

## PAZO DE VILANE PERANTE A NOVA MENTALIDADE DO CONSUMIDOR<sup>1</sup>

Em 2020, a Pazo de Vilane era uma empresa familiar que produzia e comercializava ovos de galinhas criadas ao ar livre, assim como compotas e sumos biológicos. Nasceu no meio rural do noroeste de Espanha; mais especificamente, na província de Lugo (Comarca de la Ulloa), no seio da Comunidade Autónoma da Galiza. A Pazo de Vilane começou em 1996 com 50 galinhas criadas ao ar livre. Em 2020, tinha 145.000 (distribuídas por pequenos galinheiros), produzia 41 milhões de ovos por ano e estava presente em toda a Espanha através de mais de 1.100 pontos de venda. Em 2019, teve um volume de negócios de 7.252.650 EUR e um lucro antes de impostos de 770.888 EUR.

Nuria Varela-Portas - diretora executiva da Pazo de Vilane, cuja marca era a decana do linear de ovos de galinhas criadas ao ar livre - explicou a adaptação da empresa durante toda a crise da Covid-19 e descreveu as principais características da nova mentalidade que, na sua opinião, já havia sido consolidada no consumidor: *"O consumidor redescobriu o sabor dos verdadeiros alimentos e não irá desistir deles"*.

### A PAZO DE VILANE

A Pazo de Vilane foi uma iniciativa pioneira na produção de ovos de galinhas criadas ao ar livre na Galiza, que havia reativado a economia rural, fomentando o desenvolvimento da mulher e a cultura na região de Ulloa. *"Sempre quisemos uma Pazo de Vilane viva, com capacidade para criar riqueza na envolvente"*, explicou Nuria.

---

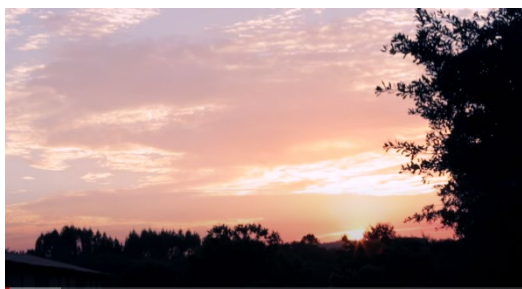
<sup>1</sup> Cenário da Divisão de Investigação de San Telmo Business School. Preparado pelo professor José Miguel Ángel Llano Irusta para ser utilizado em aula e não como ilustração da gestão, adequada ou desadequada, de uma determinada situação.

Copyright © Agosto 2022, Fundación San Telmo. Espanha.

Não é permitida a reprodução, total ou parcial, deste documento, nem o seu arquivo e/ou transmissão por qualquer forma ou por qualquer meio, seja eletrónico ou mecânico, por fotocópia ou registo por outros procedimentos, sem a autorização expressa e escrita de San Telmo Business School. Para solicitar cópias ou autorização para utilizar este estudo, é favor contactar o departamento de Edição de Cenários em +34 954 975 004 ou por correio eletrónico em [casos@santelmo.org](mailto:casos@santelmo.org)

O projeto familiar nasceu da vocação de recuperar um património que pertencia à mesma família desde o seu início: "Foi o nosso pai, Juan Varela-Portas Pardo, que, aos 66 anos de idade, empreendeu a sua última aventura vital", explicou Nuria. Era um paço do século XVIII, com as suas propriedades circundantes, ao qual foi devolvida a sua razão de ser como uma unidade que gerava riqueza e rendimento para o ambiente rural em que se encontrava. O Paço é um tipo de casa senhorial tradicional galega, de cariz senhorial, normalmente localizada no campo e com terras agrícolas adjacentes.

O Anexo 1 mostra os princípios da empresa e no vídeo seguinte Nuria e a sua irmã Piedad explicam a filosofia da Pazo de Vilane.



