

# Exportar uvas pelo sabor

À procura de conquistar outros mercados com as suas uvas de mesa, a estratégia da Dona Uva começa na produção sem rega, que cria produto diferenciado



Sandra Rodrigues

**U**vas sem rega, mas muito mais saborosas. Este é o segredo da empresa Dona Uva, produtora de uvas de mesa que está em prospecção de novos mercados e a calcular a sua estratégia de internacionalização. Sandra Rodrigues, gerente e fundadora da empresa conta que, nos últimos meses, tem promovido o seu produto em feiras nacionais e internacionais e tem feito contactos com diversos distribuidores estrangeiros. Sobretudo na Europa. O caminho, considera, deverá passar, numa fase inicial, pelas comunidades de emigrantes portugueses. Ou por mercados associados à lusofonia, como Angola. "Começando pelo mercado da emigração, não há necessidade de grande promoção porque conhecem o sabor e até sentem falta dele", explica, considerando que será preciso uma promoção diferente e mais

intensa quando, no passo seguinte, avançarem para novos mercados.

Criada em 2008, a Dona Uva tem conseguido viver além da sazonalidade do produto. O mercado nacional, através das cadeias de supermercados, absorve a totalidade da produção, de cerca de um milhão de quilos de uva por ano.

Mas Sandra Rodrigues, gerente da empresa, projecta avançar com a internacionalização, de forma a fugir de algumas oscilações do mercado nacional. "Por mais qualidade que tenhamos, há o factor preço dos espanhóis, os principais concorrentes, uma vez que, a nível nacional, não há grande concorrência. Por isso, sair para mercados externos pode ser positivo: podemos afirmar-nos pela qualidade e sem o excesso de oferta, os preços até ficam mais equilibrados em

Portugal", afirma.

## Sabor apurado

A qualidade, resultante de uma forma de produção muito assente na manutenção de práticas tradicionais e respeito pelos tempos da Natureza, é uma das características que distingue a empresa. "Temos várias variedades de uva e uma forma de produção diferente", afirma, explicando que a uva de mesa é, habitualmente, cultivada com as videiras "dispostas em pérgula para obter maior rentabilidade". Mas a Dona Uva segue um método tradicional e, nos Cadafais (Carregado) e na Corujeira (Torres Vedras) - onde se localizam os cerca de 100 hectares de vinhas -, a uva é cultivada "em forma de cordão, o que faz



## Agricultura nos genes

Sandra Rodrigues, 32 anos, é engenheira Agrónoma. Nasceu e cresceu numa família de agricultores. O pai dedicava-se à produção de fruta variada; o avô e o tio às uvas de mesa.

Não foi, por isso, surpresa que, desde menina, sonhasse ser agricultora. O desejo, quando o expressava, valia-lhe a troça dos amigos de escola, cujos sonhos se direccionavam mais para a medicina ou as letras.

Isso não a fez desmotivar e, depois de concluída a formação, no Instituto Superior Agrónomo, e o percurso profissional em associações de agricultores e viticultores, aderiu ao negócio de família. Mas criou uma empresa sua, a Dona Uva, em 2008. Comprou uma quinta ao pai, a Quinta da Corujeira, em Torres Vedras, com 70 hectares.

E estruturou toda a empresa, que tem cerca de 20 trabalhadores.

As suas uvas, colhidas entre Julho e Outubro, estão nas principais cadeias de hipermercados do país.

com que as vinhas fiquem mais baixas". Outra das diferenças é que as uvas são produzidas sem rega. Estas práticas, permitem cultivar uma uva "de maior qualidade, desde logo, mais doce", explica Sandra Rodrigues.

"Hoje, os produtores lançam as suas uvas um bocado descaracterizadas. Nós primamos pelo sabor. Não pelos produtos industrializados", sublinha.

E é este produto, aliado a esta forma de trabalhar, que a responsável quer, agora, colocar no mercado internacional.

Apesar de se manifestar apreensiva em relação às dificuldades económicas que se vivem, quer em Portugal, quer no estrangeiro, a engenheira agrónoma afirma-se, apesar de tudo, optimista. "Já em 2008, quando começámos, o cenário não

era positivo e a empresa tem crescido", frisa.

Em 2010, o volume de negócios ascendeu a cerca de 800 mil euros.

A empresa recrutou, recentemente, dois novos quadros técnicos para enveredar por uma maior aposta na investigação, procurando tirar a máxima rentabilidade.

"A agricultura não corresponde à imagem que tem de um sector tradicional e parado no tempo. Tem que ser vista como outra actividade qualquer", defende.

**Helena Silva**

[www.revistainvest.pt](http://www.revistainvest.pt)



BEATRIZ GODINHO  
Grupo



**+ SEGURANÇA, HIGIENE  
E SAÚDE NO TRABALHO**  
(Deslocamo-nos às empresas)

**+ APOIO NA IMPLEMENTAÇÃO  
DE HACCP/SEGURANÇA  
ALIMENTAR**  
(Restaurantes, bares, cantinas, supermercados, etc)

Orçamentos gratuitos.

Telef: 244 830 460  
[geral@beatrizgodinho.pt](mailto:geral@beatrizgodinho.pt)  
[www.polidiagnosticoempresas.pt](http://www.polidiagnosticoempresas.pt)



**POLIDIAGNOSTICO**  
Empresas