



ID: 68893169

31-03-2017

O grande evento da exportação em Portugal

Testemunhos de todos aqueles que, ao longo de todos estes anos têm feito do SISAB PORTUGAL a sua janela de oportunidade para levar os seus produtos ao mundo inteiro. Uma vez mais na edição deste ano, partilham connosco os sucessos das suas empresas naquela que foi a edição mais participada de sempre, quer em número de empresas portuguesas presentes, quer também em presença de importadores estrangeiros.

CVR LISBOA | VASCO D'AVILLES - PRESIDENTE

O SISAB PORTUGAL correu muito bem para a CVR Lisboa

Um dos grandes sucessos no SISAB PORTUGAL 2017, foi a presença da CVR LISBOA, região que se tem vindo a afirmar, produzindo cada vez mais grandes vinhos, reconhecidos e apreciados pelo mercado internacional.

A região de Lisboa não tinha vinhos muito conhecidos, no entanto de há uns anos a esta parte, nascem aqui algumas das jóias do nosso património vinícola. É o efeito Vasco d'Avilhez?

Não de maneira nenhuma. Aliás tudo começa a acontecer num tempo muito anterior a nós todos. Quando acabou o problema da filoxera, os poderes da altura e com a pouca comunicação da época decidiram que toda esta região "do Oeste", era destinada a fazer vinho em grande quantidade, sem preocupações com a qualidade, porque era todo para destilar, para haver aguardente vínica para o vinho do porto. O que aliás era um óptimo negócio.

Como ocorre a crise das destilarias?

Com o 25 de abril de 1974 o então Instituto de Vinho do Porto pediu às forças vivas da época autorização para começar a comprar aguardente fora de Portugal, o que acabaria por ser autorizado. Ora na região do Oeste cada quinta tinha uma destilaria, havia mais de noventa. As adegas cooperativas tinham destilarias. Com melhores ou piores resultados com a aguardente vinda de

fora, certo é que a região entrou em crise e por isso terem fechado mais de oitenta destilarias, e tudo isto passou como "verdade revolucionária", mas foi muito grave para a região que cedo viu que com aquelas castas não ia longe. Começaram então a plantar-se castas melhores já com provas dadas em todo o país.

E como nasceram os "vinhos leves" do Oeste?

Em 1985 com um grupo de produtores fomos pedir ao ministro que nos desse uma coisa nova que nos desse a possibilidade de termos vinhos de oito e nove graus que pudessem ser vendidos com a designação de "vinhos leves".

E foi apenas o princípio, a seguir encorajaram-se os produtores a plantar castas melhores que com o sol desta região e o próprio solo conferem uma melhor qualidade aos vinhos.

Os antigos sabiam. Como nós sabemos, que a vinha precisa de muita água e os terrenos com muita água são os terrenos de argila, e por isso os antigos indicavam para as gerações vindouros os terrenos com mais água e faziam-no no próprio nome das terras, ora como no



campo argila se designa por barro, começa a compreender-se o nome de uma terra chamada BOMBARRAL, BARRO e BARRADAS. Com este sol e com o clima na nossa região está dividido ao meio com uma cordilheira de montanhas; Serra de Sintra, Montejuento, Candeeiros e Serra d'Aire. Entre o mar e a serra tem os vinhos brancos de qualidade, do outro lado são os terrenos dos vinhos tintos. Por outro lado como temos um plantio de vinhas mais jovem, temos quase tudo mecanizado e o nosso binómio qualidade-preço é verdadeiramente irresistível.

Então quer dizer que afinal não há milagre Vasco d'Avilhez?

Não, de facto não há nenhum milagre meu. Apenas tive a graça de presidir a esta região nos últimos sete anos que passou de doze milhões de selos de certificação para 36 milhões.

E para a CVR Lisboa como que correu o SISAB PORTUGAL este ano?

Correu muito bem para os nossos agentes económicos que ficaram bastante contentes com os contactos estabelecidos.

nada para o mercado nacional ou para a exportação?