## A família

### Juan Varela-Portas y Pardo (1930-2010)

Foi o criador e o mentor do projeto. Tinha sempre uma visão à frente do seu tempo e movia-se contracorrente. A morte do seu pai quando tinha 28 anos de idade mudou sem dúvida o curso da sua vida. Teria sido advogado do Estado, mas as circunstâncias familiares levaram-no a entrar no mundo dos negócios já nos anos 60; criou mais de 500 postos de trabalho em diferentes empresas.

### Nuria Varela-Portas de Orduña

Diretora-geral da Pazo de Vilane desde a sua fundação. Depois de uma longa estadia em Inglaterra, aos 25 anos de idade voltou ao paço para liderar e impulsionar, juntamente com os seus pais, o projeto desde o seu início. Abordava qualquer tarefa que fosse necessária. É licenciada em Economia e Administração de Empresas e tem um *executive MBA*.

### Piedad Varela-Portas de Orduña

Diretora de *Marketing* e Comunicação. Após quinze anos de exercício profissional como advogada comercial e tendo sempre participado no conselho de família da Pazo de Vilane como consultora e assessora jurídica, entrou para o departamento criativo da empresa - *Marketing* e Comunicação - em 2012. Em 2020, paralelamente, formou-se como "arte-terapeuta" em várias disciplinas relacionadas com arte e criatividade.

## Os inícios

Em 1996, Nuria (que havia migrado da Galiza para Madrid com os seus pais e irmãos quando tinha apenas seis anos de idade) escreveu uma sincera carta à sua mãe a partir de Londres, onde tinha ido aprender inglês depois de terminar a sua licenciatura em Economia: *"As cidades não são para mim. Imagino toda a família num projeto comum, no campo, partilhando o mesmo espaço"*, escreveu ela colocando o preto no branco com saudades de casa não dissimuladas.

Passaram 24 anos desde que que Nuria regressou de Inglaterra. Ela ainda mantinha a epístola no seu toucador. Deixou a city e o Big Ben para fazer um curso de agricultura biológica e estudar com o seu pai, Juan Varela-Portas y Pardo, como dar forma ao seu sonho.

*"Através do paço, dinamizaríamos o ambiente. Olhámos de frente para o tema dos ovos, e como podem ser combinados com legumes. Apostámos num produto de primeira necessidade convertido num produto 'gourmet' e que seria consumido todas as semanas. Porque percebemos que as pessoas estavam a pedir ovos de galinhas criadas ao ar livre e não os conseguiam encontrar. Havia, sim, mas nas feiras; aqueles ovos caseiros, os ovos dos camponeses, dos avós, que se compram no dia da feira agrícola, uma vez por mês".*

*"O meu pai, que faleceu em 2010, foi o grande mentor do que está agora a acontecer. Deixou-me com todas as sobras disso. Convivemos durante 14 anos neste projeto e sinto-me muito reconfortada e orgulhosa, porque agora vemos cor, mas quando voltei de Londres a casa estava a cair. Hoje posso dizer que nos saímos bem, sem nos gabarmos; com critério, pouco a pouco",* explicou Nuria.

O seu início foi difícil: *"No final dos anos noventa, ninguém apostava em investir esforço e dinheiro no campo, porque era um setor em depressão"*, comentou. Neste sentido, para crescer, foi decisivo vender não só na Galiza, mas também noutras zonas de Espanha, como Madrid.

*"O empreendedorismo nos anos 90, recordou Nuria, foi muito complicado. Especialmente no meio rural. Era uma atividade que era dominada pela indústria, porque na altura não havia ovos de galinhas criadas ao ar livre no mercado; não existiam em Espanha. Todos os ovos vendidos eram de galinhas engaioladas. A produção era industrial: ovos de milhões de galinhas engaioladas. Entrámos no mercado com uma proposta muito nova. Um ano mais tarde, já tínhamos entrado na grande distribuição na Corunha e, pouco depois, uma das medidas que tomámos foi potenciar o produto através da imagem, inovando com a embalagem".*