por esta altura, agentes de doenças e pragas que se vêm a revelar desastrosas para os vinhedos europeus, obrigando à inclusão de alterações consideráveis na instalação da vinha e em algumas técnicas culturais.

Já a moderna viticultura, nascida a partir das décadas de 50 e 60 do século XX, é verdadeiramente revolucionária. As primeiras modificações à viticultura tradicional situam-se a nível de mecanização, dada a escassez de mão-de-obra para a agricultura, derivada do êxodo rural nos países desenvolvidos. O equilíbrio adquirido ao longo dos séculos entre o meio, a videira e o viticultor, quebra-se em certa medida, implicando uma pesquisa constante de novos pontos de equilíbrio, que maximizem relações

produtividade / qualidade. Têm-se desenvolvido, como nunca antes, o estudo do comportamento e potencialidades das castas, a forma de melhor conduzir cada uma, as relações entre a biologia e o meio e o modo de intervir culturalmente, bem como a pesquisa para a criação da matéria-prima que, depois de associada à tecnologia enológica, satisfaça os diversos segmentos de mercado em melhores e diferentes tipos de vinhos. No mesmo período a indústria química desenvolveu-se significativamente, criando um grande número de substâncias activas de pesticidas que, para além de combater ervas daninhas, pragas e doenças, com vista a melhorar a rentabilidade dos viticultores, conduziu, em contrapartida, à destruição da vida dos solos pela aplicação sistemática de herbicidas, ao aparecimento de formas resistentes de doenças e pragas e à emergência de agentes que anteriormente estavam controlados pelo equilíbrio dos ecossistemas. (MAGALHÃES, 2008).

Com cerca de 35.000 viticultores, com diferentes características, a Região Demarcada do Douro apresenta uma gama variada de necessidades de investigação, aliadas às situações citadas acima ou a questões específicas da cultura regional. “De facto, na Região Norte, praticamente todas as faculdades ou instituições de investigação com actividades ligadas ao agro-alimentar possuem trabalhos relacionados com os vinhos do Douro e Porto. Infelizmente estes trabalhos são encomendados de uma forma solta e desenquadrada ou simplesmente resultam da vontade dos investigadores” (QUATERNAIRE & Universidade Católica PORTUGUESA, 2007).

Mas alguns resultados já aparecem. De acordo com o quadro exposto a seguir, houve um crescimento expressivo no número de vinhos da RDD que alcançaram uma pontuação elevada na revista *Wine Expectator*, uma referência para o sector vitivinícola. Não é possível afirmar que este é o único factor, mas a evolução recente coincide com a criação de cursos voltados para a enologia e viticultura, nomeadamente na Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, em Vila Real, na década de 80, assim como em outras Universidades de Portugal. Segundo o Dr. António Graça, que faz parte da Direcção da ADVID, “O que precisamos é isso – conhecimento. A função da ADVID é traduzir este conhecimento para a actividade prática, criando condições para sua utilização, passando do conhecimento para o desenvolvimento. ADVID é um organismo que faz a ligação entre a necessidade, o conhecimento e a aplicação prática”.

A revista Wine Spectator é uma publicação internacionalmente reconhecida, que está disponível na internet desde 1996. Seus editores avaliam cerca de 12 000 vinhos a cada ano, graduando sua qualidade em uma escala de 100 pontos. O website contém actualmente mais de 160 000 análises de vinhos de todo o mundo. Pontuações acima de 90 pontos são atribuídas a vinhos que são considerados excelentes (GRAÇA, 2007).

Região	Até 1975	1975-1985	1985-1995	1995-2005
Alentejo				14
Beiras				1
Dão				3
Douro			3	150
Estremadura				3
Madeira (fortificados)	24		2	
Port (fortificados)	88	30	65	125
Trás-os-Montes				1
Total fortificados	114	30	67	125
TOTAL VINHOS	114	30	70	297

Tabela 4 - Número de vinhos de Portugal com pontuação acima de 90 pontos na Wine Expectator
(fonte: Wine Spectator Online - www.winespectator.com/Wine/Home/)

3 Revisão Bibliográfica

Este Capítulo discorre sobre os conceitos, referentes a serviços, utilizados neste estudo. Logo a seguir, os serviços são caracterizados e a sua importância para a economia actual é discutida. Após uma exposição sobre o actual desenvolvimento do tema, com um método para desenvolvimento de novos serviços, o Capítulo encerra-se com uma descrição sobre o envolvimento do cliente neste processo.

3.1 Serviços: características e importância

Inicialmente, cabe destacar a definição de serviço, no âmbito desta dissertação:

Um serviço é uma acção, um desempenho, um esforço realizado em favor de alguém ou de um bem pertencente a alguém (RATHMELL, 1966).

(CASAS, 2004), citado por (MORAIS & GODOY, 2005), afirma que “Esta é uma definição de serviços que engloba de forma simples e objectiva todas as categorias de serviços, querem sejam eles agregados a um bem ou não”.

Características dos Serviços

(BITNER, FISK, & BROWN, 1993), citados por (WOLAK, KALAFATIS, & HARRIS, 1998), sugerem que o resultado mais importante da literatura de marketing de serviços foi a determinação de quatro características dos serviços:

Intangibilidade – os serviços são abstractos. Um serviço não pode ser tocado ou guardado, pois não tem evidência física (FISK, GROVE, & JOHN, 2008).

Inseparabilidade – reflecte a simultaneidade de produção e consumo dos serviços, permitindo ao cliente interferir no desempenho e na qualidade, aquando da prestação dos serviços (WOLAK et al., 1998). Desta forma, a percepção da qualidade ocorre em tempo de execução do serviço.

Heterogeneidade – há potencial para uma grande variabilidade na entrega, o que caracteriza um problema específico para serviços. Os serviços são executados por diferentes pessoas, que apresentam desempenhos diferentes a cada dia (WOLAK et al., 1998). Os clientes não reagem exactamente da mesma maneira e podem interagir com outros clientes durante o processo de produção, sendo possível afinar mutuamente suas experiências.

Perecibilidade - geralmente, os serviços não podem ser armazenados após a sua produção (PATRÍCIO, 2007), o que exige uma capacidade antecipada para a sua prestação. Não podem ser preservados, revendidos ou devolvidos, após a execução, tornando difícil administrar as flutuações de demanda (CASAS, 2004)

Estas características serviram de base aos conceitos de marketing de serviços, tornando os serviços um campo específico do marketing, que é distinto do marketing de produtos (WOLAK et al., 1998).

Importância dos Serviços

Segundo (GRÖNROOS, 2003), a vantagem competitiva de uma empresa depende da qualidade e do valor de seus bens e serviços.

O mundo ocidental vem experimentando uma economia pós-industrial de serviços por mais de duas décadas. A competitividade aumentou acentuadamente obrigando às organizações a uma melhoria contínua dos seus processos, produtos e serviços (MORAIS & GODOY, 2005).

O sector dos serviços é actualmente responsável por mais de 60% da produção e emprego das economias ocidentais (FEUP, 2009). Nos países mais desenvolvidos, entre 65% e 75% do Produto Interno Bruto está nos serviços. No Brasil, o índice é de 58%. Entender a dinâmica desta nova realidade é criar condições de competitividade e de aproveitamento das oportunidades de negócios (MORAIS & GODOY, 2005).

A Tabela abaixo apresenta números que ilustram a parcela referente ao sector, na economia:

	Employment				GDP			
	I	II	III		I	II	III	
Portugal	12,8%	24,8%	54,2%	2000	3,9%	24,8%	71,3%	2004
EU 25	4,4%	27,2%	67,2%	2005	2,2%	27,3%	70,5%	2004 (est)
USA	0,7%	22,9%	76,4%	2005	1,0%	20,4%	78,7%	2005 (est)
Japan	4,6%	27,8%	67,7%	2004	1,7%	25,8%	72,5%	2005 (est)

I – Agricultura

II - Indústria e construção

III - Serviços

Tabela 5 - importância relativa dos serviços na economia. Fonte: CIA world Fact Book. Dados sobre Portugal: INE (INE, 2009)

Actualmente, os serviços são um dos principais fundamentos para que negócios sejam lucrativos e atinjam os objectivos das empresas. Numa economia orientada a serviços, as empresas tentam aumentar sua competitividade pela introdução de serviços que criem valor para clientes existentes, bem como para atrair novos clientes. Isto também se aplica a algumas empresas de outras áreas, que agora incluem criação de valor através de serviços e enfrentam o desafio de desenvolver novos conceitos de serviços (EDVARDSSON, GUSTAFSSON, KRISTENSSON, MAGNUSSON, & MATTHING, 2006).

3.2 Desenvolvimento de novos serviços

Prestar serviços envolve pessoas, processos e tecnologias, exigindo competências multidisciplinares das áreas tecnológicas, sociais e humanas para o seu desenvolvimento e gestão (FEUP, 2009). Na medida em que a sociedade gradualmente migrou, no último século, de uma economia baseada em produção em massa e trabalho físico tradicional para uma economia baseada em conhecimento, inovação, flexibilidade e busca pela satisfação das expectativas dos clientes, a qualidade oferecida pelos serviços também evoluiu. Áreas tradicionais, como comércio ou turismo, para citar algumas, modificaram estruturas e processos, adequando-se a esta nova perspectiva e quebrando paradigmas de gestão nas organizações.

Empresas, Governos e Universidades de todo o mundo recentemente despertaram para o facto de que os serviços dominaram as economias e o crescimento económico (ACM, 2007), mas, praticamente, a inovação nos serviços foi, até hoje, menos investigada e é menos criativa que nos sectores de manufatura e tecnologia (CHESBROUGH, 2005). Há muitas razões para esta lacuna de atenção aos aspectos únicos da inovação nos serviços. Algumas delas têm sua origem nos resquícios da revolução industrial, do habitual fascínio que os produtos tangíveis, bem como inovação em produtos com base em tecnologia, oferecem. Além disso, mas não tão óbvia, há a ideia de que serviços não têm um valor tangível (VARGO & R.F.LUSCH, 2004).

A utilização sistemática de práticas de desenho e gestão de serviços (ágeis, consistentes e mensuráveis) ajudam a definir a qualidade dos serviços sob a óptica do cliente, pois oferecem estabilidade e previsibilidade. O foco na entrega imediata de valor estabelece uma verdadeira parceria entre prestador de serviço e consumidor, baseada na confiança (HMSO, 2007).

O valor está na utilização do serviço e não mais apenas em ofertas físicas. É co-criado, através de interacções com os clientes. As empresas não oferecem apenas serviços pré-determinados, mas sim propostas de valor, que o cliente transforma em valor, através da sua utilização. O desenho do serviço deve ser feito para melhorar, na íntegra, a experiência de serviço, representada por todos os momentos de interacção do cliente com a empresa (FISK et al., 2008; PATRÍCIO, 2007), envolvendo:

Participantes – colaboradores envolvidos na prestação do serviço e os clientes, que são actores importantes na co-criação do serviço

Evidência física – aspectos tangíveis do serviço, que facilitam a sua entrega e comunicação

Processo da entrega do serviço – fluxo de actividades que contribuem para a prestação do serviço

Recentemente, assumiu-se que uma organização orientada ao mercado é compatível com um modelo de negócio centralizado nos serviços. Isto significa que uma contínua colaboração e aprendizado com o cliente pode corresponder às suas necessidades, quase sempre dinâmicas (EDVARDSSON et al., 2006). A partir de uma perspectiva de desenvolvimento de novos serviços, os clientes tornam-se não apenas uma necessidade,

mas uma oportunidade. O método de Desenho e Desenvolvimento de Produtos (ULRICH & EPPINGER, 2008), pode aplicar-se aos serviços (FISK et al., 2008; MESG, 2008), descrevendo as etapas de planeamento, identificação das necessidades do cliente, especificação do produto e geração, selecção e teste do serviço.

A etapa de planeamento passa pela identificação de necessidades do cliente e estabelecimento de prioridades a projectos de novos serviços, de acordo com a estratégia da empresa. Sucede-se a alocação de recursos e o planeamento do tempo necessário para o desenvolvimento. A etapa é concluída, para cada projecto, com a definição do Mission Statement, constituído por:

- Descrição do serviço (Service Description): indica a função básica do serviço;
- Proposta de valor (Benefit Proposition): exposição do valor acrescentado pelo serviço ao cliente, identificando as razões críticas pelas quais um cliente poderia utilizar o serviço. Esta proposta de valor será validada durante o desenvolvimento do conceito;
- Objectivos-chave (Key Business Goals): em complemento aos objectivos do projecto que suportam a estratégia da empresa, estes incluem objectivos em termos de tempo, custo e qualidade;
- Mercados-alvo (Target markets): identificação do mercado primário e de mercados secundários (caso haja) a serem considerados no projecto do serviço;
- Premissas e restrições (Assumptions and constraints): Definem um âmbito para os serviços, estabelecendo pontos que devem ser observados aquando do seu desenvolvimento. As premissas, embora possam restringir os limites do projecto, ajudam a manter um âmbito gerenciável.
- Stakeholders: todos os grupos de pessoas que são directamente afectados pelo sucesso ou fracasso do serviço.

3.3 Envolvimento do cliente

Numa abordagem orientada ao mercado, o foco no cliente surgiu como um importante ponto de partida no desenvolvimento de novos produtos e serviços. O envolvimento do cliente, neste aspecto, é uma área relativamente nova, que assegura que serviços atraem clientes e criam valor, ao serem utilizados (SHOSTACK, 1984).

Uma perspectiva de serviços é, fundamentalmente, uma perspectiva de gestão que oferece apoio a qualquer tipo de organização que necessite expandir as suas vantagens competitivas para além da sua área de actuação principal. O envolvimento do cliente pode ser visto como uma ferramenta que ajuda as empresas a alcançarem esta maior orientação ao cliente (EDVARDSSON et al., 2006). Os autores afirmam que um verdadeiro entendimento do cliente pode gerar vantagens competitivas no actual ambiente empresarial. A busca por uma orientação ao cliente constitui um desafio para as empresas, pois a perspectiva de serviços baseia-se no foco dado ao negócio, mas pelo ponto de vista do cliente. Para eles, o envolvimento do cliente significa “chegar perto do cliente”, com o intuito de aprender a partir de, e com ele.

O envolvimento dos clientes ao longo do processo de desenvolvimento do serviço tem-se mostrado muito eficaz. A partir de um levantamento inicial de necessidades, o cliente intervém em diversos pontos ao longo do desenvolvimento. A utilização dos service blueprints é útil para identificar pontos de espera, de falha ou padrões de actividades a serem seguidos pelos colaboradores, bem como para identificar características desejáveis dos colaboradores, para citar alguns exemplos. A incorporação destas interacções com os clientes é crucial para o desenho de um novo serviço. Os métodos e técnicas são complementares, devendo ser usados em função da sua adequação ao processo de desenho em causa (FISK et al., 2008; PATRÍCIO, 2008).

O Service Blueprint (SB) é uma técnica que decompõe o processo de entrega do serviço em uma sequência lógica de passos, facilitando o desenho do serviço. O desenvolvimento de um Service Blueprint requer o mapeamento das principais actividades envolvidas na produção e entrega do serviço, especificando as conexões entre as mesmas (SHOSTACK, 1984). A técnica foi construída com base em métodos de mapeamento de actividades da engenharia, através de fluxos, mas também adicionou o processo de interacção entre o cliente e a empresa. É composto por:

- Actividades do cliente e dos representantes do serviço, bem como uma as interacções entre os mesmos;
- Pontos de falha e de espera;
- Padrões de serviço para cada actividade e especificação de evidências físicas na zona de interacção entre o cliente e o representante da empresa;
- Linha de visibilidade, que determina o que é visível para o cliente, no serviço;
- Actividades de suporte, realizadas por empregados do serviço, fora da linha de visibilidade do cliente;
- Processo de suporte que envolvem tecnologia.

Apresenta-se em seguida um exemplo de um Service Blueprint:

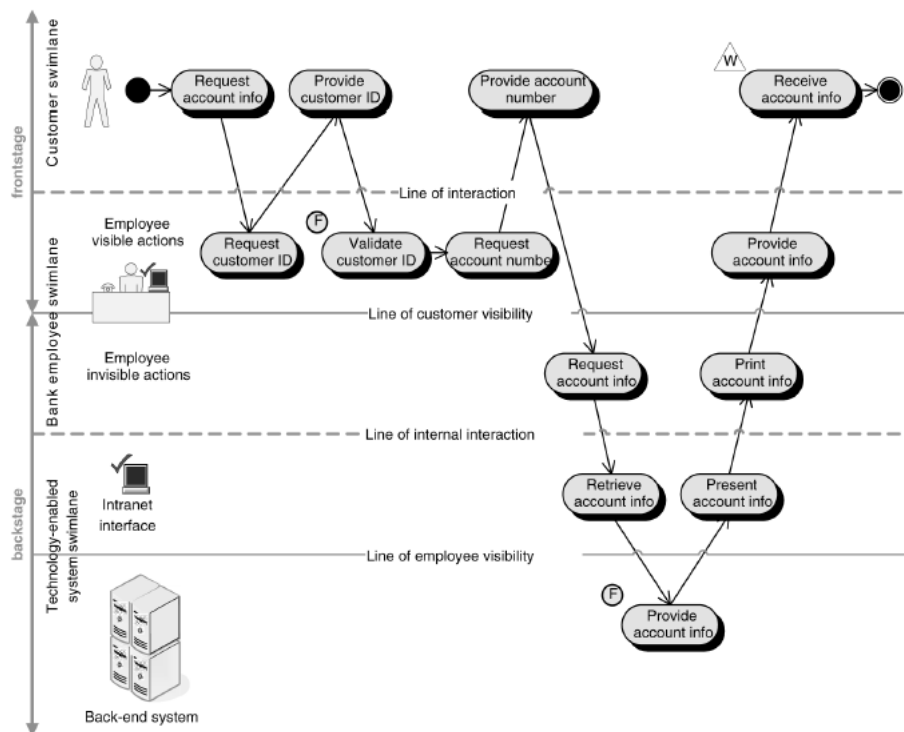


Ilustração 6 –Service Blueprint (PATRICIO, CUNHA, & FISK, 2008)

Actualmente, os serviços fazem parte de nossas vidas diárias sob diferentes formas. Por intermédio da tecnologia, clientes podem utilizar serviços globalmente (EDVARDSSON et al., 2006). A utilização da Internet para a provisão de serviços cria desafios para o desenvolvimento de novos serviços. Alguns serviços, tais como retalho ou a banca, evoluíram para sistemas com diferentes interfaces, onde a tecnologia desempenha um papel crucial. Neste contexto, um desenho integrado das diferentes interfaces é determinante da criação de um serviço valioso e abrangente. A conceptualização de serviços como experiências tem implicações importantes no seu desenho, pois dois clientes nunca co-criam o mesmo serviço. Ao invés disso, cada cliente produz sua experiência específica, o que leva os prestadores de serviços a levarem isto em consideração, desenhando serviços que possibilitem uma experiência única, ao utilizá-los (PATRÍCIO, CUNHA, & FISK, 2007).

A utilização de clientes como parceiros na criação de novos serviços é um campo relativamente novo, importante e em crescimento, em investigações que envolvem gestão e serviços. Resultados satisfatórios já foram apresentados, mas ainda é necessário mais conhecimento, investigação e orientações sobre como desenvolver serviços novos e atractivos, com o envolvimento de clientes (EDVARDSSON et al., 2006).

4 Metodologia e Plano de Trabalho

Este capítulo discute a metodologia escolhida para o estudo e descreve o planeamento feito para sua realização. A metodologia é justificada e detalhada, considerando aspectos tais como objectivos, selecção de amostragem e processos de recolha e análise dos dados. Para cada instrumento de pesquisa é descrita a forma como os dados foram recolhidos e analisados.

O plano de trabalho, ao final, explicita as fases decorridas durante todo o projecto.

4.1 Descrição

O objectivo deste trabalho é analisar as necessidades relativas à I&D, específicas dos produtores associados à ADVID, assim como de agentes internos e externos da Associação, consolidando desta forma uma base de conhecimento sobre carências desta comunidade. Também serão identificados aspectos relativos à comunicação e à formação, ou seja, de que forma a Associação divulga os conhecimentos entre seus associados e parceiros e de que maneira as acções formativas atendem aos objectivos e necessidades dos produtores. Tomando como base as entrevistas efectuadas junto aos actores-chave (produtores e agentes internos e externos), foram identificados e classificados os pontos em que a ADVID deve actuar, cumprindo assim o seu papel fundamental. Com base nas necessidades levantadas, é proposta uma técnica de desenho de serviços, que usou como exemplo o serviço de controlo de maturação.

Este estudo considera, como premissa básica, a diversidade e a qualidade dos dados levantados, sendo estes uma consequência da ampla abrangência e métodos a partir dos quais estes foram reunidos. Segundo Charmaz (2006), a qualidade e a credibilidade de um estudo estão directamente relacionadas com dados substanciais e relevantes. A determinação do âmbito dos dados e a sua profundidade são de extrema importância para o sucesso do estudo. Por sua vez, Yin (2006) afirma que, para uma melhor avaliação, factos suportados por mais de uma simples fonte de evidências fornecem linhas convergentes de investigação, consolidando uma maior fiabilidade ao processo de estudo.

Para efectuar o estudo foi realizada inicialmente uma análise documental, para a identificação do contexto onde se insere o mesmo, assim como do seu âmbito. Para tal, os dados sócio-demográficos sobre a região do Douro, o perfil dos produtores e os padrões de produção foram investigados. Para o desenvolvimento de uma análise conceitual, optou-se por fazer uma triangulação de instrumentos de pesquisa, que envolveu análise documental, entrevistas e observação na própria ADVID, na região e em campo (em propriedades de produtores), abordando o problema de forma qualitativa. A abordagem qualitativa foi escolhida pois acontece num contexto específico, com poucos casos, além de abranger uma análise temática, com o envolvimento do pesquisador (NEUMAN, 2006). Dada a complexidade das questões de pesquisa, com diversas variáveis, sendo algumas desconhecidas, bem como por estarem além do limite de controlo do investigador, a triangulação foi utilizada (DENZIN, 1978) (WEBB, CAMPBELL, SCHWARTZ, & SECHREST, 1966). Esta estratégia permitiu

ao investigador, com a recolha de diferentes tipos de dados de suporte ao mesmo assunto, um aumento da qualidade dos dados nas suas análises (JICK, 1979).

Os aspectos etnográficos representaram uma vertente significativa do estudo. A etnografia contempla o registo do comportamento de um determinado grupo, sustentado por observação e participação no seu ambiente, comunidade ou mundo social. Significa mais do que uma simples observação participante, pois um estudo etnográfico abrange toda a envolvente do ambiente e também inclui dados suplementares, oriundos de documentos, diagramas, mapas, fotografias, bem como entrevistas, formais e informais, e questionários (CHARMAZ, 2006).

O conjunto de informações levantadas constitui a fundamentação deste estudo, que assemelha-se ao conceito proposto na Grounded Theory (CHARMAZ, 2006), pois foi dinâmica a definição das áreas de estudo durante o processo de entrevista. No decorrer das entrevistas surgiram categorias e subcategorias no quesito “Necessidades de Investigação e Desenvolvimento”, ou seja, indicações de possíveis linhas de investigação a serem desenvolvidas pela ADVID (o detalhe das categorias pode ser visto no Capítulo 5 – Resultados). Estas divisões foram naturalmente confrontadas e validadas com as entrevistas subsequentes e com a base de dados da pesquisa, constituindo assim um reflexo do que foi relatado pelos actores entrevistados.

A seguir descreve-se o processo de recolha, registo e análise de evidências – o protocolo da pesquisa.

4.2 Processo de Recolha e Análise dos Dados

Documentos

Os diversos documentos citados abaixo, fornecidos espontaneamente pela ADVID ou solicitados pelo investigador, bem como os levantados em outras origens, pelo investigador, foram utilizados desde o início do projecto. Dividiram-se em três grupos:

ADVID

- Registos da base de associados
- Estrutura da distribuição de associados
- Atas de reunião da Directoria
- Apresentações da ADVID (Estrutura de funcionamento e actividades de I&D, Caracterização como Cluster, Comunicação)
- Grupos de serviços disponibilizados pela ADVID
- Plano de Formação e Relatório de formações já executadas
- Relatório de Actividades e Contas
- Plano de Actividades e Orçamento para 2009
- Instrumentos de comunicação (cadernos técnicos, circulares, artigos científicos, estudos climatéricos)

I&D, Viticultura e Enologia

- Bibliografia sobre viticultura e enologia
- Selecção de temas mais importantes de I&D para o Douro (Direcção)

- Artigos técnicos e científicos
- Relatórios sobre o serviço de controlo de maturação

Douro e sector vitivinícola

- Relatórios estratégicos do sector (Universidade Católica, ViniPortugal)
- Sites (ADVID, produtores, IVDP, IVV, AEVP, CERVIM, Wine Spectator, etc.)
- Notícias diversas (revistas especializadas, jornais, sites)

Análise documental

A análise crítica dos documentos é fundamental, pois é necessário controlar a credibilidade e o valor dos documentos e informações, bem como a adequação destes às finalidades do projecto. Esta análise pode compreender duas etapas, uma relativa à avaliação da autenticidade das fontes (crítica externa) e outra à avaliação da exactidão ou valor dos dados (crítica interna) (COHEN & MANION, 1994). Estes aspectos foram considerados em todo o projecto, assegurando a sua sustentação.

Inicialmente, para ambientar-se com o contexto do estudo, conhecer termos técnicos, entender aspectos sociais e económicos da região e perceber a orientação estratégica da ADVID, bem como o seu modelo de negócio, o investigador recorreu aos documentos acima citados.

Em todo o decorrer do projecto, esta base de dados foi de extrema utilidade. Desde a preparação para as entrevistas até a confirmação de questões levantadas nas mesmas, bem como para a redacção da dissertação, os documentos recolhidos serviram como referência.

Entrevistas

Amostragem

Houve um consenso, por parte da ADVID e do investigador, no sentido de determinar uma amostragem rigorosa, que fosse teoricamente representativa em relação aos diferentes perfis de actores. O objectivo foi o de obter uma gama ampla de opiniões sobre os temas estudados, considerando todos os tipos de associados, propriedades de portes diversos, bem como percentuais de mecanização de vinha, localização de propriedades em sub-regiões e níveis de formação e envolvimento prévio com I&D. Também foram consideradas as áreas de actuação dos actores envolvidos, o que permitiu o levantamento diversificado de informações, considerando todo o processo produtivo do sector em estudo.

A amostragem dos entrevistados foi indicada pela ADVID, levando-se em conta um esforço para que os 10 associados efectivos fossem ouvidos. A princípio foram seleccionados 35 produtores e 7 agentes internos e externos, com vista a abranger uma amostragem significativa e também para que houvesse flexibilidade ao lidarmos com a disponibilidade dos entrevistados.

Utilizou-se, então, o conceito de “Theoretical Saturation”, que prevê, como regra geral, que a recolha de dados não termine até que as categorias que tenham surgido durante a

pesquisa estejam saturadas (STRAUSS & CORBIN, 1998). A saturação acontece quando dados novos e relevantes param de aparecer numa categoria. Ao seguir este conceito, o investigador cessou o processo de entrevistas quando entendeu que as categorias já estavam igualmente desenvolvidas, em termos de densidade e precisão.

Os gráficos que estão a seguir ilustram a representatividade da amostragem escolhida para o projecto. Inicialmente, a cobertura efectuada, em termos de área plantada:

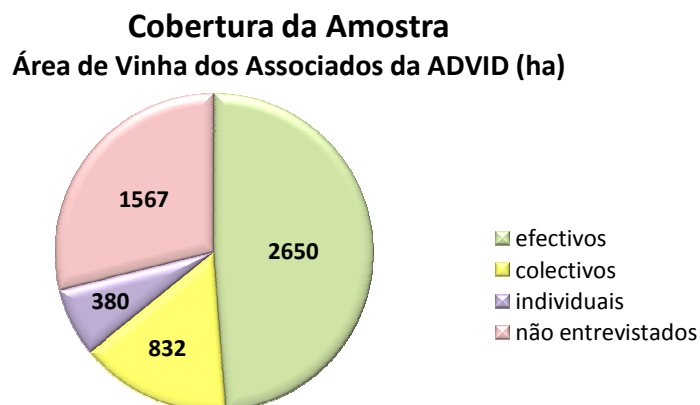


Gráfico 1 - Área de Vinha dos associados da ADVID (ha)

Abaixo, uma distribuição das entrevistas, de acordo com a presença dos produtores nas sub-regiões, considerando-se que alguns associados têm propriedades em mais de um local:

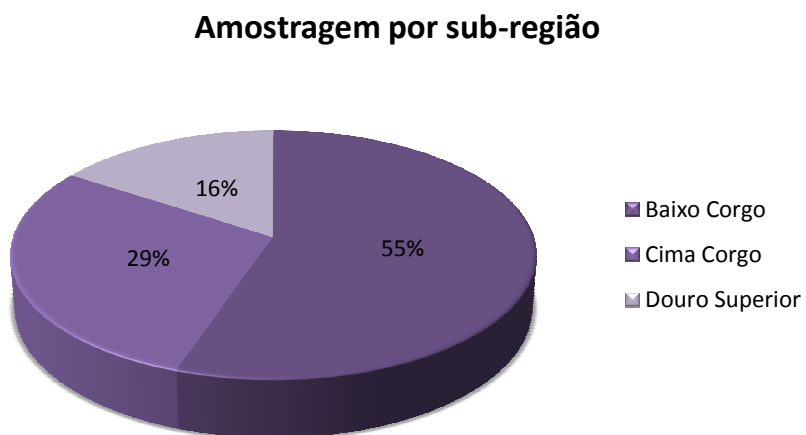


Gráfico 2 - Presença dos associados em sub-regiões do Douro

O gráfico a seguir retrata o grau de formação de todos os actores envolvidos no processo de entrevistas:

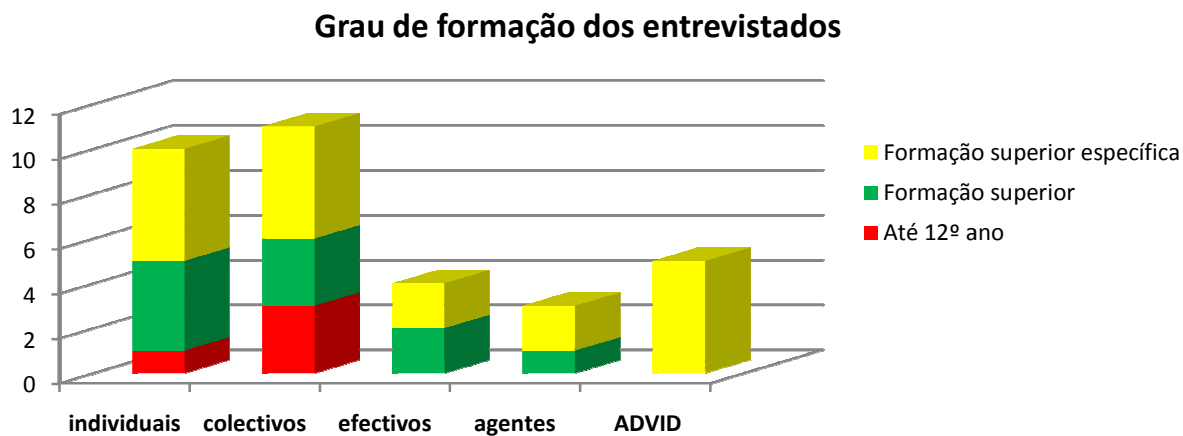


Gráfico 3 - Grau de formação dos actores entrevistados

Por fim, o gráfico abaixo mostra o grau de envolvimento prévio dos entrevistados com I&D:

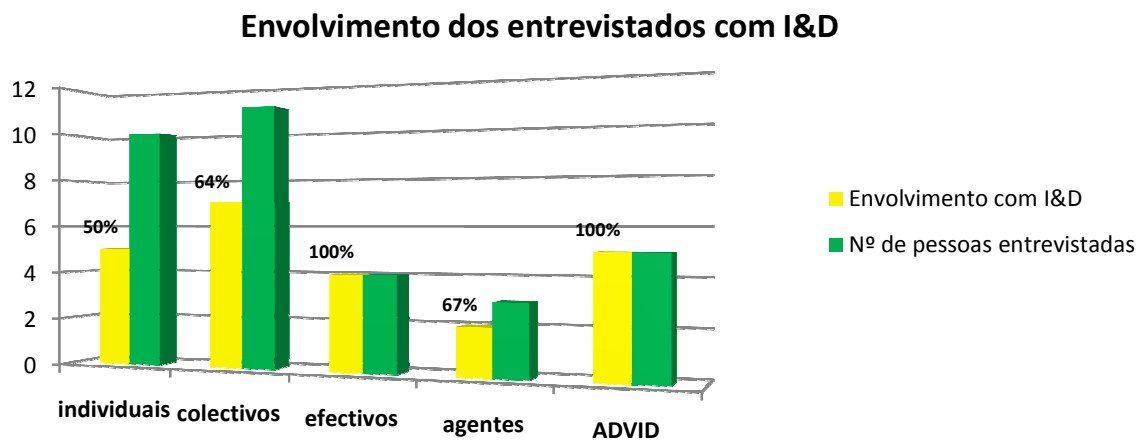


Gráfico 4 – Envolvimento prévio com I&D

Recolha de dados

Para a realização das entrevistas, foi inicialmente criado, em conjunto com a Directoria da ADVID, o Formulário de Entrevistas a Associados da ADVID (Anexo A), que serviu de base ao investigador. O guião, descrito no Anexo C, foi formulado com questões amigáveis e não tendenciosas, com o intuito de:

- Identificar e estabelecer prioridade para os principais constrangimentos técnicos encontrados na actividade vitivinícola, para indicação de linhas de investigação que possam mitigá-los;
- Identificar necessidades de conhecimento que possam ser supridas por linhas de investigação;
- Avaliar os actuais meios de divulgação utilizados pela ADVID e identificar necessidades latentes de informação;
- Identificar necessidades de formação dos associados (nível de profundidade e temas);
- Identificar serviços relevantes a serem oferecidos e que possam diferenciar a ADVID no sector.

