

# MEMÓRIA DESCRITIVA

## MEDIDA 3.3.1

### INVESTIMENTO NA TRANSFORMAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

<b>NOME PROMOTOR</b>	RÓTULOS FAUSTOSOS - PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE VINHOS LDA
<b>NIFAP</b>	10658356
<b>TÍTULO OPERAÇÃO</b>	Criação de Adega para Produção de Vinhos de segmento medio

#### **1. CARACTERIZAÇÃO DO PROMOTOR - EVOLUÇÃO DA EMPRESA**

A empresa Rótulos Faustosos – produção e comercialização de vinho Lda. é uma sociedade por quotas, encontrando-se atualmente sediada na freguesia da Redondo, concelho da Redondo e que se dedica às seguintes atividades representadas pelos seguintes CAE's:

- 11021 – Produção de vinhos comuns e licorosos;
- 46341 – Comércio por grosso de bebidas alcoólicas;
- 82922 – Outras atividades de embalagem;
- 55202 – Turismo no espaço rural;
- 56104 – Restaurantes típicos;
- 56105 – Restaurantes com espaço de dança

A sociedade foi constituída em 2022 na ocasião pelos sócios Teresa Maria Ramos Arranhado e Mário Paulo Coelho Ramiro

Atualmente a empresa possui um capital social de 5.000,00 euros, distribuídos de igual forma pelos dois sócios.

A empresa à data, não adquiriu quaisquer investimentos do ponto de vista de produção/vinificação. Daí resulta a pertinência e oportunidade para a realização da presente proposta de investimentos, destinada à criação de uma unidade produtiva de vinificação, ficando assim reunidas todas as condições

necessárias ao bom desempenho e rentabilidade da fileira Vitivinícola da Herdade.

Deste modo, a presente candidatura visa dotar a Herdade com uma unidade própria, moderna e devidamente capacitada e dimensionada.

Como referido anteriormente, atualmente não existem quaisquer unidades agroindustriais de produção de vinhos na Herdade na qual se pretende inserir unidade, pelo que importa referir que, de futuro o regime de laboração em prática na empresa será de 1 turno diário de 8 horas, com atividade durante o ano completo, sendo que a época de maior fluxo laboral decorrerá, como habitualmente neste sector, entre setembro e novembro (3 meses), sendo que nos restantes meses a laboração é inferior, sendo dado nessa altura um maior enfoque para vertente comercial e para as necessárias tarefas de acompanhamento de estágios de vinhos e respetivos engarrafamentos.

Os rendimentos industriais variam consoante o produto a obter e são também em função da qualidade da matéria-prima utilizada, mas, em média, por quilograma de uva processada será obtido 0.75 litro de vinho.

## **2. CARACTERIZAÇÃO DO PROMOTOR –** **PRODUTOS/MERCADORIAS/SERVIÇOS E MERCADOS**

Quanto ao relacionamento da empresa, quer a montante, quer a jusante, da sua cadeia de valor, importa caracterizarem-se os seguintes aspetos mais relevantes:

O vinho é um produto destinado à alimentação humana e como tal, são lhe aplicadas todas as exigências legais destinadas a assegurar a inocuidade do alimento e a garantia de proteção da saúde dos consumidores.

Com vista a reforçar a proteção da saúde humana e o consequente grau de confiança dos clientes será implementado um Sistema de Gestão da Segurança Alimentar baseado no Sistema HACCP e no *Codex Alimentarius* e posteriormente avançar-se-á para a certificação dos processos de produção e engarrafamento, nomeadamente com a implementação das normas ISO 9001 e 22000 e

eventualmente de outras exigidas especificamente para mercados internacionais.

#### **Aquisição de matérias- primas e subsidiárias:**

No contexto das matérias-primas, importa destacar que apenas se prevê o processamento das uvas produzidas no seio da exploração (ou seja mais de 50% da matéria-prima provém da própria empresa, critério a considerar para o cálculo do VGO, verificável no contrato de fornecimento).

Empresas em que mais de 50% do produto laborado provenha da própria empresa ou das explorações dos seus associados.

As castas instaladas foram criteriosamente selecionadas por um consultor agrícola e enólogo especializado na implantação e acompanhamento de projetos vitivinícolas, provido de know-how e experiência consolidados, para que a instalação e qualidade sejam bem-sucedidas, dado que são as chaves determinantes para o sucesso.

As castas foram selecionadas segundo as características do terreno e as condições climáticas da região.

A evolução da produção de uvas foi estimada pelo enólogo, de acordo com a sua experiência e conhecimento técnico-científico, tendo em conta a localização da vinha, as características do solo e as castas cultivadas.

#### **Castas instaladas:**

Aragonês, Alicante bouschet e castelão.

#### **Produtos**

Enquanto produtos, será produzido um único tipo de vinho na Adega: tintos e, vinhos monocasta (isto é, feitos só com uvas de uma única casta) e vinhos multicasta (isto é, feitos com uvas de várias castas distintas).

Quanto ao vinho tinto produzido, estima-se que a produção de vinho para venda a granel será de 90 % da produção e o remanescente destinar-se-á à produção de vinho engarrafado para segmento médio.

