

HENRIQUE HERCULANO, DIRETOR DE MARKETING DA COOPERATIVA AGRÍCOLA DE MOURA E BARRANCOS, AFIRMA

# “Somos a maior cooperativa de olivicultores do país”

Criada em 1954, a Cooperativa Agrícola de Moura e Barrancos conta com mais de 1300 olivicultores associados e assegura uma produção média anual superior a 35 mil toneladas de azeitona, provenientes de 22 mil hectares de olival e de mais de 7 milhões de quilos de azeites virgens. Em declarações à ‘Start&Go’, Henrique Herculano, diretor de marketing da cooperativa, salienta que a “genuinidade e alta qualidade” são os principais traços na definição da identidade de uma marca, fala-nos da importância da mesma para a economia alentejana e revela que a marca tem em curso um “projeto de internacionalização com foco nos mercados brasileiro, norte-americano e centro-europeu”.

FERNANDA SILVA TEIXEIRA

**Start&Go – Quem é e como surgiu a Cooperativa Agrícola de Moura e Barrancos?**

**Henrique Herculano** - A Cooperativa Agrícola de Moura e Barrancos é a maior cooperativa de olivicultores do país, tendo surgido em 1954 por vontade de um pequeno conjunto de sócios, cerca de 50, com o intuito de dar destino às suas produções de azeitona. Atualmente, conta com mais de 1300 olivicultores associados.

**Start&Go - Como avalia o atual momento do setor do azeite?**

**HH** - O setor do azeite atravessa um mo-



Henrique Herculano na apresentação do Azeite de Moura DOP BIO de 750 ml que passará a ser apresentado na primeira garrafa do mercado 100% reciclada e reciclável

mento delicado, em que as cotações estão muito baixas e em que existe um considerável grau de incerteza em relação ao futuro próximo. Esta situação levou inclusivamente à ativação de medidas específicas por parte da comissão Europeia, nomeadamente o Apoio ao Armazenamento Privado.

**Start&Go - Qual o potencial de crescimento do olival em Portugal?**

**HH** - O pico de crescimento da área de olival já foi ultrapassado, existindo ainda

marginem de crescimento de produção por via da modernização das áreas já existentes. Ao nível do volume de produção, os investimentos dos últimos anos deverão motivar um crescimento gradual e contínuo durante os próximos 5 a 10 anos.

**Start&Go - E quais os principais desafios que o setor enfrenta a curto e médio prazo?**

**HH** - Um dos maiores desafios é claramente a adaptação à nova realidade produtiva, visando o crescimento sustentado sem sacrifício da identidade do azeite nacional. Nesta perspetiva, a resposta passará pela conquista de novos mercados, com poder de compra para remunerar a qualidade diferenciada do azeite português.

**Start&Go - Qual a relevância do setor para a economia nacional?**

**HH** - Este é, sem dúvida, um dos setores estrela do agroalimentar nacional, que esteve na linha da frente das exportações durante a crise económica e que continua a manter atualmente a mesma dinâmica.



### Azeite de Moura DOP BIO passará a ser apresentado na primeira garrafa 100% reciclada

Tendo acabado de comemorar o seu 65º aniversário, a Cooperativa Agrícola de Moura e Barrancos aproveitou a data para lançar a sua mais recente e inovadora novidade: o Azeite de Moura DOP BIO de 750 ml, que passará a ser apresentado na primeira garrafa do mercado 100% reciclada e reciclável.

Segundo Henrique Herculano, a iniciativa, uma novidade a nível mundial, tem por base a “genuinidade e sustentabilidade”, dois dos principais valores da identidade da marca, e significam um passo na direção daquela que, “até à data, parecia uma verdadeira utopia: a inexistência de embalagem”, remata o diretor de Marketing da Cooperativa.



**HH** - O nosso produto, por ser de cooperativa, é obtido exclusivamente a partir da matéria-prima dos sócios, o que significa que tem uma garantia de origem automática, que comprovamos através da qualificação como Azeite de Moura DOP. Genuinidade e alta qualidade amplamente reconhecidas poderiam ser considerados como os principais traços na definição da identidade da nossa marca.

**Start&Go** - Qual o volume de negócios registado no último ano e quais as expectativas para 2019?

**HH** - No último ano, o volume de negócios rondou os 22 milhões de euros, sendo que as perspetivas para 2019 são de um crescimento na ordem dos 3%.

### Projeto de internacionalização está em curso

**Start&Go** - Qual a importância relativa dos mercados externos para a vossa atividade? E até que ponto o azeite nacional é já reconhecido nos mercados externos?

**HH** - A Cooperativa Agrícola de Moura e Barrancos tem operado sobretudo no mercado nacional, com exportações mui-

to pontuais. Com exceção do mercado brasileiro, o reconhecimento do azeite nacional nos mercados externos é ainda residual. Por isso, temos em curso um projeto de internacionalização com foco nos mercados brasileiro, norte-americano e centro-europeu.

**Start&Go** - Como definiria o posicionamento da vossa marca?

**Start&Go** - Quais os objetivos estratégicos da empresa a curto/médio prazo?

**HH** - Os objetivos passam pela consolidação da posição no mercado nacional e abertura gradual e seletiva de novos mercados de exportação, para um crescimento sustentado do volume de vendas de azeite embalado. ■