As entrevistas aos produtores e outros agentes externos realizaram-se num formato semi-estruturado. No início de cada entrevista, de forma aberta, foram abordadas as situações que representam constrangimentos técnicos na viticultura e enologia, mas aspectos económicos e também de cariz social fizeram parte desta discussão. Para levantar impressões sobre os aspectos de comunicação, foram estipulados pontos específicos deste assunto para servir de estímulo à apreciação dos entrevistados.

Foram entrevistados, de forma completamente aberta e em grupo, os técnicos da ADVID, para perceber o entendimento da equipa sobre as necessidades dos produtores e outros actores, assim como para melhor perceber o funcionamento dos processos internos da Associação. Por já haver um convívio maior com esse grupo, a entrevista transcorreu num tom mais informal, tendo o pesquisador aproveitado a oportunidade para exercitar uma dinâmica que agrupou as opiniões dos técnicos em categorias, similarmente ao que foi feito com os outros entrevistados.

Os produtores e outros actores foram preferencialmente entrevistados no próprio ambiente (Quinta ou local de trabalho). Além de ser mais fácil conseguir a sua disponibilidade, entendeu-se que entrevistá-los na sua zona de conforto poderia ser mais informativo e fornecer referências adicionais. Em 24% dos casos, quando isto não foi possível, as entrevistas aconteceram na sede da ADVID.

Um dos primeiros pontos definidos pelo pesquisador, em conjunto com a Direcção da ADVID, foi o método de abordagem nas entrevistas. O roteiro que o descreve e foi seguido encontra-se no Anexo G.

Nesta fase do trabalho foram gerados os seguintes artefactos, que também compõem a base de dados do estudo:

- Guião validado junto à Direcção da ADVID
- Carta de apresentação (Anexo D)
- Plano de entrevistas
- Formulário da entrevista, para anotações do entrevistador
- Abordagem – como foram conduzidas as entrevistas, para extrair o máximo do encontro (protocolo e feedbacks feitos no decorrer da entrevista, devido ao grande volume de informações)
- Entrevistas a agentes internos e externos, de acordo com amostragem
 - Associados – preferencialmente nas propriedades ou escritórios
 - Actores – preferencialmente na instituição ou propriedade
 - Empregados da ADVID – na Associação

Análise das entrevistas

Durante as entrevistas foram anotados os tópicos, relacionados com os objectivos do trabalho, que o pesquisador julgou serem mais relevantes. Logo em seguida estes tópicos foram devidamente registados no banco de dados da pesquisa, para serem, assim que possível, enriquecidos pelo depoimento feito pelos entrevistados.

As entrevistas foram gravadas e parcialmente transcritas, para completar as anotações feitas pelo pesquisador, possibilitando um maior detalhe dos assuntos importantes para o estudo. Ao ouvir as entrevistas, os assuntos relacionados com os tópicos mencionados acima foram agrupados em assuntos relacionados. Já no início da fase de entrevistas, surgiram, ainda provisórias, as primeiras categorias de linhas possíveis de investigação. Com o reforço da comparação com citações similares em entrevistas subsequentes e apoiados por anotações analíticas sobre a percepção do pesquisador, a maior parte destas categorias confirmou-se como consistente e, em alguns casos, categorias foram divididas em subcategorias. Neste processo foi inevitável que surgissem questões sobre as categorias, que foram resolvidas com consultas aos dados já recolhidos ou aos interlocutores da ADVID.

A recolha de dados, direccionada por conceitos que derivam da Grounded Theory e baseada na ideia de fazer comparações, na forma em que foi conduzida neste projecto, é chamada de “Theoretical Sampling” (STRAUSS & CORBIN, 1998). Seu propósito é o de descobrir variações entre conceitos e aprofundar categorias, relativamente às suas propriedades e dimensões.

Aqui reside uma grande vantagem da pesquisa qualitativa, relativamente à quantitativa: novas perspectivas podem surgir durante a colecta de dados, até em um estágio adiantado da análise (NEUMAN, 2006). Esta flexibilidade permitiu um refinamento consistente dos dados deste estudo, ajustando-os para alcançar uma visão mais abrangente do problema.

Observação

Entender o comportamento dos participantes do estudo a partir de uma perspectiva interna auxilia o pesquisador na obtenção de uma visão que seria impossível de outra forma. Observadores externos podem perceber o universo de estudo de forma limitada, imprecisa, enganada ou até totalmente equivocada (CHARMAZ, 2006).

A etnografia sugere que é possível aprender sobre a vida das pessoas a partir da sua própria perspectiva, assim como das experiências por elas vividas. Este aprendizado não limita-se apenas à utilização de reuniões e entrevistas ou questionários, mas também à observação e participação em um âmbito determinado de suas vidas, com questionamentos sobre a sua experiência diária, da forma como o investigador as viu e experimentou. Proporciona um acesso inestimável a fenómenos investigados (O'REILLY, 2005).

Este processo envolve questões como permissão de acesso ao grupo, disposição de tempo para compreender em detalhe o contexto e mudanças a ele relacionadas, assim como para entender a linguagem correcta a utilizar na observação e participação (O'REILLY, 2005). No decorrer de todo o processo de colecta deste estudo, aspectos etnográficos foram largamente considerados. Contribuíram para o enriquecimento dos dados, na medida que capacitaram o investigador para melhor conduzir as entrevistas e chegar a conclusões, alargando sua visão e conhecimento sobre o ambiente, hábitos, problemas, preferências e relações que envolvem todos os actores.

O investigador conviveu com o corpo técnico durante três meses, o que proporcionou a oportunidade de perceber o funcionamento da Associação, seus processos e dinâmica de trabalho. Neste período foi possível visitar as propriedades de alguns produtores e conhecer algumas das diversas actividades vitivinícolas, complementando o acervo de dados da pesquisa, com anotações e fotografias.

Amostragem

A amostragem relativa aos processos de observação contemplou locais e procedimentos que cobriram toda a cadeia produtiva e de processos internos da ADVID, bem como aspectos sobre a estrutura e a evolução da Região Demarcada do Douro. Na selecção de temas, localizações e procedimentos, os objectivos foram:

- Aculturar o investigador sobre os procedimentos usuais na práticas culturais da vitivinicultura
- Apresentar processos internos da Associação
- Apresentar aspectos sociais
- Apresentar aspectos sobre a relação entre os técnicos da ADVID e os associados
- Apresentar aspectos históricos da região

Observação Directa

Os seguintes locais foram escolhidos:

- Associação
- Laboratório da ADVID
- Quintas:
 - Visitas a associados
 - Actividades nas vinhas (surribo, aplicação de produtos, amparação, manutenção da vinha)
 - Adegas (engarrafamento, rotulação e preparação para despacho)
 - Laboratórios de enologia
 - Mortórios
- Armazéns (carga e descarga, ambientes de envelhecimento)

Observação Participante

Em algumas situações o pesquisador envolveu-se mais do que o estava antecipadamente previsto, pois foi convocado para auxiliar os técnicos, em algumas visitas ao campo. Em outras situações, aproveitou a residência em Vila Nova de Gaia e visitas feitas à região do Douro para observar aspectos ligados ao turismo e ampliar o conhecimento, percorrendo museus ligados ao tema. Foram escolhidas as actividades seguintes:

- Actividades dos técnicos no campo (colecta de plantas e insectos),
- Ensaio de aplicação de produto fitossanitário
- Turismo: caves, hotéis e restaurantes da região. Visitas a diversas cidades do Douro e trajecto de barco no Pinhão
- Museus (Douro, Vinho do Porto)
- Familiarização com os produtos

Análise

Todas as actividades observadas foram registadas em formulário próprio (Anexo B). O banco de dados de pesquisa foi enriquecido com estes registos, fotografias e gravações de áudio e vídeo.

As informações dadas pelos entrevistados foram enriquecidas por estas experiências, na medida em que surgiram. Todos estes factores foram considerados aquando das análises que aconteceram no decorrer do estudo.

4.3 Realização do Estudo

Tendo consciência de que o objecto de pesquisa é de natureza exploratória, tornando complexo o detalhe minucioso dos passos seguidos, abaixo estão as principais etapas realizadas no projecto:

Actividade	Período
Início do projecto	15/Abril
Aprofundamento no contexto da análise	Abril a Julho
Identificação das variáveis e dos instrumentos de pesquisa	1ª Semana de Maio
Planeamento do Estudo (entrevistas internas e externas)	2ª Semana de Maio
Realização das entrevistas internas	29/Maio, 08/Julho e 13/Agosto
Realização das entrevistas externas	01/Junho a 04/Agosto
Transcrição das entrevistas	29/Maio a 19/Agosto
Análise dos resultados	01/Junho a 24/Agosto
Escrita da dissertação	Maio a 03/Setembro
Apresentação	11/Setembro

Tabela 6 – Etapas do estudo

5 Resultados

Neste Capítulo são descritos os resultados da investigação, divididos pelos temas principais do trabalho: (i) identificação das necessidades de Investigação e Desenvolvimento; (ii) levantamento de aspectos que promovam a melhoria da formação actualmente oferecida e (iii) da comunicação entre a ADVID e os seus associados; (iv) análise dos serviços oferecidos e proposta de utilização de técnicas de suporte ao desenho de serviços, exemplificada com o serviço de controlo da maturação.

O presente relato baseia-se nas 32 entrevistas realizadas entre 01 de Junho e 04 de Agosto de 2009, abrangendo actores da vitivinicultura da Região Demarcada do Douro. As entrevistas totalizaram 53 horas e representam uma amostra considerável das necessidades de I&D dos produtores, enriquecidas pelos depoimentos de agentes intervenientes do sector. Aspectos relativos à formação, comunicação e estruturação de serviços também fazem parte do estudo.

Para uma melhor caracterização dos depoimentos dos produtores, descreve-se abaixo uma escala de dimensão das vinhas dos entrevistados, nomeadamente os do Baixo Corgo e Cima Corgo. Desta forma, os constrangimentos técnicos apontados podem direccionar as linhas de investigação para conjuntos específicos de associados.

Baixo Corgo	Grupo	Cima Corgo
3 - 12 ha	A	25 - 80 ha
13 - 25 ha	B	> 80 ha
26 - 70 ha	C	
> 70 ha	D	

Tabela 7 - Faixas de dimensão das vinhas de produtores entrevistados

A ilustração abaixo representa a forma de apresentação dos resultados da análise e categorização das entrevistas realizadas, para sua melhor compreensão:

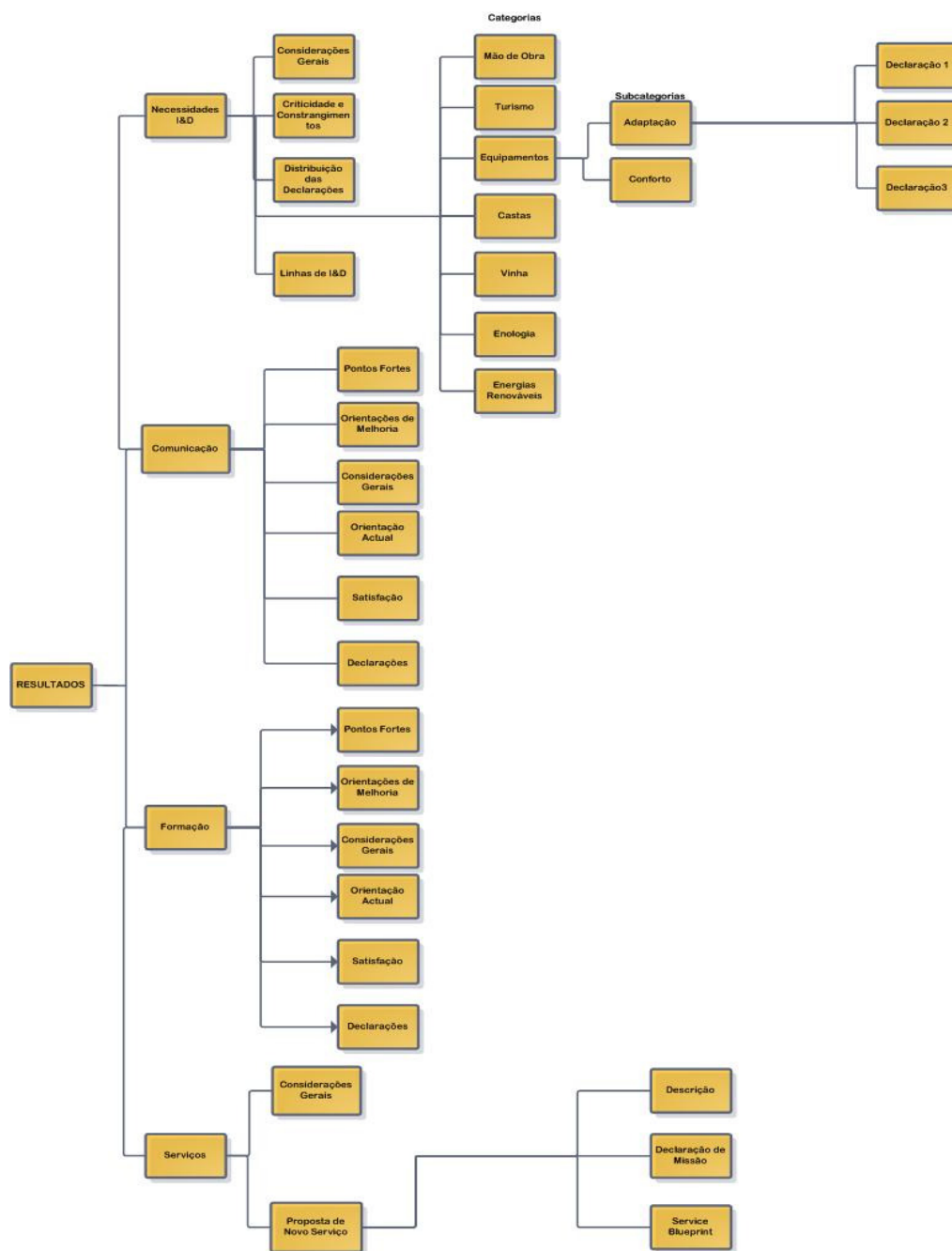


Ilustração 7- esquema de apresentação dos resultados

5.1 I&D

Considerações Gerais

A busca por produtividade e qualidade, com produtos direccionados para o perfil sensorial de cada segmento de mercado, obriga os produtores de vinho da região do Douro a uma constante adaptação, dadas as mudanças botânicas e climáticas que anualmente ocorrem. Como bem citou um dos produtores entrevistados:

“todos os anos o ano é novo”.

Esta convivência obrigatória com a inovação, imposta pelas condições particulares do Douro, é geralmente associada à aprendizagem empírica e práticas culturais bastante arraigadas, mas a evolução tecnológica pode dar uma grande contribuição aos processos produtivos. Conforme referido anteriormente, o clima está a mudar, assim como os hábitos mundiais de consumo de vinho. A vantagem competitiva não reside apenas numa maior produtividade, mas sim em gerar mais valor a partir da qualidade e originalidade, com optimização de custos.

A Investigação e Desenvolvimento Experimental pode trazer vantagens para a vitivinicultura, exercendo um papel decisivo na melhoria dos seus processos, contudo o conhecimento que a região necessita deve lá chegar, para que isto aconteça. De forma espontânea nas entrevistas, 23% dos produtores asseguraram que há uma falta de integração entre as empresas e as universidades, coincidindo com o que disseram os dois representantes de instituições de ensino que participaram do processo. Um produtor de porte médio, presente no mercado internacional, afirmou que *“Os mestrados e doutoramentos têm a tendência de publicarem a tese e aquilo fica arquivado. Se um estudo já foi testado e traz vantagens, vamos disseminar isso!”*. Já o Professor Tim Hogg, da Universidade Católica, disse que *“As necessidades de I&D têm de surgir das empresas e serem investigadas pela Universidade, que possuem esta competência”*. *“Quem está na linha de produção não tem tempo de investigar”*, corroborou um produtor estabelecido no Cima Corgo.

De facto compete à universidade investigar, pois tem meios e as pessoas mais habilitadas para fazê-lo, mas alguns empresários estão a inovar e a fazer investigação nas áreas em que pretendem melhorar, nas próprias vinhas e adegas. Em paralelo com iniciativas ligadas às Universidades, contribuem para a geração e transmissão de conhecimento e know-how para a comunidade. Notou-se, a partir dos depoimentos, que falta uma continuidade e uma relação entre as diversas iniciativas que já aconteceram, assim como deve ser dado um foco maior nas actividades quotidianas da vitivinicultura. As afirmações abaixo, oriundas de produtores com perfis distintos de porte e localização, ilustram o tema:

“Os trabalhos de I&D não têm seguimento. A I&D podia ter um papel ainda mais decisivo” – grande produtor, presente em todas as sub-regiões do Douro.

“A investigação deve ser feita voltada para a prática, no campo. Precisamos de soluções que nos facilitem a vida!” – associado colectivo da ADVID, sediado no Baixo Corgo.

“A I&D é muito importante, mas não se pode esquecer a componente de ajuda imediata aos produtores”- pequeno produtor, associado individual, com Quinta no Baixo Corgo.

É neste sentido que a ADVID pretende intervir, conforme o desígnio estratégico aprovado em Assembleia Geral no final de 2008. A associação definiu que, para consolidar a sua posição como referência técnica da vitivinicultura da Região Demarcada do Douro, actuando como unidade agregadora, deve promover a cooperação e funcionamento em rede entre as empresas e outros actores relevantes para o desenvolvimento do sector. Este papel a ser cumprido será responsável pela tradução do conhecimento gerado para acções de ordem prática, inteligíveis por todos os interlocutores.

Para nortear a primeira acção prevista no Plano de Actividades para 2009 da ADVID (Criação e lançamento de novos projectos de I&D), segue abaixo o resultado da análise empírica feita pelo investigador, que levou em consideração as opiniões e a gravidade citada pelos entrevistados, de acordo com o previsto no planeamento das questões que foram a eles colocadas. Inicialmente, para ilustrar a distribuição das opiniões e depoimentos dos produtores apresentam-se:

- Um gráfico, que mostra a incidência e o grau de importância dos constrangimentos que foram citados, categorizadas de acordo com os temas apontados pelos entrevistados (as categorias foram definidas no decorrer da análise);
- Uma tabela, que amplia a visão da pesquisa, mostrando a distribuição dos depoimentos em categorias e subcategorias, associada com características dos entrevistados.

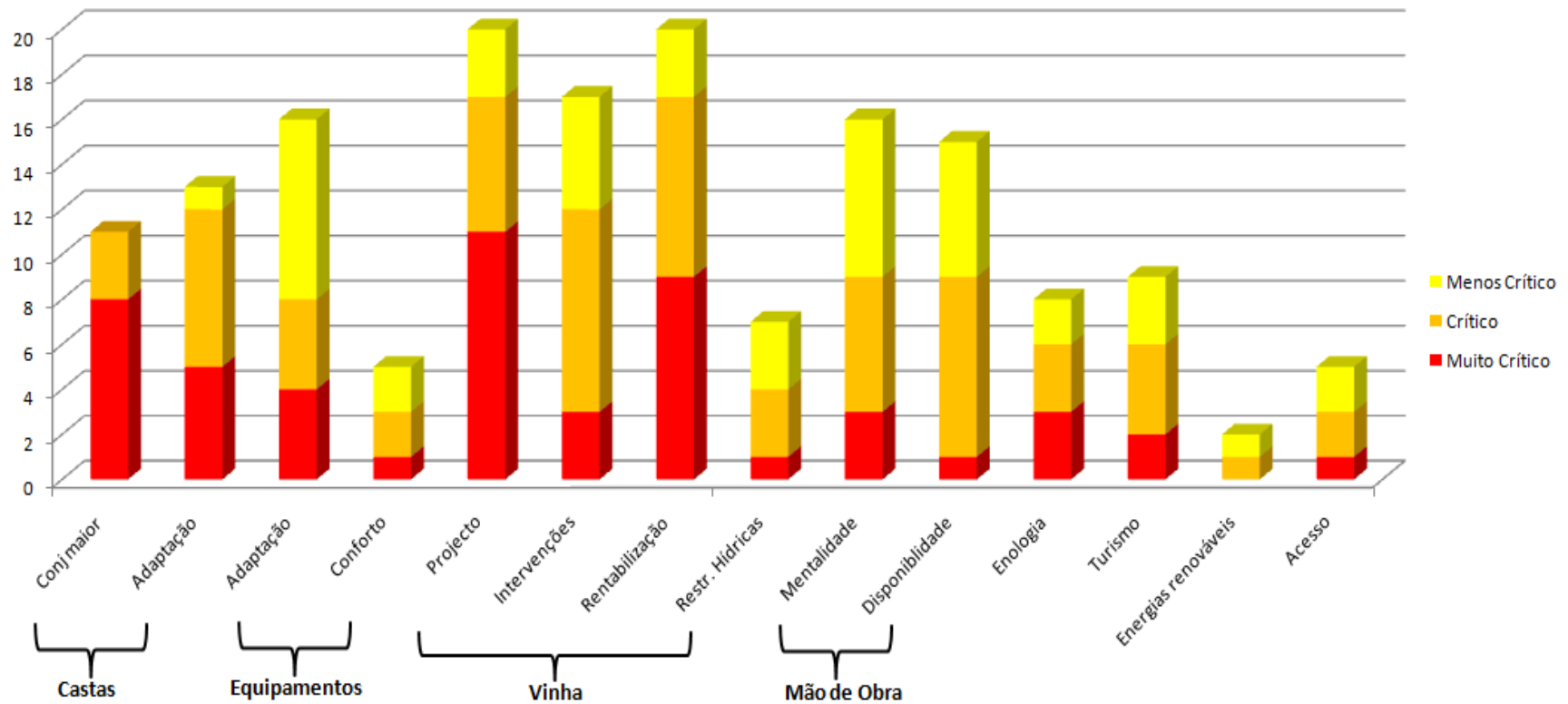


Gráfico 5 - relevância indicada pelos entrevistados para as categorias e sub-categorias.

Menos Crítico	Citado com menor ênfase, às vezes inserido em outro constrangimento
Crítico	Citado como importante para o desenvolvimento e sustentabilidade da produção
Muito Crítico	Citado como essencial para o desenvolvimento e sustentabilidade da produção

Um Estudo sobre as Necessidades de Investigação dos Vitivinicultores da Região Demarcada do Douro

Categorias e Subcategorias	Número de indicações	Sócios			Agentes externos	Sub-região			Curso Superior		Env. I&D	Área de actuação		
		Indiv.	Colect.	Efect.		BC	CC	DS	Agric./Enol.	Outros		Viticultura	Enologia	Gestão
Castas	24													
Conjunto maior	11	3	3	3	2	8	5	4	6	6	10	7	6	4
Adaptação	13	4	3	3	3	8	5	2	8	3	10	8	4	4
Equipamentos	20													
Adaptação	15	5	5	3	1	12	4	3	8	6	11	13	6	2
Conforto	5	1	3	1	0	2	3	0	5	0	5	4	2	0
Vinha	63													
Projecto	20	10	5	3	1	16	6	4	10	7	14	17	8	3
Intervenções	17	7	5	4	2	12	7	4	10	5	13	13	7	2
Rentabilização	20	9	6	2	2	16	5	2	12	6	11	17	8	3
Restr. hídricas	7	3	2	2	0	4	5	2	6	1	7	4	3	1
Mão de Obra	31													
Mentalidade	16	8	5	2	1	11	6	2	8	6	12	14	6	1
Disponibilidade	15	5	6	3	1	9	5	3	8	5	12	13	7	3
Enologia	8	2	2	2	2	5	4	2	6	1	7	5	3	2
Turismo	9	3	3	2	1	7	2	3	4	5	7	6	5	2
Energias	2	1	1	-	-	2	-	-	1	1	1	2	-	-
Acesso	5	3	2	-	-	3	2	-	2	2	3	5	1	-

Ilustração 8 - distribuição dos depoimentos em categorias e sub-categorias, associada com características dos entrevistados.

Castas

Sub-categoria: Caracterização de um número maior de castas

Com a modernização de vinhas ocorrida nas últimas décadas, o cultivo de poucas castas ameaça a diversidade de castas autóctones portuguesas, que garantem originalidade na produção de vinhos. Sem conhecimento suficiente sobre o comportamento das castas menos conhecidas, os produtores naturalmente as evitam, pois é mais difícil cultivá-las.

Esta foi uma questão levantada por 38% dos entrevistados, todos com curso superior. Destes, metade dos produtores tem propriedades no Baixo Corgo e são associados individuais. Apenas um produtor deste grupo não teve algum envolvimento prévio com I&D. Dos quatro sócios efectivos entrevistados, três consideraram ser este um ponto crítico. Dois dos agentes externos manifestaram-se sobre a questão.

Segundo os entrevistados, na década de 80 houve uma investigação sobre a adaptação de castas e porta-enxertos, feita em conjunto pela UTAD e Centro de Estudos, que elegeu um conjunto de combinações que funcionassem bem no Douro. O efeito negativo desta escolha é que foram eleitas 5 castas, que passaram a ser as mais plantadas pelos produtores da região. Muitos produtores modernizaram as vinhas tradicionais, que tinham castas misturadas, plantando grandes lotes com as castas Touriga Nacional, Touriga Franca, Tinta Roriz, Tinta Barroca e Tinto Cão. Com isso, muitas castas foram eliminadas, gerando uma grande erosão genética, que afecta directamente a originalidade dos vinhos. Portugal tem 260 castas únicas, que dão originalidade na produção de vinho e têm potencial para diferenciar o país num mercado competitivo globalizado.

De acordo com o representante de um sócio efectivo da ADVID, *“Isto poderá ser um problema, pois a diversidade é importante para a região, principalmente para o Vinho do Porto. Já para Vinhos do Douro, a Touriga Nacional, por exemplo, proporciona produtos muito bons”*.

Um outro sócio efectivo da ADVID afirmou, categórico: *“Ao dar cabo das castas, dá-se cabo de 60% da competitividade”*. Esta afirmação está relacionada com a questão da originalidade na produção de vinhos, mas também com o facto de que em Portugal *“só muito raramente se vê um vinho de uma casta única”*. Os vinhos são lotes de várias castas, que surgem como uma consequência natural, por haver castas misturadas nas vinhas e as uvas já chegarem misturadas para a vinificação. Além disso, mistura-se o vinho de várias vinhas, para equilibrar acidez, álcool. Essa prática, que fez até parte da lei que rege o vinho do Porto, atingiu as outras áreas vinícolas e isso diferencia Portugal. Espanha e outros países produzem vinhos de casta única.

Desde o PDRITM, programa do governo que apoiou a reconstituição, transferência e plantação de vinhas novas na Região Demarcada do Douro, também na década de 80, os produtores praticamente voltaram-se para o desenvolvimento e caracterização de apenas 5 castas, abandonando outras – *“um erro profundo”*, enfatizou um associado individual de pequeno porte do Baixo Corgo (Grupo B), que plantou 4 castas não muito populares actualmente (Alvarilhão, Bastardo, Rofeto e Cornifesto). Não teve qualquer tipo de apoio no acompanhamento, I&D ou na melhoria da sua selecção. Este produtor, que

investe por conta própria e durante alguns anos apontou dados sobre a evolução das uvas, afirma que *“nunca teve quem sequer interpretasse aquilo”* e que *“sem conhecimento sobre estas castas, os produtores evitam-nas, pois é mais difícil cultivá-las”*. *“O mercado é hoje muito competitivo e só podemos combatê-lo com o desenvolvimento do que é nosso e característico”*, concluiu.

Os depoimentos sucederam-se nesta linha: *“O Douro tem-se focado muito em meia dúzia de castas, quase todos fazem vinho com as mesmas castas. O consumidor quer novidade, quer conhecer castas de que nunca ouviu falar, é curioso, quer Malvasia Fina, Gouveio, Tinta Amarela, Tinta Francisca. É preciso diversificar, nós conhecemos mal as nossas castas. Há tudo a fazer nesse campo”* – Baixo Corgo, Grupo A.

De acordo com um dos grandes exportadores, a casta Touriga Franca não tem algumas de suas características conhecidas: *“Tem um problema de maturação, que é diferente das outras castas. Muitas vezes não evolui de 11 graus, mesmo em sítios bem quentes, e com isso não se faz vinho. Ninguém sabe responder essa questão. Fisiologia da planta? Material genético disponível?”*.