Os vinhos de qualidade média obterão predominantemente a maturação nos reservatórios em inox.

Estima-se uma produção, em ano cruzeiro de aproximadamente 300 000L de vinho, o que representa 270 000 L para venda à granel e 30 000 L a garrafas de 0,75 lts.

### **Mercadorias**

Quanto a eventuais aquisições de matérias subsidiárias não se vislumbra qualquer dificuldade pois no mercado nacional existem disponibilidades de todos os materiais necessários a uma boa prática de vinificação e de embalagem.

### **Serviços Externos Especializados**

Quanto ao recurso a serviços externos especializados, destacar que os serviços a adquirir no exterior vão ser de forma abrangente na busca da melhor qualidade do produto final.

Neste contexto importante destacar a contratação de um enólogo de elevada notoriedade e referência, sendo este um facto determinante para o êxito do produto: vinho.

### **Mercados**

Pelo exposto nos pontos anteriores, numa primeira fase o mercado preferencial a atingir é o Mercado Nacional, num segmento de mercado médio.

Seguidamente, e à medida que os vinhos começarem a ser reconhecidos pelas conceituadas revistas do setor, a empresa focalizará também atenções no mercado internacional, mas não sem antes ver reconhecido o valor dos seus produtos.

Esta posição é tomada, porque de acordo com os dados estatísticos conhecidos, os vinhos portugueses mais exportados são aqueles que atingiram um preço mais elevado, compatível com a qualidade que apresentam.

A empresa optará ainda por um canal de comercialização direto, sendo ela própria a colocar os vinhos no mercado.

A Herdade do Monte Branco dedicar-se-á igualmente num futuro ao Enoturismo, prevendo a construção de um novo empreendimento turístico na propriedade, possibilitando como tal criar uma janela de oportunidade na promoção e na venda do vinho produzido aos turistas e visitantes.

Os vinhos serão ainda colocados nas lojas especializados no comércio a retalho de vinhos de qualidade.

Importa ainda destacar-se que no mundo dos vinhos existem “numerosos grupos de apreciadores deste néctar” que privilegiam os ditos “vinhos com assinatura”, pelo que foi estrategicamente contratada a prestação de serviços de um conceituado Enólogo, quer pela qualidade generalizada dos vinhos que faz, quer pelo elevado número de seguidores e apreciadores que adquirem frequentemente os excelentes vinhos que o Enólogo compõe.

#### **Pontos fortes**

1. Grande diversidade de castas genuinamente portuguesas;
2. Condições edafo-climáticas particulares que permitem obter produtos diferenciados;
3. Excelente reputação dos vinhos portugueses nos mercados internacionais;
4. Marcas regionais perfeitamente definidas e apercebidas pelo consumidor;
5. Know – how;
6. Melhoria na forma de apresentação do produto.

#### **Pontos Fracos**

1. Apesar da tendência contrária, persiste um baixo nível de produtividade da cultura da vinha relativamente à média comunitária.

#### **Ameaças**

1. Pressão da concorrência nos mercados internacionais;
2. Forte concorrência de novos países produtores como Chile, Austrália e África do Sul;
3. Campanhas de marketing bastante fortes e eficazes dos principais concorrentes;
4. Diminuição no consumo interno de vinho; Substituição dos hábitos de consumo de vinho por outras bebidas.

#### **Oportunidades**

1. Implementação de uma estratégia de penetração e consolidação de posições nos mercados externos;
2. Aumento do consumo em mercados não tradicionais;
3. Estratégias concertadas de marketing e publicidade no exterior, principalmente na União Europeia;

4. Aplicação do desenvolvimento tecnológico para obtenção de produtos de elevada qualidade;
5. Melhoria da produtividade pelo emprego de novas tecnologias de produção, da vinha e do vinho;
6. Divulgação e promoção de castas nacionais com características únicas no mundo;
7. Articulação com as demais atividades desenvolvidas pelo proponente da operação.

### **3. CARACTERIZAÇÃO DA OPERAÇÃO – AÇÕES A IMPLEMENTAR – DESCRIÇÃO E OBJETIVOS**

O investimento apresentado pela Sociedade de Empreendimentos e Investimentos Agrícolas da Herdade Monte Branco S.A ao apoio do PDR2020 visa a criação de uma nova adega permitindo esta a criação de maior valor acrescentado para a exploração agrícola como um todo.

Pretendem-se executar investimentos abrangentes e estruturantes para o concelho de Redondo num projeto baseado na produção de vinhos de qualidade, conciliado com um futuro empreendimento de Enoturismo sustentável, constituindo-se como um veículo de dinamização regional na atividade da fileira vitivinícola.

Como principais objetivos o impacto económico na atividade empresarial do promotor, mas pretende-se que seja também para a região onde está inserido um projeto capaz de agregar e valorizar um sector de atividade essencial para a região vitivinícola Alentejana como é a vitivinicultura.

