



“Crescimento obriga a maior capacidade de armazenagem”

O CENTRO DA OPERAÇÃO LOGÍSTICA DA CASA SANTOS LIMA É A NA QUINTA DA BOAVISTA EM ALENQUER, REGIÃO DE LISBOA, APESAR DE HOJE A EMPRESA ESTAR JÁ TAMBÉM ASSOCIADA A MAIS QUATRO REGIÕES (DOURO, ALENTEJO, VINHOS VERDES E ALGARVE). DEVIDO AO FORTE CRESCIMENTO DO PRODUTOR AO LONGO DOS ANOS, CERCA DE 20% EM 2014, O AUMENTO DA CAPACIDADE DE PRODUÇÃO E ARMAZENAMENTO É UMA DAS PRIORIDADES.

TEXTO: EMÍLIA FREIRE FOTOGRAFIA: DAVID OITAVEM

Empresa familiar há várias gerações, a Casa Santos Lima foi fundada por Joaquim Santos Lima, que, no final do século XIX, era já um grande produtor e exportador de vinhos. Hoje a CSL é o maior produtor de “Vinho Regional Lisboa” e “DOC Alenquer” e exporta acima de 90% da sua produção para mais de 40 países em todos os continentes, “sendo uma das empresas mais dinâmicas do setor. O volume de ex-

portação representa mais de um terço do total de Vinho Regional de Lisboa e DOC Alenquer produzido e exportado anualmente pela Região de Lisboa”, afirma Luís Olazabal de Almada.

O administrador adianta à LOGÍSTICA & TRANSPORTES HOJE que “estes resultados devem-se fundamentalmente à excelente relação qualidade-preço dos nossos vinhos, parte integrante da filosofia da empresa”.

A produção atual da CSL é equivalente a cerca de 11 milhões de garrafas (incluindo bag in box) “tendo a atividade vindo a crescer anualmente de uma forma consistente e sustentada, progredindo cerca de 20% em 2014 face ao ano anterior”, revela Luís Almada, explicando que face a este crescimento a empresa tem realizado alguns investimentos, com destaque para um novo edifício destinado a uma nova adega



A CASA SANTOS LIMA

- Produção de 11 milhões de garrafas/ano;
- Exportação de 90% da produção;
- Presença em mais de 40 países;
- Produção em cinco regiões nacionais (Lisboa – Alenquer, Douro, Alentejo – Beja, Vinhos Verdes – Lousada, Algarve – Tavira);
- Algumas das quintas da CSL: Quinta da Boavista, Quinta de Bons-Ventos, Quinta das Setencostas, Quinta da Espiga, Quinta do Espírito Santo, Quinta do Figo, Quinta do Vale Perdido, Quinta das Amoras.
- Desde 2010 até final de Abril de 2015 a CSL ganhou 780 medalhas;
- A CSL foi considerada a oitava melhor adega do mundo de 2014 pela "World Association of Writers and Journalists of Wines and Spirits".

mas que irá também acolher os serviços administrativos, e um dos "próximos projetos da Casa Santos Lima, o enoturismo".

Em termos de logística, o administrador diz-nos que "novos investimentos estão já planeados, na sequência da aquisição das antigas instalações do Instituto do Vinho e da Vinha no Carregado e na Merceana" e "estão ainda previstos outros investimentos no aumento da capacidade de produção e armazenagem que decorrem do crescimento obtido nos últimos anos".

Expedição concentra-se na sede

As compras de produtos para as áreas de viticultura, enologia e produção (embalagem – garrafas, rótulos, cápsulas, rolas, caixas, etc.), cujos



↑ António Tavares responsável pelo Planeamento da Área de Produção e Luís Olazabal de Almada, Administrador

responsáveis também estão baseados na sede, são feitas centralmente pelo departamento de compras com o contributo das respetivas áreas. A aquisição destes produtos obedece a um planeamento que varia consoante a área de atividade. Por exemplo, a compra de produtos vitícolas é feita com base na programação da campanha agrícola e corrigida pela evolução climática ao longo do ano.

O engarrafamento é da responsabilidade da Área de Produção e conta com a supervisão pré e pós enchimento da Enologia. O seu agendamento é feito com base no plano comercial e encomendas de clientes, afirma António Tavares responsável pelo Planeamento da Área de Produção.

Para armazenar as garrafas que ficarão ainda algum tempo em estágio ou algum stock há um armazém de produto semiacabado e acabado.

Na área de expedição, podem juntar-se as mais de 40 marcas que a Casa Santos Lima possui (incluindo marcas exclusivas de cliente em Portugal ou em alguns mercados internacionais), sendo que a multimarca é uma das estratégias da empresa.