Um produtor do Cima Corgo, do Grupo B, com reconhecimento internacional dos seus vinhos, concordou: *“o Douro tem uma margem brutal para evoluir em I&D, pois tem um património vitícola único, com uma diversificação de castas que sugere ainda muita investigação”*. Citou o exemplo das vinhas mais antigas, que oferecem um produto de muita qualidade e têm comportamentos diferentes de ano para ano. *“Em anos mais secos, para se atingir maior frescura nos vinhos, procuram-se vinhas com exposição mais a Norte e em altitudes mais elevadas, enquanto em anos menos secos alcança-se uma maturação mais equilibrada em vinhas com exposição mais ao Sul e cotas mais baixas. Há uma grande heterogeneidade na produção, com oscilações muito grandes”*.

Ainda sobre tema, afirmou que *“catalogar as vinhas velhas pode auxiliar muito, com o aporte da experiência acumulada por diversos produtores da região, o que auxilia no trabalho de Investigação. Existem vinhas centenárias no Douro, com diversidade de castas, que não rendem tanto como as novas, mas a qualidade do produto é excepcional, o que eleva o nome da região a nível internacional”*.

O único produtor do grupo que não teve envolvimento prévio com investigação (Baixo Corgo, Grupo A), foi pragmático: *“Escolhi castas tradicionais em função da pontuação da Casa do Douro (agora é o IVDP). Não tenho monocastas e não posso fazer vintage. Com enxertos é mais fácil fazer monocastas. Eventualmente são introduzidas novas castas para melhorar o vinho, com auxílio de enólogos”*.

Um agente externo citou uma iniciativa de sucesso, no âmbito governamental, defendendo uma posição firme contra a intervenção da engenharia genética neste processo: *“A investigação é sempre necessária, numa tentativa de melhoria. I&D permitiu a melhoria de castas e é uma saída, não os transgênicos. O caso da Touriga Nacional é um exemplo, pois foi investigada (havia no Dão e em outras regiões), clonada e melhorada. O Centro de Melhoramento de Plantas (IVV), em Oeiras, faz a investigação relativa a clones. Uma investigação clonal dura de 12 a 20 anos. No final dessa fase o Centro selecciona os melhores e os distribui pelos viveiristas”*.

O representante de um conceituado produtor, associado efectivo, afirmou que não há um levantamento real actual ou indicações de perspectivas: *“Precisamos de “historiadores de castas”. É custoso e realmente necessário, há muito trabalho a desenvolver. Ainda há tempo para fazermos um esforço, é preciso avançar mais com isso”*.

O gestor de um outro associado efectivo concluiu: *“É necessário o alargamento do conhecimento sobre as castas. O Douro apresenta uma infinidade de micro-climas e entendo que há muitas oportunidades inexploradas”*.

Conclusão: Produtores de diferentes perfis concordam que há uma tendência para a utilização das castas mais conhecidas, mas a diversidade do Douro é enorme e não explorada na sua plenitude. A destruição de castas, em grande parte devida à modernização que um grande número de produtores empreendeu nas suas vinhas, pode comprometer o futuro da competitividade de vinhos portugueses. Há castas que têm a manutenção mais complicada (maturidade, produtividade e tratamentos na vinha), mas que oferecem a tipicidade que pode sustentar uma diferenciação no mercado internacional.

Linhas possíveis de investigação
I&D sobre um conjunto alargado de castas, envolvendo características ideais para o seu cultivo, produtividade e custos relacionados.
Estudo sobre maturação das castas.
Potencial de valor enológico das castas autóctones portuguesas.

Subcategoria: Adaptação das castas a situações diversas

Não há conhecimento suficiente sobre as situações ideais para plantar cada casta. Exposição, altitude, solo, mudanças climáticas, localização em região ou até em vale são factores que podem influenciar as adaptações.

Com quantidade de citações e características próximas ao item anterior, esta foi uma questão levantada por 41% dos entrevistados, dos quais a maioria tem curso superior. Entre os produtores, 55% tem propriedades exclusivamente no Baixo Corgo. Apenas um produtor deste grupo não teve algum envolvimento prévio com I&D. Dos quatro sócios efectivos entrevistados, três consideraram ser este um ponto crítico. Três dos agentes externos manifestaram-se sobre a questão.

“Não sabemos qual a melhor combinação zona x casta, o que é fundamental. Muito do trabalho feito na região continua a ser experimental. Falta investigar muita coisa”. Esta afirmação, de um conceituado produtor que tem sua Quinta no Baixo Corgo (Grupo D), resume o que é consenso entre os entrevistados que apontaram este tema como crítico para o desenvolvimento e a sustentabilidade da produção no Douro.

Afirmou-se que alguns estudos já foram feitos, mas não há muita divulgação sobre os mesmos, o que quase sempre leva os produtores ao empirismo ou a tomar decisões com base na experiência acumulada. Em alguns casos, ensaios e estudos servem como base.

Consultas são feitas à própria ADVID ou a professores das Universidades, mas muitos fazem adaptação de castas por “empirismo pessoal”, citou um grande exportador de Vinho do Porto. Segundo o mesmo, *“Não se pode tabular tudo, não há manual, mas há um conhecimento global que pode e deve avançar”*, afirmando ainda que *“Somente algumas companhias trabalham isso há mais tempo, não há grande capacidade para inovação. Hoje muitas decisões sobre as combinações entre castas, porta-enxertos e localização são fruto de um “benchmarking imediato”, é “por contágio”*”. Sobre este assunto, um dos agentes externos entrevistados concordou: *“Por falta de conhecimento dos viticultores, os americanos são utilizados de acordo com a “moda” e não de acordo com a melhor opção adaptada para cada terreno ou casta. Se aplica também à utilização de castas em diferentes zonas, o próprio Ministério da Agricultura não divulga essa informação”*. O mesmo agente deu o exemplo da Touriga Nacional, que tem vários clones, mas os agricultores não sabem qual o melhor para determinada zona, pois não há divulgação ampla sobre o assunto. E citou uma iniciativa de sucesso, em Espanha: *“Na Quinta de la Retorta, que tem 600 ha de vinha, uma mesma casta apresenta um porta-enxerto para cada situação específica. Investigação feita pela própria empresa”*.

Há aqui alguns pontos a serem observados, a partir de citações feitas pelos entrevistados:

1.Plantação:

Quando se deparam com uma reconversão de vinhas velhas ou com o plantio de novas vinhas, os produtores têm que tomar uma decisão sobre qual casta e porta-enxerto utilizar, mas não há informações alargadas sobre o assunto, que indiquem a melhor combinação para determinado sítio. Um produtor de porte médio do Baixo Corgo, do Grupo D, assegurou que a região não foi toda abrangida: *“Hoje existem “pistas”, mas ainda continua empírico, há muito a evoluir. Numa encosta virada a norte, em determinada altitude e solo, qual a melhor opção de casta? É mais intuitivo que técnico”*. Outro produtor do Baixo Corgo, com algumas experiências em Investigação & Desenvolvimento (Grupo C), afirmou que há pouco conhecimento científico sobre a relação entre porta-enxertos e castas, e está certo de que estudos nesta área podem elevar o nível médio de qualidade dos vinhos da região. *“A qualidade começa na plantação”*, disse ele.

Um produtor do Cima Corgo (Grupo B), citou o exemplo das castas de vinho branco: *“algumas (quatro ou cinco) tem mais coisas escritas, mas há a necessidade de se saber mais sobre qual a localização ideal ou exposição em que elas se comportam melhor”*.

2.Comportamento de castas:

No caso das vinhas velhas, onde se trabalha com muitas castas, a fermentação dos vinhos é diferente, em relação a vinhas que têm as castas em separado. Um produtor do Baixo Corgo (Grupo D), com bastante experiência em I&D afirmou que é necessário *“Descobrir realmente o que faz com que os vinhos do Douro sejam diferentes, quais são os fenómenos que estão envolvidos”*. Ainda sobre este ponto, um produtor do Cima Corgo (Grupo A), que dá prioridade às uvas de vinhas velhas nos seus vinhos, aposta na renovação destas vinhas velhas e procura mantê-las e melhorá-las, ajustando as castas,

quando necessário. *“Um pouco mais de Touriga Nacional ou Touriga Franca, por exemplo. Não queremos reconverter. As decisões são em consenso da equipa, mas colhemos também opiniões de fora. Sempre utilizamos castas portuguesas e estamos a separá-las, para que com o passar dos anos envelheçam e tragam bons vinhos, a partir de misturas em proporções definidas. Sabemos que as castas comportam-se de forma diferente em vinhas velhas, mas hoje não podemos contar com estudos científicos e somos obrigados a arriscar”.*

Alguns exemplos de dúvidas sobre determinadas castas foram citados:

- Touriga Franca, de acordo com um grande produtor, presente em todas as sub-regiões, *“...a casta mais plantada da região, é muito interessante pelo carácter qualitativo (às vezes melhor que a Touriga Nacional), mas muito mais coisas podem ser conhecidas. Há muita Touriga Franca plantada onde não é o ideal”.*
- Tinta Roriz, disse o mesmo produtor, *“é muito “aneira”. Quando produz muito os vinhos são maus, mas quando pouco, não passam de bons. Já em Espanha a mesma Roriz, lá chamada de Tempranillo, é um sucesso. Por que???”*
- Touriga Nacional. Um outro produtor (Baixo Corgo, Grupo C), de menor porte, afirmou que *“em determinadas situações a Touriga Nacional produz demais, tem que se cortar cachos”* e completou: *“Produtos de alta qualidade dão lucro que compensa, apesar da produção menor. Não me importava de ter maiores produções, se a qualidade fosse mantida”.*

3.Problema: alteração climática

Um grande produtor afirmou que se continuar a tendência actual, o aquecimento global inviabilizará a viticultura em alguns lugares. *“O Douro Superior está comprometido, sobretudo nas zonas mais inclinadas, que combinadas com a alta exposição criam uma situação térmica péssima. O ângulo determina a energia recebida e não há informações conclusivas sobre práticas culturais e castas adaptadas a estas situações”.*

Linhas possíveis de investigação
Quais as combinações mais adequadas entre castas e porta-enxertos. Utilização de castas em diferentes zonas, adaptabilidade de clones para determinadas regiões e para enxertos.
Estudo sobre comportamentos diferentes que as castas apresentam, em vinhas velhas ou novas.
Estudo sobre a evolução do comportamento das castas, em função das alterações climáticas.

Equipamentos

Subcategoria: Adaptação à região

Depoimentos de quinze actores, que representam 52% da amostragem total, apontaram esta necessidade como de relevância para o desenvolvimento da viticultura duriense. Destes, apenas três não estão presentes no Baixo Corgo e dez apresentam uma taxa de mecanização superior a 80% de suas vinhas.

A realidade do Douro apresenta características que dificultam a mecanização - há a necessidade de adaptação de máquinas às situações encontradas na região. Terrenos com muita inclinação e patamares com muitas pedras são exemplos de problemas enfrentados pelos produtores. A grande maioria dos tractores, tesouras de podar ou pulverizadores, mesmo os que são utilizados em viticultura de montanha, não se adaptam às situações encontradas nas encostas do Douro.

Alguma iniciativa acontece com recursos próprios, principalmente em empresas de maior porte, que empreendem esforços neste sentido, pois a automatização das tarefas está directamente relacionada com a produtividade, diminuição de custos e qualidade. De acordo com alguns depoimentos, a pesquisa para a escolha e adaptação dessas máquinas não tem apoio da ADVID ou de outro órgão. *“A ADVID trabalha pouco nesta área. Talvez não queira envolver-se comercialmente”*, citou um agente externo. Um produtor que não tem dimensão que justifique a aquisição de máquinas e usa o serviço de empreiteiros nas suas actividades de campo (Baixo Corgo, Grupo A), afirmou: *“A ADVID fez um estudo sobre mini-equipamentos para as vinhas, mas não foi continuado. Era muito caro”*. Um grande produtor complementou: *“Já foi feito um estudo, mas não teve continuidade – foi uma pena. As más lições poderiam ter servido como base para outros trabalhos, mas isso não aconteceu”*. Outros produtores concordaram:

“Há ensaios esporádicos, mas sem continuidade” – produtor (Baixo Corgo, Grupo B), com mecanização plena nas suas vinhas e que busca, cada vez mais, o mercado internacional.

“Por que não adaptar equipamentos que já existem em outros países? Já houve um estudo, sem continuidade. Mais uma coisa que não passa da esfera de I&D para ter realmente uma aplicação comercial” – responsável pela viticultura e enologia, com ampla experiência em I&D, de uma Quinta do Baixo Corgo (Baixo Corgo, Grupo D).

Conclusão: A orografia do Douro apresenta situações difíceis, com mecanização complicada. Não há equipamentos disponíveis no mercado que atendam a estas especificidades. Desenvolver maquinaria adequada à região e desenvolver técnicas relacionadas à viticultura e enologia podem minimizar custos e trazer mais competitividade para os produtores.

Linhas possíveis de investigação
I&D para desenvolvimento ou adaptação de equipamentos para necessidades específicas da região.

Subcategoria: Conforto

Algumas características em comum definem parte do perfil das cinco pessoas (19% dos produtores, sendo um efectivo) que citaram este ponto como merecedor de mais atenção, no que toca à I&D. Todos estão numa faixa de idade compreendida entre 35 e 45 anos, têm curso superior na área agrícola e possuem experiência prévia com I&D. Além disso, actuam em propriedades com mais de 70 ha.

Entre eles, há um consenso de que os trabalhadores rurais do Douro apresentam resistência ao uso de equipamentos utilizados para sua própria protecção. *“O desconforto que alguns equipamentos trazem, aliados ao baixo nível de conhecimento e também, em parte, a cultura local, geram resistência. Por exemplo, as pessoas que operam máquinas ou pesticidas, muitas vezes não querem usar uma máscara (ou óculos, ou luvas, coisas elementares, para protecção)”*, citou um engenheiro agrícola que trabalha no Baixo Corgo (Grupo D). *“A legislação para os métodos de produção”*, continuou, *“muitas vezes é rígida, igual para todos os países da CE, mas sua aplicação não é simples, pois as culturas e realidades são bem diferentes”*. Concluindo, lembrou os atomizadores, que são pesados e fazem muito barulho: *“Isto tinha que ser melhorado!”*.

O representante de um sócio efectivo argumentou que as condições de trabalho melhoraram, mesmo nas vinhas tradicionais, mas não houve I&D directamente associada. *“Há campo para melhorar nos equipamentos de protecção para preparação e aplicação de produtos. Os trabalhadores reclamam das máscaras e das luvas, que sufocam e que não são respiráveis”*. Um engenheiro agrícola, responsável por coordenar o trabalho de uma equipa fixa na Quinta em que trabalha (Cima Corgo, Grupo B), concordou: *“Há materiais mais confortáveis a serem utilizados no campo, mas ainda há muita margem para evolução”*. Citou o capacete ventilado e tecidos adaptados para o clima da região, como exemplos.

Outro engenheiro, que actua no Baixo Corgo (Grupo D), ressaltou que falta transferência de conhecimento. Citou um projecto de um cesto de vindima ergonómico, mais confortável para quem o carrega, que foi descontinuado. *“Nada mais foi discutido”*, afirmou.

Linhas possíveis de investigação
Desenvolvimento de materiais ou equipamentos que propiciem mais conforto no trabalho de campo, envolvendo ergonomia, peso, diminuição de ruídos e materiais respiráveis.

Vinha

Sub-categoria: Projecto

Adequação de práticas de reconversão de vinhas às diferentes condições naturais da região (métodos alternativos). Que tipo de vinha é mais adequada para que o projecto seja rentável, mesmo depois de longos períodos. Qual é o porta-enxerto adequado, qual a melhor casta, qual o melhor embandamento.

Os números apontam para uma acção prioritária, neste caso. Das vinte e nove pessoas entrevistadas, 69% indicaram como crítico o planeamento de vinhas, em função da diversidade de variáveis que envolvem um projecto deste tipo. Destas, apenas uma pessoa era um agente externo à ADVID, posto que o restante totaliza 73% dos produtores entrevistados. Não foi encontrada uma característica, além do mesmo constrangimento técnico, que os reúna num determinado perfil. São produtores de todas as regiões, com formação, áreas de actuação e portes diferentes.

Nas últimas décadas, muitas vinhas foram reestruturadas no Douro. Uma boa parte dos produtores recebeu apoio do PDRITM e “todos correram a plantar”, segundo um associado efectivo, que discorreu mais sobre o tema: *“Algumas práticas de sucesso foram repetidas em várias situações diferentes, mas não deram certo, pois em algumas não funcionaram bem. Alguns erros ainda estão a ser pagos, depois de 25 anos. É preciso encontrar um novo modelo para as diferentes situações. Os grandes “arquitectos” foram os empreiteiros, que não têm base técnica ou científica para o trabalho. Faltou I&D”*.

Nove produtores citaram, como constrangimento técnico, a falta de apoio no planeamento na estruturação e instalação da vinha. Um pequeno produtor do Baixo Corgo (Grupo A), apesar de ter bastante experiência no assunto e ter projectado, ele próprio, as vinhas da sua propriedade, citou esta questão como um constrangimento crítico para todos. *“Não há pessoas que prestem um serviço de “projecto de vinha” de acordo com as necessidades do mercado”*, disse ele, convicto de que a informação pode beneficiar principalmente os pequenos agricultores. Com o mesmo enfoque, o proprietário de uma Quinta (Baixo Corgo, Grupo B), que produz uvas para um grande exportador, complementou: *“O produtor não tem formação técnica e actualmente não existem no mercado especialistas que atendam a esta necessidade, nem por parte dos organismos públicos”*.

As afirmações destacaram diferentes aspectos:

1. Financeiros e de mercado:

“A análise deve ser adaptada à realidade das empresas, pois muitas são familiares e com menos autonomia financeira, fundos de maneio e estão mais sujeitos a oscilações de mercado” – produtor do Baixo Corgo (Grupo B).

“Os apoios na reconversão de vinhas não têm em atenção as especificidades do Douro, onde é muito mais caro e difícil trabalhar. Deveria haver uma diferenciação. Muito mais, depois que o Douro passou a ser Património”, citou um produtor do Baixo Corgo

(Grupo B), que tem todas as suas vinhas mecanizadas, ressaltando a desvantagem que o Douro tem em relação a outras regiões de Portugal.

“É importante um bom planeamento. Os projectos são apresentados ao IFADAP, que financia cerca de 50%. Actualmente os projectos são feitos por engenheiros que não estão realmente interessados em entender qual seria, na vinha, o tipo de aplicação que o produtor quer, mas sim empenhados em fazer o projecto e receber o seu dinheiro” – produtor do Baixo Corgo (Grupo B).

“Um projecto para implantação de vinha envolve custos diferentes para cada sub-região ou características do ambiente. Com a descapitalização, os agricultores têm de ir ao Banco, o que muitas vezes inviabiliza o projecto. Para além disso, o processo também é complicado, demora imenso tempo e a execução depende do pagamento do incentivo. O projecto é feito por especialistas contratados para tal, técnicos que adquiriram esse expertise e cobram por isso” – agente externo

“Na reconversão utilizei castas que aumentam pontuação no IVDP, que aumentam também a quantidade e o preço que posso obter do Vinho do Porto. Obtive apoio financeiro do Estado e penso em fazer uma adega e produzir o próprio vinho, também com apoio financeiro. Poderia ter custado metade do que gastei, mas optei por trabalhar com um empreiteiro caro para fazer um trabalho impecável. Os patamares não cederam, ficou muito bom. Tive apoio de um engenheiro ligado a um órgão do Estado, mas tive que pagar “por fora”” – pequeno produtor do Baixo Corgo (Grupo A), que tem grande parte de suas vinhas mecanizadas.

“Precisamos de orientação inicial, para que as obras na propriedade sejam bem-feitas. Com uma boa aplicação na vinha (porta-enxertos adequados, se lateral ou bi-lateral, mais larga ou estreita), garante nos próximos 25 anos um melhor aproveitamento das suas potencialidades, uma melhor rentabilização” - produtor do Baixo Corgo (Grupo B), que pretende modernizar a totalidade das vinhas de sua propriedade.

“Estamos a recuperar as vinhas velhas, mas o futuro não passa somente por vinhas velhas. As novas são importantes, para rentabilizar. O projecto da vinha requer um investimento alto e condiciona o futuro, por 30 ou 40 anos” – produtor de médio porte (Baixo Corgo, Grupo B), que convive com I&D e já reconverteu mais de 70% das suas vinhas. Afirmou, ainda, que a qualidade que o mercado exige tem de ser sempre levada em consideração: *“A Barroca produz imenso, mas a qualidade não é excepcional. Para vinhos de alta gama, no máximo um bocadinho de Barroca. Produtores plantaram porque produz muito, mas não é este o nosso caso”*.

“O Projecto da vinha (castas escolhidas) depende de uma orientação baseada no mercado. No Douro Superior, por exemplo, não há muita incidência de castas brancas, mas descobrimos que estas apresentam grande qualidade na sub-região. Estamos a reconverter vinhas tintas em brancas, em função de necessidades do mercado” – grande exportador de Vinho do Porto, que também produz vinhos de mesa. Tem equipa com conhecimento técnico suficiente para lidar com esta questão.

2. Técnicos (projecto e manutenção da vinha)

Um produtor do Cima Corgo, Grupo B, citou a ADVID: *“já fez ensaios sobre isso e há ensaios publicados, mas há muito tempo não faz. Conhecem o assunto, mas decidiu só, sem questioná-los sobre variáveis como altitude, solo, que casta, que enxerto, em que exposição. Informação pode beneficiar principalmente os pequenos agricultores”*.

Produtor (Baixo Corgo, Grupo C) com experiência em investigação destacou que não há muitos estudos sobre métodos alternativos para reconstrução da vinha e citou a Taylor, que desenvolveu método para controlo de erosão nos patamares: *“Na década de 80 houve o PDRITM, que dava apoio para a reestruturação da vinha. Nesta época foram feitos patamares com dois bardos e um talude muitíssimo alto, mas, com as chuvas, há erosão. Taylor faz patamares estreitos e só com um bardo, por causa do ensombramento e ervas que estão no talude inferior, com uma inclinação negativa de 3%, para calhas. Utilizaram laser para balizamento na construção da vinha, acoplado ao tractor e no final da vinha, conseguindo um nivelamento perfeito para inclinação de 3%. O método baseou-se em procedimento usado nos arrozais no sul do país”*.

“É muito importante um bom planeamento para o saíbramento”. Um produtor do Baixo Corgo (Grupo B), que vende grande parte das suas uvas para um grande exportador, afirmou que não há orientação sobre qual seria, por exemplo, a melhor casta para as características de determinado agricultor ou que tipo de vinha é mais adequada, para que o projecto seja rentável, mesmo depois de longos períodos. Ou, ainda, qual é o porta-enxerto mais adequado. *“O produtor não tem formação técnica, actualmente não existem no mercado técnicos especializados e os organismos do Estado não ajudam. O pequeno agricultor não tem apoio técnico neste tipo de investimento (reconversão) e isso é imprescindível. Se a terra é muito húmida, o porta-enxerto já deve vir pronto ou não? É difícil decidir... o viveirista muitas vezes é quem indica o que deve ser aplicado”*, concluiu.

“Será que o uso de patamares é mesmo a melhor maneira de plantar vinha??” Os patamares causam enormes problemas de infestantes na cultura nos taludes (paredes entre patamares). No baixo-corgo é extremamente oneroso manter as vinhas em patamares, muitas vezes não é rentável. As vinhas ao alto são impróprias em algumas inclinações (causam erosão) e o enrelvamento pode ser uma solução razoável, mas o assunto não foi bem desenvolvido, é empírico. O conhecimento não é partilhado. A região utiliza práticas culturais muito antigas e completamente ultrapassadas, a todos os níveis”. – Produtor do Baixo Corgo (Grupo B), presente no mercado internacional. Este produtor afirmou que poucas empresas, com mais recursos e acesso à investigação, têm vinhas mecanizadas com bom enrelvamento, sistemas de rega eficientes e orientações de mercados consistentes. Segundo o mesmo, este seria um papel importante que a ADVID poderia assumir – ser mais activo na função de disseminação de conhecimento. *“O que já se sabe, está testado e comprovado, pode ser espalhado como prática cultural na região, para toda a gente poder utilizar”*.

Alguns produtores que investiram em oliveais também enfrentaram problemas: *“Aproveitei terreno improdutivo e optei por olival. Na reconversão foi difícil, principalmente nas oliveiras. Ao passar as mudas das estufas para o solo houve*

complicações, por falta de conhecimento. Não tive apoio no projecto da vinha. Há 20 anos não estavam muito divulgados os patamares, mas foi neles que apostei, para que fosse mais fácil o acesso à vinha”. Baixo Corgo, Grupo B.

Um produtor (Baixo Corgo, Grupo B), que já tomou a iniciativa de investigar o assunto por conta própria, por ter uma equipa técnica que o apoia, expôs sua opinião: *“Há muita preocupação com a correcta escolha da casta e porta-enxertos. Mas daí para frente, na plantação da vinha, há pouco trabalho feito - não há estudos sobre a estruturação da vinha. Qual o embardamento melhor para cada uma das zonas, das castas ou do porta-enxerto associado com as castas – ninguém pensa neste importante pormenor, que está directamente associado com a rapidez de intervenção na vinha. Se o embardamento escolhido não facilita a passagem do tractor, se a vinha não estiver desimpedida aquando da necessidade de intervir. Não se pode pensar no embardamento somente em termos económicos, pois uma decisão mais barata pode não ser a melhor”. E completou: “A Touriga Nacional, mais tombante, deve ter um embardamento diferente da Tinta Roriz, que é mais ascendente. As intervenções culturais devem ser da forma mais simples e rápida possível. Uma demora a entrar na vinha pode ser péssima, permitir o alastramento de pragas”.*

Uma outra citação de um produtor, também do Baixo Corgo e do GrupoB, permeia o mesmo assunto: *“Qual é a melhor forma de condução da vinha da Touriga Nacional, por exemplo? Para determinado embardamento, cordão unilateral. Se não tiver mão-de-obra, Guyot (simples ou duplo)... falta troca de conhecimentos nessa área”.*

Conclusão: A falta de apoio técnico e científico faz com que decisões sobre o projecto e instalação de vinhas no Douro sejam tomadas empiricamente, principalmente por produtores que não têm estruturas montadas para este fim. Em muitos casos as opções seguem iniciativas bem sucedidas em locais com características específicas, o que não garante a sua eficiência em outras situações. Em alguns casos, os produtores acabam por seguir indicações de viveiristas ou contratam serviços de pessoas que, não necessariamente, têm o conhecimento apropriado para este tipo de aconselhamento.

Este momento do ciclo de vida da exploração vitícola pode determinar a sua viabilidade económica por períodos prolongados, o que eleva a relevância do assunto e a emergência de um estudo aprofundado e amplo sobre o mesmo. A investigação sobre o tema beneficiará toda a comunidade duriense pela notoriedade que se pode alcançar com a elevação da qualidade e da produtividade dos vinhos da região, mas beneficiará principalmente os pequenos agricultores, que normalmente não têm acesso a este nível de informação. Já existem estudos isolados sobre o assunto, mas estes não são de conhecimentos de todos, sendo reduzido o número de agricultores que têm a capacidade de traduzi-los em decisões e acções. O tema está relacionado com estudos que podem ser feitos para a escolha de castas, determinação de adaptabilidade de castas e clones a diferentes situações, novos métodos para a reconstrução de vinhas, combinações possíveis entre castas e porta-enxertos e soluções para condução e acesso às vinhas, tipos de embardamentos, surribas e amparações.

Para resumir a importância que tem esta fase, dentro do ciclo produtivo da vinha, um associado individual da ADVID afirmou:

“Projecto de vinha com acompanhamento técnico devia ser obrigatório. É fundamental haver estudos e informação”.

Linhas possíveis de investigação
I&D: estudo sobre diferenciação de custos para projectos para implantação de vinha em sub-região ou características do ambiente.
Estudo sobre mercados que os produtores procuram, para determinação de castas indicadas para projectos de vinha.
Estudo sobre melhores opções de métodos para a reconversão de vinhas e olivais, para cada localização (inclinação do terreno, altitude).
Estudo sobre métodos alternativos para a reconversão de vinhas
Estudo sobre combinações ideais entre castas, clones e porta-enxertos.
Estudo sobre melhores opções de estruturação (embardamento) das vinhas, para diferentes zonas, castas e porta enxertos

Subcategoria: Intervenções

O assunto envolve a indicação de dosagem ideal e momento certo para aplicações de produtos fitossanitários, enxofre ou sulfatos em vinhas e taludes. Envolve também estudos sobre desfolhas, despontas e mondas, estando relacionado com biodiversidade, que representa um equilíbrio natural, com flora e fauna locais, e viticultura biológica. As consequências das intervenções, para determinados tratamentos, preocupa os produtores, pois estão relacionadas com protecção ambiental e custos.

Todos os sócios efectivos que foram entrevistados manifestaram a preocupação com este tema. Compartilham a opinião sobre a relevância do assunto com outros onze produtores e dois agentes externos, totalizando cerca de 55% das pessoas que contribuíram com a pesquisa. Todas as sub-regiões e tipos de associados estão representados. Em 88% destes depoimentos, a área mecanizada ultrapassa a metade da área de vinha das propriedades. Em 71% a mecanização é superior a 80% da área de vinha.

Diferentes abordagens foram feitas a este tema:

1. Patamares

Todos os anos são aplicadas altas doses de herbicidas no Douro, tanto pela extensão da região, quanto pela dependência de intervenções que não eram antes necessárias e que foram trazidas pela mecanização. Há aplicação em excesso para controlar as infestantes nas vinhas e, principalmente, nos taludes.

“Muito herbicida é utilizado no Douro, em doses industriais. Há aplicação em excesso para controlar as infestantes nas vinhas e principalmente nos taludes” - produtor do Cima Corgo, Grupo B.

“Na vinha tradicional a videira é mais pequena, enquanto nas novas formas de condução (mais expandidas) há muito mais volume de solo a explorar. Estas exigem um trabalho muito maior e não apresentam um equilíbrio vegetativo similar ao que (quase) naturalmente ocorria nas vinhas tradicionais. Desfolha e despampas são intervenções que aconteciam muito menos, antes”, citou um associado individual do Baixo Corgo (Grupo D), que convive com as duas realidades.

“Acredito que, ao contrário das vinhas mais antigas, que estão aí há 75 anos, as novas não passam de 25 anos, devido às técnicas actualmente utilizadas para a poda, por exemplo. As videiras actuais produzem muito mais uvas (10 a 15 cachos) que as antigas (até 2 cachos) e deverão ter o tempo de utilização diminuído”- produtor do Baixo Corgo (Grupo B), que pretende modernizar por completo as vinhas de sua propriedade.

O aumento de intervenções é também lembrado por um grande produtor, que citou um assunto relacionado, envolvendo também custos e rentabilização da vinha: *“Calibração dos bicos de pulverização – os operadores não têm muito conhecimento e nós temos que ficar constantemente atentos. Os cursos de aplicação de fitofármacos já melhoraram estas questões, mas quantidades altas de produtos são deitadas na vinha. São 40.000 ha a serem “banhados” todos os anos!”*

“Com os patamares, os taludes têm a erva, que ajuda na sua sustentação, controlada por herbicidas. Para evitar esta utilização, os taludes poderiam ser revestidos de outra forma, pois, além disso, a erva disputa água com as videiras”, citou um técnico que presta serviços para Quintas do Baixo Corgo.