A presente operação vai de encontro aos objetivos e prioridades visadas na ação, prosseguindo o objetivo de promover a expansão e a renovação da estrutura produtiva agroindustrial, potenciando a criação de valor, a inovação, a qualidade e segurança alimentar e a produção de bens transacionáveis.

Os objetivos gerais traduzem-se no cumprimento das seguintes orientações estratégicas:

- Rentabilizar a exploração agrícola dos sócios e a atividade conexas;
- Diversificar as áreas de atuação da empresa;
- Criação de postos de trabalho, tendo em conta a motivação, valorização e aperfeiçoamento contínuo do seu pessoal;

- Organização, planeamento e controlo de gestão, o relacionamento dinâmico com clientes e fornecedores;
- Controlo de qualidade ao longo de todo o processo;
- A promoção comercial.

Em termos de objetivos e metas mensuráveis, destacam-se os seguintes, de maior relevo:

- A operação prevê a criação de postos de trabalhos a tempo inteiro;
- A operação permitirá a criação de maior valor acrescentado na cadeia de valor dos produtos da empresa;
- A operação permitirá criar condições para que a empresa abranja uma nova atividade e aumento o volume de negócio previsual estimando-se atingir em ano cruzeiro um volume de negócios da atividade proposta de 360.000,00€
- Serão produzidos e colocados no mercado novas referências de produtos de qualidade, elevando-se o reconhecimento da região para a produção de produtos de qualidade.

Em termos de ações a implementar destacar que a Herdade onde a empresa irá instalar a unidade de vinificação, possuirá assim uma adega devidamente dimensionada e capacitada para o processamento das quantidades de uvas produzidas na exploração.

Em termos de demonstração da rentabilidade da exploração, foi considerado que a capacidade de processamento de uvas será, em ano cruzeiro de 400 000kg de uvas, resultando cerca de 330.000 litros de vinho por ano.

Mais uma vez se ressalva que o dimensionamento e capacidade instalada da Adega e respetivo equipamentos produtivos permitirá o processamento de quantidade superiores.

#### **4. CARACTERIZAÇÃO DA OPERAÇÃO – AÇÕES A IMPLEMENTAR – FUNDAMENTAÇÃO E IMPACTO DA OPERAÇÃO NA ATIVIDADE DA EMPRESA**

Para que os objetivos estratégicos propostos sejam devidamente alcançáveis, é fundamental para a empresa proceder à realização do conjunto de investimentos descritos e caracterizados no formulário de candidatura e que consistem resumidamente em investimentos nas seguintes vertentes de investimentos materiais:

- **Equipamentos diretamente produtivos:**
  - Tegão inclinado para receção de uvas, executado em aço inox AISI 304, com capacidade para 5 m<sup>3</sup>.
  - Desengaçador-esmagador, CMA, Mod DR200, para um de 12 a 16 ton/h
  - Bomba de massas, CME, Mod. PMCT25, completa com tremonha, carrinho, quadro elétrico e regulação eletrónica, para um rendimento de 13 a 25m<sup>3</sup>/h
  - Prensa pneumática, SIPREM, Mod. PA50, com válvula axial e sistema para extração de mosto, para um rendimento de 11 a 16 ton/h
  - 8 Depósitos para fermentação de vinhos tintos (15000 L)
  - Central de refrigeração
  - 9 Depósitos para armazenamento (CPA), com tampo e fundo cónicos, apoiado sobre pés, executado em chapa de aço inox AISI 304, de 15 000 L
  - Bomba para trasfega
  - Bomba peristáltica
  - Tubagem de massas ø 129mm, para carga de massas em de fermentação
  - Conjunto de escadas e passerelle em aço inox / tramex galvanizado para acesso aos depósitos de fermentação
  - Sistema de Controlo de Temperatura para os 8 Depósitos de Fermentação



- **Obras e requalificação**
  - Pavimentos – Revestimento e rodapé
  - Escavação para Tegão

Quanto à explicitação/justificação sucinta das necessidades de fundo de maneo: as empresas devem sempre possuir uma reserva de segurança de tesouraria, a qual compreenda o volume mínimo de disponibilidades necessário para a empresa enfrentar, sem dificuldades, eventuais períodos de stockagem, atrasos nos recebimentos de clientes e/ou eventuais antecipações não previstas dos pagamentos aos fornecedores. Assim, determinou-se por estimativa das necessidades de permanência, uma determinada reserva de disponibilidades para evitar potenciais ruturas de tesouraria no decorrer da atividade da empresa.

A realização da operação terá impactos muito positivos na empresa, destacando-se a rentabilização e criação de valor, o aumento do nível de empregabilidade e o alcance do objeto social da mesma. Serão também sentidos impactos positivos, tanto a montante como a jusante da atividade da empresa, já que, quer fornecedores quer clientes contarão com um novo player no mercado dos vinhos que contribuirá certamente para a criação de valor na cadeia do produto.

## **5. CARACTERIZAÇÃO DA OPERAÇÃO – AÇÕES A IMPLEMENTAR – FUNDAMENTAÇÃO DA EXISTÊNCIA DE MERCADO PARA OS PRODUTOS A DESENVOLVER/CRIAR**

Como referido anteriormente, o mercado para este tipo de produtos existe e encontra-se ainda em franco crescimento.