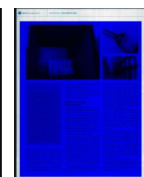
António Tavares explica que nas condições atuais podem ser carrega-

dos dois camiões/ contentores ao mesmo tempo.

Em 1996 iniciou-se a comercialização dos primeiros vinhos engarrafados da CSL com as marcas (hoje emblemáticas) Quinta da Espiga, Quinta das Setencostas, Palha-Canas, e também alguns varietais, outra das apostas da empresa que possui cerca de 20 referências monocasta ou bicasta.

Os principais mercados internacionais da Casa Santos Lima são Alemanha, Angola, Bélgica, Canadá, China, Estados Unidos, Finlândia, Inglaterra, Noruega, Suécia (ordem alfabética). A maioria das vendas para o estrangeiro é feita ex-cellers pelo que o transporte para os mercados internacionais é normalmente da responsabilidade do cliente, que em muitos casos começa a optar pelo transporte marítimo em contentores, "principalmente pelos portos de Lisboa e Sines", refere o responsável do Planeamento. Na Suécia, Noruega e Finlândia, a CLS é atualmente o maior produtor nacional presente no mercado.

Dos cerca de 10% de vinhos vendidos no nosso país "50% são comercializados na grande distribuição, e os restantes 50% para o HoReCa, distribuidores e as lojas especia- ➤



PARQUE VITÍCOLA DE LISBOA

A Casa Santos Lima associou-se à CML para a plantação de uma vinha no centro de Lisboa no âmbito do projeto da "Estrutura Verde da Cidade de Lisboa", que tem garantido uma maior sustentabilidade ambiental aos espaços da cidade. Com o intuito de se criar um Parque Vitícola cujo principal objetivo é a reabilitação sustentável de um terreno, a CSL já efetuou recentemente a plantação de dois hectares de vinha com castas autóctones portuguesas (Touriga Nacional, Tinta Roriz e Arinto). O administrador revela que esta reabilitação irá: permitir aos lisboetas e turistas conhecerem melhor o ciclo da vinha e do vinho e disfrutarem de mais um espaço de lazer; e produzir um vinho da cidade de Lisboa que ajude a promover a cidade, respetiva região e a centenária cultura da vinha.

lizadas", diz Luís Almada, referindo que a CSL faz venda direta à Distribuição Moderna, a grossistas, a distribuidores, a lojas especializadas e a restaurantes, bem como na sua loja sobretudo a habitantes da região e turistas. "No caso da exportação, também trabalhamos diretamente com algumas grandes cadeias, mas a

maioria das vendas são feitas através de distribuidores locais".

Luís Almada refere também que "a definição do transporte fica, quase sempre, a cargo do cliente, ao contrário do mercado nacional".

Empresa controla todas as fases

A Casa Santos Lima tem cerca de 300ha de vinha, uma área que tem vindo sempre a aumentar e uma tendência que o responsável garante que vai continuar. Além disso, compra uva a produtores da região de Lisboa, com quem tem parcerias há vários anos. "Mas fazemos sempre questão de estar presentes em todas as fases, para garantirmos a qualidade do produto perante os nossos clientes", acrescenta.

Em 1995, José Luís Santos Lima Oliveira da Silva, bisneto do fundador e CEO da empresa, passa a dedicar-se em exclusivo a esta atividade, terminando a sua carreira de mais de 20 anos no sector financeiro. Desde o princípio dos anos noventa procedeu-se à replantação de grande parte das vinhas (onde hoje há cerca de 50 castas diferentes) ao considerável aumento da área de vinha e à modernização de toda a estrutura produtiva.

"A Casa Santos Lima apresenta uma estratégia de grande flexibilidade e

atenção às necessidades dos clientes, quer através de uma resposta rápida aos seus requisitos, quer pela antecipação das tendências de mercado", defende Luís Almada, daí que "no âmbito da atividade de engarrafamento de vinho de qualidade, a empresa desenvolveu uma estratégia multimarca, privilegiando produtos de excelente relação qualidade/preço".

A CSL produz vinhos Tranquilos tintos, brancos e rosés; Leve branco; Colheita Tardia branco; e Espumante branco e rosé. Através de empresas associadas assegura a produção de Vinhos Verdes, de vinhos da região do Douro, incluindo Porto, e também de azeite.

A decisão de avançar para outras regiões, "surgiu por alguma solicitação do mercado, nomeadamente dos distribuidores e importadores e de oportunidades que foram surgindo, primeiro no Douro e no Algarve e, mais recentemente, nos Vinhos Verdes e no Alentejo, "em parceria, embora participemos no processo. A produção dos vinhos é da responsabilidade exclusiva da CSL".

A opção foi por "regiões que tragam vinhos com diferentes estilos e com valor acrescentado para os vários mercados onde estamos presentes", adianta o responsável. ✖