A questão envolve preocupações com o ambiente e a manutenção das vinhas, mas é mais ampla, pois também há preocupações relativas às consequências que os tratamentos podem impor aos vinhos, no futuro. As citações seguintes ilustram-nas:

“Não se sabe o que pode acontecer com os vinhos no futuro, levando-se em conta a mudança recente nos tratamentos da vinha, que agora incluem os taludes, por exemplo. A mudança focou-se na produtividade, mas evidentemente trouxe práticas novas e uma descarga maior de fitossanitários na vinha”. – grande exportador de Vinho do Porto. Outro grande exportador concorda com a afirmação: “É difícil prever qual o impacto que correcções do solo podem trazer para os vinhos”.

Um produtor do Cima Corgo (Grupo B), que em grande parte orienta a sua produção para vinhos DOC, expõe a sua apreensão: *“Não sabemos qual a consequência que a aplicação de produtos na vinha tem para um vinho. Uma vinha que recebe tratamento com compostos sulfídricos por muito tempo ainda gerará bons vinhos no futuro?”. Segundo o mesmo, este é um tema não explorado na região – “há apenas esforços para salvar o produto, de imediato”.*

2.Aconselhamento

O responsável pela gestão da área de viticultura de um produtor de médio porte do Baixo Corgo (Grupo C), fala sobre as dificuldades, em termos de acompanhamento das pragas e doenças: *“Falta informação sobre diferentes situações, quantidades e eficácia de aplicações de herbicidas e sulfatos – se não forem bem-feitas trazem problemas. No caso dos sulfatos há mais dúvidas, pois depende da densidade das vinhas e características como área foliar. “O mais importante é ter uvas boas para produzir vinhos de topo”*. Citou também que a Produção Integrada, que indica produtos menos agressivos, deve ser incrementada, explicitando preocupação em relação ao meio ambiente: *“usar, só quando é preciso”*.

O mesmo produtor disse que já existe algum acompanhamento de pragas e doenças, mas que, por estar envolvido com muitas questões, não consegue tempo para avaliar algumas das operações que afectam a qualidade das uvas: *“... monda, tratamentos de doenças e desfolha. A desfolha, por exemplo, já fiz de formas diferentes. A Touriga Franca é a mais sensível a isso, pois tem o cacho muito apertado. Se a desfolha for total pode prejudicar, pode queimar, desidratar, etc.”*.

Dois produtores do Cima Corgo (Grupos A e B), citaram um desconhecimento sobre adubação. *“Precisamos saber mais sobre isso”*, citou um deles, enquanto o outro afirmou que praticamente não há conhecimento sobre este assunto, assim como *“...nada se sabe sobre intervenções em verde”*.

Um produtor do Cima Corgo (Grupo A), citou um constrangimento que é comum a muitos produtores, segundo o seu ponto de vista: *“...algumas vezes os produtores recebem indicação para tratamento de míldio, mas pode vir logo um para oídio, pois acontecem nos mesmos meses. E o tratamento tem de ser rápido! Isto dificulta e aumenta os custos das operações. A capacidade de intervenção é uma dificuldade típica do Douro”*.

Os assuntos estão interligados e influenciam os custos, segundo um agente externo que participou do processo de entrevistas: *“O agricultor com pouco rendimento tem de pagar por serviços, como avisos sobre tratamentos, que antes eram gratuitos, pois o Ministério da Agricultura passou a cobrá-los. A falta de acesso a informações de qualidade implica em tratamentos não muito adequados e, naturalmente, um aumento de custos”*. Um outro relato, de um produtor do Baixo Corgo (Grupo C), destaca a falta de conhecimento sobre herbicidas residuais: *“Não funcionam, muitos se queixam. Causa transtorno, pois outros herbicidas têm de ser aplicados e aumenta o custo”*. Questões ambientais permeiam este ponto.

3.Biodiversidade e Viticultura Biológica

Um produtor do Grupo B, Baixo Corgo, encontra na biodiversidade uma lacuna de conhecimento e cita a Taylor, que desenvolveu estudos a respeito e *“... que deixa crescer nos taludes as ervas autóctones, “em consórcio com a vinha”*. São cortadas quando estão grandes demais, na Primavera, antes de secar (isto depende da humidade). A alfaia corta a erva bem rente nos taludes, ao invés de combatê-las com produtos. Deixam as ervas secas no solo, para manter a humidade na altura do maior calor. Investem também em florestas numa parte das novas vinhas, olival em outras,

nas cabeceiras e mortórios. Há um controlo natural da vinha, com a flora e fauna locais. Desenvolvem outras culturas que ajudam a combater as pragas e o equilíbrio é bom para a produção de uvas de qualidade”.

O ponto de vista de um produtor do Cima Corgo (Grupo A), sobre viticultura biológica, reconheceu as limitações da região: *“Acho interessante, mas não me comprometeria, pois nas condições da região há problemas que podem dificultar uma actuação somente biológica. Diminui os custos, mas é difícil. Há riscos que podem comprometer a produção, pois alguns tratamentos têm que acontecer no momento adequado. Usamos produtos recomendados pela Produção Integrada, quando necessário e nas quantidades indicadas. No Douro, há anos em que o enxofre sozinho não resolve”.* Sobre biodiversidade, relata a sua experiência, enlevando o papel da investigação: *“Usamos difusores numa das parcelas. A Quinta tem uma grande diversidade de situações, temos mesmo é que experimentar. Em determinada situação está a correr bem. Fazemos as contagens de pragas e tratamos a vinha somente quando é necessário. Hoje acha-se que fazer contagem é um procedimento comum, mas há poucos anos não era assim. Isso também acontece em outras áreas, como castas separadas e rega”.*

Um grande exportador concorda com a opinião anterior: *“Uma agricultura 100% biológica no Douro seria complicada”.*

Linhas possíveis de investigação
Estudo sobre relação entre equilíbrio vegetativo e intervenções em vinhas velhas e novas. Diminuição de aplicações de herbicidas.
Estudo sobre métodos alternativos para a protecção dos taludes à erosão, evitando herbicidas.
Estudo sobre qual a consequência que a aplicação de produtos na vinha terá para os vinhos.
Estudo sobre eficácia de aplicações de herbicidas e sulfatos, em diferentes situações e quantidades.
Relação entre operações e qualidade das uvas (monda, tratamentos de doenças, adubação e desfolha).
Optimização das intervenções, por intermédio de combinações de tratamentos que possam diminuir custos (míldio e oídio, por exemplo).

Subcategoria: Rentabilização

A pequena dimensão das propriedades, o aumento dos custos de produção e a comercialização complexa são pontos aqui observados. O assunto abordado na subcategoria está relacionado com emparcelamento (capacidade de intervenção) e modelos quantitativos sobre práticas culturais e rendimento da produção. Também relaciona-se com marketing e definição de nichos de mercado. Com o aumento dos custos de produção, os investimentos têm que ser altos. Sendo assim, a mecanização e

optimização de custos de produtos são necessários para que a produção seja rentável. Os empreiteiros também são citados, pois estão envolvidos com a questão dos custos.

1. Custos vs. preços baixos dos vinhos

Todas as afirmações feitas sobre custos e preços partiram de produtores do Baixo Corgo, representantes de propriedades com áreas entre 10 ha e 80 ha. Estas quintas apresentam uma média de 80% de vinhas mecanizadas.

O aumento de custos de produtos ligados à actividade aparece como constrangimento, pois diminui a rentabilização, dificulta e pode até inviabilizar investimentos em mecanização e maquinaria. Os depoimentos abaixo registam problemas advindos desta questão:

“Para ser rentável, tem de haver mecanização e uma economia em termos de produtos dirigidos para a agricultura, que têm aumentado muito. Também é necessária uma optimização na utilização de produtos e mão de obra, que é escassa e cara” - produtor (Grupo B) que fornece uvas para um grande exportador de Vinho do Porto. O mesmo produtor complementa: *“Os custos dos produtos aumentaram muito, as empresas funcionam como num cartel e sem a fiscalização do Estado, que orienta a sua aplicação na vinha. Por outro lado, o subsídio foi reduzido à metade. É uma “ratoeira”. Os produtores são obrigados a utilizar produtos que encarecem sempre e então o Estado retira a ajuda”*. E em seguida dá um exemplo: *“A Produção Integrada baseia-se na obrigatoriedade de uso de herbicidas biodegradáveis e sulfatos sem veneno. Os produtos entram na Produção Integrada e logo depois aumentam de preço”*.

“Nos últimos 4 anos os custos subiram muito (gasóleo e produtos subiram imenso, mas mão de obra nem subiu tanto) e os vinhos estão com preços mais baixos” – Produtor com do Grupo C, com 100% de mecanização nas vinhas e elenco fixo de colaboradores. Complementou, citando um aspecto comercial: *“Temos que tentar vender os vinhos a um preço rentável. Cada vez mais há um “aperto”, pois os distribuidores procuram preços menores, para conseguirem vender mais”*.

“As Quintas estão em processo de abandono, pois muitos produtores não têm condições de fazer todos os trabalhos que o processo requer. Os produtos agrícolas encareceram muito, aproveitando-se da crise de petróleo. O enxofre passou de 4,5€ para 11,5€ nos últimos anos, por exemplo. Há monopólio”. O mesmo produtor (Grupo A) afirmou: *“O principal é o dinheiro. Houve uma grande quebra, a viticultura não dá rendimento. O Vinho do Porto é em pequenas quantidades, de acordo com cota. O resto do vinho de mesa nem dá para fazer a vindima. Gasto 70% do que recebo por uma pipa e havia muito mais vinho do Porto. Hoje há mais produtores (mortórios estão a ser recuperados) e não foi revista a cota de produção, que diminui a cada ano”*.

“O Douro tem custos altos e não pode competir com o preço – tem que apostar na qualidade e diferenciação, pois podem definir o futuro. Mesmo assim, para rentabilizar as vinhas, é imprescindível uma redução de custos das operações” – citação feita pelo gestor da viticultura de um associado colectivo (Grupo D) da ADVID.

Um produtor de porte médio ampliou a problemática dos custos e levantou a questão da falta de associativismo: *“A região não tem fileira (tudo que é associado à produção de*

vinho). Materiais, garrafas, tudo tem que vir de fora, o que aumenta custos. É difícil consolidar cargas com outros produtores. Há fornecedores de fitofármacos, produtos enológicos e de limpeza, ainda que muitas vezes não tenham o melhor preço”.

A pouca união entre os produtores também foi lembrada sobre outro aspecto, por um produtor do Grupo A: *Nos últimos anos os agricultores têm perdido poder económico. Por alto, 35 a 40% nos últimos 4 anos. Isto compromete investimentos em mecanização e melhoria, pois as máquinas têm custo alto. Não há uma boa assistência, as peças demoram a chegar e os fornecedores de máquinas têm um pós-venda fraco. Para completar, os pequenos proprietários não partilham recursos, como se faz na Alemanha, por exemplo. Poderiam diminuir os custos!”. A mesma opinião sobre esta questão da maquinaria foi lembrada por outro produtor (Grupo C): “Os fornecedores de máquinas não têm um bom pós-venda. Não dão manutenção às máquinas, poderiam dar formação básica aos operadores. Não há oficinas especializadas na reparação de máquinas agrícolas (“as pessoas arranjam-se”), os mecânicos que existem também não tiveram formação. As empresas de porte médio são “forçadas” a montarem uma estrutura de manutenção, que é mais um factor de aumento de custo”.*

A ideia de que o corte de custos é necessário para uma melhor rentabilização é consenso entre estes produtores. Segundo alguns depoimentos, o outsourcing é uma alternativa real:

“De alguns anos para cá o preço dos produtos aumentou muito. O investimento para mecanização é alto e todos têm que cortar custos. Faço tudo por outsourcing (contabilidade e operações na vinha). O outsourcing exige uma gestão próxima, mas minimiza os custos fixos, pois só paga o que o empreiteiro trabalha” - Grupo A.

“Utilizo serviços de empreiteiro, que também têm um custo alto. Não tenho estrutura para manter mão-de-obra fixa e não há mão-de-obra especializada, para executar tarefas eventuais” - Grupo A.

2. Indicadores de produtividade

Ficou evidente que várias empresas têm levantamentos acerca de custos de produção, mas são iniciativas que não foram divulgadas formalmente. Os sete entrevistados a seguir citaram a influência que este tipo de controlo pode ter na rentabilidade da viticultura. Um deles (Baixo Corgo, Grupo D) destacou a sua relevância: *“Muito útil para a região, uma mais-valia para todos”.*

Os dois associados efectivos incluídos nesta subclasse afirmaram que têm números sobre produtividade nas operações vitícolas, mas que nunca foram comparados com os de outras empresas.

Uma Quinta do Cima Corgo (Grupo B) manifestou a importância deste tópico: *“O controlo de custos é muito importante para a Quinta. Temos que ter em mente a rastreabilidade de tudo: quanto custou a uva, em que foi gasto dinheiro, para que vinho aquela uva vai, etc. Temos informações sobre quanto se gasta em poda, amparas e pulverização, por exemplo. A estratégia para o ano seguinte é ajustada em função disso”.*

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo D, citou: *“ADVID desenvolveu um trabalho interessante sobre a quantificação da produção, que é uma informação muito*

importante para o nível estratégico das empresas. Aponta quanto vão ter de uvas e facilita projecções no âmbito comercial. A perspectiva financeira é crucial. Para quem vende uvas, a perspectiva negocial é importante também, para que saiba como pode negociar cada uma das castas e quintas”.

Os relatos sobre o assunto sucederam-se:

“Nossa Quinta tem material, mas é empírico. Não há um estudo formal, assim como são informais os contactos com a ADVID sobre o assunto. Há ideias de valores, nada mais” – produtor do Baixo Corgo (Grupo D) que lida constantemente com investigação. Citou uma boa iniciativa: “A Taylor tem estudo. Emite folhetins mensais com casos já estudados, para os produtores que lhes fornecem uvas. Este conhecimento acaba por ser divulgado, também informalmente”

“Fiz um trabalho sobre quantificação, a nível económico, das operações culturais (horas a tratar ou podar uma vinha), pois não havia dados e não há literatura sobre isso. Durante 2 anos fiz um levantamento dos trabalhos, em realidades diferentes de vinhas e com operadores diferentes, com a descrição de como o trabalho foi feito. Baseado nisso, planeamos o nosso parque de máquinas. O planeamento de custos é mais preciso, dessa forma. Uma das operações mais caras no processo (atrás da poda e da vindima) é a amparação, que pode ser melhor planeada, assim como as aplicações de produtos. Está relacionado também com a escolha do embardamento, que pode diminuir os custos dessas operações” – associado colectivo do Baixo Corgo (Grupo D), que ressaltou ter feito este trabalho de forma individual, divulgando-o apenas entre as pessoas próximas. Segundo o mesmo, “...o Douro não têm um mapeamento que sirva como base. É difícil até determinar uma forma de recolher estes dados”.

“Temos dados quantitativos da produção. Avaliamos, por exemplo, o rendimento de cada trabalhador, o que ajuda no planeamento. Para uma determinada área de vinha, quantos dias demoramos para podar, com quantos empregados. Antes de adquirir equipamentos, nós avaliamos a produtividade e condições de trabalho, com dados” – Cima Corgo, Grupo B.

Somente depois de fazer, por iniciativa própria, um estudo quantitativo na sua Quinta, um produtor (Baixo Corgo, Grupo C) comprou tesouras eléctricas. Para ele, já é evidente o retorno: *“O primeiro resultado é que já não preciso mais de contratar mão-de-obra de fora para a poda”.*

3. Dimensão das propriedades e emparcelamento

Conforme foi explicitado por alguns entrevistados, o emparcelamento possibilita um melhor aproveitamento de recursos e a gestão das propriedades, baixando assim os custos de produção. Segundo um produtor do Baixo Corgo (Grupo C), que tem parcelas em diferentes quintas e pretende ampliar sua área de vinha, *“...ao comprar uma vinha, o ideal é emparcelar, permitindo uma utilização mais eficaz dos recursos ou uma reconversão mais abrangente, mas é difícil – “as pessoas agarram-se à terra”. A legislação não ajuda, mas há o direito de preferência, que diz que uma pessoa, ao vender uma área menor que 3 ha (no Alentejo é mais – 5 ou 10) tem que dar preferência aos vizinhos. Já conseguimos emparcelar ao obter benefício dessa lei, mas não acontece sempre”.*

Um agente externo confirma: *“Facilita a movimentação e a administração das propriedades, mas é atrapalhado pelas pessoas que se apegam à terra e são um entrave à possibilidade de emparcelamento”*. A opinião é compartilhada para um produtor do Cima Corgo (Grupo A): *“Emparcelamento é problema, pois parcelas são separadas em muitas propriedades, o que dificulta a integração de acções”*.

O mesmo problema preocupa perfis completamente diferentes de entrevistados. Um dos maiores produtores de vinhos do país e um agricultor com menos de 15 ha (Baixo Corgo, Grupo A): *“A pequena dimensão das propriedades, às vezes com dispersão geográfica, impede a obtenção de economia de escala, não permite uma mecanização muito intensiva e gera problemas de cultivo”*.

4.Comercialização

Os depoimentos de quatro agricultores do Baixo Corgo que têm em comum o porte, não muito grande (propriedades com menos de 15 ha), expõem dificuldades na venda dos seus produtos:

“A comercialização tem um circuito difícil, pois não se conhece bem o mercado e a capacidade de promoção que a região tem”.

“Enfrento dificuldades no escoamento da produção; falta apoio do governo e do IVDP. O meu mercado é mais voltado para o Minho e Norte, em restaurantes, e no Natal. Estou em algumas poucas garrafeiras. Já estive em feiras, mas é caro e o retorno é abaixo do esperado, pois o meu marketing não é forte como o de outras marcas. Não pretendo entrar em grandes superfícies, que manipulam preços e prazos de pagamento”.

“Temos dificuldades para seleccionar mercados, pois falta apoio. Falta segurança, neste sentido, pois muitos “interessados” aproximam-se para fazer negócio, mas poucos evoluem. Antigamente era tudo vendido pelos meus pais para antigos armazéns e depois para cooperativas, mas estas tiveram dificuldades e já não existem. Agora procuramos o mercado internacional (EUA, Canadá)”.

“Há pouco apoio na comercialização, por erros decorrentes dos políticos. A viticultura de montanha permite uma produção de vinhos de qualidade, mas em baixas quantidades. O marketing não é fácil para esta situação”.

Um agente externo também citou a comercialização como problemática, relacionando qualidade e divulgação: *“Não há imagem, dentro e fora de Portugal, da própria região e dos vinhos do Douro. É preciso fortalecer a região. Os padrões de qualidade são cada vez maiores e a região do Douro só se vai safar quando houver muitos produtores nivelados”*.

Por fim, com relação à negociação da uva, entre o vinificador e o produtor, um grande exportador lembrou que *“Hoje em dia a uva é paga, ao quilo, independentemente da qualidade que tem. Alguns vinificadores valorizam se for de uma casta nobre e for entregue separada, ou penalizam se vier em mau estado sanitário, mas a avaliação é basicamente visual. Não existem parâmetros objectivos para a avaliação da qualidade da uva”*. Sobre este ponto específico, registou-se a colocação de um dos pequenos

produtores do Baixo Corgo (Grupo A): *“Não acontece uma aferição regular das balanças, que pertencem aos exportadores. Só são aferidas antes da vindima”*.

Linhas possíveis de investigação
Estudo sobre método para a valoração da uva, que envolva a qualidade da fruta.
Estudo sobre a viabilidade e rentabilidade de uma cooperativa de máquinas e de adega, para produtores próximos, com pequenas dimensões de vinha. Compras conjuntas de produtos associados à vitivinicultura (produtos fitossanitários, garrafas, pipas) encaixam-se no tema.
Modelação quantitativa sobre a utilização de determinadas práticas culturais e produtividade associada a estas (exemplo: poda manual x eléctrica).
Estudo de marketing: definição de mercados para vinhos específicos.

Subcategoria: Restrições hídricas

O Douro oferece produtos de reconhecida qualidade, mesmo enfrentando condições adversas na viticultura. Neste sentido, a gestão da água é um aspecto que requer atenção. Um associado efectivo da ADVID explicitou sua visão sobre o assunto: *“Água - não deve faltar e também não deve ser em excesso, pois assim se favorece o crescimento da planta em detrimento da qualidade do fruto. É um limiar: a planta, para produzir uvas de qualidade, nunca deve ter toda a água que precisa. Isto é difícil de medir e controlar. Já há I&D neste sentido, mas é necessário mais”*.

Um produtor do Cima Corgo (Grupo B) afirmou: *“A rega, quando for autorizada, será mais uma ferramenta importante para os técnicos, que deverão usá-la com critério. Mas, falta conhecimento sobre irrigação, principalmente no Douro Superior, nas novas plantações. ADVID tem o maior património sobre o assunto no Douro, mas não há acesso aos resultados”*.

A ADVID actualmente tem estudos sobre restrições hídricas na videira, em parceria com três associados efectivos, mas um produtor do Douro Superior, que considera que se deve saber mais sobre necessidades hídricas da viticultura duriense, afirmou que o seu conhecimento sobre o assunto foi adquirido *“somente em congressos”*.

A afirmação de um produtor do Baixo Corgo (Grupo D) ressalta, uma vez mais, a mudança de paradigma que surgiu na década de 80: *“Na transição de vinha tradicional para a mecanizada não se teve muita atenção em algumas questões, como quando se aumentou o porte da condução (o tamanho da planta) e a expressão vegetativa da vinha. A tendência é oposta ao que parece ser o futuro. Mais ou menos água? Se os modelos apontam para menos água, então devemos encontrar alternativas, pois poderemos ter seca extrema em alguns sítios”*.

“Quanto regar??” Um produtor do Cima Corgo (Grupo A) conta com estudos feitos pela ADVID. Segundo ele, *“Regamos apenas as reposturas das falhas de vinhas velhas, automaticamente, e apenas nesta altura (entrevista feita em Julho). As*

características do solo são úteis para medir isso”. Um produtor do Baixo Corgo (Grupo C) declarou a sua percepção sobre o assunto: *“A rega é fundamental para 20% ou 30% dos casos, segundo o que já observamos nas nossas vinhas. Tem funcionado assim, mas pode haver factores associados aos que consideramos”*

Linhas possíveis de investigação
Estudo sobre estado hídrico da videira, associado com formas optimizadas de intervenção (rega, poda, forma de condução), para cada situação.
Estudo sobre medição e controlo das necessidades hídricas da planta.

Mão-de-obra (MO)

Subcategoria: Mentalidade (Cultura)

A mão-de-obra duriense é resistente a mudanças e continua com hábitos centenários na viticultura. Não se motiva ou tem abertura para novas técnicas de trabalho e procura oportunidades fora da região, pois não há incentivos para que fiquem. Há um estigma de que o trabalho rural é para pessoas menos capacitadas, ou um “trabalho menor”, o que está relacionado com motivação e formação.

Além de um agente externo, quinze representantes (58% dos produtores entrevistados) de associados individuais, colectivos e efectivos tocaram neste assunto, estando 58% deles presentes no Baixo Corgo.

1. Envelhecimento da mão-de-obra e desvalorização do trabalho rural

Três produtores do Baixo Corgo (Grupos B e C) manifestaram-se sobre a dificuldade em conseguir trabalhadores para o campo:

“Os trabalhadores não permanecem por muito tempo nos empregos, o que neutraliza esforços de formação”. Segundo este produtor, do Grupo C, a mão-de-obra está envelhecida, há poucos trabalhadores jovens qualificados e é difícil motivá-los para que fiquem na Quinta. *“São pessoas que não param, seria bom incutir-lhes a noção de profissionalismo, fazer com que eles vejam a empresa como uma possibilidade de futuro. Devemos tentar mudar o carácter de “parente pobre” do agricultor, com limitações e pouca formação, até porque hoje em dia já se ganha mais na agricultura, o equivalente a outras áreas da economia”*.

A opinião é compartilhada (Grupo B): *“Há muito êxodo. Pouca gente gosta de trabalhar para a agricultura, principalmente os mais jovens. Quanto mais educação os jovens recebem, menos vontade de ficar no campo têm. No Douro é difícil manter a vinha apenas “em cima de um tractor”, devido às inclinações e tipo de solo, que tem muitas pedras. As pessoas acham que a viticultura é um “trabalho menor”. Quando saem da escola do Rodo, querem envolver-se em trabalho técnico de mais alto nível (acompanhamento e aconselhamento, ou em escritório), não querem trabalhar*

directamente na vinha. Fogem do rótulo de “trabalhador rural”, mas ainda não há mercado para isso no Douro. A mão-de-obra será cada vez um problema maior”.

Outro produtor, também do Grupo B: *“A ideia de que o trabalho rural é “menor” é um erro. Hoje em dia ganha-se bem na agricultura”.*

Um agente externo usa termos parecidos para discorrer sobre o assunto:

“A juventude não fica na região e não está disposta a assumir a terra, pois há um “espírito” de que a agricultura é para os menos inteligentes. Não há subsídios para compra de terrenos ou estudos para incentivar esta permanência. O preço da terra no Douro, muito mais barata que em outras regiões da Europa, poderia facilitar isso. Os jovens não vêm porque é um trabalho pesado e de fraco rendimento, conforme eles já puderam conferir com os próprios pais. Se o rendimento e a qualidade do trabalho melhorassem, provavelmente os jovens ficariam na terra”.

Alguma melhoria já é notada, conforme citou um produtor do Baixo Corgo, Grupo D: *“Começam a aparecer pessoas com uma formação intermédia, mas a velha guarda ainda está muito presente. Essa “passagem” pode ser bem suprida por Escolas como a Escola Agrícola do Rodo, por exemplo. O aspecto negativo é que muitas pessoas saem destes cursos e já não aceitam fazer “qualquer tipo de trabalho”. É preciso sensibilizar as pessoas que essa melhoria do conhecimento é importante, mas há trabalhos que necessitam de ser feitos e podem ser feitos melhor do que eram antigamente”.*

2. Evolução das práticas culturais e resistência à mudança

A evolução das práticas culturais desenvolveu uma resistência à mudança ocorrida, por parte dos trabalhadores e agricultores do Douro. Este aspecto foi observado em todas as sub-regiões:

“A mão-de-obra duriense tem enorme potencial, mas tem muitos vícios implementados, adquiridos com o passar dos anos. É basicamente composta de pessoas da região, que não saem dali e não vêem novas técnicas a funcionar – existe uma restrição, querem continuar a fazer o que foi sempre feito. Para ser competitiva a nível internacional, a região tem que alterar isso. Sei que vêm sendo tomadas algumas medidas, mas a visão é restrita, baseada em conhecimentos antigos. Falta motivação e abertura para novas técnicas de trabalho” – produtor do Cima Corgo, Grupo B. Segundo um pequeno produtor do Baixo Corgo (Grupo B), os cursos não funcionam muito bem, porque *“... mão-de-obra não é receptiva a novidades”.*

O representante de um grande exportador citou: *“Mudaram as práticas culturais que as pessoas usavam há 100 anos. Já houve uma maior aceitação à nova geração de técnicos e à mudança, mas há sempre uma “tendência a regredir”. O acompanhamento tem de ser constante, para evitar que seja feito não exactamente o que foi indicado. Sobretudo nos homens há essa resistência e jovens com formação média têm dificuldade de se impor à mentalidade antiga. “Um rapazola, que nem engenheiro é, vai ensinar-me a mim, que tenho 30, 40 anos de vinha?””. Comentou, ainda, que é baixa a adesão a novas tecnologias e equipamentos, que podem tornar-se uma mais-valia para a empresa e serem bastante rentáveis, desde que bem usados. “Tudo que é novo é visto com maus olhos. Tem que ser feito um esforço suplementar para passar a*

mensagem de que a máquina pode melhorar o trabalho, pois a grande maioria tem uma recepção negativa, sobretudo se é uma máquina que não conhece”.

Outro produtor, do Cima Corgo (Grupo B), deu o mesmo relato sobre a resistência maior dos trabalhadores rurais durienses: *“A minha equipa de poda é composta somente por mulheres, pois os homens tinham vícios que eu não gostava nesta operação. A idade média entre as mulheres que trabalham na Quinta (entre trinta e quarenta anos) é menor que a dos homens (a partir dos cinquenta) ”.* E completou o raciocínio, afirmando que o pequeno agricultor é muito agarrado às tradições, mas, para o Douro ser competitivo deve haver evolução: *“Temos que trabalhar bem e obter qualidade, pois na prateleira nossos vinhos vão competir com australianos e chilenos”.*

“Há hábitos centenários, há uma resistência à mudança. Os trabalhadores não procuram entender a razão de algumas acções e acho que devem saber o fundamento das coisas. Solicito, por exemplo, que eles façam a monda e eles nunca fazem, por achar ser um desperdício. Os empregados recebem formação, mas não se interessam pela origem dos problemas. São resistentes” – produtor do Baixo Corgo, Grupo C.

A resistência observa-se também com relação ao uso de equipamentos de segurança, o que pode prejudicar os próprios trabalhadores. Um produtor do Baixo Corgo (Grupo C), afirmou que *“No Douro há muita resistência das pessoas. As que operam máquinas ou pesticidas, que precisam usar uma máscara ou óculos, ou luvas, coisas elementares, para protecção, não o fazem. As resistências são causadas pela cultura local ou pelo nível baixo de conhecimento, e também pelo desconforto que o equipamento traz”.*

“A mão-de-obra exige atenção constante, pois são resistentes à mudança e descuidados. Não usam capacetes aerados porque faz calor” - produtor do Cima Corgo, Grupo B.

A seguinte constatação, de que as mudanças são difíceis no Douro, pois os agricultores pequenos reagem à inovação, foi feita por um pequeno produtor do Baixo Corgo (Grupo A): *“À partida não há abertura para inovar. Custa muito uma inovação no Douro, é sempre contestada. A mudança nos patamares é um exemplo disso”.* Citou ainda que não há, pelo mesmo motivo, cooperação entre os produtores, pois *“...a mentalidade não permite. Os pequenos fazem o trabalho de campo até não aguentar, aí os ingleses vão e compram”.*

Entretanto, também há uma visão mais optimista sobre o assunto, em parte pelo incremento de formação. O responsável pela viticultura de um produtor do Cima Corgo, Grupo A, afirmou: *“A mão-de-obra tem vindo a melhorar, acho que por causa das formações médias já recebidas. A mentalidade melhorou, muita gente frequentou cursos e passou a ficar na região. Estão mais interessados e já se observa renovação. É importante formar os agricultores e ambientá-los com linguagem mais técnica, pois sentem-se mais envolvidos por participar deste processo”.* Citou um exemplo: *“Já não é o “se puser o dobro faz melhor” Já não põem mais produtos que o recomendado e necessário”.* Actualmente este produtor utiliza os serviços de um empreiteiro para algumas operações (poda, embardamento e amparação), mas pensa em ter um grupo fixo na Quinta. Vai começar essa mudança logo após a vindima, pois entende que *“...é mais motivador para os trabalhadores ter uma orientação única, constante. Alguns*

mudam realmente de emprego, mas a partir do momento que entendem que ali podem ter remuneração o ano inteiro, a tendência é que fiquem”.