Quer no contexto do mercado nacional, quer no contexto do mercado de exportação, os vinhos portugueses têm desempenhado um papel de relevo, sendo um setor em franco crescimento, particularmente quando se está perante marcas que apostam na diferenciam e na produção de vinhos de elevada qualidade, como neste caso.

Em termos de contextualização e fundamentação de mercado para os produtos a criar, pode desde já referir-se que pelo quinto ano consecutivo, as exportações portuguesas de vinho aumentaram, alcançando um volume de vendas de 728,7 milhões de euros.

De acordo com o Instituto da Vinha e do Vinho, a exportação de vinho engarrafado aumentou 4,1%, face a 2013, o que se traduziu em mais 11,9 milhões de garrafas, que trouxeram mais 27,6 milhões de euros para as empresas portuguesas.

Frederico Falcão, presidente do IVV, vê estes números com otimismo e realça “a importância do crescimento nos vinhos engarrafados, pois são estes que transportam a origem Portugal para os consumidores, através dos rótulos com indicação da origem, das regiões e das castas.”

Para o presidente do IVV, “o preço é um fator determinante e os dados revelam que os vinhos de maior valor acrescentado – os que têm a indicação da origem no rótulo – são exportados para fora da Europa a um preço mais elevado, o que leva as empresas a investir na conquista destes mercados.”

Para os anos vindouros, o presidente do IVV expressa a sua convicção de que “o sector vai continuar a crescer, apostando na oferta de vinhos com qualidade e ao nível das aspirações dos consumidores, posicionando Portugal como país de referência na produção de vinho”.

Face ao exposto e dada a agressiva estratégia e visão comercial que a precursora do investimento detém, não se vislumbram dificuldades em se alcançar o pleno escoamento dos vinhos aos preços indicados ou até a preços superiores, já que o segmento de mercado em que a empresa se pretende posicionar é o segmento médio onde habitualmente os preços dos vinhos são bastante superiores aos considerados.

Como referido anteriormente, numa primeira fase o mercado preferencial a atingir é o Mercado Nacional, num segmento de mercado médio.

Seguidamente, e à medida que os vinhos começarem a ser reconhecidos pelas conceituadas revistas do setor, a empresa focalizará também atenções no mercado internacional, mas não sem antes ver reconhecido o valor dos seus produtos.

Atentando-se fortemente à cuidada seleção das castas e procedimentos produtivos, apostar-se-á numa política comercial de proximidade e

transparência junto do cliente, fomentando-se assim o envolvimento deste último com a proveniência do bem de consumo em questão.

Tenta-se então atingir os segmentos de mercado em que o consumidor possui um poder de compra médio em que estes selecionam aprimoradamente o vinho consumido com base em numerosos critérios, tais como: seleção de matéria-prima, características organoléticas do vinho, processo produtivo, cuidado ambiental, responsabilidade social, preocupação estética, integração no meio envolvente, entre outros.

Quanto à fundamentação da previsão das vendas (quantidade), preços a praticar e os pressupostos de cálculos admitidos, esclarece-se:

- As quantidades previstas em ano cruzeiro advêm da transformação de pelo menos 400.000Kg de uva produzidas na vinha dos sócios.
- Foi considerando um coeficiente técnico-produtivo de 0,75 L/kg, resultando numa produção de 300.000 litros de vinho, o que representa 270.000 L para venda à granel e 40 000Garrafas.
- Cada garrafa de vinho possui capacidade para 0,75 litros.
- Serão produzidos dois vinhos: tinto à granel e tinto: segmento médio

Quanto à evolução das vendas por tipologia de produto a mesma será devidamente justificada na parte da rentabilidade da operação na presente memória descritiva.

## **6. INVESTIMENTOS – INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES**

### **Dossier 1 .Tegão**

Este equipamento, integralmente executado em aço inox, tem a capacidade de 5m<sup>3</sup> e a função de receção das uvas. As paredes interiores são inclinadas para favorecer a deslocação das uvas. É equipado com um parafuso que garante a ligação à máquina de desengace e esmagamento. O tegão de receção é um equipamento indispensável, uma vez que recebe a matéria-prima essencial à produção vitivinícola e efetua a ligação com a seguinte fase da transformação;

### **Dossier 2 .Desengaçador-esmagador**

O desengaçador-esmagador CMA MOD DR200 tem um rendimento associado de 12 a 16 toneladas por hora (no formulário foi considerado o valor máximo). Este equipamento inicia a operação de transformação ao separar a uva do pé do cacho, componente da uva que interfere com as características organoléticas do vinho. Segue-se o esmagamento do fruto que liberta o sumo da uva. Este equipamento oferece opções enológicas importantes na vinificação de vinhos de qualidade superior e especificidades importantes nos dias que correm;