O nosso "core-business" é o mercado nacional, a nossa presença no SISAB PORTUGAL vem no pressuposto de expandirmos o negócio em termos de exportação o que já acontece neste momento mas apenas m situações muito pontuais.

Como correu a feira?

É uma empresa mais vocacio-

MACRO-FRIO | JOAQUIM OLIVEIRA - CEO

Terceira vez no SISAB PORTUGAL e os contatos têm sido intensos

A nossa empresa está em três áreas de negócio de produção: congelados em geral (porco, borrego, frango) toda a linha de pré cozinhados e prontos a comer e por ultimo os peixes congelados, com cefalópodes e demolha de bacalhau.

Quanto é que já exportam em termos de facturação?

A facturação anda atualmente nos 14 milhões de euros e para a exportação são três milhões.

É a primeira vez que estão no SISAB PORTUGAL?

Com esta já é a terceira vez. E para já as coisas estão a correr de forma interessante embora seja ainda muito cedo para qualquer balanço. Mas temos feito contactos novos e sobretudo amadurecem-se contactos anteriores, o que é muito importante.

Para onde exportam já?

A Europa é o nosso mercado alvo principal.

SALSICHARIA LIMIANA | PEDRO VARANDAS - RESP. EXPORTAÇÃO

A empresa já exporta 40 por cento da sua produção

A SALSICHARIA LIMIANA já tem uma tradição de 35 anos e está presente no SISAB PORTUGAL pelo sétimo ano consecutivo.

Neste momento em termos de facturação como vai a exportação?

Neste momento deveremos ter 40 por cento de exportação e estamos presentes em praticamente todos os continentes. Há no entanto ainda muitos países para onde desejamos ir.

E esta feira como está a correr?

Está a correr bastante bem. Está a fazer-se bons contactos, quer ao nível de clientes que já nos visitam regularmente, quer outros novos que manifestaram interesse nos nossos produtos e por isso há boas perspectivas de aumentar os nossos negócios a nível internacional.

Qual a grande vantagem dos vossos produtos em relação à concorrência?



Eu diria que os produtos da Salsicharia Limiana primam por manter alguma tradição e isso revela-se nos processos usados, que incluem formas de lenha e nos processos de fumeiro e sobretudo ao nível da gama. Somos dos poucos produtores de presunto a nível nacional e fiambre de aves, de que também não há muitos produtores. E os consumidores podem encontrar aqui essa diferenciação que é reconhecida, e que não encontra noutras marcas. De resto temos a nossa qualidade como todos os outros.

FIRMAR | PAULO TORRES - RESPONSÁVEL COMERCIAL

Há 12 anos a trabalhar o melhor bacalhau da Noruega para todo o mundo

A FIRMAR é uma empresa nacional de fortes tradições no sector da salga e secagem de bacalhau. Tem doze anos apesar de todo o staff que a integra já trabalhar juntos desde 1990 no Barreiro.

A empresa privilegia a aquisição de pescado congelado a bordo, para assegurar o maior grau de frescura de matéria-prima, sendo

que as espécies gadus morhua, gadus macrocephalus e como todos os afins de bacalhau, os que assumem a principal preferência dada a sua maior qualidade e rentabilidade final. Pretendem manter-se como uma empresa produtora de bacalhau tradicional, nas vertentes seco, semi-seco e salgado verde.

É uma empresa mais vocacio-

A feira correu muito bem e muitos contactos que agora terão de ser trabalhados sobretudo por parte do mercado inglês que foi o que mostrou mais interesse no nosso produto.

A Fimar vende directamente ou procura representantes nos mercados?

Nós queremos vender directa-

mente aos compradores, embora não se exclua essa possibilidade e que nos garanta que estaremos muito bem representados.

De onde provém o vosso produto?

100% da Noruega e é importado em salgado verde e continua a ser o melhor bacalhau do mundo principalmente quando é capturado no período da pré-desova.