Um grande exportador de Vinhos do Porto afirmou: *“Hoje há muito mais consciência que há 10 anos. Os processos de formação ajudam e as novas gerações chegam para trabalhar na terra com mais conhecimento, conseguem mais estabilidade que os pais. As empresas devem valorizar o trabalho das pessoas, que é muito importante. O enfoque é diferente, em diferentes empresas. A questão é como motivar melhor. Trabalhar feliz não significa unicamente ganhar prémios”.*

Linhas possíveis de investigação
Estudo sobre aspectos comportamentais da força de trabalho duriense, que apresenta resistência a mudanças.
Área de investigação: Sociologia. Estudo que envolva esforços para modificar a óptica dos trabalhadores rurais relativamente ao tipo de trabalho que fazem.

Sub-categoria: Disponibilidade

Em momentos cruciais da viticultura não há a garantia de mão-de-obra capacitada, facto que pode comprometer a produção. Com a reconversão para patamares, diminuiu para metade a densidade das plantações. Nas vinhas novas é necessária a preocupação com custos, mecanização e mão-de-obra.

Sobre esta questão, o representante de um grande produtor do Douro, sócio efectivo da ADVID, afirmou que a disponibilidade de mão-de-obra depende da situação económica e de outras oportunidades que surgem em função disso, fora da região. Além disto, enfrentam problemas, principalmente na vindima, pois *“...as entregas de uva nunca cumprem o planeamento. A principal fracção da economia vitícola do Douro é familiar (algo que herdaram ou fazem como complemento de outra actividade ou até como hobby). Para os viticultores com menos de 2 ha a actividade é sobretudo secundária – só estão disponíveis para “vindimar” ao fim de semana. A mão-de-obra é o principal constrangimento, neste caso. Nas empresas de médio porte também acontece isso, pois não têm mão-de-obra fixa para a vindima, contratam fora”.*

Outro sócio efectivo complementou: *“A mão-de-obra representa de 60% a 70% do custo do vinho. Muitos trabalhadores, nomeadamente no Cima Corgo e Douro Superior, vieram do Leste. Eles têm uma visão mais alargada, mas não são tão trabalhadores quanto os daqui”.* Mas concordou que em algumas situações é um problema que atinge muitos produtores, de todas as sub-regiões: *“Na vindima a mão-de-obra torna-se problemática, todos querem os mesmos trabalhadores...”.*

No Baixo Corgo, de acordo com o depoimento de um produtor do Grupo B, a situação é um pouco diferente, mas também há incertezas: *“Hoje não há falta de MO, mas não se garante que em algum tempo pode haver. Já enfrentamos problemas”.*

De acordo com um produtor do Cima Corgo (Grupo A), nesta sub-região é mais fácil conseguir mão-de-obra: *“ainda conseguimos arranjar. O Douro Superior é mais difícil,*

segundo dizem conhecidos daquela região. Há casos de uma mesma empresa que está nas duas regiões e tem dificuldade para mão-de-obra no Douro Superior”.

Outro produtor do Cima Corgo, este do Grupo B, falou sobre o seu caso: *“Nós temos muita coisa mecanizada e mão-de-obra fixa, mas ainda precisamos de trabalhadores para tarefas como poda e pisa. Na vindima precisamos de serviços de empreiteiro”.*

Houve diversos depoimentos de produtores, de todas as sub-regiões, sobre a baixa qualificação da mão-de-obra, para as operações da viticultura. A citação de um produtor do Baixo Corgo (Grupo C) sintetizou este constrangimento: *“Um problema que enfrentamos é a pouca disponibilidade de recursos humanos com qualificação, a todos os níveis”.*

Linhas possíveis de investigação
Gestão Industrial (previsão objectiva da data da vindima), que pode facilitar o planeamento para alocação de mão-de-obra.
Área de investigação: Sociologia. Estudo que envolva esforços para modificar a óptica dos trabalhadores rurais relativamente ao tipo de trabalho que fazem.

Turismo

A metade dos produtores entrevistados tem estruturas voltadas para o turismo entre as suas actividades. Das nove pessoas a darem depoimentos sobre este tema, sete produtores têm (ou pretendem ter) este tipo de estruturas. Representantes de todos os tipos de associados e todas as sub-regiões, bem como um agente externo, deram suas impressões sobre o assunto.

Algumas intervenções foram feitas a respeito das potencialidades oferecidas pelo Douro, assim como aonde se pode chegar em termos de ofertas para os turistas:

Um produtor do Baixo Corgo (Grupo C), que encara o turismo como uma forma de divulgação da sua marca, além de uma fonte de rendimentos, afirmou que para que esta divulgação seja eficaz, *“O Douro não pode ser estragado por um turismo desenfreado, deve-se procurar um turismo de qualidade”.* Outro produtor com as mesmas características de localização, tamanho e enfoque dado ao turismo, está a dar formação em inglês aos empregados do turismo e adega. *“Conceitos básicos, para que possa haver uma comunicação mínima com o turista, o que pode valorizar a experiência do cliente”.*

O agente externo que se manifestou a respeito deste tema afirmou que *“O Douro tem um potencial turístico muito grande, mas não é para massas”.* Reconheceu que a região tem muitos problemas estruturais, é sazonal e exige do turista *“um conhecimento prévio e planeamento. É complicado uma pessoa aqui chegar, de comboio, autocarro ou até com um veículo próprio e arranjar-se”.*

Um grande exportador definiu este tema como um dos mais prioritários para a região, *“...pelas potencialidades que o Douro tem, como poucos, do ponto de vista paisagístico, cultural e histórico. Isto é muito pouco explorado – estamos na pré-história do enoturismo!!”*.

Um produtor presente no Douro Superior reconhece que esta sub-região pode evoluir neste sentido, mas que *“É preciso saber o que se pode dar ao turista. Temos que entender o que um turista que vem ao Douro pretende. Se não há gastronomia, invente-se!”*

Os três depoimentos abaixo, de produtores do Baixo Corgo, relacionam o turismo com o facto de o Douro ser Património Mundial, pois a manutenção da paisagem é voltada em grande parte para o turismo.

“Há algum subsídio por isso, mas muitas obrigações também, o que pode atrapalhar. Os operadores turísticos são os únicos que beneficiam, mais ninguém. Os produtores, que fornecem a paisagem para os turistas, não recebem benefícios. A sustentação de alguns muros tem que ser mantida, por ser património mundial, o que não ajuda na mecanização. Ao ser feito o saibramento há revolvimento de terras (principalmente a camada superior), e dependendo da estrutura, os muros não aguentam sobrecarga. Além disso, a terra “nova” é passível de deslocamento. Os produtores até recebem uma ajuda inicial do governo para fazer a reconversão, mas após alguns anos, se houver problemas, isto não acontece. Este produtor, do Grupo B, defendeu que deveria ser extraída uma parcela desta receita para o auxílio dos produtores e cita como ideia a transferência de parte de impostos já existentes (IVA gasto por turistas, por exemplo) para um fundo de auxílio ao Douro. Outro produtor, também do Grupo B, que não tem uma estrutura voltada para o turismo na sua Quinta, compartilhou da mesma ideia sobre uma cota extraída do turismo: “uma parte dos rendimentos do turismo realizado no Douro terá que apoiar os viticultores que queiram manter o Património. Uma compensação à partida e também para a manutenção, pois a concorrência dos vinhos não vai dar para manter a paisagem”.

Um produtor do Grupo C do Baixo Corgo, que explora uma estrutura turística na sua Quinta, afirmou que as imposições legais pelo facto de serem Património Mundial representam um constrangimento: *“São restrições arquitectónicas, que aumentam demais os custos. As construções têm de ser feitas obrigatoriamente com telhas em adegas, inviabilizam técnicas e materiais mais modernos, eficientes e baratos, por exemplo”*.

Linhas possíveis de investigação
Estudo que envolve marketing e turismo, como foco nas potencialidades paisagísticas, culturais e históricas proporcionadas pela região. Identificação do público-alvo e estrutura necessária para atendê-lo por meio de uma exploração turística de maior qualidade no Douro.
Estudo sobre possibilidade de reverter parte de impostos gerados a partir da exploração turística para a manutenção do Património Mundial.

Enologia

A necessidade de I&D na área de enologia esteve presente em depoimentos de 9 actores, com proporcionalidade na distribuição entre tipos de associados e agentes externos. Um dos associados efectivos afirmou que *“A viticultura e a enologia têm a tecnologia no “coração” das suas actividades: todos os anos têm de se adaptar a uma situação nova, e são repensados e reestruturados os processos, para o que se quer obter na adega, com o perfil sensorial adaptado ao seu mercado”*. *“Há muito para fazer”*, citou outro produtor, do Baixo Corgo (Grupo C), afirmando que devem ser incrementados os estudos na área: *“A ADVID actualmente está muito focada na viticultura, mas a enologia é igualmente importante”*.

Há uma preocupação com a influência que as mudanças, relativamente recentes em práticas culturais, podem trazer para os vinhos, no futuro. Um produtor do Baixo Corgo (Grupo D), citou a perspectiva que a região tem, de reconversão futura de vinhas, relacionando-a com a qualidade dos vinhos que delas serão extraídos: *“A vantagem tem que ser constante, e não pontual. Estamos exactamente na fase em que temos que pensar nisso. O que fazer para igualar esses vinhos que já sabemos que funcionam muito bem? Fazemos trabalho experimental”* Na reconversão utiliza as castas que historicamente têm dado bons resultados. Tinta Amarela, Sousão e Bastardo (*“mesmo sem grandes conclusões sobre ela”*). Segundo o mesmo, são castas menos *“mediáticas”*, mas que se adaptam bem às suas condições. *“É a cultura do blend, que dá a complexidade e singularidade aos vinhos da região”*. Sobre o mesmo tema, acrescentou que não há estudos sobre o comportamento de vinhas velhas, com muitas castas. Nelas, a fermentação dos vinhos é diferente de quando as castas estão em separado e, segundo o mesmo, é necessário *“Descobrir realmente o que faz com que os vinhos do Douro sejam diferentes, quais são os fenómenos que estão envolvidos”* (já citado anteriormente, na classe “Castas” deste mesmo capítulo). Continuou: *“Seríamos autistas em pensar “vamos produzir e depois vemos”*. A Touriga Nacional, por exemplo, é fantástica, mas talvez se aplique mais para um segmento médio. Não está definido o que é o padrão português, o que se pode conseguir com isso. Já para subir o padrão, contamos com toda a diversidade natural da região, para não cairmos no risco de padronizar demasiado os vinhos portugueses (há o exemplo do Malbec). *“De vinhos padronizados e tecnológicos o mundo está cheio”*. É essa nuance que existe, essa *“centelha”* que pode dar-nos visibilidade no futuro”.

Outro produtor (Baixo Corgo, Grupo C) deu um enfoque semelhante: *“Houve a transformação de encosta em patamares, com transformação brutal da paisagem. Tecnicamente, existem diferenças muito grandes, como profundidade do solo, capacidade de retenção de água ou a dinâmica da água no solo. Foi dada prioridade à produção e alguns aspectos técnicos não foram observados. Não se pensou no impacto que isso poderia trazer aos vinhos. Em seguida foram as vinhas ao alto”*.

Um representante do Cima Corgo, Grupo B, citou a falta de informação que há, para que seja estabelecida uma projecção futura sobre a mudança de características de um vinho feito a partir de vinhas que receberam tratamento com compostos sulfídricos.

Segundo ele, *“Este é um tema não explorado na região - há apenas esforços para salvar o produto, de imediato”*.

Um pequeno produtor do Baixo Corgo, Grupo A, falou sobre as dificuldades que encontra, em relação à maturação: *“As castas variam a maturação dependendo do ano. Os processos de vinificação andam em constante mudança”*. O assunto preocupa outros produtores. Segundo um produtor de Vinhos de Quinta, a maturação é um momento crucial, de “aflição”: *“Não tenho capacidade (assim como a maioria dos produtores) para fazer tudo na semana ideal e então jogo com condições climáticas. Se chove, é pra adegas. Se não, deixa fora. Falta conhecimento sobre momento ideal para a vindima, há muitos factores a considerar. As parcelas comportam-se de forma conhecida e nós já conhecemos o jogo. O conhecimento foi adquirido com os anos e todos funcionam assim, mas não temos uma base científica consistente. E o jogo resolve-se na adega, onde todos os anos as variáveis influenciam de forma diferente os vinhos”*.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo C, reforçou os depoimentos sobre problemas relativos à maturação: *“Falta informação sobre diversos aspectos, não há um estudo sobre as principais castas. As análises de maturação são importantes, mas a informação pode ser mais trabalhada, para que possamos prever a qualidade dos vinhos. Nas Vinhas velhas a vindima só é feita quando as uvas estão com quase 15°. Há muitas castas juntas e se as uvas forem colhidas com 14°, provavelmente 10% das uvas estão ainda verdes, o que marca muito os vinhos. Prefiro apanhar um bocadinho mais tarde, tendo a certeza de que está tudo maduro, mesmo que rejeite algumas. A Touriga Nacional tem que ser apanhada a 14°”*.

Outros constrangimentos foram ressaltados. O produtor citado logo acima afirmou que há espaço para evoluir em relação a filtrações. Um grande exportador compartilhou da mesma opinião, acrescentando que faz experiências com materiais alternativos para filtrar o vinho. Também promove experiências, na vinificação: *“O mesmo vinho, com ou sem leveduras”*. Um agente externo concordou com o enfoque e afirmou que *“Para bactérias e leveduras não há uma linha específica de I&D. Também há muito campo para actuar em engarrafamento e higiene, pois o motor de funcionamento são os fornecedores”*. Lembrou que é necessário conhecer as matérias-primas com mais profundidade, para que o enólogo possa *“desenhar o vinho como ele quer”*.

Ainda sobre leveduras, um produtor do Baixo Corgo, Grupo C, expressou a preocupação com a casta Touriga Nacional, que é sensível à contaminação pela *Brettanomyces*. *“Porquê?? Investigar!! Casos acontecem no Douro, entre produtores conhecidos. Acontece mais na Touriga Nacional... porquê?”*. Segundo o mesmo, este é um dos problemas mais graves da enologia moderna.

Um assunto relacionado, que também traz efeitos maléficos aos vinhos, foi levantado por um grande exportador, que citou ser o TCA um constrangimento. *“Depois de um grande esforço para a produção de um vinho de qualidade, não nos podemos prejudicar com o final do processo. O TCA arruina vinhos, é preciso I&D para inoculá-lo”*. O processo de engarrafamento e acondicionamento do vinho, segundo o mesmo, tem outros pontos a evoluir: *“Com a tendência para o engarrafamento na origem, já estamos a procurar soluções melhores, como, por exemplo, tornar o vidro*

mais leve, mas sem perder as características de resistência”. Este exportador também expressou uma consciência ambiental da empresa, que procura materiais amigos do ambiente em todo o processo e utiliza reciclagem no vidro e em materiais para packaging.

Por fim, foi apontada uma falta de investimento em estudos sobre vinhos com menos (ou sem) álcool. Segundo o mesmo exportador, é um mercado que já existe, apresenta crescimento e que *“merece um esforço de investigação”*.

Linhas possíveis de investigação
Impacto (projeções) de determinadas práticas culturais na qualidade dos vinhos: saibramento e aplicações de compostos sulfídricos.
Relação entre maturação e qualidade. Estudo sobre quais são as situações óptimas para a vindima.
Estudos sobre os temas relacionados a processos enológicos citados: filtrações, uso de leveduras, engarrafamento, higiene.
Estudo sobre vinhos sem álcool.

Acesso às Quintas

Cinco produtores, presentes no Baixo Corgo e Cima Corgo, manifestaram-se sobre o assunto. Destes, apenas um tem áreas acima de 50 ha e três são proprietários.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, citou o projecto (levantamento topográfico, traçado e orçamento) oferecido por ele à Câmara de Lamego, para ampliar o acesso à região onde está a sua Quinta, beneficiando outros 30 produtores locais. O projecto foi financiado, mas a Câmara não executou: *“Queixam-se que toda a gente abandona, mas as condições são muito más. Era preciso facilitar a vida de quem cá está!”*.

“Ou se investe a sério na linha férrea ou mais vale fechá-la. Faltam comboios com qualidade, actualmente andam vazios. São muito lentos. O custo muito alto para os contribuintes e o custo de transporte de mercadorias aumenta em função das dificuldades de acesso. As estradas precisam de modernização, pois o tráfego é intenso. Está prevista a construção de uma auto-estrada há anos, mas não sai do papel. Para utilizar o rio para carga deveria ser implementado um mecanismo para manipulá-la, um grande investimento, e por isso não é viável. O comboio seria mais prático, pois vai até Leixões. Mas, para funcionar bem, deveria ser uma linha férrea mais eficiente” - Baixo Corgo, Grupo C

“O acesso difícil, o que significa mais custos e gestão mais complicada” – Cima Corgo, Grupo A.

Linhas possíveis de investigação
Levantamento de alternativas de escoamento de produtos.
Estudo sobre melhorias no acesso às propriedades. Relacionado com custos, emparcelamento

Energias Renováveis

Dois produtores do Baixo Corgo que actuam na viticultura comentaram a utilização de sistemas de aproveitamento energético:

“A alimentação por painéis solares seria bom para o ambiente, com menos ruído e é mais barata” – Grupo D.

“É preciso utilizar as energias alternativas para a agricultura. Financiamentos não são analisados acertadamente para a indústria, com muitas restrições. O lucro com a electricidade produzida localmente poderia ser canalizada para a região, como por exemplo através de um fundo de incentivo à instalação de energias alternativas” – Grupo A.

Linhas possíveis de investigação
Estudo sobre a utilização de energia obtida de fontes naturais.
Estudo sobre repasse do lucro obtido com a electricidade produzida localmente.

5.2 Comunicação

De uma forma geral, nota-se uma boa aceitação no que toca à forma adoptada pela ADVID para comunicar com os clientes, mas surgiram nas entrevistas diversos pontos em que se podem proceder adaptações ou mudanças nos processos relacionados, para melhor atender aos diferentes perfis de associados. É um aspecto importante para a melhoria dos serviços oferecidos pela ADVID.

Abaixo, expõem-se sinteticamente estas diferentes percepções, por intermédio de pontos fortes e oportunidades de melhoria do processo. Em seguida, discute-se o contexto (considerações gerais e orientação actual) e são analisadas as formas de comunicação utilizadas actualmente pela ADVID, com base em observações declaradas pelos entrevistados. A análise está separada por grupos de assuntos.

Pontos fortes
Disponibilização atempada de informações, que combinam com a fase do processo da viticultura em que são enviadas.
Evolução recente percebida por alguns produtores, em termos qualitativos e quantitativos.
Confiança nas informações divulgadas, por parte de alguns associados.
Reconhecimento da utilidade das informações divulgadas, por parte dos associados. Destaque para o apoio às candidaturas e listagem de produtos permitidos na Protecção Integrada.
Informações dadas pela ADVID contribuem para um uso mais racional dos produtos fitossanitários, provendo condições para uma maior protecção à vinha.
Reconhecimento, por parte dos produtores, do valor das informações climáticas prestadas pela ADVID, para a tomada de decisão sobre intervenções na vinha.
Reconhecimento, por parte dos produtores, da utilidade da organização e disponibilização, por parte da ADVID, da relação de produtos permitidos pela Protecção Integrada.
Reconhecimento, por parte dos produtores, do esforço feito pela ADVID para a divulgação do andamento de trabalhos de I&D.

Quadro 2 - pontos fortes do sistema de comunicação da ADVID com os associados

Oportunidades de melhoria
Proporcionar a formação de colaboradores da ADVID, para que adquiram competências nas áreas de comunicação e marketing
Distribuir o envio das informações por todo o ano, de forma a aproveitar as fases com trabalho menos intenso dos produtores para divulgar informações. Equilibrar o volume de informações.
Verificar os canais de comunicação. Nem todos os entrevistados afirmaram receber a informação disponibilizada.

Avaliar o estabelecimento de comunicação com agentes externos (tipo de informação, periodicidade)
Analisar a organização do site. Considerar aspectos relativos ao agrupamento da informação, frequência de actualização e interactividade com os visitantes, dependendo do perfil de acesso.
Fomentar a utilização do site, pelos associados. Incrementar a divulgação de notícias e prazos para candidaturas, destacando-as. Considerar a possibilidade de implementar instrumentos de pesquisa, para facilitar o acesso às informações.
Incrementar a divulgação presencial de informação, fomentando a discussão entre os produtores. Avaliar a possibilidade de efectuar visitas a grupos de associados, que encaixem-se em determinado perfil (proximidade, porte, características das vinhas)
Incrementar a divulgação dos trabalhos de I&D. Tanto os em andamento quanto os já concluídos. Avaliar a inclusão de acompanhamento periódico dos trabalhos, no site e por meio de outros canais.
Avaliar o formato (design) de todos os meios utilizados para divulgar informações. Considerar factores tais como atractividade e facilidade de localização da informação.
Avaliar a possibilidade de alargar a gama de assuntos divulgados na informação temática, de forma a prover informações sobre todo o ciclo produtivo.
Alinhar a I&D da ADVID com iniciativas que os produtores já empreenderam. Verificar os dados já existentes e avaliar a possibilidade de utilização dos mesmos.
Incrementar a divulgação dos trabalhos de I&D da Associação.
Divulgar experiências realizadas pelos produtores (sucesso ou insucesso). Avaliar a possibilidade de fazer a divulgação presencial. Regionalmente, se for o caso.
Avaliar a possibilidade de integração das estações climatéricas da ADVID com as de outros órgãos, para ampliar a cobertura das informações climáticas. Avaliar a divulgação de previsões climáticas.
Considerar a hipótese de realizar uma sessão de esclarecimento antes das candidaturas, onde seriam definidos os contactos (entrega de documento, divulgação de prazos) da ADVID com os produtores, durante o processo. Avaliar a possibilidade de implementar um agendamento das actividades a serem realizadas na Associação.
Incrementar a divulgação dos trabalhos de I&D, bem como da sua evolução e de perspectivas de prazo para sua finalização. Envolve melhorias na frequência, diversificação de instrumentos de divulgação (site, newsletters, palestras) e na linguagem utilizada. O relato do andamento deve ser compreensível, se possível, por todos os envolvidos.
Incentivar a participação dos associados nas iniciativas de I&D, quando cabível. A participação pode ser pela cessão de espaço nas propriedades, dados já colectados, relatos de experiências afectas ao estudo em questão.

Quadro 3 - oportunidades de melhoria sistema de comunicação da ADVID com os associados

Considerações gerais

Dada a diversidade de perfis encontrados entre os associados da ADVID, diferentes formas de comunicação são utilizadas. Existem variados graus de formação, conhecimento científico, idade ou área de propriedade, para citar alguns exemplos. Isto dificulta uma uniformização de linguagem, por parte da Associação, para que sejam atingidos os seus objectivos informativos e de passagem de conhecimento. Um associado efectivo citou um antigo presidente da ADVID, que afirmava, relativamente ao assunto: *“O que é comunicado pela ADVID tem de ser perceptível para o caseiro e para o Director Financeiro”*.

Pensando desta forma, recentemente foi criada uma área responsável pela comunicação da Associação, o que incrementou a difusão de informações. Há cerca de três anos, a internet passou a ser mais utilizada, através do site e de comunicação via email. Quando questionados sobre a forma que a ADVID divulga a informação, alguns produtores do Baixo Corgo mostraram satisfação:

- *“Funcionam muito, muito bem e atempadamente”* - Grupo C.
- *“Acho a comunicação ótima, por email. Não é informação demais, só manda o que é necessário”* – Grupo C.
- *“Acho que o email é a melhor forma. Vem tudo dirigido para a empresa, o que para o nosso porte funciona bem. A partir daí eu encaminho para quem de direito”* – Grupo D.
- *“É útil e de um ano para cá melhorou a qualidade”* – Grupo A.
- *“Recebo imensa informação - muitos emails, circulares e frequente o site. A divulgação é muito boa, não conheço melhor”*. Produtor do Grupo D, que citou uma acção de divulgação promovida por outra instituição, sobre a flavescência dourada: *“Era a uma hora da Régua. Foi alterada e não houve aviso. Com a ADVID não aconteceria isso”*.

Com relação à frequência, um produtor do Baixo Corgo, Grupo D, citou: *“Nesta época (Junho) ainda há comunicados, mas em Agosto nada mais é enviado. No repouso vegetativo, em que a informação pára, é exactamente o período em que há mais espaço para agir, os técnicos têm mais tempo para frequentar seminários, palestras e até ler com calma uma newsletter”*.

As opiniões variam. Um produtor do Cima Corgo, Grupo B, afirmou que *“A ADVID tem um princípio fantástico, mas falta divulgação”*. Um associado efectivo concordou: *“A ADVID realiza muitos trabalhos que não são divulgados, não recebendo o devido reconhecimento”*

Um agente externo afirmou: *“Não recebo comunicação alguma, não há um canal formal. Seria interessante, até como fonte de transmissão de conhecimento. Com uma comunicação mais frequente o conhecimento seria rapidamente passado para outros agentes, tais como informação técnica sobre novas explorações de cultura, novas técnicas”*.

A divulgação é considerada por um associado efectivo como um ponto negativo da Associação: *“A ADVID tem apenas técnicos no seu elenco e precisa de outros elementos. Se calhar, os projectos são muito bons, mas falta comunicação além dos*

próprios mecanismos técnicos de comunicação. As notas são bem estruturadas em termos científicos, mas há que melhorar a comunicação, a linguagem. É um pouco endogénico, fica ali”. E completou, ressaltando a importância da aproximação com o cliente, para melhor entender suas necessidades: *“É preciso ouvir o cliente, comunicar. Ouvir para trabalhar e trabalhar para ouvir”*. É neste contexto que se insere esta pesquisa.

Um produtor do Baixo Corgo (Grupo B) ressaltou a necessidade de haver mais interacção entre a Associação e os associados: *“A ADVID devia ouvir as necessidades presencialmente”*.

Orientação actual

Em 1982, alguns grandes exportadores de Vinho do Porto criaram a ADVID, como uma unidade de estudos e experimentação, para dar resposta às necessidades dos viticultores da região. O conhecimento era repassado pelas grandes empresas aos fornecedores, de uma forma muito rápida e alargada. O governo iniciava uma actuação nessa área, mas não havia serviços oficiais de agricultura de divulgação.

Com esta mudança, os meios de comunicação também foram alargados, na medida da evolução das necessidades. A seguir estão listados os meios de comunicação utilizados actualmente pela ADVID. São relatórios e material técnico de apoio, com ou sem periodicidade definida.

Publicações não periódicas: Relatórios de actividades, relatórios de estágios e publicações diversas, tais como comunicações em congressos ou revistas técnicas e científicas

Publicações periódicas

- Informação Climática na RDD – emitidos mensalmente, demonstram a evolução do clima no mês anterior nas seis localizações em que a ADVID mantém estações climatéricas. A evolução é expressa graficamente, com dados sobre temperaturas (mínima, média e máxima) e índice de precipitação pluviométrica;
- Boletins informativos – emitidos mensalmente, exploram temas comuns aos produtores, fornecendo informações úteis para a sua actuação. São enviados pelo correio e por email. Exemplos: Armazenamento dos produtos fitofarmacêuticos na exploração agrícola, Escoriose da videira, Análises de solo e foliares (plantas);
- Circulares fitossanitárias e informativas (Anexo E) – alertam sobre a ocorrência (ou a tendência à ocorrência) de pragas e doenças. São também utilizadas como forma de divulgação de informações que interessam a todos os produtores, tais como “Previsão do potencial de colheita” ou “Recolha de embalagens vazias de produtos fitofarmacêuticos”;
- Cadernos Técnicos – elaborados anualmente, com informação detalhada sobre algum aspecto importante, para apoiar a viticultura. Exemplo: Traça da Uva;
- Listas dos Produtos fitofarmacêuticos homologados em Protecção Integrada – emitidos anualmente, indicam os produtos (herbicidas, pesticidas e fungicidas) que devem ser utilizados pelos produtores da RDD que são beneficiados com a candidatura à Produção Integrada.

Telefone

Além de todos os meios já citados, o contacto por telefone é amplamente utilizado, pois possibilita a comunicação síncrona entre os associados e os engenheiros, quando necessário.

Um produtor do Cima Corgo (Grupo A) resumiu, sob a sua óptica, como são utilizadas as informações enviadas pela ADVID: *“As circulares são óptimas, indicam as aplicações e consultamos os produtos da lista. As informações cruzadas com as do clima já dão o aconselhamento. As orientações dão dadas, sem indicar o produto específico, e as dúvidas são esclarecidas por telefone”*. A pessoa que foi entrevistada mostrou alguns cadernos técnicos que levantou na ADVID, pois prefere ter o material à mão, mas não soube dizer se são enviados pelo correio e qual a periodicidade. *“Ler no papel é melhor que ler no computador”*, afirmou.

Análise da Comunicação

Site

A utilização de computadores para a divulgação de informação tem vindo a mostrar-se eficaz, pela sua agilidade na transferência do conhecimento, possibilitando também a organização de uma base de conhecimento. O site da ADVID fornece informações sobre a associação e suas actividades, o histórico de circulares, boletins e acompanhamento climático, e a lista de produtos homologados. Este site emite notícias e divulga eventos relacionados com a região e a associação. A partir de um registo, envia newsletters para os associados que optam por esta modalidade.

Cerca de 17% dos entrevistados (quatro do Baixo Corgo e um do Cima Corgo) falou espontaneamente sobre o site – este não foi um tema questionado directamente nas entrevistas. Entre os mesmos, houve apenas um relato de visitas, mas com pouca frequência. O produtor do Cima Corgo (Grupo A) não soube dizer se os trabalhos de I&D estão na íntegra, no site. Um produtor do Baixo Corgo (Grupo D) acha que o site *“já passa alguma informação”*, requisitou password à ADVID e não a recebeu, e por isso ainda não visitou a secção do site que é restrita aos associados. Dois produtores do Baixo Corgo (Grupos A e C) não frequentam o site por preferir papel à internet. Ambos concordaram que as duas formas devem ser usadas.

Avaliação dos meios de comunicação actualmente utilizados

a) Avisos de aconselhamento

Alguns relatos evidenciam os 54% de avaliações positivas a este aspecto, que se mostra de grande utilidade para os produtores:

- *“Ultra-eficazes, óptimo. Chegam na hora certa e são muito úteis. Uso para decidir a semana. Frequência adequada”* – Baixo Corgo, Grupo C.
- *“Os engenheiros e técnicos da ADVID cumprem o papel e fazem um trabalho fantástico na prevenção de doenças”* – Baixo Corgo, Grupo C.
- *“Tá bem”* – Cima Corgo, Grupo B.

Três produtores utilizam estes avisos como complemento de informações que já têm e comparam-nos com os resultados emitidos pelos técnicos das suas empresas:

- *“Utilizamos como uma certificação do que já temos de informação. Comparamos com os resultados obtidos pelos técnicos e servem para a tomada de decisão. Eu conheço as diferentes características das vinhas, de acordo com castas e localização”* – associado efectivo.
- *“Antigamente os tratamentos eram feitos a partir de Abril, sob sol ou chuva, e gastava-se muito dinheiro sem necessidade. As informações divulgadas pela ADVID sobre o assunto contribuem para um uso mais racional destes produtos (menos custo e menor agressão ao ambiente), fornecendo condições para uma maior protecção à vinha. Na nossa Quinta juntamos as informações às que possuímos e tomamos decisões”* – Baixo Corgo, Grupo C.
- *“ADVID fornece informações técnicas, que são validadas junto aos técnicos da empresa para a qual eu vendo a minha produção”* – Cima Corgo, Grupo A.