### **Dossier 3. Bomba de massas**

A bomba de massas, CME, Mod. PMCT25 está equipada com tremonha, carrinho, quadro elétrico e regulação eletrónica e está associada a um rendimento de 13 a 25m<sup>3</sup>/h (no formulário foi considerado o valor máximo). Esta máquina é responsável pelo o bombeamento mecânico do vinho verificando-se a sua utilidade na passagem de vinho entre cubas num mesmo nível. O equipamento é imprescindível, uma vez que o método natural de passagem para as cubas ou para a prensa, exige que haja um desnível entre os equipamentos e consiste num método francamente mais ineficiente. O quadro elétrico e regulação eletrónica permitem regular o processo, garantindo assim um maior controlo qualitativo;

### **Dossier 4 .Prensa pneumática**

A Prensa pneumática SIPREM Mod. PA50 é equipada com uma válvula axial e um sistema para extração de mosto. A chapa de prensar é executada com PVC de qualidade alimentar, enquanto que o caixilho e todas as superfícies em

contacto com o mosto, incluindo as superfícies de drenagem internas, são em aço inoxidável. Este equipamento permite a gestão completa das fases de trabalho por controlo PLC. Está capacitada para um rendimento de 11 a 16 toneladas por hora (no formulário foi considerado o valor máximo). Esta máquina é indispensável para a transformação da uva, uma vez que permite a separação dos resíduos sólidos do mosto, garantindo a estabilização no final da fermentação e a filtração para remoção de partículas;

#### **Dossier 5 Depósito para armazenamento**

8 depósitos para fermentação de vinhos tintos (CPFI) executados em aço inox AISI 304. Estão equipados com um tampo cónico e fundo plano inclinado, com camisa de refrigeração e termómetro, sistema de remontagem com bomba e têm uma capacidade de 15000L;

#### **Dossier 6. Central de refrigeração**

A central de refrigeração, ZOPPI, Mod. ZG 28/18 FRC, inclui depósito pulmão e duas bombas para recirculação. Está capacitada para um rendimento máximo de 65 100 Frig/h. Este equipamento permite a instalação de frio para garantir o controlo da temperatura de fermentação nas cubas;

#### **Dossier 7. Depósito de armazenamento CPA**

depósitos para armazenamento (CPA) com tampo e fundo cónicos, apoiados sobre pés, executados em chapa de aço inox AISI 304. Possuem capacidade de 15000 l e diâmetro de 2450 mm;

#### **Dossier 8. Bomba para trasfega**

A bomba para trasfega, LIVERANI, Mod. VA MAJOR 60 possui um variador de velocidade, carrinho e quadro elétrico. Tem uma potência de 1.87 kw, 175 a 900 r.p.m. Está capacitada para um rendimento de 4 320 a 22 500 l/h (no formulário considerou-se o valor máximo);

---

**Dossier 9. Bomba peristáltica**

Bomba peristáltica, CME, Mod. TPPC180, completa com tremonha, regulação eletrónica, inversor de fluxo, carrinho e quadro elétrico, para um rendimento de 4,7 a 19,5 m<sup>3</sup>/h.;

**Dossier 10 Pequenas construções na adega para sustentabilidade dos equipamentos**

**Dossier 11 – Pavimento – revestimento Dossier**

**12- Rodapé**

**Dossier 13. Escavação para tegão**

**Dossier 14. Tubagem de massas**

A tubagem de massas para carga de massas em fermentação tem um diâmetro de 129 mm e é executada em aço inox com certificado de qualidade;

**Dossier 15. Escadas e passerelle de acesso ao depósito:**

Apresenta-se como necessário um conjunto de escadas e passerelle em aço inox e tramex galvanizado, para acesso aos depósitos de fermentação. As passerelles são equipadas com varandim, rodapé e piso em tramex galvanizado. As escadas são em caracol em aço inox e tramex galvanizado. Possuem diversos suportes, com as respetivas chapas de reforço em aço inox, para apoiar/fixar todo o material à estrutura dos depósitos;

**Dossier 16. Sistema de controlo de temperatura**

O Sistema de Controlo de Temperatura para os oito depósitos de fermentação é composto por quadro elétrico de comando, termómetros digitais e sondas para medição da temperatura. A interação destes componentes permitirá o controlo integral das temperaturas de fermentação dos vinhos, com perdas mínimas de frigorias, permitindo assim uma eficiência energética otimizada e levando a uma gestão mais sustentada de energia despendida para este efeito;

**Dossier 17 Elaboração da candidatura**

Honorários de consultores relativos a instrução e acompanhamento de candidatura ao PDR2020;

---

## **Dossier 18 Fundo de maneoio**

O fundo de maneoio considerado resulta da reserva de tesouraria que é necessário aprovisionar, a qual compreende o volume de disponibilidades necessário para a entidade enfrentar, sem dificuldade, o primeiro ano de atividade de laboração, concretamente 2022, do qual resulta em particular, o maior esforço acrescido em termos de pagamento de matérias-primas e custos de stockagem, já que o produto produzido nesse ano apenas será comercializado após estabilização do vinho, ou seja, já no ano seguinte.

Assim, o valor de fundo de maneoio indicado no plano de investimento é no montante de 10.000€.

