vinetur

Maior produtor de vinho da Baviera pede a 1.100 viticultores que adiem pagamentos pelas uvas

A cooperativa da Francónia afirma que o adiamento das receitas das colheitas de 2024 e 2025 é necessário para sobreviver até 2027

sábado, 21 de novembro de 2026



O maior produtor de vinho da Baviera está a pedir aos viticultores seus membros que adiem os pagamentos pelas uvas das colheitas de 2024 e 2025, numa tentativa de evitar a insolvência e continuar a operar até 2027, segundo a BR24.

A empresa, Winzergemeinschaft Franken, ou GWF, tem sede em Repperndorf, uma localidade do município de Kitzingen, na Baixa Francónia. A BR24 noticiou que a cooperativa atravessa uma grave crise de liquidez e que o presidente, Claus Hochrhein, informou os viticultores da situação na sexta-feira, 20 de novembro, pedindo também o seu apoio.

Nos termos do plano, cerca de 1.100 membros e viticultores prescindiriam temporariamente dos pagamentos que ainda têm nas suas contas da GWF pelas uvas entregues em 2024 e 2025. Hochrhein disse à BR24 que o adiamento é necessário para que a cooperativa continue em condições de operar em 2027.

O pedido evidencia a pressão sobre o setor vitivinícola alemão, onde os produtores enfrentam há algum tempo um contexto empresarial mais difícil. Os elevados custos de produção e o enfraquecimento da procura têm pesado sobre adegas e cooperativas. Para o setor das bebidas, este caso é um sinal de que a quebra do consumo de vinho e o aumento dos custos já não afetam apenas os pequenos produtores. Estão também a pressionar as grandes cooperativas e, por consequência, os rendimentos dos viticultores que dependem destas empresas para comercializar e vender as suas colheitas.

A GWF está agora a preparar uma mudança estratégica mais ampla. Hochrhein disse à BR24 que a cooperativa precisa de ir além de um enfoque estritamente regional. Em colaboração com uma empresa de consultoria, a GWF elaborou um plano para reposicionar-se no mercado. A cooperativa pretende expandir-se de forma mais ambiciosa para fora da Francónia, reforçar pela primeira vez as exportações e aumentar a sua presença nos supermercados de toda a Alemanha.

Prevê-se que esta aposta nos supermercados inclua marcas desenvolvidas especificamente para o retalho alimentar. A GWF quer também vender “vinho da Baviera” a restaurantes de todo o país, segundo o plano delineado pela direção da empresa.

Não era de imediato claro como reagiriam os viticultores à suspensão temporária dos pagamentos proposta. A decisão poderá ser determinante para a sobrevivência da cooperativa a curto prazo, uma vez que o pedido visa manter o dinheiro na empresa, em vez de o distribuir pelos membros.

A pressão financeira surge depois de a GWF ter continuado a investir em novas áreas no início do ano. Desde abril, a cooperativa opera a primeira unidade de desalcoolização da Francónia. Segundo especialistas citados pela BR24, o vinho sem álcool continua a ser um produto de nicho, mas a procura está a aumentar.

Este investimento ilustra a difícil situação que muitas empresas de bebidas enfrentam atualmente. Os produtores são pressionados a investir em novas categorias, no acesso ao retalho e no desenvolvimento de produtos, ao mesmo tempo que a procura tradicional está sob pressão e os custos continuam elevados. No setor do vinho, o desafio pode ser particularmente acentuado para as cooperativas, que têm de conciliar as necessidades de investimento com os pagamentos aos viticultores.

As dificuldades da GWF não surgiram de repente. A BR24 noticiou que a cooperativa está em crise há algum tempo. Este ano, eliminou 20 postos de trabalho, e os trabalhadores estão a abdicar do subsídio de Natal como parte dos esforços para estabilizar a empresa.

A empresa passou também por mais uma mudança na liderança. O Mainpost noticiou primeiro que o diretor-geral, Bernhard Etzel, teve de deixar o cargo após apenas quatro meses. Hochrhein e o seu adjunto, Steffen Zink, assumiram agora interinamente a gestão.

A GWF é uma das maiores cooperativas vitivinícolas da Alemanha e é descrita pela BR24 como a sexta maior do país. Por isso, os seus problemas vão além de uma empresa numa região. Mostram como a pressão sobre a procura, os custos e a distribuição pode propagar-se rapidamente por uma estrutura cooperativa, desde a própria adega até aos viticultores membros e aos trabalhadores.

A reestruturação planeada pela cooperativa centra-se na procura de novos canais para os seus vinhos, sobretudo nas grandes cadeias de retalho, na restauração e nos mercados estrangeiros. Esta estratégia reflete uma mudança mais ampla no setor das bebidas: os produtores procuram cada vez mais chegar além da sua base tradicional de clientes locais e gerar volume através de redes nacionais de retalho, exportações e produtos com baixo ou nenhum teor alcoólico.

A eficácia desta estratégia poderá depender, antes de mais, de uma questão mais imediata: se os viticultores da GWF aceitam esperar pelo dinheiro que já lhes é devido pelas colheitas de dois anos, para que a cooperativa possa continuar a funcionar enquanto tenta transformar o seu negócio.