Dois produtores acham os avisos de aconselhamento genéricos demais:

- *“São muito úteis, mas há uma tendência para que os comunicados sejam cada vez mais genéricos. Eu entendo, pois os vales são diferentes e as soluções são distintas, mas de qualquer maneira, se calhar, algumas vezes os comunicados poderiam ser mais incisivos. Deixam margem de dúvida”* – Baixo Corgo, Grupo A.
- *“A informação é genérica, o que é útil nas tendências de pragas, mas eu já conheço as características das minhas vinhas. De qualquer forma, sempre que chegam emails eu presto atenção. Não vou ao site”* – Baixo Corgo, Grupo B.

Segundo um produtor presente em todas as sub-regiões, *“nunca chegou”*, referindo-se aos avisos de aconselhamento.

b) Informação técnica temática

Os relatos ilustram a heterogeneidade da percepção que os 42% de produtores que se manifestaram têm sobre a informação temática que recebem:

- *“Ok, Escolha de temas em momentos adequados”* – Baixo Corgo, Grupo D.
- *“Recebo informação temática periodicamente, sobre pragas, análise de solos e folhas, normas, orientações, etc. Chegam atempadamente, normalmente vêm em circulares e boletins informativos”* - associado efectivo.

- *“Na entrega do prémio Moreira da Fonseca sempre há algo interessante, uma palestra sobre um tema”* – Cima Corgo, Grupo A.

Dois produtores do Grupo B do Cima Corgo têm opiniões diferentes, sobre a divulgação temática:

- *“É necessária e não existe - precisa ser intensificada”.*
- *“Não chega nada de especial, mas era interessante chegar”.*

Um associado efectivo comentou: *“Não acontece. Há notas técnicas, muito boas, mas a informação temática não é atractiva. O “embrulho” tem que ser diferente”.*

O Tratado de Viticultura, lançado recentemente pela ADVID, foi citado por um produtor do Baixo Corgo, Grupo C: *“É preciso desdobrar aquele manual e disseminar para todos, de acordo com temáticas, de uma forma simples”.*

Quatro produtores entendem que a informação divulgada actualmente é restrita:

- *“Pode ser mais, fazem muito dirigida. Pode abranger outras áreas, não só o tratamento”* - Cima Corgo (Grupo A)
- *“Pode ser mais diversificada e envolver também a enologia, por exemplo”* – Cima Corgo, Grupo B.
- *“Alargar a interpretação, aconselhar operações além dos tratamentos de pragas. Mais orientação! Já há isso em outros países e o Dão já pensa em criar. Se existem os meios e a facilidade de comunicação, cada vez mais esta informação pode circular”* – Baixo Corgo, Grupo D.
- *“ADVID fornece mais informações na parte de pragas”* – Baixo Corgo, Grupo B.

Um produtor do Baixo Corgo (Grupo C) lamentou que não haja encontros para discutir temas específicos: *“ Com debate nivela-se a informação, é bem entendida por todos”.*

Dois produtores (Cima Corgo e Douro Superior) afirmaram que a divulgação temática é tratado com mais frequência por empresas químicas, com qualidade.

c) Informação climática

Cerca de 54% dos produtores deram depoimentos sobre o assunto.

A informação sobre o clima mostrou-se útil, mesmo para os associados que utilizam outras fontes. Um associado efectivo citou que tem uma estrutura climatérica própria, mas que é bom *“...saber pela ADVID o que se passa em todo o Douro”.*

Dois produtores do Cima Corgo (Grupos A e B) usam várias fonte de informação, inclusivamente a ADVID. Segundo um deles, *“Complementa outras informações, fica mais completa”.*

Sete produtores, sendo seis do Baixo Corgo, aprovaram completamente a informação que lhes chega sobre a evolução do clima, tendo elogiado a frequência e a qualidade. Estes produtores citaram que esta informação é importante para os tratamentos, em conjunto com os avisos de aconselhamento. Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, citou a importância de informações sobre o clima para a decisão sobre o dia ideal para a vindima.

Dois produtores do Baixo Corgo citaram a falta de integração da ADVID com as estações climatéricas de outros órgãos:

“Seria interessante unir estes esforços. ADVID emite avisos, mas poderia ampliar a rede de estações e dar mais informação. O Centro de Estudos tem muitas, algumas desactivadas”, citou um produtor do Grupo D, complementando com um exemplo: “A situação reúne condições para a rega, com n milímetros, desfolha, etc.”

“A grande maioria dos produtores não tem técnicos de campo e os caseiros utilizam mais o seu bom senso e a prática. Informações isoladas de temperatura e humidade não lhes dizem o que fazer. A falta de informação na hora certa prejudica a rentabilização das vinhas, pois muitas vezes aplicam-se produtos preventivamente, sem haver a real necessidade, comprometendo-se os custos e a qualidade da uva. Exemplo: a ADVID envia mapas de controlo da temperatura, mas não indica exactamente se está ou não na altura de aplicar ou os sítios onde se devem aplicar produtos. A Associação alega que a região é muito vasta, mas os pontos colectores da ADVID não estão integrados com os dos outros órgãos. Com a integração seria mais fácil prestar uma informação mais dirigida para todas as “mini-regiões” – Baixo Corgo, Grupo B.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo A, comentou: *“Chega o que passou e não a previsão, já com algum aconselhamento. Seria útil para se preparar para uma chuva forte, por exemplo”.*

Um associado efectivo citou: *“Não é atractivo, há que investir bem na informação”.*

d) Legislação e compromissos

Cerca de 65% dos produtores manifestaram uma apreciação positiva em relação à divulgação de informações e prazos a cumprir neste serviço, que tem uma óptima aceitação. Segundo as palavras de um produtor do Baixo Corgo, Grupo A, *“As regras só se complicam a cada ano. É um desafio para que se faça da forma correcta. O caderno de campo é um documento de preenchimento complicado, por exemplo”.* O mesmo produtor afirmou: *“Recorro à ADVID, pois é complicado e não tenho tempo para gastar neste assunto”.*

Um associado efectivo ressaltou a mais-valia que o serviço oferece: *“A ADVID tem muito trabalho no período das candidaturas. É desgastante, os dossiês não são simples. A informação chega aos associados na hora certa”.* Outras avaliações positivas demonstraram satisfação:

- *“É ok. Entrego (a candidatura) à ADVID e sou informada sobre o seu andamento” – Baixo Corgo, Grupo B.*
- *“Impecável” – Associado efectivo*
- *“Muito importante. Existe e não falha” – produtor presente em todas as regiões*
- *“Em relação às candidaturas e compromissos, é ok, mas acho que por causa da quota recebida pela associação. Isso eles não esquecem” – Baixo Corgo, Grupo C.*

Apesar de não ser mais obrigatória a relação com a ADVID (ou outra associação) para a submissão a candidaturas para a Produção Integrada, diversos produtores indicaram que continuarão a utilizar o serviço:

- *“Continuamos com a ADVID, que trata de tudo. O serviço tem valor, vale o que se paga. Os prazos são sempre comunicados”* – Baixo Corgo, Grupo C.
- *“Quanto aos prazos a cumprir deixamos com eles, assim como a burocracia das agro-ambientais. Na ADVID, avisam e são persistentes, para que seja bem feito. Tomam conta na perfeição. Este ano já não é mais preciso estar associado para efectuar candidaturas, mas continuamos com a ADVID”* – Cima Corgo, Grupo B. Afirmou, ainda, que *“Não actuam em subsídios para o gasóleo. Actuam nos subsídios PHM”*
- *“ADVID faz a candidatura, são a nossa associação na Produção Integrada”* – Baixo Corgo, Grupo D.

Algumas considerações ressaltaram pontos relativos à comunicação de prazos:

- *“Não são divulgados antecipadamente e com ênfase os prazos e obrigações da Produção integrada. Não lembro bem, acho que recebo, não sei se o técnico também”* - Baixo Corgo, Grupo C.
- *“Acho que os avisos chegam muito em cima da hora”* - Baixo Corgo, Grupo B.

Um produtor do Douro Superior trabalha com Centro de Gestão Agrícola nas candidaturas – *“É mais perto”*. Segundo o mesmo, *“Faria candidaturas com a ADVID, se fosse mais próximo ou houvesse agendamento”*.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, afirmou que as informações divulgadas antes das candidaturas não são suficientes: *“Uma sessão de esclarecimento antes das candidaturas era bom e serviria para as pessoas se aproximarem”*.

Utilização da relação de produtos

É boa a aceitação da oferta desta informação, oferecida pela ADVID. Cerca de 40% dos produtores relataram satisfação, conforme ilustram alguns relatos:

- *“Esta é uma informação importantíssima, pois poupa trabalho. As empresas ‘bombardeiam-nos’ de informação sobre seus produtos e a ADVID sintetiza isso, é perfeito”* – associado efectivo.
- *“A relação com limitações de fito-fármacos é fundamental. As listagens são muito bem elaboradas”* – Cima Corgo, Grupo B.
- *“São muito úteis. Tenho-os impressos, sempre à mão”* – Cima Corgo, Grupo A.

Um produtor do Baixo Corgo (Grupo B) exemplifica a resistência à evolução das práticas culturais, já referida anteriormente:

“Ouço os técnicos, mas faço tentativas com outros produtos”

Trabalhos de I&D em andamento

Cerca de 70% dos produtores entrevistados deram depoimentos sobre a divulgação actual das linhas de investigação e desenvolvimento, por parte da ADVID.

As opiniões divergem, mas verificaram-se apenas duas avaliações positivas, ambas de produtores do Baixo Corgo:

“A comunicação feita pela ADVID é boa sobre trabalhos que estão a decorrer. Faz algumas demonstrações e realiza encontros para discussão de assuntos importantes para a viticultura. Promove palestras e apresentações com técnicos de fora. Funciona bem” – Grupo A.

“ADVID tem trabalhos de comportamento de castas e porta-enxertos e tem publicado artigos em congressos. Divulga esta informação nos Cadernos distribuídos para os associados - acho que são mais que anuais. As pessoas podem não saber onde encontrar essa informação, mas é porque não a procuram. Compreendo que haja sócios que se queixam disso, pois a linguagem dos papers não é simples e a publicação de artigos exige muito trabalho. Não é fácil achar os papers publicados pela ADVID. São feitas apresentações, mas as pessoas não comparecem” – Grupo C.

As demais apreciações, de produtores presentes em todas as sub-regiões, ressaltam que a divulgação não é eficaz. As declarações são listadas abaixo, divididas por sub-região. Os associados efectivos citados actuam em toda a região.

Baixo Corgo:

- *“Os técnicos da ADVID tem até trabalhos publicados, mas não enviam toda a informação. O ideal é que achem um bom termo para enviar informação, para que não seja em excesso”* – Grupo A.
- *“As informações sobre I&D em andamento deveriam ser divulgadas, mostrando a evolução dos estudos. Fomenta a discussão”* – Grupo D.
- *“Tenho conhecimento das áreas de I&D em que a associação actua apenas pelo que foi dito nas palestras”* – Grupo B.
- *“Podia haver uma newsletter, pelo menos mensal, que comunicasse além disso, como p.e. o que tem feito em termos de investigação e em que campos, que conclusões já saíram, novas técnicas, novos produtos e fornecedores, equipamentos, novos cursos”* – Grupo C.
- *“Devia divulgar os trabalhos de I&D que estão em andamento, pois pode chamar a atenção de alguém que deseje participar”* – Grupo D.
- *“ADVID não divulga tudo o que sabe”* – Grupo D.
- *“Sobre as linhas de I&D a serem desenvolvidas, A ADVID devia solicitar a participação dos associados, com depoimentos e dados já colectados”* – Grupo D.

Cima Corgo:

- *“I&D – As acções actuais não são divulgadas. Os resultados não são divulgados entre os associados. Ex: fazem I&D na área de rega há alguns anos, mas tem*

ciência através de amigos. Não sei se há trabalhos nas áreas de mecanização e custo, mas não recebo informação a respeito disto” – Grupo B.

- *“A ADVID não publica o resultado do que fez em I&D. É fundamental haver uma partilha de informação na região, todos têm a ganhar com isso. A empresa desenvolve alguns trabalhos de I&D e seria bom ampliar estes trabalhos para a região. Os associados pagam uma cota e deveriam ter acesso à informação privilegiada, deveriam ter acesso exclusivo às publicações. Tenho acesso aos trabalhos desenvolvidos na ADVID porque conheço as pessoas que lá trabalham, mas não existe uma publicação anual que possa ser usada como referência pelas empresas” – Grupo B.*
- *“A ADVID tem muita informação, mas não publicam tanto. Sei que é necessário tempo para preparar isto de forma acessível a todos os associados. Estão a fazer, no site. Entro em contacto com os técnicos quando preciso de algum assunto em especial. É melhor procurar a informação com eles, que estão mais actualizados. O andamento de trabalhos de I&D é divulgado quando acontecem com assembleias, no início” – Grupo A.*

Douro Superior:

“Sobre rega, por exemplo, o nosso conhecimento foi adquirido em congressos”.

Associados efectivos:

- *“A informação não é encaminhada para os diversos perfis da empresa. Não sou informado sobre o que está a acontecer na ADVID, em termos de I&D”.*
- *“Não há acompanhamento informativo continuado sobre os projectos em andamento”.*
- *“ADVID realiza muitos trabalhos que não são divulgados, não recebendo o devido reconhecimento”*

Partilha de conhecimento

A questão da comunicação entre os produtores também foi citada, a despeito de não ter sido questionada directamente nas entrevistas. Um associado efectivo demonstrou a consciência de que é necessário partilhar informação técnica: *“Não há partilha em dados comerciais, mas no âmbito técnico há mais transparência em relação à informação. A concorrência não se resolve ao esconder informações técnicas, está no mercado. Há partilha de informações sobre a vinha. As doenças são comuns a todos e devemos atacá-las globalmente”.*

Outros depoimentos, de produtores do Baixo Corgo, apontaram opiniões diferentes sobre a evolução:

- *“Não há segredos em termos de I&D. Apesar das novas gerações ficarem ainda mais fechadas que as dos antepassados, já acontece uma maior partilha de informação. Abri a linha de produção para outras empresas, mas não aconteceu o contrário” - Grupo C.*
- *“Com a nova geração de técnicos, melhorou a partilha das experiências com experimentação, o que faz com que, numa situação assim, haja muita conversa antes de uma decisão. Fornecemos uvas para vinho do Porto para a Taylor.*

Sabemos as experiências que eles têm, pois estão abertos para troca de ideias, mas isso também acontece com empresas e pessoas com as quais não tenho relação comercial. O jogo está mais aberto, o que faz todo o sentido “O fundamental para o êxito mundial da região não é o sucesso isolado”. Um determinado vinho ser premiado é muito bom, mas uma afirmação sustentável só acontecerá se toda a região evoluir” - Grupo D.

- *“A troca de conhecimento e informações só acontece entre técnicos conhecidos. Há pouca união, apesar de haver uma melhora. Antigamente as quintas eram dirigidas pelos caseiros, mas vieram pessoas para cá, para acompanhar o negócio de perto, muitas tiveram formação superior. A troca de informações é fundamental, faço isso para escolha de lotes de vinhos. Da mesma forma, é bom na viticultura” - Grupo C.*
- *“Há troca de informações com os vizinhos e trabalhadores” - Grupo B.*
- *“Não há associativismo” - Grupo C.*
- *“Falta de cooperação entre os produtores. Era preciso mudar a mentalidade e o espírito quase competitivo que existe na região. O Método de Pontuação fomentou este espírito. Em contrapartida, não há apoio para que o agricultor melhore sua pontuação. No Alentejo há muito mais união. A competição não está dentro da região. Está fora.” - Grupo D.*
- *“Não há trabalho comum ou troca de impressões, os esforços são isolados” - Grupo D.*

Os produtores do Cima Corgo afirmaram que há mais diálogo:

- *“Há uma nova geração de técnicos da região que, quando se formou, não quis ficar por aqui. Foi ver o que se passa lá fora, trouxe novas ideias e hoje trabalham o que é nosso, o potencial do que temos aqui. Hoje há mais abertura e comunicação entre os técnicos, o que faz com que as coisas evoluam” - Grupo B.*
- *“Não há a ideia de “não se falar” para guardar segredos, pelo contrário: quando corre bem ou mal as pessoas partilham a experiência” - Grupo A.*

Tratamento diferenciado?

Cerca de 54% dos associados individuais e colectivos que foram ouvidos denotaram insatisfação em relação à forma que a ADVID atende os associados, conforme ilustram as citações abaixo, divididas por sub-região. Um associado colectivo deixou clara a sua posição: *“Falta apoio. Só um técnico conhece as propriedades, mas para outros sócios não é assim. Há tratamentos diferentes. Sou um associado que vai pagando as contas. Mais nada”.*

Baixo Corgo:

“Há sócios de “1ª e de 2ª categoria” e há grupos que fazem lobbies, retêm conhecimento. Grupos de técnicos e amigos trocam informação e discutem questões técnicas, mas não divulgam a informação. Paga-se uma quota que não é barata e ao fim não se tem um retorno à altura. Há apoio, mas poderia ser maior”. Este produtor citou o caso de uma empresa, que solicitou uma visita de um técnico da Associação e eles disseram que “... não era preciso, não valia a pena, podíamos falar ao telefone, etc.” – Grupo A.

“Existem 2 tipos de associados - os principais e os outros. Há distinção, pois os maiores têm maior direito de voto. Basicamente o que temos da ADVID é ajuda nas candidaturas e ajuda na aplicação de produtos fito-sanitários. Entendo que a ADVID actua em investigação, mas basicamente feita e dirigida para os grandes produtores, para os quais a ADVID está mais direccionada. Exemplo: rega, que não é uma real prioridade dos pequenos e médios produtores. É viável, mas muito trabalhosa e requer um grande investimento e um técnico especializado para isso, que os menores não têm condição de ter” – Grupo B.

“Formação, I&D e idas ao campo, a ADVID não faz para todos. Os associados não têm todos o mesmo tratamento, há uns “VIP”, uns + ou - e outros completamente abandonados. Nisso, a culpa é um pouco das empresas, que não são pró-activas, pois não estão sensibilizados para estas questões. Se calhar, as empresas com mais estrutura e com mais técnicos capacitados (mestrados e doutoramentos) não precisam tanto de ajuda. É preciso ajudar os que não têm dinheiro para se colocar como os outros. A ADVID precisava de ser mais solidária e subsidiária, principalmente com quem não tem acesso a know-how, seja por carências financeiras ou de formação. Podia ser muito mais dinâmica. Se é chamada até comparece, mas podia ser mais activa. Empresas “VIP”, que têm muito pessoal, conseguem formações exclusivas. “Estes são os que menos precisam” – Grupo C.

“A ADVID é um organismo com papel fundamental e necessário, mas é para elites”. As elites são os exportadores. O acesso é um limite para muitos e o conhecimento dos trabalhos efectuados não está disponível para todos” – Grupo A.

“Há um tratamento diferenciado, inclusive para a divulgação das informações. As grandes empresas, fundadoras da ADVID, têm mais poder de voto. O voto é proporcional ao tamanho. Isso não estimula a participação dos pequenos produtores” – Grupo A.

Um dos produtores comentou o oposto: *“ADVID foi criada pelos efectivos, sempre foi fechada nisso, mas depois das candidaturas abriu para outros produtores. O tratamento igual entre sócios e a informação está disponível para todos” – Grupo C.*

Cima Corgo:

“A I&D acontece mais para associados efectivos” – Grupo B.

“Neste momento a ADVID não tem pessoal suficiente para melhorar a capacidade de resposta. É uma instituição importante, à qual quanto mais pessoas tiverem acesso, melhor. O que precisa ser definido é como se darão os acessos (só à informação, visitas ou trabalhos de campo). ADVID frequenta as Quintas onde tem afinidade com os técnicos ou onde já tem ensaios implantados há muitos anos. Onde dá mais jeito em termos de acesso” – Grupo B.

5.3 Formação

Todos os produtores manifestaram-se sobre aspectos ligados à formação, um assunto que foi questionado em todas as entrevistas. Abaixo, expõe-se uma visão sumária do contexto estudado, por intermédio de pontos fortes e oportunidades de melhoria do processo. Em seguida, discute-se o contexto (considerações gerais e orientação actual) e destacam-se necessidades de formação declaradas pelos entrevistados, separadas por grupos de assuntos.

Pontos fortes
Reconhecimento da ADVID como referência em formação na região
Contribuição da formação para o incremento da qualidade nas actividades vitivinícolas
Oferta gratuita de todos os cursos, conseguida com a aceitação de candidaturas junto ao POPH. Oferta de subsídios de transporte e alimentação para os trabalhadores
Oferta crescente de cursos para os produtores
Eficiência no planeamento e na logística das formações
Utilização das acções de formação por todos os perfis de produtores, inclusive os que têm planeamento próprio para a formação dos empregados

Quadro 4 - pontos fortes da formação oferecida pela ADVID

Oportunidades de melhoria
Divulgar antecipadamente o plano de formação e fomentar a discussão sobre as necessidades dos produtores, neste âmbito
Incrementar a oferta de cursos, com foco nas necessidades dos produtores
Avaliar a possibilidade de customizar as formações, relativamente ao horário e à sequencialidade. Incentivar a integração entre os produtores e a ADVID e a empresa promotora das formações
Distribuir a realização dos cursos, para que atendam às necessidades de todas as sub-regiões
Incrementar a divulgação relativa às actividades formativas
Incrementar o acompanhamento junto aos produtores no período que antecede as formações, no sentido de preencher as turmas formadas e de incentivar a participação
Avaliar a possibilidade da acreditação da ADVID para dar formações
Incrementar a vertente prática das formações, envolvendo a elaboração de cursos e a determinação do perfil dos formadores. Considerar a inclusão de aspectos motivacionais nestes cursos, tais como aceitação à mudança e valorização do trabalho que é desenvolvido no ambiente rural.

Avaliar a possibilidade de elaboração (ou adequação) de alguns cursos, no sentido de complementar a formação superior, na componente prática. Considerar a hipótese de incentivo a estágios orientados, em Quintas.
Avaliar a possibilidade de oferta de formação polivalente para trabalhadores.
Avaliar a possibilidade de oferecer formação para adegueiro e laboratorista. Considerar os temas: filtrações, higiene, higiene no engarrafamento e noções de mecânica e electrónica
Incrementar a oferta de formação em aplicação de fitofármacos e poda. Considerar também um aumento de oferta para formação em enxertias.
Incrementar a oferta de operação de máquinas. Avaliar a possibilidade de oferecer certificação e formação em fundamentos de manutenção mecânica e eléctrica.

Quadro 5 - oportunidades de melhoria da formação oferecida pela ADVID

Considerações gerais

A falta de formação representa nitidamente um constrangimento na região do Douro, pois há uma enorme necessidade de MO qualificada na linha produtiva, tanto na viticultura quanto em armazéns e adegas. Diversos produtores citaram dificuldades diárias com os recursos humanos disponíveis. O baixo nível de qualificação (escassa ou abundante) obriga os produtores a arcar com a formação das pessoas, muitas vezes com meios próprios. Quando isto acontece, o proprietário, o técnico ou o empreiteiro ensinam à mão de obra como devem ser as práticas na viticultura (poda, aramação, vindima) e também nas operações na adega (engarrafamento, rotulagem, padrões de higiene). Com trabalhadores sem qualificação, segundo um associado efectivo, *“É necessária a contratação de mais gente, com a baixa eficiência do trabalho”*. Outro associado efectivo afirmou que, com o êxodo rural, perde-se qualidade na força de trabalho do Douro. A falta de interesse pelo trabalho no campo, já citado anteriormente, aliada à saída das pessoas da região, levou um produtor do Cima Corgo (Grupo A) a afirmar: *“O meu caseiro, que tem quase 70 anos, é também adegueiro e aprendeu na prática. Estou no limite, pois essa geração é a última assim. A nova geração terá que ser treinada”*.

Muitas práticas vêm sendo passadas para os mais jovens pelas gerações anteriores, o que cria hábitos relativos às operações necessárias para as vinhas. São costumes antigos e, por isso, de uma forma geral, os trabalhadores rurais do Douro apresentam resistência às mudanças e evoluções que ocorrem nas práticas culturais. Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, afirmou: *“O processo é efectivo, mas as pessoas que trabalham para mim não se interessam”*.

Mas já se evidencia alguma evolução. Segundo o depoimento de um grande exportador sobre a mentalidade dos trabalhadores, *“Hoje há muito mais consciência que há 10 anos. Os processos de formação ajudam. As novas gerações chegam para trabalhar na terra com mais formação e conseguem mais estabilidade que os pais, por exemplo”*.

A formação tem um papel fundamental neste processo de mudança, pois implica em uma melhoria de qualidade no trabalho, funciona como factor motivacional e eleva o

nível de discussão interna, uniformizando a linguagem utilizada. Uma afirmação, feita pelo único agente externo que pronunciou-se sobre formação, sintetiza a sua opinião:

“Melhora a qualidade dos vinhos, com o tempo”.

Na prática, um produtor do Baixo Corgo, do Grupo D, concordou: *“Foram feitas formações internas, algumas com a ADVID, em associação com outra empresa. O curso teve uma vertente prática, a aceitação foi óptima e a qualidade do trabalho melhorou bastante. A iniciativa partiu da ADVID. Reflecte-se na qualidade da vinha, uvas e vinho”.*

Um produtor, da mesma sub-região e também do Grupo C, ressaltou a importância das acções de formação: *“É fundamental”.* Citou os cursos de poda e aplicação de fitossanitários, dados este ano. Segundo outro produtor, da mesma sub-região e também do Grupo C, *“Só a ADVID actua com formação na região. Não há outras iniciativas. De uma forma geral, as formações são boas, mas algumas podem ser melhoradas”.*

Um exportador de grande porte destacou que *“este é um papel crítico da ADVID”.*

Orientação actual

A Associação para o Desenvolvimento da Vitivinicultura Duriense promove formações para associados e funcionários de associados. As actividades formativas enquadram-se segundo as regras do POPH (Programa Operacional do Potencial Humano), sob o qual foi aprovada uma candidatura de um plano de formação para o período 2008-2009. Desta forma, os cursos não têm custos para os produtores e são fornecidos subsídios de transporte e alimentação para os formandos. O enquadramento dos formandos é consoante o seu grau de escolaridade, conforme exposto abaixo:

CURSO	CARGA HORÁRIA	N.º ALUNOS	N.º ACÇÕES	
			2008	2009
Vitivinicultura	50 h	15	1	1
Condução e Poda de Vinha	25 h	15	1	1
HACCP	25 h	15	1	1
APF - Aplicação de Produtos Fitofarmacêuticos	25 h + 50 h	15	1	1
Gestão e Qualidade	25 h	15	1	1

Tabela 8 - resumo dos cursos previstos para formandos com habilitações iguais ou superiores ao 9.º Ano e inferiores ao 12.º Ano (fonte: www.advid.pt)

CURSO	CARGA HORÁRIA	N.º ALUNOS	N.º ACÇÕES	
			2008	2009
Condução da Vinha	25 h	15	3	4
APF - Aplicação de Produtos Fitofarmacêuticos	25 h + 50 h	15	2	3
OMA- Operador de Máquinas Agrícolas	350 h	12	1	2

Tabela 9 - resumo dos cursos previstos para formandos com habilitações inferiores ao 9.º Ano
(fonte: www.advid.pt)

A ADVID é a entidade formadora, que contrata a empresa Zona Verde para promover as formações. Durante um ano, é feito um levantamento de necessidades de formação junto aos associados, ao qual se agrega a percepção do corpo técnico da Associação, em função do convívio com aqueles. É montado, então, um planeamento (anual ou bianual), que a Zona Verde encaminha para candidatura, junto ao POPH. Em alguns casos, os cursos, assim como a parte prática, acontecem nas instalações dos associados, quando estes têm empregados em número suficiente para que assim aconteça. Nestes casos, eventualmente outros produtores enviam empregados para a formação, na Quinta onde esta ocorre. A Zona Verde cuida da logística e aluga salas de aula, quando se torna necessário, nomeadamente na Escola Agrícola do Rodo. A Escola possui instalações satisfatórias, assim como 6 ha de vinha, para a parte prática das formações.

Outras entidades dão formação na região, como por exemplo a NERVIR e Centro de Gestão. A Escola Agrícola do Rodo também colabora com o processo de formação da região, formando técnicos agrícolas. Segundo um produtor do Cima Corgo (Grupo B), a Escola “*Exerce bem o papel a que se propõe, na formação técnica em um nível médio*”.

Satisfação

A importância da actuação da ADVID é reconhecida entre os produtores, porém existem ainda muitas carências de qualificação de mão-de-obra na região. Um associado efectivo afirmou: “*Deviam acontecer mais cursos. Todos anos fazemos ao menos uma acção com a ADVID*”. Um associado do Cima Corgo (Grupo A) compartilha a opinião: “*Tem melhorado, mas pode ser ainda incrementado. Não tem havido tanto*”. Produtores do Baixo Corgo afirmaram:

“*ADVID já fez mais formação*” – Grupo C.

“*Durante um tempo foi boa, mas não se faz mais nada, às vezes por falta de pessoas interessadas*” – Grupo A.

“*Há deficiência na formação da mão-de-obra. A ADVID tem feito alguma coisa neste sentido, mas não nos últimos 2 anos*” – Grupo D.

Em termos reais, a ADVID foi responsável pela realização de um número considerável de formações, conforme exposto nos quadros abaixo. A totalização para o ano de 2009 compreende o período de Janeiro a Junho.

Ano	Alunos	Horas	Nº Cursos
1987	60	560	4
1989	34	1080	2
1990	4	800	1
1991	4	800	1
1999	68	140	4
2000	26	70	2
2002	42	168	3
2003	107	804	8
2004	90	371	7
2005	120	272	5
2006	222	1059	17
2007	30	70	2
2008	39	85	3
2009	176	6279	16
Total	1022	12558	75

Tabela 10 - Quantidade de formações oferecidas pela ADVID

	Nº cursos 2008	Horas	Formandos	Nº cursos 2009	Horas	Formandos
Condução e poda	2	50	24	10	250	85
APF	0	-	-	5	375	76
W7	1	35	15	0	-	-
HACCP	-	-	-	1	25	15

Tabela 11 - Formações oferecidas em 2008 e 2009

Nove produtores, incluídos aí todos os sócios efectivos, têm plano próprio de formação. Estes representam 35% do total dos produtores entrevistados. Entre estes, todos os sócios individuais e colectivos têm propriedades com mais de 40 ha de vinha.

Informação sobre formação

Quando questionados sobre a maneira que recebem informações sobre a oferta de cursos, os produtores manifestaram-se de forma heterogénea:

Um associado efectivo afirmou que recebe informação *“atempada, precisa e concisa”* sobre todas as acções de formação oferecidas pela ADVID. Um produtor do Cima Corgo (Grupo A) concordou, dizendo que é o único meio que tem para saber *“o que se passa pela região”*, em termos de oferta de formação.