O valor total do investimento com IVA é de 400 996,35 €.

## **7. FONTES DE FINANCIAMENTO – FUNDAMENTAÇÃO**

Para a realização do investimento prevê-se o recurso a financiamento bancário e utilização de apoio PDR2020.

Em termos de valores, atendendo que a operação cifra um total de 362 245 euros já incluindo o fundo de maneo, a previsão de distribuição de proveniência de capitais será a seguinte:

- Financiamento bancário: 263.571,50€
- Incentivo Não Reembolsável PDR2020, numa percentagem estimada de 30% sobre o total de investimentos elegíveis

## **8. RENTABILIDADE DA OPERAÇÃO – INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES**

Como referido, trata-se de um projeto de criação de uma nova atividade agroindustrial para a empresa, pelo que os impactos do investimento, quer ao nível de proveitos, quer em termos de custos são os espelhados no formulário de candidatura, sendo resultantes dos seguintes pressupostos:

### **Proveitos e respetiva evolução**

Os proveitos da operação são unicamente os que resultam da venda dos diversos tipos de vinho produzidos.

Reitera-se que a Adega produzirá vinho unicamente com as uvas produzidas na exploração, encontrando-se dimensionada a esse efeito.

O volume de vendas estimado seguiu a lógica dos coeficientes produtivos utilizados no setor, sendo igualmente considerado um preço de venda dos vinhos razoável face ao patamar e segmento de mercado em que a empresa se pretende posicionar.

Para a determinação da rentabilidade da operação utilizou-se o total de investimento, incluindo o valor do fundo de maneo, a metodologia de preços utilizado é a de preços constantes. O ano cruzeiro considerado foi 2026, correspondendo ao ano em que se estima que os proveitos e custos da operação atingem a estabilidade, também em consonância com a produção vitícola da exploração. O ano fim de vida útil considerado foi 2032.



Assim, as vendas da empresa resultam dos pressupostos seguidamente considerados.

A unidade industrial de produção de vinho entrará em pleno funcionamento no último trimestre de 2023.

Desse modo, para efeitos de viabilidade, foram consideradas as primeiras vendas apenas em 2024, já que o vinho processado em 2023 apenas será comercializado no ano seguinte.

De acordo com o plano produtivo delineado para a exploração vitícola, partiu-se do pressuposto que 85% da produção de vinhos tinto ou branco será de qualidade alta e 15% da produção será de qualidade média, ocorrendo uma diferenciação nos preços de venda, conforme disposto infra.

MAPA DE PRODUÇÃO E VENDAS							
Descrição	unid.	pré-proj	2022	2023	2024	2025	2026
			1	2	3	4	5
<b>produtos transf. - vinho (quant. litros)</b>			<b>217 500</b>	<b>225 000</b>	<b>262 500</b>	<b>262 500</b>	<b>262 500</b>
TINTO			0	0	0	0	0
Granel TINTO			90%	90%	90%	90%	90%
engarrafado média TINTO			10%	10%	10%	10%	10%
<b>litros granel TINTO</b>			0	195 750	202 500	236 250	236 250
<b>litros qualidade média TINTO</b>			0	21 750	22 500	26 250	26 250
valor litro -granel	1,00		0	195 750	202 500	236 250	236 250
valor litro - gama média/alta tinto	3,00		0	65 250	67 500	78 750	78 750
<b>TOTAL - valor da produção</b>			<b>0</b>	<b>261 000</b>	<b>270 000</b>	<b>315 000</b>	<b>315 000</b>
<b>QUANTIDADES produzidas</b>							
Vinho-à granel	1 L		0	195750	202500	236250	236250
Vinho- garrafa gama média TINTO	0,75L		0	29000	30000	35000	35000
<b>total</b>			<b>0</b>	<b>224750</b>	<b>232500</b>	<b>271250</b>	<b>271250</b>
<b>QUANTIDADES vendidas</b>							
Vinho-à granel	1,000		0	0	195750	202500	236250
Vinho- garrafa gama média TINTO	0,75Lt		0	0	29000	30000	35000
<b>total</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>224750</b>	<b>232500</b>	<b>271250</b>
<b>VALOR - produção</b>							
Vinho-à granel	1,00		0	195 750	202 500	236 250	236 250
Vinho- garrafa gama média TINTO	3,00		0	65 250	67 500	78 750	78 750
<b>total</b>			<b>0</b>	<b>261 000</b>	<b>270 000</b>	<b>315 000</b>	<b>315 000</b>
<b>VALOR - vendas</b>							
Vinho-à granel	1,00		0	0	202 500	236 250	236 250
Vinho- garrafa gama média TINTO	3,00		0	0	87 000	90 000	105 000
<b>total</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>289 500</b>	<b>326 250</b>	<b>341 250</b>

Estas produções e respetivas vendas de vinho foram alicerçadas nas produções estimadas para a vertente da viticultura da exploração, designadamente, resultantes das seguintes quantidades produzidas, estimadas com elevadas condições de prudência:

O coeficiente de rendimento das uvas é de 75%, ou seja, 1 Kg de uvas permite a produção de 0,75 L de vinho, correspondendo a uma garrafa.

