



VINHOS

Adega de Palmela quer atingir os sete milhões

Apesar da quebra de 300 mil euros devido à crise, a Adega já conta com três milhões de lucro. Forte aposta no enoturismo está a dar frutos.

—FILIPA QUITO
filipa.quito@dinheirovivo.pt

Os pequenos e grandes negócios da agricultura, e de outras áreas, estão a ser arrasados pela guerra na Ucrânia, que fez disparar os preços, e a Adega de Palmela não é exceção. A empresa atravessa uma fase de incerteza e ainda há muito para fazer de forma a reconstruir o negócio.

"A guerra e a pandemia de covid-19 desmoronaram negócios", conta a diretora comercial da Adega de Palmela, Susana Madeiras, ao Dinheiro Vivo. "As caixas e as garrafas de vidro para colocar os vinhos estão mais caras, está muito difícil", sublinha.

Quando é necessário renovar o stock para embalar os vinhos o medo aperta. "Cada vez que vamos comprar garrafas dizem que subiu entre os 15% a 20%. Neste momento, o preço da garrafa já triplicou", explica a responsável. Cada garrafa de vidro, antes, custava 16 cêntimos. Atualmente, está nos 30.

Este ano, a Adega já conta com três milhões de lucro, mas quer chegar aos sete milhões de euros. "Estamos a ter muita dificuldade este ano e a falhar várias encomendas devido à falta da matéria-prima subsidiária", vinca a diretora comercial. Apesar de terem aproveitado os dois anos da pandemia para promover o enoturismo na Adega, a empresa já sofreu uma "quebra de 300 mil euros".

"Isto acontece a nível nacional. Não há uma empresa que diga 'estou safo'", explica o presidente do concelho de administração da Adega, Ângelo Machado.

As pessoas queixam-se de que os preços estão mais caros nos grandes canais de distribuição, mas o lucro das empresas é fraco ou nulo. "Quando vendemos o vinho a um euro e pouco, estamos no prejuízo. Já subimos a tabela de preços

duas vezes este ano e podemos ter de aumentar ainda mais", diz. "75% do negócio é trabalhar com todas as insignias da grande distribuição, sendo que 40% desse volume são marcas próprias e exclusivas", afirma a responsável.

A empresa, que estava a começar a exportar para a Rússia e Bielorrússia, teve de pôr o projeto em *standby* devido à guerra. "A empresa estava a começar a exportar mais para os dois países e a obter uma base estável de lucro", contudo, "quando estávamos a crescer veio a guerra. E planeávamos um grande volume de negócios lá".

Com a forte crise, a empresa diz que "não é possível fazer previsões a longo termo. Este ano, não dá para fazer essas contas", referem.

A agricultura tem futuro?

Além das adversidades, existem outras que só o futuro dirá e que dependem do clima e de profissionais agrícolas. Não há chuva, há uma forte seca e que é sentida nos vários terrenos. "Existe uma quebra de 30% sobre a apanha da uva devido às altas temperaturas que separam as vinhas", diz o administrador.

Com os preços dos produtos a rebaixarem pelas custuras, as uvas não ficam atrás. É necessário mostrar aos associados da Adega que "as uvas têm de ser bem remuneradas", por mais que custe no bolso. "Caso não o sejam, o que acaba por acontecer é que os agricultores desistem e deixam de produzir, o que já está a acontecer."

Não há muitas pessoas a quererem trabalhar na área. "Há dificuldade em arranjar pessoas, e quem fazia este trabalho estava sempre a re-

petir os mesmos movimentos, é desgastante" e, por isso, a Adega investiu meio milhão de euros em robôs paletizadores, máquinas que auxiliam no fecho das paletes.

Palmela é uma zona perto de Lisboa e, como tal, está a uma ponte de distância para se viver. "Há muitos associados que estão a deixar a agricultura. Vendem os terrenos para construir vivendas para quem queira comprar".

Todos os investimentos injetados no negócio são por conta dos associados e agora estão à procura de mais "para continuar a manter o mesmo patamar de produção", afirma o responsável.

Os estrangeiros e o vinho português

Em janeiro, a Adega arrancou em força com o projeto de enoturismo e está a divulgá-lo a nível nacional e internacional.

Dos visitantes da Adega, "20% são portugueses", sublinha Susana Madeiras, e "70% a 75% estrangeiros, desde brasileiros, espanhóis, ingleses, alemães, suecos, canadianos e americanos". O objetivo do Enoturismo é "valorizar a península de Setúbal e atrair cada vez mais pessoas".

A exportação pesa cerca de 13% no negócio, sendo que o valor se traduz num lucro anual de 700 mil euros, o mesmo valor do passado ano. "O melhor cliente é França, segue-se o Brasil e os EUA".

A Adega de Palmela, fundada em 1955, conta com 300 associados, 50 funcionários e mais de 60 anos de cooperativismo na região de Palmela. A produção de vinho ultrapassa os oito milhões

de litros e são embalados quatro milhões de garrafas por ano.



De cima para baixo: visita às caves de vinho na Adega de Palmela; pisa da uva para o fabrico do vinho e apanha da uva nas vinhas da região.

FOTO: RTA CHANTRE/GLOBAL IMAGES