Um produtor do Baixo Corgo (Grupo C) que, apesar do porte da sua propriedade, não possui plano próprio para formação, acha que *“A divulgação do plano de formação deve ser bem antes do seu início, mesmo sujeito a alterações”*.

Outro produtor do Baixo Corgo (Grupo D), este com plano próprio para formação, comentou: *“Pode haver mais insistência para comparecimento aos cursos. ADVID deve chegar mais perto dos associados, pois as vantagens da formação são imensas, inclusive para os técnicos da Associação, pois terão menos trabalho de acompanhamento”*.

“Recebemos informações e utilizamos alguma formação oferecida pela ADVID, mas possuímos plano próprio” – Cima Corgo, Grupo B.

“Usamos o serviço, mas nos últimos tempos acho que o ritmo dos cursos diminuiu (talvez a divulgação)” – Baixo Corgo, Grupo D.

“Divulgam apenas as da Associação” – Cima Corgo, Grupo B.

Planeamento, horário e duração dos cursos

Os depoimentos abaixo traduzem as necessidades específicas de grupos de produtores. 70% das opiniões citadas a seguir partiram de produtores do Baixo Corgo, inclusive as quatro primeiras:

“Falta solicitar sugestões dos associados, para a distribuição das formações. Faltam cursos sincronizados com as operações da vinha, com intervalos entre as aulas. Poda em Novembro, por exemplo. Seria melhor para as empresas e para a própria ADVID”. Produtor do Grupo C.

“O planeamento dos cursos não é efectivo. Não acontecem em épocas adequadas e não são comunicados com uma antecedência adequada” – relacionado com o item anterior (Informação sobre formação). Grupo A.

“O ideal é que os cursos sejam de curta duração, com poucos dias, não consecutivos, especialmente na época que antecede e durante a vindima”. Grupo B.

“Formação particionada (não sequencial)” - Grupo C

Para um produtor do Cima Corgo (Grupo B), que possui plano próprio de formação, o ideal seria a oferta de formação em meio expediente por semana.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo D, ressaltou que não há formações em horário **pós-laboral**, demonstrando qual seria sua preferência. Outro produtor, também do Baixo Corgo, porém do Grupo C, igualmente citou que prefere: *“Cursos em horário pós-laboral, de 7 às 9, durante 15 dias, por exemplo, principalmente no verão, com os dias mais longos”.*

Outro produtor, com o mesmo perfil (Baixo Corgo, Grupo C), em parte concordou: *“É importante incutir motivação para formação pós-laboral. O ideal é que não sejam aulas consecutivas e em horário pós-laboral, na temporada em que a carga de trabalho é menor”.*

Para um associado efectivo, a necessidade é diferente: *“A formação deve acontecer em horário **laboral**, quando os empregados recebem salário e subsídio, mas a empresa não. E nem queremos compensação financeira. A nossa mais-valia é a formação deles. Só queremos que a mentalidade seja mais aberta”.*

O único agente externo que deu sua opinião sobre este tópico afirmou: *“Se há formação paga para desempregados em outras áreas (subsídios), então poderia ser dada formação aos produtores e aos seus empregados, da mesma forma. Seria em horário laboral e o produtor receberia este dinheiro pelo tempo em que os empregados estivessem em aula. Formação pelas Juntas de Freguesia, em consórcio com universidades”.*

Formadores

Um associado efectivo ressaltou que, por falta de ofertas de formação, tem que, com meios próprios, formar a mão-de-obra que trabalha nas suas vinhas. Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, declarou: *“A mão-de-obra será cada vez um problema maior. Normalmente é formada pelos próprios capatazes, que até recebem alguma formação (da própria ADVID), mas são pessoas com um perfil muito prático, que gostam de estar na vinha e não tem a formação adequada para repassar conhecimento”*.

Numa entrevista informal, realizada durante uma visita feita numa Quinta do Baixo Corgo, um empreiteiro que actua em algumas quintas do Baixo e do Cima Corgo confirmou que isto acontece com ele, que frequentou alguns cursos (citou o aplicação de produtos fitossanitários) e repassou as técnicas para os seus trabalhadores.

No caso de um produtor do Cima Corgo, Grupo B, a formação dada pelo próprio engenheiro responsável pela viticultura, mesmo para mão-de-obra contratada de empreiteiros. Desta forma há a garantia de que as actividades serão feitas *“em condições”*. Em relação aos empreiteiros, é solicitado que aloquem sempre as pessoas que já trabalharam na Quinta e lá receberam formação.

Outro produtor do Cima Corgo, Grupo B, lembrou que *“A ADVID não é acreditada, mas era bom, pois tem ótimos técnicos e poderia aproveitar isso”*.

Orientação para a prática

A importância da componente prática nas actividades de formação oferecidas pela ADVID fez-se presente em relatos de 31% dos produtores. Apenas um destes não tem propriedades no Baixo Corgo.

Dois associados efectivos ressaltaram que falta formação prática. Um deles indicou: *“A formação deve ser prática, no campo!!”*.

“Os formadores escolhidos são muito teóricos, sem experiência na prática. Deveriam ser pessoas com conhecimentos mais práticos e avançados, com mais experiência internacional e que trouxessem mais inovação” - afirmação de um produtor do Baixo Corgo, Grupo A, responsável pela viticultura e enologia da sua propriedade.

Um produtor (Baixo Corgo, Grupo C), que tem os seus vinhos reconhecidos internacionalmente, concordou, ampliando a questão: *“Há falta de cursos mais práticos, preparatórios para trabalhos intermédios. Grande falha – só há um nível muito baixo ou superior. Algumas vezes contrata-se enólogos para também fazer trabalho de análises de laboratório”*.

Um produtor com características idênticas criticou a formação superior, citando também a adega: *“Aqui, a situação é complexa. Há uma deficiência nos cursos superiores, que não têm a parte prática. Fazemos formação complementar na Quinta. Os enólogos recém-formados, no início, fazem trabalho de adegueiros. Os estágios profissionais foram descontinuados na empresa, pois tomam tempo dos funcionários mais experientes, que complementam a formação teórica dos estagiários com aspectos*

práticos. Estamos abertos para colaborar, podemos ceder espaço da empresa para essa pré-formação”.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, comentou que não há ligação entre empresas e escolas profissionais agrícolas, que, segundo o mesmo, estão a funcionar muito mal. *“Era bom, para aproximar a mão-de-obra no Douro, até para repor a mão-de-obra envelhecida actual. A passagem de conhecimento é dos mais velhos para os mais novos. Alguns recém-formados nas escolas já se acham com curso superior e não querem fazer todo tipo de trabalho. Seria uma forma de evolução da própria agricultura. Falta, por exemplo, pessoal para operar máquinas”.*

Um produtor do Cima Corgo (Grupo B) afirmou que há a necessidade de uma maior integração entre os produtores e a entidade formadora, para que sejam explorados temas específicos. *“Para que a formação seja de forma prática e efectiva, pois há temas que são básicos para o trabalho e que exigem responsabilidade”*, citou.

“Se for um curso voltado para a prática é mais fácil motivar os funcionários, o que não acontece quando o curso é muito teórico” – afirmação de um produtor do Baixo Corgo (Grupo B), que comercializa as suas uvas com um grande exportador. Outro produtor, também do Baixo Corgo, mas do Grupo C, também lembrou o factor motivacional: *“Na formação HACCP faltou dinamismo, as pessoas não se interessaram muito. Isto não é formar por formar, ou porque é obrigatório. Tem que ter efeitos reais”.*

Necessidades

81% dos produtores entrevistados falaram sobre as necessidades de formação que entendem ser prioritárias. Destes, 70% são do Baixo Corgo. Houve depoimentos de três dos quatro associados efectivos. As necessidades de formação, relatadas abaixo, encontram-se separadas por assuntos apontados pelos entrevistados:

Formação em todos os níveis

Dois produtores do Baixo Corgo, com propriedades que ultrapassam os 50 ha de vinha, entendem que a formação deve ser dirigida para todas as actividades da vitivinicultura:

“A mão-de-obra não é qualificada. Há trabalhadores que voltaram para o campo, mas sem formação (vinha e principalmente vinho). A mão-de-obra é rudimentar, é interessante passar os fundamentos que explicam acções. Pensando assim, preciso é de formação para todos, um ciclo inteiro” - proprietário.

“É necessário evoluir mais em formação, em todos os níveis. Desde o trabalhador indiferenciado, até mim, todos precisamos de uma formação contínua. As realidades são distintas e os problemas diferem, dependendo do porte da empresa, mas há enormes dificuldades” – técnico agrícola.

Um produtor do Baixo Corgo, de menor porte (Grupo A), também demonstrou interesse em participar nos cursos, de forma ampla: *“Todos, de nível médio”*. Este produtor utiliza serviços de empreiteiros.

Também nesta linha, dois associados efectivos afirmaram que falta formação intermédia para a viticultura. *“A ADVID pode intervir”*, citou um dos mesmos. Um produtor do

Baixo Corgo, Grupo C, concordou: *“Hoje já há uma boa oferta de cursos superiores, mas falta formação intermédia, de um nível médio”*.

Um produtor do Cima Corgo, Grupo A, deu mais motivos para uma formação ampla: *“A formação para todos os níveis é importante e acrescenta mais motivação, mais conhecimento e mais consciência entre os trabalhadores”*.

Um técnico da ADVID, ao ser questionado sobre as áreas mais carentes de formação, afirmou: *“É tudo! Os trabalhadores que têm alguma especialização emigram para conseguir melhores salários, a região tem muitas carências”*.

Formação para chefia intermédia

Um associado efectivo citou a necessidade a necessidade de um perfil de profissional que actue como elo de ligação entre os engenheiros e os trabalhadores. *“Há o agrónomo e o caseiro (um faz-tudo, que assegura o funcionamento de tudo para que não pare o processo). Falta uma pessoa que tenha alguma formação média, com noções de agronomia, e que entenda a linguagem dos agrónomos, para fazer a ponte entre o agrónomo e os trabalhadores, assegurando que as acções estão a ser feitas de acordo com as instruções passadas pelo agrónomo. Uma chefia intermédia”*. Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, confirmou: *“São aspectos comunicacionais, que seriam melhorados com uma formação mais específica. Há dificuldade de comunicar situações, pois os interlocutores não estão preparados, muitas vezes nem entendem o que se quer dizer. Há níveis muito diferentes de conhecimento técnico”*.

Formação polivalente

Um aspecto citado por alguns produtores aponta a necessidade de polivalência para suportar as suas actividades. O produtor citado logo acima afirmou: *“Há ocupações diversificadas numa mesma empresa. As pessoas são capazes de executar muitas tarefas, mas de uma forma pouco especializada”*.

Do mesmo Grupo B, Baixo Corgo, um depoimento cita um aspecto económico importante para pequenos produtores: *“Preparação básica polivalente, pois os lavradores não comportam ter especialistas em cada área (tractorista, podador, aplicador de tratamentos). A NERVIR pretende fazer um curso para técnicos polivalentes. Exemplos: adegueiros – apoio ao enólogo, linha de engarrafamento, problemas eléctricos e mecânicos”*.

“Polivalência com formação para tudo, incluindo noções básicas de mecânica e eléctrica. Área de enologia também” - citação de um produtor do Cima Corgo, Grupo A.

Formação para a adega

Um produtor do Cima Corgo (Grupo B), expôs sua carência em termos de formação: *“Cursos para assistentes para enólogos são necessários – faltam adegueiros e funcionários de adega. Poderia haver uma certificação, essas pessoas deveriam ter plena consciência da responsabilidade que têm quando fazem operações na adega. Os enólogos têm formação, mas o nível intermédio deve ser melhorado, pois envolvem riscos de segurança, saúde e de higiene, tal como o manuseamento de produtos químicos, por exemplo. Inclusive uma análise sensorial - deve haver uma integração mínima entre o trabalhador e o produto, diferenças entre vinhos do Porto, de mesa, noções básicas”*.

Naturalmente, esta é uma preocupação que atinge produtores engarrafadores. Cinco produtores do Baixo Corgo (três do Grupo A e dois do Grupo C) com esta característica também citaram a mesma necessidade. Entre estes, o único que ainda não comercializa vinho tem essa ideia em mente. Abaixo estão alguns dos seus depoimentos:

“Necessidades: Adegueiro e higiene no âmbito da adega” – Grupo A.

“Curso intermédio para funções tais como adegueiro e laboratorista. Os adegueiros precisam de conhecimento sobre filtrações (há muito pouca informação sobre isso), higiene e higiene no engarrafamento” - Grupo C.

“Enólogos e técnicos já há, formados pela UTAD. A qualificação que preciso é para adegueiros, que saibam mexer numa linha de engarrafamento, que entendam um pouco de mecânica e electrónica”. - Grupo A.

Outra observação, de um produtor do Grupo C: *“Nada se faz em termos de formação para adegueiros”*.

“Pretendo produzir vinho e não tenho formação em enologia. Que seja um curso médio. Tive prejuízo ao aceitar as orientações do IVV sobre um espumante que produzi, por exemplo. A viticultura interessa-me” - Grupo A.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo D, citou que necessita de formação para a manutenção de equipamentos na adega, com conceitos básicos de eléctrica e mecânica, que podem resolver pequenos problemas. *“Manutenção na viticultura já houve”*.

Formação para a viticultura

Dois produtores do Baixo Corgo, Grupo A, citaram a necessidade de investimento em formação para a viticultura.

Um agente externo afirmou que a formação complementa os viticultores. Citou, como prioritários, os cursos para tractorista e aplicador de produtos fitossanitários.

“Prioridade para aplicação de fitofármacos e poda” - afirmação de um associado efectivo.

“Curso essencial: poda, pois há várias maneiras de fazer. Uma poda mal feita dificulta fases posteriores” - Produtor do Baixo Corgo, Grupo B. Um técnico da ADVID

destacou a necessidade desta especialização: *“Fizemos dez cursos de condução esse ano e tinha procura para mais”*.

Um produtor do Baixo Corgo, mas do Grupo B, afirmou que precisa de formação média. Podas, enxertias e operação de máquinas. *“A ADVID já fez alguns”*, citou.

Formação para lidar com máquinas – condução e manutenção

Um técnico da Associação ressaltou: *“É muito raro encontrar tractoristas encartados. Os cursos têm 350 horas, em horário laboral. Quando falamos sobre a carga horária, toda a gente desiste”*, uma afirmação que destaca a dificuldade de operacionalizar esta melhoria na qualificação dos trabalhadores.

Todos os produtores que citaram este assunto nas entrevistas têm índices elevados de mecanização em suas vinhas (alguns têm 100%). Um produtor do Baixo Corgo, Grupo C, citou a operação de máquinas como constrangimento: *“Os nossos tractoristas não têm carta e não dominam completamente o assunto”*. Citou também problemas na manutenção de máquinas: *“mais pessoas tinham que perceber isso”*.

A formação técnica e operacional dos manobreadores não é a melhor, segundo um produtor do Cima Corgo, Grupo B. Na sua Quinta, os tractoristas são a única parcela fixa da mão-de-obra.

Ao ser questionado sobre a necessidade mais crítica de formação para sua produção, um produtor do Baixo Corgo (Grupo B) foi taxativo: *“Tractorista, sem dúvida”*. Outro produtor, da mesma sub-região, mas do Grupo C, também citou a operação de máquinas agrícolas como crítica, mas com certificação ao final do curso: *“O seguro pode recusar-se a pagar um acidente, se operadores não estiverem certificados. Alguns trabalhadores da Quinta têm certificação para a aplicação de pesticidas, em parte graças à ADVID, mas não há um curso que os certifique. A própria ADVID não tem e devia ter”*.

Um produtor do Douro Superior citou a deficiência mais sentida em termos de qualificação, naquela região: *“Tractorista e manutenção de máquinas e eléctrica”*.

Uma citação já feita acima, sobre necessidade de formação para a adegas, é aqui repetida, agora com um outro enfoque: *“A qualificação que preciso é para adegaieiros, que saibam mexer numa linha de engarrafamento, que entendam um pouco de mecânica e electrónica”* - Baixo Corgo, Grupo C.

“Formação em manutenção de máquinas de campo já houve. Tractores, alfaías. Se não estiver previsto, vale a pena. Pode-se poupar muito dinheiro e tempo” – produtor do Baixo Corgo, Grupo D, que tem um parque de máquinas em sua propriedade. Por fim, outro produtor do Baixo Corgo, Grupo C, afirmou que a mão-de-obra está envelhecida e que é necessária a formação de nova mão-de-obra qualificada. *“Cursos básicos para operação de máquinas (tractoristas) fazem falta”*.

5.4 Serviços

Considerações gerais

Os associados efectivos, bem como os produtores do Baixo Corgo, sendo 60% destes dos Grupos A e B, manifestaram-se em grande proporção sobre os serviços hoje oferecidos pela ADVID. 75% dos produtores com estas características deram opiniões sobre o assunto. Manifestaram-se 20% dos produtores presentes no Cima Corgo, mas não houve declaração dos agentes entrevistados.

A Associação oferece os serviços descritos no Anexo F. A análise relativa ao tema poderia ter resultados ainda mais expressivos, mas esta lista de serviços somente foi disponibilizada ao investigador a partir da 15ª entrevista. Alguns produtores que não tiveram acesso à lista aquando da realização da entrevista foram contactados pelo investigador, mas não foi possível cobrir toda a amostragem. Considerando este facto, cerca de 40% das pessoas que foram questionadas sobre a lista afirmaram não conhecer a totalidade dos serviços.

Segundo um associado efectivo, *“Torna-se necessário estruturar melhor os serviços de apoio que respondam às necessidades actuais dos viticultores e agentes económicos da região A ADVID deve diversificar os serviços hoje oferecidos”*.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo D, afirmou: *“Não vi a lista de serviços, mas acho que, pela proximidade com as pessoas da ADVID, posso não saber dizer quais seriam todos os serviços, pois muita coisa resolve-se na informalidade”*. Outro produtor, também do Baixo Corgo, Grupo C, reconheceu que não conhece todos os serviços, *“...mas, se calhar, por minha culpa”*. Ao ser questionado sobre se os serviços que conhece alcançam seus objectivos, respondeu: *“Sim, eles comparecem e contribuem, são prestativos”*.

Entre os serviços que não foram reconhecidos pelos entrevistados destacaram-se o Acompanhamento IFAP e Estabelecimento de parcelas de referência para apoio da prática da Produção Integrada, sendo que cerca de 30% dos produtores questionados sobre a lista de serviços apontaram não conhecer este último.

A ADVID conta com um elenco de técnicos que, por falta de recursos humanos na área administrativa, envolve-se com este tipo de trabalho. Esta foi a afirmação de um produtor do Baixo Corgo, Grupo C: *“Este ano os técnicos precisaram de ficar mais na mesa por causa de mudanças nas candidaturas, mas a ADVID é uma gente de campo, não de gabinete. Os técnicos têm que andar mais no campo. Há aconselhamento no terreno, mas ainda é preciso muito mais”*. Outros cinco produtores abordaram este ponto. Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, sintetizou: *“precisamos de aconselhamento regular e acompanhamento dos diversos processos da agricultura. Grande parte dos lavradores não tem condições de pagar a técnicos: Viticultura, ecologia, enologia, uma estrutura técnica polivalente, da plantação até o vinho”*.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo B, citou: *“A ADVID ou não tem ou não dá este tipo de acompanhamento, dedica-se mais à investigação”*.

“Tenho um apoio técnico da ADVID, mas é relativo, pois eles não podem passar muito tempo com os produtores” – produtor do Baixo Corgo, Grupo A.

Um produtor do Baixo Corgo, Grupo A, resumiu a sua opinião: “A ADVID tem que se estruturar para dizer que tipo de serviços quer prestar aos seus associados. Não conheço os serviços que oferecem e não sei onde procurar”.

Alguns produtores do Baixo Corgo ressaltaram que alguns serviços oferecidos na região necessitam de melhorias:

- Distribuição de material vitícola seleccionado (clones): “não há uma qualidade constante na provisão de castas seleccionadas” - Grupo C;
- Análise do Solo : “Na UTAD é muito demorado” - Grupo A;
- Projectos de reestruturação da vinha : “Um serviço necessário, mas não há técnicos disponíveis. Fui auxiliado por um técnico amigo, que conhece o assunto” Grupo C;
- Manutenção de máquinas: “As pessoas “ajeitam-se”. Os mecânicos que existem também tiveram formação. As empresas de porte médio são forçadas a montarem uma estrutura de manutenção, que é mais um factor de aumento de custo” – Grupo C.

Proposta de Novo Serviço – Controlo de Maturação

O serviço consiste na análise de amostras de uvas, seleccionadas e entregues à ADVID pelos clientes. São realizadas, sempre em conjunto, análises de antocianas e de polifenóis totais. Não há a possibilidade de realizar-se apenas uma das análises.

O controlo da maturação informa aos produtores quais são os índices fenólicos de uvas que serão utilizadas para vinhos tintos e (fundamentalmente) generosos. Os resultados da prestação do serviço servem como input para enólogos, auxiliando a decisão sobre o melhor momento para a vindima.

Motivação

Alguns factores tiveram uma forte influência na escolha do serviço proposto e foram definitivos para a escolha dos mercados a serem abordados:

- Actualmente já é oferecido este serviço, mas apenas 11,83% dos associados o utiliza. É um dos serviços que a ADVID pretende aperfeiçoar e está associado com um programa de I&D em curso;
- Há uma carência deste tipo de serviço na região. É fraca a oferta de serviços específicos para o controlo de maturação;
- O serviço é importante para os produtores, pois optimiza o processo de escolha do momento certo para vindimar, tendo influência directa na qualidade dos seus vinhos;
- O serviço oferece um retorno de qualidade ao pequeno investimento feito pelos clientes ao contratá-lo. Por ser um serviço subsidiado, tem um custo baixo;
- O facto de a ADVID já dispor de um espectrofotómetro acrescenta valor ao serviço, pois é um equipamento que tem custo elevado. A sua aquisição só se justifica para empresas que tenham necessidade de análises para um grande número de amostras.

Descrição do Serviço

Para cada amostra são colhidos, ao acaso e por parcela, 200 bagos. Os associados entregam as amostras na ADVID, de acordo com agendamento prévio. As amostras devem ser entregues logo após a recolha, ou devidamente acondicionadas, devem ser entregues no mesmo dia. O documento utilizado actualmente para o agendamento, descrito no Anexo H, pode ser enviado por email ou entregue na Associação. Os procedimentos utilizados na realização do serviço são os seguintes:

- Pesagem
- Liquidificação da amostra
- Maceração
- Verificação de volume
- Doseamento das antocianinas totais
- Adição de reagente
- Interpretação de dados
- Doseamento de polifenóis totais - uso do espectrofotómetro

Todo o processo dura de oito a dez horas, mas a capacidade diária é limitada pelo uso do espectrofotómetro, que é utilizado por cinco minutos em cada análise. Considerando-se um período de oito horas, a capacidade máxima é de 96 análise por dia. Com a actual disponibilidade de recursos, a capacidade é bem inferior a este potencial.

Os resultados são enviados por email ao cliente, num prazo máximo de 72 horas.

Em 2008 foram realizadas 1069 análises, conforme descrito na tabela abaixo. As primeiras análises de 2009 tiveram início em 27 de Julho. Há a previsão do envio, por parte de quatro associados, de um total de 100 amostras semanais para análise.

LABORATÓRIO 2006 a 2008

RUBRICA	2006	2007	2008
N.º Análises	650	1003	1069
Início do Serviço	01-08-2006	30-07-2007	04-07-2008
Fim do Serviço	02-10-2006	06-10-2007	10-10-2008

Tabela 12 - Análises de maturação realizadas entre 2006 e 2008 (ADVID, 2008).

Os preços são diferenciados. Para associados, o valor é de 5€. Para produtores que não são sócios, 15€. Os valores são subsidiados.

Abaixo segue a proposta de modelação do serviço “Controlo de Maturação”, que complementa a motivação exposta acima. É composta pela declaração da missão, necessidades dos clientes e Service Blueprints.

Declaração da Missão

Declaração da Missão	
Descrição do Serviço	Auxílio nas actividades de acompanhamento da maturação das uvas em vinhas da Região Demarcada do Douro. Envolve a preparação das amostras, a determinação da quantidade de antocianinas e a avaliação dos polifenóis totais, com o intuito de determinar o momento em que ocorre a melhor extratibilidade das uvas.
Proposta de valor	Qualidade – a capacidade técnica da equipa por si só já a garante. A implementação de uma actividade de controlo de qualidade reforça esta garantia; Comodidade - o cliente não precisa de se deslocar de sua propriedade para agendar ou usufruir do serviço, quando assim o desejar; Rapidez – o agendamento permite prever de forma optimizada a capacidade do serviço e fazer uma adequação dos recursos necessários para atender à procura.
Objectivos-chave	Fixação da marca no mercado, no primeiro ano de operação: a despeito de já ter reconhecida qualidade, por parte das empresas que já o utilizam, pretende-se que o serviço seja prontamente associado aos pontos citados no item anterior, o que confere credibilidade à marca; Conquista contínua de novos utilizadores e fidelização dos clientes: além da publicidade que imaginamos será feita pelos próprios clientes, as acções serão desenvolvidas no sentido de se fazer conhecer a marca da forma mais ampla possível, em ambientes frequentados por produtores. Uma vez que o produtor torna-se cliente do serviço, o objetivo é atendê-lo de forma a que se estabeleça uma relação de confiança, com qualidade, sempre com vista à prestação de mais serviços para este; Base para criação de nova oferta de serviços: a partir dos serviços inicialmente disponibilizados pela empresa e com base em estudos actuais e futuros do mercado, a ADVID pretende apresentar novos serviços aos produtores, seguindo os mesmos preceitos expostos neste documento.
Mercados-alvo	Mercado Primário - Associados da ADVID Mercado Secundário - Produtores da RDD (não associados)
Premissas e restrições	• Colaboradores especializados; • Abrangência geográfica limitada à Região Demarcada do Douro; • Tempo máximo de seis horas, entre a colecta e a chegada no laboratório (prazo de validade da amostra); • Serviços agendados com antecedência mínima de 48 horas.
Stakeholders	• Clientes; • Executivos da ADVID; • Colaboradores. • Fornecedores; • Parceiros; • Consumidores de vinho.

Tabela 13 - declaração da missão

Necessidades

O serviço proposto mantém diversos aspectos do que é actualmente oferecido, mas amplia a gama de actividades, proporcionando mais conforto (recolha), capacidade de resposta (advinda do agendamento e do planeamento para a execução) e qualidade para o cliente (Controlo de Qualidade). As conclusões sobre a concepção da evolução, aqui proposta, fundamentaram-se nos depoimentos recolhidos das entrevistas feitas com os diversos actores. As necessidades afectas ao serviço estão expostas abaixo:

INDICAÇÃO DO CLIENTE	INTERPRETAÇÃO DA NECESSIDADE
<i>“Sei que o serviço existe, mas ainda não usei, não sei o tempo de resposta. É uma altura muito importante para os produtores, há muita pressão. A informação tem que ser imediatamente disponível para ser válido. Se a informação chega tarde (mais do que dois dias), compromete a utilidade do serviço”</i> – Baixo Corgo, Grupo C.	A resposta tem que ser rápida, se possível em 24 horas.
	O serviço deve acontecer com pontualidade.
	A recolha tem que acontecer no momento previsto.
<i>“Ia usar o serviço, mas tive dificuldade para entregar amostras, pois é um momento de muita actividade nas quintas (ano passado estava com estagiários que ajudaram neste trabalho). Cheguei a mandar uma ou duas amostras, mas mandar para a Régua é mais complicado. Gostava de usar. O prazo ideal para o resultado seria de 2 dias. No pico de trabalho (a partir da 2ª semana de Agosto) não sei se eles dão conta de toda a gente. O que demora mais é esmagar os bagos, quando se quer ver o volume de mosto”</i> – Cima Corgo, Grupo A.	As amostras devem ser recolhidas na propriedade.
	O serviço deve ter a capacidade ajustada às necessidades dos diferentes perfis de produtores.
<i>“Temos que garantir a qualidade dos resultados, para fidelizar os clientes”</i> – Direcção da ADVID.	O serviço deve ter actividades de Controlo de Qualidade.
<i>“É uma época de stress. A nossa empresa tem estrutura que permite acompanhar as vinhas (maturação e outros procedimentos) e as dos fornecedores, mas apenas dos mais importantes.”</i> – Associado efectivo..	O serviço deve ter capacidade ajustada às necessidades dos diferentes perfis de produtores.
<i>“Nunca precisei ou utilizei o serviço de enologia, pois tenho técnicos com mais experiência que os da ADVID”</i> – Baixo Corgo, Grupo B.	A qualidade do serviço oferecido deve ser melhor divulgada entre os produtores.
<i>“Usámos nos últimos dois anos, para complementar e comparar, pois ainda não temos análise fenólica, como a ADVID”</i> – associado efectivo.	O espectrofotómetro é um diferencial no serviço oferecido.

Tabela 14 - Necessidades Afectas ao Serviço

Service Blueprints

O Service Blueprint é uma técnica que permite a decomposição do processo de entrega do serviço em uma sequência lógica de passos, facilitando o entendimento do seu funcionamento, entre todos os envolvidos, relativamente ao desenho do serviço. Com o uso desta técnica, são mapeadas as principais actividades envolvidas na produção e entrega do serviço, especificando as conexões entre as mesmas. Para o caso específico do controlo de maturação, esclarece as modificações propostas.