### Custos com matérias-primas e subsidiárias

Quanto à componente de custos, nomeadamente das matérias-primas e subsidiárias, os valores colocados no formulário resultam do seguinte:

#### Custos associados à produção de Uvas/Matérias-primas

Considerou-se um custo associado à matéria-prima/uvas de 0,30 €/kg, correspondente, resultando na seguinte evolução de custos com uvas para a vinificação:

MAPA DE CONSUMOS DE MAT. PRIMAS E SUBSIDIÁRIAS						
		2022	2023	2024	2025	2026
<b>Uvas (quantidades)</b>						
Uvas		290 000	300 000	350 000	350 000	350 000
uvas tintas		0				
uvas transformada		290 000	300 000	350 000	350 000	350 000
<b>Uvas (custo)</b>						
preço /KG	0,300	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
<b>valor - UVAS</b>		<b>87 000</b>	<b>90 000</b>	<b>105 000</b>	<b>105 000</b>	<b>105 000</b>

Matérias subsidiárias		0	0	25 230	26 100	30 450
Garrafas	0,35	0	0	10 150	10 500	12 250
rolha	0,20	0	0	5 800	6 000	7 000
rótulos e embalagens	0,20	0	0	5 800	6 000	7 000
cápsulas	0,12	0	0	3 480	3 600	4 200
<b>Custo total</b>		<b>87 000</b>	<b>90 000</b>	<b>130 230</b>	<b>131 100</b>	<b>135 450</b>

## 9. RENTABILIDADE DA OPERAÇÃO – FUNDAMENTAÇÃO DOS VALORES PREVISIONAIS E RESPECTIVA EVOLUÇÃO

Para além dos custos com as matérias-primas e com matérias subsidiárias, já retratados no ponto anterior, foram estimados os encargos com FSE's, Custos com Mão-de-obra e amortizações.

- Custos com FSE's:

Os custos com fornecimento e serviço externos encontram-se retratados na tabela infra, seguindo a logica dos coeficientes utilizados no sector.

FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS						
Descrição	%	pre-proj	1 2022	2 2023	3 2024	4 2026
<b>Subcontratos</b>	0,0€ / garrf		0	0	0	0
<b>Serviços especializados</b>						
Trabalhos especializados	0,00%		0	2 500	2 500	2 500
publicidade	1,00%		0	2 610	2 700	3 150
Honorários			0	0	0	0
comissões			0	0	0	0
conserv e reparação - INSTALAÇÕES 2%			0	211	211	211
conserv e reparação - EQUIPAMENT. 4%			0	13 647	13 647	13 647
outros serviços especializados			0	0	0	0
<b>Materiais</b>						
Ferramentas e utensílios	0,20%		0	522	540	630
Material de escritório	0,15%		0	392	405	473
outros materiais			0	0	0	0
Energia e fluidos	0,75%		0	1 958	2 025	2 363
Combustíveis	0,50%		0	1 305	1 350	1 575
Água	0,40%		0	1 044	1 080	1 260
outros			0	0	0	0
<b>Deslocações, estadas e transp.</b>						
Deslocações e estadias	0,50%		0	1 305	1 350	1 575
Transportes			0	500	1 500	1 500
outros			0	5 800	6 000	7 000
<b>Serviços diversos</b>						
rendas			0	0	0	0
Comunicações	0,10%		0	261	270	315
limpeza, higiene e conforto	0,25%		0	653	675	788
Seguros	0,25%		0	653	675	788
despesas de representação	0,20%		0	522	540	630
contencioso e notariado			0	0	0	0
outros serviços	0,10%		0	261	270	315
<b>TOTAIS</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>34143</b>	<b>35739</b>	<b>38719</b>
<b>TOTAIS PROJECTO</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>34143</b>	<b>35739</b>	<b>38719</b>

Nos trabalhos especializados incluiu-se a avença relativa à prestação de serviço do enólogo externo.

Foi considerada uma estimativa de 4% para eventuais gastos com conservação e reparação de equipamentos.

Na rubrica, **outros**, foram incluídos os custos associados à empresa de prestação de serviço de engarrafamento, estimando-se por excesso 0,20 por garrafa.

- Custos com criação de Postos de Trabalho:

Foram considerados os custos com a contratação de 2 postos de trabalho. 1a tempo inteiro e outro sazonal (2 meses) correspondendo às operacionais de produção.

O valor estimado de ordenado base é de 800€ acrescido de descontos sociais obrigatórios para o operacional de produção e de 600€ base, acrescidos de descontos sociais obrigatórios para o operador sazonal correspondendo no global a um custo estimado de 24.304,00€

- Custos com amortizações.

Foram calculados os custos com amortizações nas percentagens aplicáveis, designadamente, 5% para edifícios e construções, 10% de taxa média para os equipamentos afetos à operação e 33,33% para as despesas imateriais de estudos e projetos.

- Outros Custos de exploração

Custos associados às taxas IVV/IGP estimando-se por excesso 0.02€ por garrafa.

