

Vindima difícil em ano de seca



VINDIMA. Muitas das uvas colhidas este ano não chegam a ir para o lagar. Há menos vinho em 2005, mas as cooperativas têm muito em "stock".

bretudo no Norte e Centro, há cooperativas que só pagam, quando pagam, 10/15 céntimos por quilo de uvas – um preço insuficiente para pagar os meros custos da vindima. Ou seja: num ano em que os agricultores têm para vender menos 20% que o habitual, e menos 30% do que no ano passado (*ver quadro*), os preços degradaram-se ainda mais. "É uma situação que é só má para o lavrador", diz David Baverstock, enólogo da Herdade do Esporão. "Para as grandes casas de vinhos, tem as suas vantagens ter um ano como este."

Casimiro Gomes concorda, mas insiste, para as empresas que apostam em escoar os seus produtos lá fora – quer dizer: as que podem oferecer uma relação preço-

"Menos uvas só é mau para o lavrador", diz David Baverstock, enólogo da Herdade do Esporão. "Para as grandes casas de vinhos tem as suas vantagens ter um ano como este"

Baixa produção ajuda mercado interno, mas prejudica exportadores

LUÍS MIGUEL VIANA (TEXTOS)
LEONARDO NEGRAO (FOTOS)

Casimiro Gomes e Carlos Lucas, administradores da Dão Sul (Quinta de Cháriz), são sinceros: "Se se confirmar uma diminuição de 20% na produção da vindima de 2005, isso é bom em termos nacionais: anima os preços; como todos os produtores têm duas colheitas em casa, vêem os seus stocks valorizados; e os consumidores gostam de comprar anos com produções pequenas". Casimiro acrescenta, meio a sério, meio a brincar, que "se a diminuição fosse de 50% os preços animariam ainda mais".

Será então que a seca deste ano, que atingiu de forma brutal várias zonas vinícolas, é um mal que veio por bem? "Não é", alerta Carlos Lucas, "porque os problemas do vinho neste país não têm resolução no mercado nacional – só na exportação". Há excedentes altíssi-

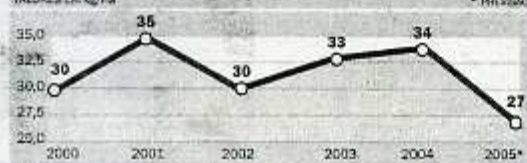
Campanha vitivinícola

VALORES EM 1000 HL

Região vitivinícola	Campanha 2004/2005	Média das Três últimas Campanhas	Campanha* 2005/2006	Variação 2004/2005	Variação das Três últimas Campanhas
Minho	968	869	835	-15%	-6%
Três-os-Montes	1 872	1 817	1 470	-21%	-19%
Douro	1 046	1 595	1 285	-22%	-19%
Restantes regiões	227	222	165	-18%	-17%
Beiras	1 195	1 170	1 090	-9%	-7%
Dão	370	374	390	5%	4%
Bairrada	375	352	310	-17%	-12%
Restantes regiões	450	443	390	-13%	-12%
Ribatejo	845	854	700	-17%	-18%
Extremadura	1 294	1 218	955	-26%	-22%
Terras de Sado	370	381	295	-20%	-23%
Alentejo	833	748	580	-30%	-22%
Algarve	24	25	22	-9%	-12%
Madeira	41	47	41	0%	-11%
Açores	21	17	12	-43%	-30%
Total	7 483	1 166	6 000	-20%	-16%

Produtividade da vinha

VALORES EM kg/ha



Ferrel IV

Infografia 20

mos em todo o lado, sobretudo em adegas cooperativas, que não há mercado interno que os consiga absorver. No interior há dezenas de cooperativas em falência técnica, que não pagam aos lavradores a totalidade das uvas há várias vindimas. Em desespero, muitas delas começaram a vender vinho abaixo do preço de custo (que não tinham pago), entrando em guerra umas com as outras, uma situação que as cadeias de hipermercados aproveitaram com enorme frieza.

No Douro, cooperativas como Mesão Frio, Peso da Régua ou São João da Pesqueira passam por dificuldades tremendas, fruto da falta de uma gestão profissionalizada, da ausência de estratégia comercial e do *marketing*. No Dão, a Adega Cooperativa de Tondela (uma das três maiores da região) enviou cartas aos cooperantes informando que este ano não aceita uvas: apenas cedeu as suas instalações para que, na semana passada, um grupo de sócios ali fizesse umas cubas de vinho por conta própria.

No Alentejo há cooperativas que continuam a assegurar escoamento aos seus associados: as de Reguengos de Monsaraz e do Redondo, por exemplo, contam receber, e pagar, 20 mil toneladas de uvas cada. Mas por todo o lado, so-

qualidade competitiva internacionalmente – já não é assim: "O mercado quer estabilidade e, para ter estabilidade, é preciso ter stocks altos", explica. "Temos em stock dois terços do que estamos a vender e, por uma questão de estratégia, não aumentamos os preços para a exportação há três anos." Logo, "se tivermos menos produção, e não podendo aumentar o preço, diminui a margem comercial", ou seja, os lucros. Segundo este produtor, não será esse o caso do Dão, onde as quebras não foram sensíveis (*outras páginas do tema*).

Francisco "Vito" Olazabal, proprietário da Quinta de Vale-Meão, sublinha que "a concorrência do Novo Mundo faz uma pressão dramática sobre os produtores da Europa". perante a abundância de vinhos no mercado, as grandes distribuidoras internacionais são insensíveis a pedidos de aumentos de preço devido a baixas de produção, sobretudo em países periféricos como Portugal: compram a produtores de outros países.

"Em qualquer negócio funciona a lei da oferta e da procura", conclui Celso Pereira, enólogo do Vértice. "Mas no negócio do vinho, e sobretudo na região de Douro, é onde ela funciona de forma mais elementar e selvagem".