Abaixo apresentam-se os service blueprints que caracterizam a execução do serviço:

Agendamento e planeamento do serviço

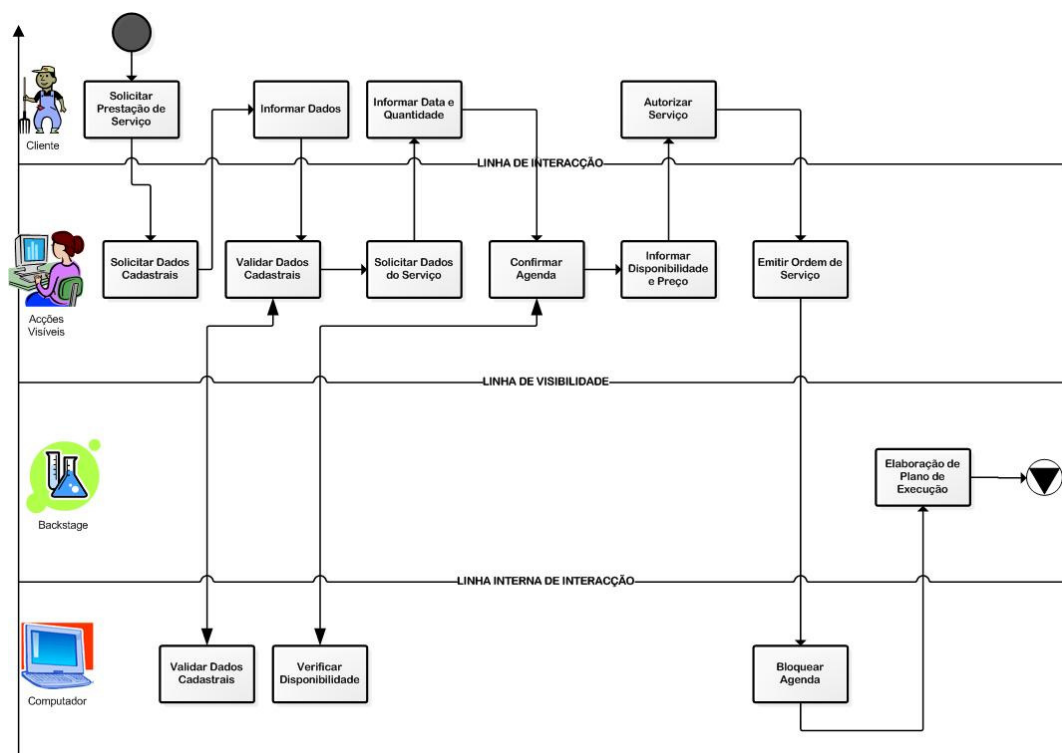
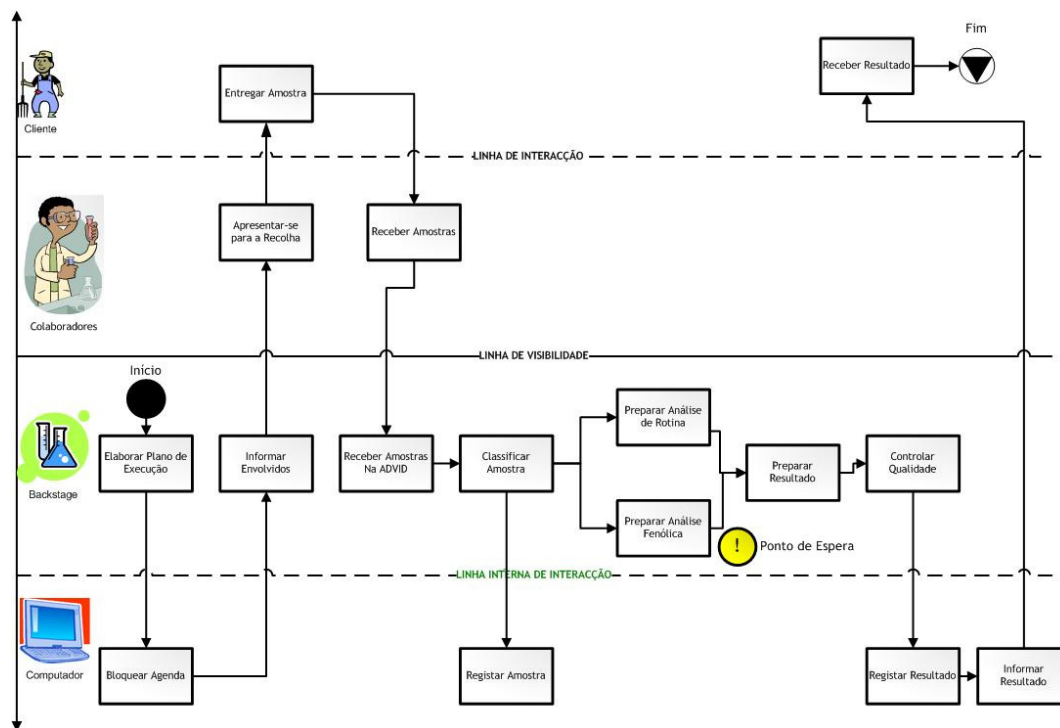


Ilustração 9 - agendamento e planeamento do serviço

Esta primeira etapa descreve o agendamento do serviço, que depende da disponibilidade de recursos para a data desejada pelo cliente. O serviço verifica esta disponibilidade e a informa, juntamente com o preço, para o cliente, para sua autorização. Se o cliente autorizar a execução do serviço, a agenda para aquele dia é bloqueada. Acontecendo isto, é elaborado o plano para o serviço, que aloca os recursos que forem necessários para sua execução.

Execução do Controlo de Maturação



Na segunda etapa do serviço, acontece a realização do controlo de maturação, no laboratório da ADVID. A partir do planeamento feito, os colaboradores da ADVID comparecem ao lugar especificado, para recolher as amostras de bagos de uvas, que são entregues aos técnicos, no laboratório. As amostras são classificadas, registadas e preparadas para os dois tipos de exames oferecidos. Após a realização do controlo de maturação, é feito um controlo das análises, o que garante a qualidade dos resultados que são entregues aos clientes.

Por fim, cabe salientar a oferta de uma gama alargada de serviços (LOVELOCK & WIRTZ, 2006), possível a partir da adopção do serviço aqui proposto:

- Recolha de amostras
- Análise estatística de resultados de controlo de maturação
- Formação em controlo de maturação
- Estudo alargado sobre evolução da maturação no Douro

6 Conclusão

Este Capítulo mostra as principais contribuições que a investigação evidenciou para a ADVID e o sector vitivinícola, expressas nos seus resultados. As limitações encontradas durante o processo também são expostas. Ao final, são feitas propostas para trabalhos futuros.

Eficiência, inovação, e agregação de valor são palavras recorrentes quando se trata o tema produção de vinhos, na era globalizada. A evolução do conhecimento e das técnicas e materiais utilizados, bem como da profissionalização dos serviços relacionados com a vitivinicultura, são imperativas, seja pela optimização de recursos, seja pelo aumento do valor desejado, seja pelos riscos que uma ingerência podem causar. A Região Demarcada do Douro possui vinhedos de encosta com condições excepcionais de solo e clima para a produção de vinhos de qualidade e tipicidade, reconhecidas mundialmente. Neste contexto insere-se a ADVID, que recentemente obteve o reconhecimento como “Cluster de Vinhos do Douro”, no âmbito do QREN, que prevê um planeamento integrado de acções para as empresas participantes. O presente estudo fornece orientações para a estratégia de desenvolvimento que poderá sustentar a diferenciação competitiva dos vinhos do Douro, neste âmbito.

6.1 Sumário dos resultados

Os objectivos deste trabalho foram atingidos com a utilização de uma triangulação de instrumentos de pesquisa - observação, entrevistas e exame documental - que permitiram uma visão abrangente das necessidades dos vitivinicultores durienses. A partir de uma amostragem representativa de diversos perfis de produtores e de um conjunto alargado de actores do sector, foram evidenciados os constrangimentos técnicos do ciclo produtivo da região, que foram classificados em relação à gravidade que representam para os agentes internos e externos. Esta análise permitiu a indicação de prioridades para uma agenda específica, em matéria de investigação e desenvolvimento, com vista à melhoria da eficiência operacional na produção vitivinícola. Foram levantadas quarenta linhas de investigação possíveis, organizadas segundo categorias e subcategorias.

A estratégia de promoção do cluster assenta numa atitude proactiva de difusão de informações relativas aos projectos por ele desenvolvidos. Esta investigação analisou aspectos relativos à comunicação da Associação com os associados e outros actores, evidenciou heterogeneidade de opiniões e apontou nove pontos fortes e dezessete indicações de melhoria nesta área, incluindo-se aqui uma avaliação ampla dos instrumentos actualmente utilizados para a divulgação de informação e uma sugestão de formação na área de comunicação, para os responsáveis por este assunto, na ADVID.

Com o mesmo intuito, os aspectos relacionados com a formação revelaram questões a serem tratadas pela ADVID, para adequar as actividades formativas às reais necessidades dos produtores da região. A importância da actuação da ADVID é reconhecida, com algumas ressalvas, entre os produtores. Existem ainda muitas carências de qualificação de mão-de-obra na região e os seis aspectos positivos e as

treze oportunidades de evolução citados sobre o tema, evidenciam a importância de um estreitamento no diálogo com os produtores, para melhor entender suas necessidades.

A conexão que existe entre os três pontos citados acima é nítida numa análise mais detalhada dos resultados e oferece uma perspectiva de planeamento integrado, colaborando para a consolidação da actuação da ADVID e para o desenvolvimento conjunto da região. Para uma adequação das actividades da ADVID às necessidades da fileira vitivinícola, um planeamento abrangente de acções é indicado, o que exigirá um acompanhamento estreito para sua gestão.

Também se torna necessário estruturar melhor os serviços de apoio que respondam às necessidades actuais dos viticultores e agentes económicos da região, fazendo com que a ADVID atinja seus objectivos. Com este intuito, o trabalho propõe, tomando como base as necessidades que se configuraram durante o processo de entrevistas, relativas ao acompanhamento da evolução de maturação da uva, um serviço de controlo de maturação. Ao utilizar um método de desenho de serviços que prevê o envolvimento do cliente em todas as suas fases, este trabalho sugere que o método sirva como referência para a definição de novos serviços da Associação. O serviço traz como vantagem para a ADVID a recolha de dados fiáveis para desenvolvimento de I&D sobre o tema e oferece aos produtores, além da comodidade, a possibilidade de optimização de custos na produção e melhoria na qualidade, acrescentando valor aos seus produtos.

6.2 Contribuição académica

Estudos anteriores foram feitos, relativamente ao sector vitivinícola português, mas esta dissertação aborda um assunto que ainda não havia sido investigado com esta profundidade para a região do Douro. Foram feitos o planeamento, a recolha, e a análise de conhecimentos, com originalidade, sobre um sector significativo da economia portuguesa, que carece de estudos.

Foram aplicados, experimentalmente, conceitos e técnicas de desenho de serviços no sector vitivinícola, com a utilização de uma situação real para a sua comprovação.

Foi feita uma abordagem qualitativa sobre uma região com elevado potencial de crescimento e com carências de desenvolvimento, dada a sua situação orográfica, factores comportamentais e económicos. O grande número e a diversidade de actores envolvidos oferece uma representatividade a ser considerada em estudos posteriores, que porventura venham a acontecer.

A metodologia utilizada pode ser utilizada em outros estudos sobre o tema, em Portugal ou em outros países que apresentam regiões vitivinícolas com situações específicas.

6.3 Limitações

Impuseram-se algumas limitações ao trabalho, descritas abaixo:

Distribuição da amostra – não foi determinada uma proporcionalidade entre a distribuição dos produtores pelas sub-regiões. A amostragem poderia ter sido mais alargada neste sentido, o que permitiria uma abrangência maior, associada com uma recolha maior de dados que representassem os constrangimentos dos produtores.

Pouco tempo disponível – em parte, a distribuição da amostra não pôde ser maior porque havia um tempo limitado para a realização das entrevistas. Da mesma forma, o tempo disponível limitou o aprofundamento do investigador sobre o tema, que é amplo e complexo.

Língua e acesso físico – mesmo tendo o português como primeira língua, o investigador teve algumas dificuldades para a percepção plena de alguns termos específicos, por ser originário do Brasil. As dificuldades, que envolvem a linguagem técnica, termos típicos da região e a linguagem rural, envolvem também a escrita da dissertação.

Apresentação do teor do trabalho aos entrevistados – como as entrevistas não foram divulgadas adequadamente e com antecedência, alguns entrevistados apresentaram uma resistência inicial à realização do trabalho, por não terem consciência do real teor do mesmo. Mesmo não representando um prejuízo profundo ao processo aqui descrito, este registo pretende melhorar algum trabalho que porventura se realize a partir deste.

Serviço não testado – o serviço proposto é conceptual, não tendo sido validado pelos agentes internos ou externos.

6.4 Trabalhos futuros

A observação das limitações citadas acima pode acrescentar valor a trabalhos similares que porventura venham a serem realizados. Pela urgência que o reconhecimento da ADVID como cluster de vinhos da região exige, sugere-se que, inicialmente, sejam observadas as linhas de investigação propostas, bem como os pontos fortes e oportunidades de melhoria, para a elaboração de um plano de acção integrado entre as empresas e a Associação. O objectivo seria o de orientar a estratégia da ADVID, no sentido de cumprir o seu papel de investigação e integração entre os actores da região do Douro, a partir das suas reais necessidades. Outros temas relevantes merecem atenção, utilizando este estudo como fundamento:

Propõe-se que seja feita, adicionalmente, uma verificação dos resultados com os associados, por intermédio da realização de uma análise comparativa, para a indicação e o desenvolvimento de novos serviços. Para tal, pode ser feita uma avaliação das prioridades indicadas no levantamento das necessidades, para validação da proposta apresentada sobre o serviço

Propõe-se que seja realizado o desenvolvimento do serviço proposto, bem como a aplicação dos conceitos apresentados neste trabalho, para o desenho de novos serviços, a serem extraídos das entrevistas.

7 Referências Bibliográficas

- ACM, C. J.-C. o. t. (2007). Special Issue on "Service Science". *Journal of Retailing Special Issue on "Service Excellence"*, 83(1).
- ADVID. (2008). *Relatório de Análises de Maturação*. Peso da Régua: ADVID. (ADVID o. Document Number)
- ADVID. (2009). ADVID. Retrieved 2009/05/12, 2009, from www.advid.pt
- AMARAL, J. D. (1994). *O Grande Livro do Vinho* (1ª ed.). Lisboa: Círculo de Leitores.
- BITNER, M. J., FISK, R. P., & BROWN, S. W. (1993). Tracking the Evolution of the Services Marketing Literature. *Journal of Retailing*, 61-103.
- CASAS, A. L. L. (2004). *Qualidade Total em Serviços* (4 ed.). São Paulo: Atlas.
- CERVIM. (2009). Centro di Ricerche, Studi e Valorizzazione per la Viticoltura Montana Retrieved 05/21, 2009, from <http://www.cervim.org/>
- CHARMAZ, K. (2006). *Constructing Grounded Theory - A Practical Guide Through Qualitative Analysis*. London: Sage Publications Ltd.
- CHESBROUGH, H. (2005). The HBR List: Breakthrough Ideas for 2005. *Harvard Business Review; Organization for Economic Cooperation and Development, Report on "Promoting Innovation in Services"*, October, 1-52.
- COHEN, L., & MANION, L. (1994). *Research methods in educations* (4ª ed.). London.
- DENZIN, N. K. (1978). *The Research Act* (2 ed.). New York: McGraw-Hill.
- EDVARDSSON, B., GUSTAFSSON, A., KRISTENSSON, P., MAGNUSSON, P., & MATTHING, J. (2006). *Involving Custormers in New Service Development* (Vol. 11). London: Imperial College Press.
- FEUP, F. d. E. d. U. d. P. (2009). Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão. Retrieved 2009/06/10, 2009, from http://www.fe.up.pt/si/cursos_geral/FormView?P_CUR_SIGLA=MESG
- FISK, R. P., GROVE, S. J., & JOHN, J. (2008). *Interactive Services Marketing* (3 ed.). Boston: Houghton Mifflin Company.
- FONSECA, Á. B. M. d. (1996). *As Demarcações Marianas no Douro Vinhateiro* (Instituto do Vinho do Porto ed.). Porto: Rainho & Neves, Lda.
- GRAÇA, A. R. (2007). *MODERNIZING AN "OLD WINE INDUSTRY" - Portugal: a case-study of diversity-driven innovation*.
- GRÖNROOS, C. (2003). *Marketing: gerenciamento de serviços* (2 ed.). Rio de Janeiro: Elsevier.
- HMSO, O. (2007). *ITIL v3 - Service Lifecycle*: The Stationery Office.
- INE. (2009, 2009/04). Instituto Nacional de Estatística. Retrieved 08/24, 2009, from www.ine.pt
- IVDP. (2009, 2009/05/13). Instituto do Vinho do Porto. Retrieved 05/12, 2009, from www.ivdp.pt
- JICK, T. D. (1979). *Mixing qualitative and quantitative methods: triangulation in action*. *Administrative Science Quarterly*.

- LOVELOCK, C., & WIRTZ, J. (2006). *Services Marketing* (6 ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- MAGALHÃES, N. (2008). *Tratado de Viticultura - A Videira, a Vinha e o "Terroir"* (1ª ed.). Lisboa: Chaves Ferreira - Publicações, S.A.
- MESG, M. e. E. d. S. e. G.-. (2008). Desenho de Novos Serviços (descrição da disciplina). Retrieved August, 30th, 2009, from http://www.fe.up.pt/si/Disciplinas_geral/FormView?P_ANO_LECTIVO=2008/2009&P_CAD_CODIGO=ESG0019&P_PERIODO=1S
- MORAIS, A. P. d., & GODOY, L. P. (2005). *Qualidade em Serviços: uma abordagem conceitual*. Paper presented at the Simpósio de Engenharia de Produção.
- NEUMAN, W. L. (2006). *Social Research Methods (Qualitative and Quantitative Approaches)* (6ª ed.): Pearson.
- O'REILLY, K. (2005). *Etnographic Methods* (2008 ed.). New York: Routledge.
- OIV. (2009). Organisation Internationale de la Vigne et du Vin. Retrieved maio, 2009, from <http://www.oiv.int/>
- PATRÍCIO, L. (2007). Marketing de Serviços - Conceito de Serviço. Porto: Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto - Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão.
- PATRÍCIO, L. (2008). Method for Customer Input. Porto: Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto - Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão.
- PATRICIO, L., CUNHA, J. F., & FISK, R. P. (2008). Designing Multi-Interface Service Experiences. *Journal of Service Research*, 10(4).
- PATRÍCIO, L., CUNHA, J. P. e., & FISK, R. P. (2007). *Customer Experience Design with the Service Experience Blueprint: Application of an Online Stock Trading Service*. Paper presented at the 14th International Product Development Management Conference - EIASM.
- PEREIRA, G. M. (1996, 1996). A região do vinho do Porto - origem e evolução de uma demarcação pioneira. *DOURO - Estudos & Documentos*, 16.
- QREN. (2009). Quadro de Referência Estratégico Nacional. Retrieved 05/12, 2009, from <http://www.qren.pt/>
- QUATERNAIRE, & Universidade Católica PORTUGUESA. (2007). *Plano Estratégico para os Vinhos com Denominação de Origem Controlada Douro, Denominação de Origem Porto e Indicação Geográfica Terras Durienses da Região Demarcada do Douro - Diagnóstico Estratégico*. Retrieved. from.
- RATHMELL, J. (1966). *What is meant by service?*
- SHOSTACK, L. G. (1984). Designing Services that Deliver. *Harvard Business Review*, January-February, 133-139.
- STRAUSS, A., & CORBIN, J. (1998). *Basics of Qualitative Research - Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory* (2 ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- ULRICH, K. T., & EPPINGER, S. D. (2008). *Product Design and Development*. New York: McGraw-Hill.
- VARGO, S. L., & R.F.LUSCH. (2004). Evolving to a New Dominant Logic for Marketing. *Journal of Marketing*, 68(January), 1-17.
- VINIPTUGAL. (2005). Uma Visão de I&D e Inovação para a Indústria Portuguesa de Vinho [Electronic Version]. Retrieved 2009/07/05, from www.viniportugal.pt

- VITOR, R. M., & MONZÓN, A. (1999). *Monografia dos Sectores Médio e Superior da Bacia do Douro: Caracterização Física, Ecológica e Sócio-económica*. Paper presented at the II Seminário sobre Planeamento e Gestão Integrada dos Recursos Hídricos da Bacia do Douro, Trás-os-Montes.
- WEBB, E. J., CAMPBELL, D. T., SCHWARTZ, R. D., & SECHREST, L. (1966). *Unobtrusive Measures: Non-reactive Research in the Social Sciences*. Chicago: Rand McNally.
- WOLAK, R., KALAFATIS, S., & HARRIS, P. (1998). An Investigation Into Four Characteristics of Services. *Journal of Empirical Generalisations in Marketing Science* 3, 22.
- YIN, R. K. (2006). *Estudo de Caso (Planejamento e Métodos)* (D. Grassi, Trans. 3 ed.). Porto Alegre: Bookman.

Anexo A – Formulário de Entrevistas a Associados da ADVID

	Inquérito ADVID - Necessidades de I&D e Formação MESG - Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão	 Universidade do Porto Faculdade de Engenharia FEUP
Associado: Área de Vinha (ha): Tradicional () ou mecanizada ()		
Categoria do associado: () Efectivo () Colectivo () Individual		
Sub-região: () Baixo Corgo () Cima Corgo () Douro Superior		
Entrevistado: Função: () Proprietário () Técnico () Encarregado / Gestor Área de actividade: () Viticultura () Enologia () Outros Formação: Grau de envolvimento prévio com I&D:		
Local da entrevista:		
Anotações:		

Anexo B – Formulário de Análise de Observações

	ADVID - Análise de Observações MESG - Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão	 Universidade do Porto Faculdade de Engenharia FEUP
Entidade: () ADVID () Associado () Agente externo () Outras		
Associado:		
Sub-região: () Baixo Corgo () Cima Corgo () Douro Superior		
Actividade:		
Área de actividade: () Processos ADVID () Viticultura () Enologia () Outros		
Local da actividade:		
Descrição da Actividade		

Anexo C – Guião das entrevistas

	ADVID – Guião das Entrevistas MESG - Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão	
1. Quais os principais constrangimentos técnicos encontrados na actividade vitícola (ou enológica) na RDD? (clima, tipo de solo, declive, limitações hídricas, mecanização das vinhas) 2. Das referências feitas, é possível ordená-las por grau de importância (ou qual considera a mais limitante)? 3. Quais os trabalhos / linhas de Investigação e/ou Experimentação julga ser necessário implementar para resolver os problemas citados anteriormente? E para suprir necessidades de conhecimento? 4. Que forma de abordagem entende ser mais eficiente para por em prática as questões citadas? a. Investigação fundamental? b. Acções de carácter demonstrativo? (Parcelas, áreas-piloto de experimentação) c. Acções de animação em rede? (Intercâmbio de opinião com diferentes actores da Associação) d. Transferência de tecnologia / conhecimento? (porjs promovidos por empresas que, partindo de actividades de I&D concluídas com sucesso, visam a divulgação e demonstração (nacional e internacional) de novas tecnologias. Vantagens económicas e técnicas. 5. Comunicação – A divulgação de assuntos técnicos que é feita actualmente satisfaz as necessidades de conhecimento e/ou elucida a aplicação de tecnologias? Se não, qual seria uma outra opção? 6. Que tipo de informação julga ser importante receber? 7. Quais são suas necessidades com relação à formação?		

Anexo D – Carta de apresentação e aviso sobre a entrevista

A ADVID, no âmbito do desenvolvimento do “**Cluster dos Vinhos do Douro**”, como Estratégia de Eficiência Colectiva (EEC), tem vindo a preparar junto das entidades responsáveis pelo reconhecimento formal da estrutura, as acções que permitirão alcançar os objectivos propostos, nomeadamente:

- *promover o aumento do investimento em actividades de I&D e Inovação empresariais;*
- *aumentar o nível de competência técnica e económica da fileira vitivinícola;*
- *optimizar a captação e disseminação dos conhecimentos na Região;*
- *desenvolver metodologias de eficiência operacional na produção vitivinícola.*

Deste modo, a estratégia de promoção do cluster assenta numa atitude proactiva de difusão de informações relativas ao cluster e aos projectos por ele desenvolvidos. Nesse sentido, para uma estreita adequação das actividades às necessidades da fileira, insere-se a realização deste Inquérito, em colaboração com a Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, no decurso do Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão, sendo conduzido pelo Dr. **José Vicente Martins**, aluno do referido Mestrado.

O presente inquérito permitirá dar mais orientações para a estratégia de desenvolvimento que sustentará a diferenciação competitiva dos vinhos do Douro e criar uma agenda específica em matéria de investigação e desenvolvimento, susceptível de estabelecer prioridades em termos de linhas de investigação.

O inquérito é realizado junto de uma amostragem dos associados da ADVID e de um conjunto alargado de actores do sector, de modo a identificar necessidades de formação e de desenvolvimento de projectos para as necessidades de I&D específicas da região, bem como à percepção da acção e actividade da ADVID.

A vossa participação é muito importante e desde já agradecemos a indicação da disponibilidade. O inquérito tem sigilo absoluto. Os entrevistados terão a identidade omitida aquando da divulgação dos resultados.

Com os melhores cumprimentos,

Fernando Alves

Anexo E – Circular técnico emitido pela ADVID



ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA VITICULTURA DURIENSE
Ora São João – 5850-166 Góvil – PÉLO DA RÉGUA. Tel: 254.312948 / 254321268 - advid@advid.pt - www.advid.pt

CIRCULAR - 10

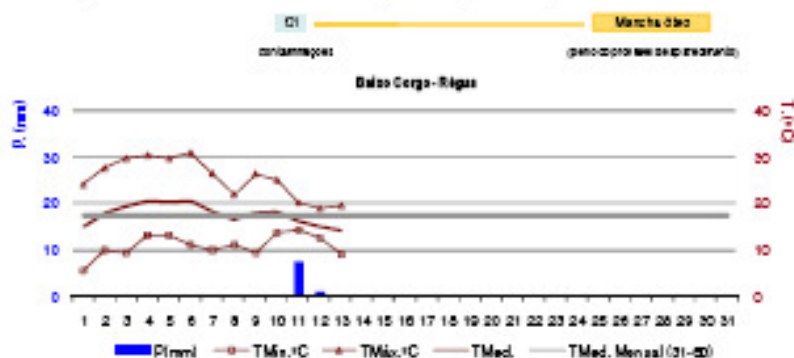
14 de Maio 2009

Míldio, Oídio e Traça da uva

MÍLDIO

Registaram-se esta semana entre os dias 11 e 12, condições para ocorrência das primeiras contaminações de míldio (ver esquema apresentado para a estação climática da Régua), em vinhas localizadas nas no Baixo e Cima-Corgo, com um risco mais importante para a zona da Régua e Tua (conforme os dados climáticos já enviados). Para outras localizações, onde a precipitação tenha sido inferior, não terão ocorrido condições para contaminação.

Deste modo e tendo em atenção uma normal evolução das condições climáticas, é esperado o aparecimento das primeiras manchas, a partir de 24 ou 25 de Maio, pelo que se recomenda para as vinhas assinaladas com maior risco, e que à data das contaminações estivessem desprotegidas, a realização de um tratamento anti-míldio com um produto sistémico com efeito anti-esporulante, antes do aparecimento das manchas.



OÍDIO

Têm vindo a ser detetadas nas vinhas mais sensíveis à doença, infecções de oídio (fotos 1 e 2).

Para as vinhas que já estão no período da floração recomenda-se a aplicação de um anti-



Fotos 1 e 2 - Oídio em folha e na inflorescência de casta branca (B. Corgo) 12/0, B. Taboara / ADVID

oídio do tipo IBE (consultar lista). Em alternativa o tratamento pode ser realizado com recurso a enxofre em pó, até 30 kg/ha, se a meteorologia permitir, ou enxofre molhável (grânulos dispersíveis), até 12,5 kg/ha.

Anexo F - Serviços disponíveis aos associados

Investigação e experimentação vitícola

(maioritariamente em associados efectivos)

- Estabelecimento e realização de projectos de investigação e experimentação.
- Elaboração de relatórios técnicos e monografias

Produção Sustentada (Produção Integrada)

Apoio técnico

- Realização de consultas ao associado para acompanhamento da situação fitossanitária
- Apoio técnico à tomada de decisão no âmbito da produção integrada
- Elaboração das listas de substâncias activas homologadas por doença e praga da videira.
- Emissão de boletins técnicos informativos
- Emissão de circulares de acompanhamento
- Tratamento e disponibilização de informação regional sobre doenças e pragas.
- Apoio para a elaboração dos respectivos cadernos de campo
- Apoio na colheita e tratamento das amostras de solo e plantas
- Apoio no cumprimento das Boas Práticas Agrícolas e das regras da Condicionalidade.
- Estabelecimento de parcelas de referência para apoio da prática da Produção Integrada

Apoio técnico - administrativo

- Elaboração das candidaturas às Novas Medidas Agro-ambientais, RPU, IC's e ITI's,
- Apoio no enquadramento da legislação na aplicação prática das medidas Agro-Ambientais (MAA)
- Acompanhamento administrativo dos processos junto do IFAP
- Apoio na resolução de questões relacionadas com o controlo das candidaturas.
- Prestação de informação relativa ao cumprimento das regras relacionadas com a Prática da PI.
- Cooperação com Organismo Provado de Certificação, nas vistorias anuais de verificação de conformidade da prática de produção integrada junto do associado.

Enologia

- Disponibilização de serviços de acompanhamento da maturação das uvas.

Gerais

- Disponibilização de informação climática ao nível da RDD
- Informação técnica e administrativa sobre a actividade vitícola
- Consultas técnicas

Formação - Organização de cursos de formação profissional (todas as áreas de actividade)

Anexo G – Procedimentos utilizados nas entrevistas

	ADVID – Procedimentos utilizados nas Entrevistas MESG - Mestrado em Engenharia de Serviços e Gestão	
1. No contacto com os entrevistados: a. Informar os envolvidos sobre a acção, no sentido de garantir o esclarecimento de eventuais questões. Enviar, antes da entrevista, uma carta com informações sobre a natureza da acção e apresentação do pesquisador (anexo n). b. Solicitar aos entrevistados o tempo necessário para a entrevista, nos domicílios respectivos. 2. Na realização das entrevistas: a. Apresentação do entrevistador b. Explicação sobre o objectivo e processo da entrevista c. Esclarecimento de questões d. Entrevista semi-estruturada, no sentido de mapear aspectos relativos à comunicação, formação e necessidades de investigação ao longo do processo de produção. A entrevista não necessariamente deve ser feita de forma linear, podendo ser interactiva. A estrutura: i. Perguntas genéricas iniciais (warm up) ii. Entrevista sem estímulo (produtor fala espontaneamente sobre constrangimentos técnicos e necessidades de I&D). <u>Objectivo</u>: provocar uma reflexão sobre o que os associados entendem ser problemático no ciclo produtivo. iii. Questões específicas, relativas à formação e formas utilizadas de comunicação, indicados pela ADVID. <u>Objectivo</u>: saber a visão do entrevistado sobre a actuação da Associação. iv. Apresentação de lista de serviços actualmente disponíveis. <u>Objectivo</u>: perceber se os associados conhecem a totalidade de serviços da Associação e avaliar a sua utilidade. e. Ao final de cada grupo de questões (I&D, formação e comunicação) o pesquisador deve validar as informações levantadas com o entrevistado, com o intuito de nivelar o entendimento sobre a interpretação dos factos expostos. Aspectos tais como relevância (constrangimentos técnicos) e satisfação (comunicação) devem ser considerados.		

Anexo H – Formulário para Análise de Maturação



ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA VITICULTURA DURIENSE

"Cluster" dos vinhos da Região do Douro

Quinta de Santa Maria – 5050-106 GODIM (Peso da Régua) Tel. 254.312940 / 254321350 - advid@advid.pt

FICHA DE INSCRIÇÃO

ANÁLISES DE MATURAÇÃO – 2009

1 – Nome/Designação do requerente:

Associado da ADVID: Sim: ☐ Não: ☐

2 - Quantas amostragens pretende fazer por data:

3 - Qual o período em que pretende fazer controlos de maturação: de

até

Dia

Mês

Dia

Mês

4 – Intervalo entre amostragens:

Uma semana: ☐

Duas semanas: ☐

Outro:

5 – Análises a realizar:

Análise elementar:

Peso (g)
Volume do líquido (mL)
Álcool provável (%)
pH
Acidez Total (mg/L Ac. Tartárico)

Análise fenólica:

Polifenóis totais;
Antocianinas totais;
Extractibilidade das antocianinas - EA (%);
Maturação tanínica - MP (%);

Não esquecer: Preenchimento e devolução do formulário: Caracterização das parcelas de amostragem – Maturação 2009

Devolver por fax, e-mail ou correio para:

ADVID – Associação para o Desenvolvimento da Viticultura Duriense
Quinta de Santa Maria – Apartado 137
5050-106 GODIM (Peso da Régua)

FAX: 254321350