- Custos e Perdas Financeiras de Exploração

encargos financeiros imputáveis à operação, dado que a empresa irá recorrer a financiamento bancário e apoio PDR2020 para financiá-la.

**10. DEMONSTRAÇÃO DE QUE O INVESTIMENTO CONTRIBUI PARA O  
DESENVOLVIMENTO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA, NOS TERMOS DA ALÍNEA C)  
Nº 2 DO ARTº 6º DA PORTARIA**

Dado tratar-se de um investimento que se consubstancia na transformação e comercialização de um produto primário – uva -, por si só, a operação contribui inequivocamente para o desenvolvimento e valorização da produção agrícola.

Conforme se conclui pela análise de rentabilidade da operação, este investimento contribui determinantemente para o aumento do valor acrescentado da produção agrícola, uma vez que, caso o mesmo não fosse realizado a produção resultante da componente primária, ou seja, a produção de uva, implicaria uma receita média de 0,30€ por kilograma, sendo que, com a sua transformação em vinho de qualidade, essa mesma produção, depois de transformada é valorizada entre 1€ à granel e 3,00€ por garrafa de vinho produzido.

Deste modo, o projeto de instalação da adega, é, como demonstrado, financeiramente viável, rentável e implementável.

Neste sentido, a candidatura prevê o apoio à realização de investimentos na transformação e comercialização de produtos agrícolas (ativos tangíveis) destinados a melhorar o desempenho competitivo da unidade industrial, através do aumento da produção, da criação de valor baseada no conhecimento, em processos e produtos inovadores, na melhoria da qualidade dos produtos e assim como numa gestão eficiente dos recursos.

**11. INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR QUE PERMITA AFERIR/VALORIZAR,  
QUER OS CRITÉRIOS DE HIERARQUIZAÇÃO, QUER AS MAJORAÇÕES DE  
AJUDA, PROPOSTOS NA CANDIDATURA**

Em termos de taxa de apoio, importa referir que a Taxa de Incentivo estimada é de 30% atendendo que o projeto se localiza em região menos desenvolvida, não se verificando aplicabilidade de majoração à taxa base referida.

Relativamente aos critérios de seleção e ponderadores, de sublinhar os presentes critérios aplicados ao presente projeto:

- ORG – Organização sectorial e empresarial, sendo uma atividade em que mais de 50% da Matéria-prima provém da própria empresa;
- LOC - Investimentos elegíveis associados a freguesia que se localize em território de baixa densidade (TDN), conforme definido pela Comissão Interministerial de Coordenação (CIC) do Portugal 2020;
- PT – Sem Criação postos de trabalho;
- EER – Sem Investimentos associados à produção e consumo de energia renovável: Fornecimento e instalação de painéis solares;
- IQ – A operação envolve um produto novo na empresa, possuindo este um impacto superior a 50% no acréscimo de proveitos;
- MP – Operador compromete-se a submeter a controlo DOP/IGP;
- AF – Empresa sem atividade;
- TIR - Apresenta uma Taxa de Interna de Rentabilidade amplamente superior 1,5%, de acordo com os valores tecnicamente apurados no quadro da Rentabilidade da Operação.

Face às premissas supra-referidas a operação merecerá uma V.G.O que permitirá o merecido apoio, sem o qual a atividade poderá ficar comprometida.

Atendendo à fórmula de cálculo da Valia Global da Operação referida no Aviso de concurso, a operação será pontuada com a seguinte nota:

$$VGO = 0,05 \text{ ORG} + 0,10 \text{ LOC} + 0,10 \text{ PT} + 0,05 \text{ EER} + 0,05 \text{ IA} + 0,10 \text{ IQ} + 0,10 \text{ MP} + 0,10 \text{ AF} + 0,35 \text{ TIR}$$

$$VGO = 13,25$$

Donde,

- ORG (5 pontos) – Dado que a operação cumpre o critério de empresa em que mais de 50% de matéria-prima provém da própria empresa;
- LOC (20 pontos) – Dado que a operação se localiza em zona de território de baixa densidade (TDN), conforme definido pela Comissão Interministerial de Coordenação (CIC) do Portugal 2020;
- PT (0 pontos) – Dado que a operação não pretende criar postos de trabalho.
- EER (0 pontos) – Dado que a operação não prevê a realização de investimentos específicos associados à produção e consumo de energia renovável;
- IA (0 ponto) – Dado que a operação não pondera realizar investimentos específicos associados à gestão e tratamento de efluentes e resíduos, assim como outros investimentos não produtivos de carácter ambiental;
- IQ (20 pontos) – Dado que a operação envolve um novo produto na empresa detendo estes um impacto superior a 50% no acréscimo de proveitos.
- RS (0 ponto) – A operação não apresenta investimentos elegíveis associado à produção de leite de vaca.
- MP (10 pontos) – Dado que a empresa assume o compromisso de submissão a controlo DOP /IGP
- AF (10 pontos) – empresa sem atividade.
- TIR (20 pontos) – Dado que a operação obtém uma TIR superior a 1,5%.

